

■ HEUREUX - Son directeur ne connaît pas la crise « Je suis en train de franchiser Cartimo »

■ Alors que beaucoup de ses confrères de l'immobilier sont inquiets, Bertrand Lechef, directeur de Cartimo se réjouit. Il est actuellement en train de franchiser sa société et a embauché récemment trois personnes.

Ma petite entreprise ne connaît pas la crise... au contraire pourrait fredonner Bertrand Lechef, directeur de Cartimo. Créée il y a plus de dix ans à Paris, sa société compte deux agences immobilières dans le Calvados « à Dives-sur-Mer et à Cabourg ainsi qu'une licence de marque à Lyon ». Signe de bonne santé économique évident, Bertrand Lechef est « en train de franchiser Cartimo ».

Alors qu'un de ses concurrents directs de la Côte Fleurie confiait récemment « être dans une très mauvaise situation et être inquiet pour l'avenir » en raison de la crise financière lui au contraire « voit beaucoup d'aspects positifs ». Selon Bertrand Lechef « cela assainit le marché et il n'y a plus de spéculations. » Ses fichiers ne manquent pas d'acheteurs ni de vendeurs bien que « les prix de l'ancien se tassent depuis six mois sur toutes nos références et que les prix baissent ».

Un appartement de deux pièces (près de 46 m²) à Cabourg



Bertrand Lechef, directeur de Cartimo (à droite) vient d'embaucher trois personnes dont une en contrat de professionnalisation.

acheté 197 000 euros en août 2007 vient d'être revendu par ses propriétaires 193 000 euros hors commissions et frais de notaires « soit une baisse de 2,07 % ». Crise ou pas, « on a toujours une demande forte pour les beaux biens, bien placés avec une qualité de surface ».

Pour les appartements plus standards « des deux pièces de moins de 30 m² dans des résidences, il y a toujours de la demande mais comme l'offre est à profusion », les prix baissent de manière beaucoup plus significative. « Un appartement d'un peu plus de 23 m² vendu 76 500 euros aujourd'hui a été vendu en mars 2007 91 000 euros en moyenne. »

Selon le directeur de Cartimo « la Côte Fleurie est assez éparpillée » par rapport au niveau na-

tional. « On a beaucoup de chance d'être ici. On a le marché de Paris avec des clients qui ont un très bon pouvoir d'achat ». Certaines personnes ayant « trop d'argent en banque » préfèrent investir dans la pierre sur un secteur qu'ils qualifient de « valeur sûre ». Après des mois « de juillet, août septembre records », Bertrand Lechef a décidé d'engager trois personnes. Son « relatif succès » est lié en partie « aux faibles honoraires comparés aux agences classiques, à l'éthique et à la transparence, la garantie revente... », précise-t-il. Les frais d'agence sont toujours inclus dans chaque annonce « 4 % TTC à partir de 150.001 euros ». De quoi donner envie de pousser la porte de l'agence.

E. d'H