

Accueil > Actualités > France > « Dans l'immobilier neuf, nos clients sont en recherche d'espace et de fonctionnalité »

France

PUBLI-COMMUNIQUÉ

« Dans l'immobilier neuf, nos clients sont en recherche d'espace et de fonctionnalité »

Anissa Duport-L... - 30 Juin 2021

Partager sur

La crise du Covid-19 a impacté le marché immobilier de la construction. Pour François De Las Cases, directeur général délégué de Sefri-Cime, cette période a également redynamisé les attentes des acquéreurs selon, à la fois en termes de besoins et d'innovation. C'est en tout cas ce qu'il constate au travers des commercialisations en cours.

[REPLAY] Retrouvez l'intervention lors du live du Forum des Projets Urbains de...



Quel constat tirez-vous de la crise sanitaire ?

Malgré la crise sanitaire, l'appétence de notre clientèle ne s'est pas démentie pendant cette période. Il a évidemment fallu adapter nos outils à la distanciation sociale et aux gestes barrières afin de rester en contact avec nos clients, mais la demande s'est toujours manifestée. Cela s'explique par le fait que lorsqu'une crise survient, les gens trouvent dans l'investissement ou l'acquisition immobilière une manière de se rassurer.

La pierre reste une valeur refuge.

D'autant qu'ils ont pris conscience durant cette crise que leur logement est un lieu dans lequel ils pouvaient à la fois se protéger et avoir une vie sociale, tout en maintenant une activité économique. Ils sont donc **en recherche d'espace et de fonctionnalité** et ce au bon endroit. Ces aspects poussent les gens à s'intéresser d'autant plus aux produits que nous développons.

Comment vous êtes-vous adaptés à ces nouveaux besoins (pièce en plus...) ?

Notre positionnement sur le moyen-haut de gamme fait que **nous n'avons pas attendu la crise pour essayer d'être dans la recherche d'un certain confort**, en ayant une surface moyenne un peu supérieure, en ayant le souci des espaces extérieurs etc... Nous avons également toujours été attentifs à ce que notre organisation des espaces verts et des halls soit confortable, donc cette demande grandissante ne nous a pas surpris ou pris de court.

Le recul que nous avons sur notre métier depuis la création de notre entreprise il y a plus de soixante ans nous a amenés à rester très humbles et attentifs aux tendances du marché. Mais l'immobilier restant un investissement dans la durée, nous préférons **proposer des innovations techniques facilement appréhendables** et dont la pertinence a pu être vérifiée.

Quel type d'innovations privilégiez-vous ?

J'ai fait le constat que d'un point de vue strictement immobilier nous sommes constamment en retard par rapport aux transformations technologiques. Entre le moment où l'on nous demande de mettre une connexion pour les ordinateurs et le moment où nous livrons les

appartements, nous sommes passés de la prise téléphone à la RJ45, puis au wifi etc. **Il ne faut donc pas trop chercher à imposer une technologie.**

Il en est de même pour l'isolation, quand il a été question de l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments. Nous avons assez rapidement considéré que **l'isolation par l'intérieur restait un outil très performant** et permettait surtout de garder une très grande liberté dans la conception des façades, tant du point de vue de la pérennité que de l'esthétique. Si nous avons pu alors être considérés comme prudents à l'époque, je fais le constat aujourd'hui que nous parvenons à obtenir les performances thermiques attendues avec une isolation par l'intérieur, tout en proposant une diversité de matériaux extérieurs qualitatifs, sans trop perdre de mètres carrés.

Les chiffres de la FPI sont assez alarmistes en matière de permis de construire pour les logements, qu'en est-il pour vous ?

Du point de vue macroscopique, je ne peux que faire le même constat que la FPI. Cependant nous le vivons un peu différemment au niveau de notre activité chez Sefri-Cime. D'abord, nous ne sommes pas une entreprise qui s'inscrit dans une logique de volume et de croissance, donc les conséquences ne sont pas les mêmes pour nous car **nous avons l'habitude de lisser nos prévisions et d'intégrer les multiples aléas** qui, d'une façon ou d'une autre, impactent « l'acte de construire ». Nous savons que le développement optimal d'un projet immobilier nécessite de réunir au moins quatre critères :

- Un approvisionnement foncier facile.
- Une bonne maîtrise technique.
- Un environnement administratif stable.
- Une demande solvable forte.

Il est rare de parvenir à tous les réunir – depuis 30 ans que je fais ce métier je suis le plus heureux des hommes lorsque j'en rassemble deux – nous avons donc l'habitude d'évoluer dans cet environnement, même si toutes les professions doivent être attentives à donner le plus de stabilité à leur secteur d'activité.

Le cycle immobilier s'est allongé et s'est complexifié, la gestion d'une entreprise aussi, et la prise en compte de ces paramètres pour adapter la production des projets est rendue plus difficile. Heureusement, nous

sommes aujourd'hui une PME forte et la souplesse que cela nous autorise trouve toute sa pertinence dans ce type de période car cela nous permet d'**adapter notre rythme et notre organisation aux changements d'environnement** qui s'imposent à nous.

[Suivez l'actualité de Sefri-Cime sur LinkedIn.](#)

François De Las Cases

Directeur général délégué de Sefri Cime



Partager sur

Plus de conseils : [expert immobilier](#)

Ces articles peuvent vous intéresser



France

Dans quelles grandes villes un logement neuf coûte-t-il



France

Les taux des crédits immobiliers passent sous la



Crédits immobiliers

Crédit immobilier : faut-il toujours un apport

le plus ou le moins...

barre de 1 % sur 20 ans...

personnel pour emprunter...

Vous recherchez un bien à acheter ou à louer ?

Vous pouvez faire votre recherche sur notre site SeLoger !



Surface minimum

Prix

Rechercher

A la une !

France (1346 articles)

Villes (844 articles)

Baromètre LPI-SeLoger (572 articles)

Régions (171 articles)

Monde (147 articles)

France

Nouveau DPE : tout ce qu'il faut savoir !

SeLoger - 3 Juillet 2021

Le nouveau diagnostic de performance énergétique, qui a vu le jour le 1er juillet 2021, agite le...





France

« Dès 2025, les locataires de passoires thermiques pourront obliger leur propriétaire à faire des travaux »

Anissa Duport-Levanti - 2 Juillet 2021

Depuis le 1er juillet 2021, le DPE a changé. Dans notre Podcast SeLoger, Emmanuelle Wargon,...



France

Habiter la France de demain : à quoi ressembleront nos logements dans le « monde d'après » ?

Xavier Beaunieux - 30 Juin 2021

Améliorer la qualité de vie des Français est un enjeu prioritaire. Pour y parvenir, il est...

France

Primo-accession : les quadragénaires ont la cote auprès des banques !

Xavier Beaunieux - 25 Juin 2021

Mieux vaut tard que jamais ! De la même façon que les attentes, les besoins, les craintes et les...



France

Immobilier post-confinement : les Français retrouvent le moral !

Xavier Beaunieux - 21 Juin 2021

Après avoir été mis à mal par la crise sanitaire et les confinements qui l'ont



jalonnée, le moral...

SeLoger c'est aussi

Retrouvez-nous sur ...

L'ENTREPRISE

[Qui sommes-nous ?](#)

[Nous contacter](#)

[Nous recrutons](#)

NOS APPLICATIONS

Découvrez nos applications



SERVICES PRO

[Tous nos services pro](#)

[Accès client](#)

[Mes annonces sur SeLoger](#)

À DÉCOUVRIR

[Annuaire des professionnels](#)

[Immobilier des professionnels](#)

[Nos dernières annonces](#)

[Tout l'immobilier](#)

[Toutes les villes](#)

[Tous les départements](#)

[Toutes les régions](#)

[SeLoger © 1992 - 2021](#)

[Annonces Immobilières](#)

[Paramétrer mes cookies](#)

[CGU – Politique de Confidentialité](#)

[Fonctionnement de notre site](#)

