

# « Sète est une pépite qui tire son épingle du jeu »

## IMMOBILIER

Jacques Rossi est secrétaire général et vice-président du secteur de Sète à la FNAIM de l'Hérault. Il dirige l'agence Gestimmo, grand rue Mario-Roustan, depuis 1994. Rencontre.

Isabelle Jupin  
ijupin@midilibre.com

### L'immobilier a-t-il souffert en 2020 du fait de la crise sanitaire ?

Pour toutes les agences, 2020 s'est paradoxalement très bien passée. C'est ce qui ressort d'une réunion du bureau départemental de la FNAIM que nous avons eu mardi à Montpellier. C'est vrai que nous avons subi un coup d'arrêt pendant le premier confinement car nos agences ont joué le jeu et ont fermé totalement. Ce qu'on a vécu dès la sortie du confinement, et cela a été constaté partout en France, c'est l'arrivée de clients qui n'avaient pas d'extérieur et cherchaient soit une maison, soit un appartement avec terrasse, en tout cas un certain confort. Ils ont eu le temps de faire un point sur leur vie. Ici, le marché est reparti parce que nous avons une demande qui est forte. Sète est une pépite et tire son épingle du jeu depuis longtemps grâce, notamment, aux séries qui montrent la ville sous un bon aspect. Les gens sont à la recherche d'une qualité de vie qui est présente. Depuis quelques années, on assiste à un brassage et à un afflux de population.

Quelle est la situation actuelle du marché de l'immobilier ?

Le marché est reparti mais sur un état des stocks d'avant la crise. Depuis la rentrée, on continue à vendre bien car la demande est toujours forte avec des prix à la hausse du fait de la raréfaction des produits. Ce qui se négociait se négocie moins et, parfois, ne se négocie pas. Quand on a un beau produit qui rentre - un appartement bien placé avec une terrasse, un ascenseur, un garage en sous-sol - on le vend au bout de deux visites. J'ai parfois jusqu'à dix clients à appeler. Si je rentre une villa entre 300 000 € et 350 000 € sur Sète avec 400 m<sup>2</sup> de terrain, si elle est correcte, elle se vend dans la semaine. Le problème, c'est que l'on n'en a pas !

### Il y a donc un déséquilibre entre l'offre et la demande...

Dans le contexte actuel, les stocks se sont épurés. L'incertitude engendrée par le coronavirus fait que la majorité des gens ont arrêté de mettre leur bien en vente hormis lors des événements de la vie tels les décès. Je n'ai pas eu dans mon portefeuille de ventes suite à un divorce causé par le confinement mais, par contre, nous avons eu des locations pour ce motif. Les vendeurs attendent et il n'y a pas de renouvellement. C'est le constat que nous avons fait mardi : nous manquons tous d'affaires. Dans le réseau d'agences du bassin de Thau, Team Med, nous sommes



Jacques Rossi : « Ici, le marché est reparti parce que nous avons une demande qui est forte. »

MIDI LIBRE

passés de 800 affaires il y a un an et demi à 465 aujourd'hui. Or, la demande reste forte car nous avons des clients en attente mais le flux de nouveaux clients est moins actif. Quant aux acheteurs, ils viennent de partout en France et ce sont plutôt des retraités aisés. Les lo-

caux qui ont moins de revenus ont toujours des difficultés à se loger, cela n'a pas changé. De fait, les gens se dirigent vers d'autres communes du bassin de Thau. Ils savent qu'avec tel budget, ils vont être sur un village, dans un lotissement parce qu'à Sète ce n'est pas possible.

Quant aux investisseurs, ils cherchent des immeubles ou ont de l'argent à placer dans la pierre. Ce sont des gens qui savent compter et n'achètent pas cher. Or avec des prix qui ont tendance à monter, la rentabilité n'est pas toujours acquise.

### Comment voyez-vous l'avenir ?

Je ne sais pas. On est toujours positif car le cycle de la vie fait qu'il y a un marché et que notre région a des atouts. L'achat immobilier est quand même lié à un contexte économique et à une confiance et là, pour des facteurs exogènes - le Covid-19 - on assiste à un changement brutal de comportement. On ne peut pas savoir comment sera la reprise, il y a un flou.

### En location, il y a du stock

**APPARTEMENTS** Selon l'analyse de Jacques Rossi, le marché des locations est à l'inverse de celui des ventes. Il y a du stock mais peu de demandes « car il n'y a pas de mobilité. On a tous du stock en location. À Montpellier, tous les étudiants ont rendu leur appartement et il y a aussi moins de touristes. On a donc beaucoup d'appartements meublés qui ont basculé dans la location à l'année. Quant aux prix des loyers, comme on reste autour de 9, 10 € du m<sup>2</sup>, un peu plus cher quand c'est petit, un peu moins cher quand c'est grand. »

