

Laurent Guiliani est Président Directeur Général de COSEMIIC SA.

## "Le marché opère une correction mais reste sain malgré tout"

### LE FIGARO : Pouvez-vous nous présenter la Société COSEMIIC ?

**Laurent Guiliani.** Créée en 1985, COSEMIIC est une filiale du groupe SEMIIC, promoteur parisien depuis 1953. Installée 28 avenue de Messine dans le 8<sup>ème</sup> arrondissement de Paris, notre équipe compte actuellement une dizaine de personnes. Nous sommes bien sûr spécialisés sur le créneau de la transaction, par le biais de deux canaux principaux : celui de notre structure de promotion et le canal des mandats consentis par les propriétaires privés ou institutionnels. Nous disposons aussi d'un important portefeuille d'administration de biens tant dans le secteur résidentiel qu'en entreprise grâce au rachat récent de la structure de gestion immobilière du Groupe Neufilize OBC.

### Comment se porte le marché de l'immobilier actuellement à Paris ?

Je ne suis pas pessimiste. Il me semble que la situation que nous connaissons actuellement est la réunion des exigences de prix des vendeurs qui ont bénéficié ces dernières années de taux excessivement bas, de la capacité d'emprunt des ménages et du durcissement des critères bancaires. Il existe, en effet, aujourd'hui, une inadéquation que les banques ne peuvent plus corriger entre les prix pratiqués sur le marché de l'immobilier et le pouvoir d'achat des Franciliens. A titre d'exemple, je rappellerais que le taux d'endettement moyen d'un foyer francilien propriétaire atteint actuellement 40 % pour 56 m<sup>2</sup> contre 33 % pour 67 m<sup>2</sup> il y a dix ans. C'est pourquoi, si le marché opère actuellement une correction, il reste sain malgré tout dans la mesure où les Franciliens achètent pour se loger et non pour spéculer.

### Qu'en est-il de l'activité entreprise ?

Nous observons depuis le début de l'année un ralentissement des volumes d'investissement provoqué pour partie par la hausse des taux d'intérêt et par l'augmentation des fonds propres exigée par les banques écartant ainsi une catégorie d'investisseurs spéculatifs. Un retour aux critères fondamentaux de taux de rendement et de qualité d'emplacement seront les facteurs déterminants du marché pour des acheteurs plus exigeants.

### Sur le marché résidentiel, quels sont les types de biens les plus recherchés ?

Les critères varient en fonction de la clientèle. Les petites surfaces, comprises entre 50 et 80 m<sup>2</sup>, sont

très prisées par les jeunes couples primo-accédants ou par des clients provinciaux ou étrangers en quête d'un pied-à-terre à Paris. Les beaux appartements parisiens de surface intermédiaire comprise entre 100 et 200 m<sup>2</sup> sont très recherchés par une clientèle familiale parisienne. Quant au micro marché du très haut de gamme où les produits n'ont pas de prix, il reste l'apanage d'une clientèle étrangère fortunée, le plus souvent russe, indienne ou chinoise.

### Quels sont les secteurs les plus convoités ?

Pour ce qui est de l'activité résidentielle, 5<sup>ème</sup>, 6<sup>ème</sup>, 7<sup>ème</sup> et 17<sup>ème</sup> arrondissements restent incontestablement les quartiers les plus prisés. La demande se maintient également sur les quartiers historiques que sont les 1<sup>er</sup>, 2<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> arrondissements, et diminue un peu sur le 16<sup>ème</sup>. En ce qui concerne la première couronne, les villes de Neuilly, Levallois et Boulogne restent prisées et relativement chères, ce qui bénéficie aux autres communes limitrophes dont les prix opèrent un rattrapage.

### Quelles sont les fourchettes de prix pratiqués dans ces différents quartiers ?

Dans les quartiers très demandés comme le 6<sup>ème</sup> et le 7<sup>ème</sup> arrondissements, les prix se situent en moyenne au-dessus de 10 000 euros du m<sup>2</sup>. Un peu moins élevés, les prix peuvent se négocier aux environs de 8 000 euros du m<sup>2</sup> dans le 17<sup>ème</sup>. Nous avons ainsi récemment vendu dans cet arrondissement un 127 m<sup>2</sup> pour un montant de 990 000 euros. Enfin, en proche banlieue, les prix avoisinent les 5 000 euros du m<sup>2</sup>.

### Comment voyez-vous évoluer votre profession dans les années à venir ?

Je pense que les métiers de l'immobilier sont appelés à toujours plus de professionnalisme et de réactivité pour évoluer vers plus de conseil. Dans l'immobilier, nous sommes, en effet, de plus en plus soumis à de nombreuses contraintes réglementaires et légales. Normes HQE, diagnostics, loi de Robien : nous devons maîtriser les évolutions de notre profession.

C'est pourquoi l'accent doit être mis sur la formation technique et juridique de nos collaborateurs. Cette exigence contribuera, ainsi, à renforcer notre image auprès du public et à augmenter le capital confiance de nos futurs clients.



"Nous sommes bien sûr spécialisés sur le créneau de la transaction..."