

Chaque mois, « Le Magazine de l'immobilier » de la CEGI organise un Webinaire avec un professionnel reconnu du secteur qui nous fait découvrir son activité et son parcours. Nous vous faisons rencontrer dans ses bureaux du 17 quai Voltaire - Paris 7, Jean-Nicolas ZEVACO, directeur de Quai Voltaire Immobilier, qui s'est prêté à l'exercice, le 24 novembre 2021

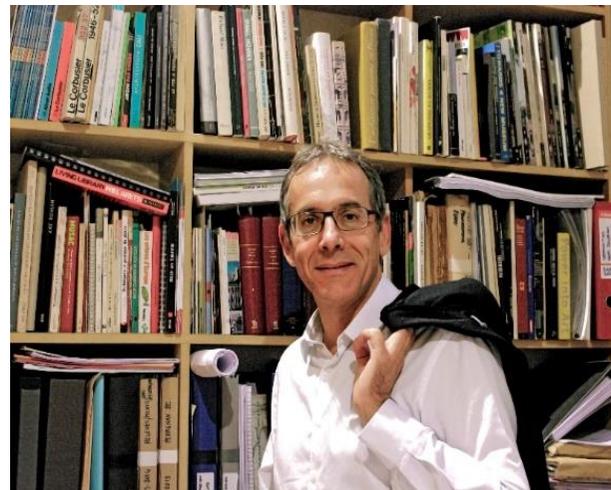
- Merci de nous recevoir Monsieur ZEVACO. Selon vous, de quelle manière le marché va-t-il être amené à évoluer dans les prochaines années ?

La législation rend les transactions immobilières de plus en plus exigeantes, je pense par ex, aux différents diagnostics obligatoires et à l'évolution de la réglementation. Pour suivre ces évolutions les agences doivent satisfaire à des habilitations professionnelles et suivre des cursus de formation. Toutes ces contraintes vont imposer une plus grande professionnalisation du secteur et nous nous en réjouissons.

En ce qui concerne les prix, il est toujours très incertain de réaliser des projections, on sait par ex, qu'au 3^{ème} T 2021, la hausse des prix des logements anciens se poursuit, de manière plus prononcée pour la province que pour l'Île de France, selon la chambre des Notaires. Cette hausse se poursuit : + 2% par rapport au deuxième trimestre. Sur un an l'accélération des prix est de : + 7,4%, après + 6.3% et + 6%. Depuis le 4^{ème} trimestre 2020, la hausse est plus marquée pour les maisons (+ 9% en un an

au 3^{ème} T 2021) que pour les appartements (+5,2%), ce qui ne s'est pas produit depuis fin 2016. Dans le Grand Paris, la hausse est moins nette, à + 4%. Les prix à Paris restent stables à 10 790 euros le M2 après avoir reflué ces derniers mois. Au total, les prix des logements en France ont augmenté de 7,4% sur un an.

- Selon vous, quelles compétences l'agent immobilier de demain devra-t-il développer ? Des compétences juridiques, des compétences informatiques liés à la digitalisation. Nous devons à nos clients d'être davantage à leur écoute et d'avoir le sens du service. Nous avons de l'empathie et de la considération pour nos clients. Quelles compétences avez-vous développé ou souhaitez-vous développer ? La visite virtuelle, le digital tout en gardant le lien, ce qui fait notre métier et notre force.



Avez-vous des collaborateurs ?

Oui, des collaborateurs salariés qui consacrent âme et énergie à leur métier, ils se répartissent géographiquement le Paris résidentiel et d'autres qui travaillent les biens professionnels,

c'est-à-dire les bureaux et commerces. Ils ont tous une véritable proximité avec les clients.

- Avec quels autres corps de métier êtes-vous en relation ? Avec beaucoup car c'est un métier transversal, des notaires, des administrateurs de biens, des architectes, des banquiers, mais aussi des paysagistes.
- Quelles sont les qualités essentielles pour exercer ce métier ? Être opiniâtre, réactif, droit, honnête, avoir le sens du service et de la négociation
- Quelles sont les difficultés de ce métier ? Être dépendant du marché et savoir faire le tri entre les clients réellement intéressés et ceux qui ne le sont pas, tels des promeneurs, des rêveurs qui font perdre du temps
- Quelles sont les possibilités d'évolution au sein de votre métier ? En dehors de gagner confortablement sa vie, travailler en tant que patron d'une entité.
- Quelques mots sur votre parcours ? J'ai travaillé 10 ans dans deux banques d'affaires, Worms et Warburg avant de créer Quai Voltaire Immobilier à Paris.
- Est-ce un métier plus complexe qu'il n'y paraît ? Oui, il faut avoir le sens de la psychologie, du commerce de solides bases juridiques et d'architecture
- Qu'elle est votre journée type d'agent immobilier ? Le matin répondre aux clients qui nous ont contacté, organiser les RDV de visites qui se déroulent principalement le soir et

pendant l'heure du déjeuner. Prendre les RDV de prospections. Entre temps, gérer le back office, le marketing digital.

- Comment a pu évoluer votre métier d'agent immobilier tout au long de votre carrière ?

Le métier reste le même, c'est un métier de services, il s'agit de mettre en relation des vendeurs et des acheteurs. La révolution a été le digital avec les annonces sur internet et les téléphones portables qui permettent un contact plus rapide

- Présentez-nous votre agence immobilière et son historique.

Quai Voltaire immobilier est une agence immobilière de prestige située au cœur du 7^e arrondissement de Paris, elle se trouve sur les quais dans l'ancienne église du couvent des Théatins qui fut soutenu avant la révolution par le cardinal Mazarin. Nos bureaux sont élégants, agréables, dynamiques à l'abri des regards et reflètent notre savoir-faire et notre expérience forgée aux côtés d'une clientèle familiale et d'investisseurs. Nous sommes là depuis une trentaine d'années

- Quelles sont vos prestations au sein de votre agence immobilière aujourd'hui ?

Quai Voltaire Immobilier vous propose à l'achat ou à la location un large choix de biens immobiliers de luxe, d'appartements de standing, d'hôtels particuliers, de belles demeures dans le Grand Paris. Nous vous accompagnons de la connaissance des quartiers et de l'évolution des prix à l'actualité juridique

- Comment travaillez-vous ?

Nous travaillons essentiellement par le bouche à oreille, sur recommandation, nos clients nous suivent depuis de nombreuses années, mais aussi nous travaillons avec des notaires de toute la France, lorsque, dans le cadre d'une de leurs activités de conseil, par ex, succession d'un de leurs clients, ils ont un bien immobilier à évaluer et à commercialiser sur le marché Parisien. Nous pouvons être leur relais à Paris afin de les décharger de ce travail et par notre intermédiaire ils sont parfaitement tenus au courant de l'état d'avancement du dossier et ils sont certains que leur client est entre "de bonnes mains". C'est une solution win-win.



- Quelles sont vos prestations au sein de votre agence immobilière aujourd'hui ? Je suis l'animateur du bureau et le directeur. Je travaille particulièrement le secteur des investissements qui recouvre les immeubles en pleine propriété pour nos clients les foncières.

- Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents ? Du premier contact à la signature du contrat, nous offrons un service personnalisé et sur mesure de A jusque à Z.

- Parlez-nous d'une transaction immobilière dont vous êtes fier.

Nous sommes très fiers à chaque fois que nous nous rendons compte que nos clients n'y seraient pas arrivés seuls. Nous avons travaillé, par ex, pour des personnes dans le show business autant que pour des Family Offices et que pour des particuliers qui souhaitaient trouver la clé de leur logement.

- Enfin si vous le permettez, deux- trois questions personnelles

Quel est le principal trait de votre caractère ? Avoir un langage de vérité avec les clients.

Quelle est la qualité que vous préférez chez un homme ? En amitié, le fait de pouvoir compter sur mes amis

Quel est votre film préféré ?

Gladiateur de Ridley SCOTT.

Quelles sources alimentent votre esprit ? La lecture mais permettez-moi de garder un vaste jardin secret