

JEUDI 25 MAI 2017

immobilier by **La Provence**

RETROUVEZ NOS ANNONCES SUR

www.laprovence-immo.com

1^{er} Groupe immobilier à Marseille



RECRUTE SALARIÉS

Envoyez votre candidature à
rhpaca@connexion-immobilier.com
et découvrez nos conditions



Conventions partenariales
**L'IMMOBILIER AU SERVICE
DE SES TERRITOIRES**

Crédit photo : Fotolia

MONTCLAR

au cœur des Alpes de Haute Provence

**VTT / Bikepark / Parapente / Randonnée
Équitation / Ski / Parc aventure / Piscine extérieure**

À proximité :

*Deltaplane, ULM, Quad, Rafting,
Lac de Serre-Ponçon à 14 km*

Le Grand Pavois

Immeuble au pied des pistes

40 000 €

le studio équipé de 25 m²

**Type 2 équipé de 35 m²
(dernières opportunités)**

 **BVI** Valorisateur de biens immobiliers

06 62 19 09 27

Nouveauté UNE AGENCE ACHÈTE VOTRE BIEN !

Désormais, nul besoin d'attendre que sa maison séduise un acquéreur particulier. Covalem, l'enseigne aubagnaise spécialisée dans la division immobilière, ajoute un concept innovant à son catalogue d'offres commerciales : elle propose à ses clients de racheter directement leur bien, et ce, au prix du marché ! Après une première visite, l'agence revient sous quinze jours avec une offre ferme. « *Nous sommes accompagnés par des investisseurs et par la Banque Publique d'Investissement chargée de soutenir les entreprises innovantes. C'est la garantie d'une solide capacité de financement et donc d'une vente rapide et réussie* », explique Sébastien Jouët, fondateur de Covalem.



Sébastien Jouët - Covalem

Tous les logements ne sont pas éligibles à ce concept. « *Nous nous intéressons typiquement à de grandes maisons,*

disposant d'une surface habitable d'au moins 150 m², et de beaucoup de terrain. Nous achetons également de petits immeubles ». De vastes surfaces, donc, que l'enseigne revendrait lot par lot. « *Plus un logement est petit, plus son prix au mètre carré est élevé. La division génère donc une importante valeur ajoutée, qui nous permet d'acheter au prix du marché* », et ce, sans le tracassé de l'attente, ni des âpres négociations : le bien est acquis par un spécialiste, à même de jauger le potentiel commercial avec précision, sans affect.

Découper pour mieux vendre

Les logements n'étant pas éligibles à l'offre de rachat, les villas plus petites notamment, ne sont pas pour autant

écartés par Covalem. « *Si une division est possible, nous proposerons au vendeur un contrat de service* ». Dans ce cas de figure, Covalem définira le prix net vendeur en amont, puis assurera l'intégralité du pilotage de la division-vente. Pour le futur acquéreur, l'opération est, une fois encore, une aubaine. « *Les biens divisés sont à restructurer. Par conséquent, ils sont vendus à un tarif plus attractif. Pour le prix d'un appartement normal, il est possible d'avoir un jardin en plus, par exemple* ». Et d'ajouter que les biens demeurent éligibles au Pinel Ancien pour l'investissement locatif, et au Prêt à taux zéro, dès lors que les travaux représentent 25 % du coût total de l'opération. Vendeur, futur acquéreur... Tout le monde y gagne !

Actualité À L'ÉCOLE DE L'HABITAT

Le bailleur social 13 Habitat s'associe à l'École de la 2^e chance pour mettre à la portée des stagiaires, les métiers de services dans l'habitat.

Lionel Royer-Perreaut, président de 13 Habitat, et Jean-Louis Reiffers, président de l'École de la 2^e Chance de Marseille, ont signé une convention de coopération entre leurs deux établissements afin de « *travailler ensemble pour l'avenir de notre jeunesse* », selon Jean-Louis Reiffers. La convention offrira, pendant un an, la possibilité à certains stagiaires de l'École de la 2^e Chance d'effectuer des stages de découverte des métiers au sein de 13 Habitat, durant 2 à 4 semaines. Les stagiaires seront parrainés par les salariés de 13 Habitat, qui s'engageront à mobiliser leur réseau professionnel pour les accompagner dans leur parcours de



Lionel Royer-Perreaut (13 Habitat) et Jean-Louis Reiffers (École de la 2^e chance)

formation. En fonction de la motivation et de l'implication manifestées par les stagiaires et selon les besoins en recrutement de 13 Habitat, ces stages pourront éventuellement être suivis de contrats de droit commun ou de contrats en alternance. « *Une véritable politique de lien social* »

« *Nous voulons participer pleinement au processus d'intégration sociale et professionnelle des jeunes dans nos quartiers* », insiste Lionel Royer-Perreaut. « *L'École de la 2^e Chance de Marseille fait un travail formidable en la matière. 13 Habitat, avec ses nombreux métiers exercés en interne, qui vont de l'accueil à*

l'entretien dans les logements et les cités, veut offrir à ces futurs stagiaires des perspectives supplémentaires de formation, d'expérience et de travail. Notre mission, en tant que bailleur social, est bien évidemment d'offrir les meilleures possibilités de logement au plus grand nombre ; mais je veux que nous allions au-delà avec une véritable politique de lien social. Car améliorer le cadre de vie de nos 120 000 locataires, c'est améliorer leur qualité de vie. Ainsi depuis mon élection à la présidence de 13 Habitat, il y a deux ans, nous multiplions les opérations ludiques, festives, sportives et culturelles, notamment pour nos jeunes locataires, comme des initiations à l'aviron et au rugby et des invitations pour le prochain festival de jazz. La convention avec l'École de la 2^e Chance participe à notre politique de lien social ».