

People immo

« LEUR DIFFÉRENCE, C'EST LEUR CHANCE »

Le mardi 15 novembre, le Club Immobilier Marseille Provence organisait la première rencontre « Marseille, porte de l'Afrique ». Antoine Viallet, conseil en immobilier d'entreprise, à l'origine de l'événement, nous explique les enjeux du marché africain.

Pourquoi vous intéresser au marché africain ?

En France, l'acte de bâtir est de plus en plus complexe. Là où l'on mettait deux ans pour un projet, on en met quatre aujourd'hui. Tout est trop normé, trop réglementé. Nous pensons qu'il est intéressant de s'orienter vers un environnement plus entraînant et plus simple, où la demande est forte. Parmi les pays qui répondent à ces critères, j'ai une appétence particulière pour ceux du continent africain. C'est le moment de s'y intéresser, la Provence peut y tirer son épingle du jeu.

Quelle partie du territoire a suscité votre intérêt ?

Il y a une dizaine d'années, tous les regards se tournaient vers le Maghreb, Casablanca et la zone franche de Tanger en tête. Aujourd'hui, ce marché est en passe de devenir mature dans certaines agglomérations et le Maghreb s'est structuré. Certaines compagnies françaises s'y sont établies et rayonnent vers le sud. Alors qu'il y a dix ans, il fallait

monter à Paris pour s'envoler vers Dakar, Abidjan ou Yaoundé, de nos jours, la Royal Air Maroc permet d'embarquer à Marseille et de transiter par le hub de Casablanca. De nouveaux horizons s'offrent en Afrique subsaharienne francophone.

Constatez-vous une émergence de la demande ?

Oui, tous azimuts : consommation, formation, expertise... La demande est à l'image de la France des trente glorieuses : très forte, alors que l'offre est faible. Certains marchés sont en avance dans la région. Abidjan possède de nombreux immeubles de bureaux, mais partiellement obsolètes. À Dakar ou Douala, il n'existe pratiquement pas de centres commerciaux.

Cette demande est-elle soutenue par une forte croissance ?

Oui, la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Cameroun connaissent une croissance de l'ordre de 4,5 à 9 %. Ces pays connaissent un problème de bancarisation. Pour y pallier, les ingénieurs locaux ont exploité l'essor du téléphone mobile pour développer la Orange Money, une application qui fait office de monnaie d'échange. En France, Orange, qui a racheté Groupama Banque, pourrait imaginer un tel outil. Les opportunités de développement vont dans les deux



@ VOS QUESTIONS



Didier Bertrand, Président de la Fnaim des Bouches-du-Rhône

sens. Leur différence, c'est leur chance.

Quelle place pour Marseille et la région, dans les enjeux africains ?

Marseille a une place unique de porte d'entrée de l'Afrique. Ça n'est pas un hasard, si Dakar et Abidjan sont jumelées avec elle. Nos entreprises ont tout intérêt à développer des liens commerciaux avec ces pays. En ce sens, le Club Immobilier Marseille Provence entend leur apporter des informations très factuelles. Les intervenants de cette rencontre ont abordé des sujets concrets : « Comment construire 5000 logements étudiants à Dakar, bâtir une maison à 4000 €, une autre à deux millions... ». Il s'agit d'écouter et d'échanger avec ceux qui montent des opérations immobilières sur place et de valoriser leurs retours d'expérience.

Monique de Cornillon-Confoux : « Je lis dans la presse nationale que les prix de l'immobilier risquent de grimper en 2017. A quoi s'attendre dans notre région ? »

Nous ne pouvons présager de l'avenir. Effectivement, si le niveau extrêmement bas des taux d'intérêt a pour conséquence directe et positive d'augmenter le pouvoir d'achat des acquéreurs, conjugué à une offre des biens relativement faible et à la baisse des prix de l'immobilier cet environnement peut entraîner, à terme, une augmentation des prix. Cependant, cela ne peut être posé comme une certitude car le marché de l'immobilier est aujourd'hui sain et mature. Les vendeurs ayant un réel objectif de vente et un projet de rachat veulent aujourd'hui rapidement concrétiser leur projet. Ils suivent donc, pour une large majorité, les conseils des professionnels de l'immobilier pour l'évaluation de leur bien. Ainsi, les biens trouvent rapidement acquéreurs. Ce qui est certain aujourd'hui, c'est que tous les indicateurs du marché sont au vert et ce, à la fois pour les vendeurs et les acquéreurs. Le contexte actuel garantit de réaliser rapidement et avec succès les projets de vente ou d'achat. C'est le moment de vendre ! Et d'acheter !

Adressez nous vos questions à :
avosquestions@laprovence.com
 Un expert vous répondra