

Marie-Anne Colarossi est associée-gérante du groupe Breteuil immobilier « appartements de famille à Paris ».

“Nous avons à cœur de conserver un service de proximité”

LE FIGARO : Pouvez-vous nous présenter le groupe Breteuil immobilier ?

Marie-Anne Colarossi. Créé il y a un peu plus de dix ans, le groupe Breteuil immobilier est aujourd'hui formé de neuf entités situées dans les VI^{ème}, VII^{ème}, XV^{ème}, XVI^{ème} et XVII^{ème} arrondissements de Paris. Nous proposons à la vente essentiellement des appartements destinés aux familles, avec des critères propres tels que la proximité des écoles, des transports en communs ou des parcs, ce qui implique de notre part une parfaite connaissance des quartiers. Constituée de 50 personnes, notre équipe adhère à la “charte Breteuil immobilier” fondée sur la confiance et le respect des clients. Quelle que soit l'agence Breteuil immobilier, cette charte privilégie la relation avec un interlocuteur unique. C'est ainsi la même personne qui accompagne le client tout au long de son projet immobilier.

Quel a été l'impact de la crise sur l'évolution des prix ?

Jusqu'à la fin de l'été les prix se sont maintenus à Paris sans toutefois connaître les fortes augmentations des années précédentes. Les prix parisiens ont en effet connu ces cinq dernières années une inflation de 85% laissant présager une éventuelle baisse. La crise financière de l'automne 2008 et son cortège de nouvelles catastrophiques ont entraîné une correction immédiate et sévère des prix de l'immobilier. Les transactions négociées au cours du dernier trimestre 2008 ont ainsi accusé une baisse de prix de l'ordre de 15% en comparaison des prix pratiqués avant l'été ! La presse ne peut fidèlement rendre compte de cette réalité du marché car les statistiques publiées aujourd'hui correspondent aux transactions négociées il y a environ 6 mois.

Comment se porte le marché de l'immobilier parisien ?

Depuis le début 2009 le marché parisien connaît un regain d'intérêt. Alors qu'au cours du dernier trimestre 2008 la fréquentation de notre site avait baissé de 25%, ces dernières semaines le nombre de visiteurs est équivalent à celui dénombré au printemps 2008. Le marché parisien suscite donc toujours autant d'intérêt. Depuis quelques semaines, nous notons une évolution du comportement des acquéreurs : cessant d'anticiper une baisse supplémentaire, ces derniers se positionnent. Les nouveaux vendeurs sont, quant à eux, très conscients des prix du marché, au contraire des propriétaires qui ont mis en vente leur bien en 2008 et qui ont beaucoup de mal à admettre la dépréciation de leur patrimoine.

Comment se compose votre clientèle d'acquéreurs ?

Notre identité “Breteuil, appartements de famille à Paris” parle d'elle-même. Nous nous adressons essentiellement à une clientèle familiale de quartier. Nos clients n'ont pas pour motivation de réaliser une opération financière, mais avant tout, de loger leur famille dans le quartier qui leur convient. Nous suivons chaque étape de la vie de nos clients : nous aidons à se loger les jeunes couples, la famille qui s'agrandit mais aussi la famille qui voit ses jeunes adultes quitter le cocon familial. Accompagner ainsi toute une famille est un réel plaisir.

Quelles sont les attentes de cette dernière en termes de biens et de quartiers ?

La demande la plus importante continue de se porter sur des appartements anciens situés dans des

rues calmes à proximité des écoles et des commerces. Il s'agit le plus souvent de biens dont la superficie se situe entre 100 et 200 m², de 2 à 4 chambres.

Les attentes sont généralement les mêmes : de grandes pièces avec une belle hauteur sous plafond, du calme, de la clarté, etc. Les travaux ne sont par ailleurs plus un obstacle dans la mesure où les entreprises sont plus disponibles. Rive droite, les

XVI^{ème} et XVII^{ème} arrondissements où les écoles sont nombreuses demeurent les arrondissements de prédilection des familles. Rive gauche, les VI^{ème}, VII^{ème} et XV^{ème} arrondissements, dotés d'écoles de renom, font eux aussi l'objet de convoitises.

Votre métier est-il appelé à évoluer dans les années à venir ?

La clientèle des agences immobilières devenant plus exigeante et souhaitant avoir une vue d'ensemble du marché en utilisant les outils les plus performants, le regroupement des agences immobilières est incontournable. Breteuil immobilier a donc décidé de développer ses activités à travers un réseau important d'agences. En 2009, de nouvelles entités devraient ainsi voir le jour. Nous mettons par ailleurs à la disposition de nos clients notre site internet qui génère un nombre croissant de contacts. Cet important volume d'affaires nous permet de gagner en rapidité et en efficacité dans la commercialisation des biens.

Nous avons cependant à cœur, à travers un interlocuteur unique au sein de chaque agence, de conserver avec les propriétaires un service de proximité, gage de qualité dans l'exécution et le suivi de la commercialisation de leur bien.



Photo DR

“Le groupe Breteuil immobilier est aujourd'hui formé de neuf entités...”