

Entreprise

Immobilier : "Une période favorable pour vendre ou acheter"

Florian Bertrix est le nouveau propriétaire et gérant de l'agence immobilière Le Tuc Immo. Il explique ce qui l'a amené à s'installer à Lagnieu et fait le point sur le marché actuel de l'immobilier sur le secteur.

Florian Bertrix, quel a été votre parcours dans l'immobilier avant votre arrivée à Lagnieu ?

J'ai 15 ans d'expérience dans l'immobilier. J'ai fait mes armes chez Century 21 à Meximieux grâce à mon beau-père, M. Simon, pendant 5 ans, puis l'agence a été vendue à Square Habitat, la filiale immobilière du Crédit Agricole. J'ai ensuite pris la direction de l'agence Square Habitat d'Ambérieu pendant 5 ans comme responsable sur le secteur Ambérieu, Lagnieu jusqu'à Meximieux. J'ai eu ensuite la responsabilité de plusieurs agences immobilières au sein de ce groupe. Puis j'ai souhaité me mettre à mon compte en reprenant une agence qui avait déjà un passé, une expérience, et surtout une notoriété. **C'est ce qui vous a amené à reprendre l'agence Le Tuc Immo de Lagnieu ?**

Exactement. Je cherchais sur mon secteur de prédilection qui est ce que j'appelle le "triangle d'or" Lagnieu-Meximieux-Ambérieu, et j'ai eu l'ambition de reprendre l'agence d'Edith Niez qui m'accompagnera encore pendant trois ans avant de profiter de sa retraite. J'ai choisi de reprendre son activité car c'est tout à fait le type d'agence que je recherchais : l'expérience, l'ancienneté, la qualité de travail, la personne aussi, mais également le fait de reprendre cette agence avec elle pour travailler en binôme et de partir sur des bases pour développer. J'ai toujours travaillé avec un réseau qui apporte souvent des solutions, une façon de travailler proactive, un plan de commercialisation, de communication, et qui doit faciliter la vie de ses adhérents. Chez Le Tuc Immo j'ai retrouvé ce que j'avais chez d'autres réseaux, mais



aussi un réseau différent, plus convivial, chaleureux, familial car il se transmet de père en fils. C'est certainement, l'un des premiers réseaux d'agences immobilières qui est à l'écoute de ses adhérents et qui prône une politique de proximité auprès de ses clients. L'idée n'est pas de faire un "one shot", ça marche, ça marche pas, puis de passer à un autre client, mais de travailler dans la qualité et dans la durée. C'est une satisfaction dans ce métier de pouvoir travailler avec des clients, d'avoir cette fidélité et de pouvoir les suivre dans les projets de leur vie, d'achat, de rachat, d'investissement pour la retraite... On crée un lien de confiance, c'est comme cela que je conçois la chose. Nous sommes des artisans de l'immobilier avec la proximité du commerçant. J'ai du plaisir à aller chez un commerçant sur qui je peux compter, qui va bien me conseiller, pouvoir me dépanner. Notre philosophie avec Edith est de pouvoir apporter ce même service à nos clients.

Sur quel secteur rayonne votre agence et quels services propose-t-elle ?
Le secteur de prédilection est le canton de Lagnieu, la plaine de l'Ain jus-

qu'aux portes de Meximieux et jusqu'à Montalieu, voire au-delà, mais côté Via Rhôna, secteur limitrophe de l'Isère. Je souhaite développer le secteur d'Ambérieu car Edith et moi y avons travaillé et c'est un bon secteur que nous aimons bien. On va donc jusqu'à Ambérieu mais aussi sur Tenay, Poncin, Neuville-sur-Ain. Nous proposons deux services : la transaction, c'est-à-dire la vente et l'achat avec l'estimation du bien, et la location, deux activités qui existent depuis plus de 10 ans chez Le Tuc Immo. Je compte pérenniser la transaction et développer la location sur le secteur de Lagnieu.

Comment se porte le marché de l'immobilier sur le secteur ?
Le marché local a connu depuis 2011 une petite baisse, on était sur un faux plat descendant. 2016 a été une année record en termes de transactions car les taux bancaires étaient très bas. Le marché de la construction a beaucoup contribué à cela avec beaucoup de ventes de biens neufs sur des zones hyper densifiées en manque de logements. Le neuf a fait que les transactions ont été plus importantes, notamment avec la loi de défiscalisation Pinel ouverte à la

location aux ascendants et descendants, ce qui fait que ça a énormément développé le marché locatif et l'investissement pour des propriétaires qui souhaitent défiscaliser et louer à la famille, parents ou enfants dans le cadre d'études. Pour la transaction dans l'ancien qui représente 90 % de notre activité, on ressent un léger mieux sur 2016 et début 2017. Sur la plaine de l'Ain et la Côtière on reste sur un marché porteur avec des prix accessibles pour une zone géographique située à 40 km de Lyon. On est certainement le secteur géographique le moins cher sur la couronne lyonnaise et où il est le plus agréable de vivre. Le transport scolaire est gratuit, au niveau scolaire ce territoire est bien desservi avec des enseignements de qualité de la maternelle au lycée, il y a un bon tissu associatif, beaucoup de commerces et beaucoup d'activités à faire pendant le week-end. Il y a aussi un regain d'activité sur la plaine de l'Ain avec l'installation de grandes entreprises, et d'autres qui sont en plein développement. La plaine compte de grandes entreprises, dont certaines ont leur siège ici. Il y a beaucoup de matière grise, beaucoup de cadres et de techniciens supérieurs, il y a aussi de l'innovation, de la création et de la décision, ce qui génère de l'emploi et des clients qui ont un certain niveau de vie et des revenus qui leur permettent d'acheter leur habitation principale et d'investir.

Le marché se porte plutôt bien, on ressent un léger mieux qui a été

cependant fortement atténué sur le printemps 2017, à mon avis à cause des élections entre autres, et de la légère augmentation des prêts bancaires votée huit fois en l'espace de 6 mois, ce qui est rare. Ça a toujours une incidence puisque les gens sont un peu en attente. En termes de décision au niveau des entreprises ça se ressent. Elles sont dans l'expectative et attendent certaines décisions sur le plan social et économique, sur l'emploi, sur l'allègement des charges sur les sociétés... Ça se ressent sur le marché immobilier.

Actuellement il y a un peu moins d'acquéreurs. La rentrée de mandats est un peu plus difficile, peut-être que les propriétaires se sentent reconfortés par le fait que le marché commence à être en leur faveur. Je pense que nous sommes dans une période favorable pour vendre ou acheter, car on est sur un secteur d'emploi et économique qui est toujours dynamique -le nerf de la guerre-, sur un territoire agréable à vivre, avec, surtout, un marché abordable. **Quel est le prix moyen de vente ?**
On vend du garage à la magnifique maison à 450.000€. On a un prix moyen de vente de 160.000€, ce qui correspond à une belle maison de village avec un peu de terrain. Sur Lyon, ce serait plutôt un T3 d'il y a 40 ans. Sur Meximieux, ce même bien serait de 10.000 à 20.000€ plus cher, et encore davantage sur Montluel et Miribel. ■

D. Cambet

→ Notez-le → Notez-le

- > **Gala de Dans'emble** : le samedi 1^{er} juillet à 20h30 et le dimanche 2 juillet à 16h en salle polyvalente. Tarifs : 12€ adulte, 6€ pour les 5-18 ans et étudiant. Réservation à la papeterie Giacomini place de l'Eglise.
- > **Farfouille** : le dimanche 2 juillet au hameau de Proulieu. Tarif exposant : 3€ les 4 m + 1€ par mètre supplémentaire. Tel : 06.58.26.39.86.
- > **Messe annuelle en l'église de Proulieu** : célébrée par le Père Marcel Tavel, le vendredi 7 juillet à 18h.