

24 heures avec... François Perinetto, agent immobilier à Papeete (Polynésie Française)

Après avoir appris les rudiments du métier en transaction à Paris dans le 7^{ème} arrondissement puis travaillé dans un cabinet de gestion dans le 15^{ème} arrondissement, François Perinetto, un agent immobilier de 47 ans, décide de quitter l'Île de France en 1999 pour celle de Tahiti. Le passage à l'an 2000, il le vivra au bord d'un magnifique lagon et devant un inoubliable coucher de soleil ! Mais loin des clichés, l'immobilier en Polynésie est très proche de celui pratiqué en France. Lois, Baux, Règlements ressemblent à ceux de la lointaine métropole avec des spécificités locales. La Polynésie Française est un pays d'outre-mer, autonome depuis 1984. Directeur de l'agence Thisse de Papeete, nous avons suivi François Perinetto toute une journée. *Maeva i te fenua* (Bienvenue au pays) !



8h00 : François Perinetto vient d'arriver sur le front de mer de Papeete, où est installée son agence. Le soleil est levé depuis deux heures déjà. Il va chercher un café à emporter dans la rue piétonne adjacente, on discute des derniers potins, « *Le cafetier est un copain et surtout l'un de mes meilleurs informateurs !* », explique François. Il lui donne des informations sur les boutiques, les restaurants ou les locaux du centre-ville qui sont

à céder ou risquent de l'être rapidement. Lorsqu'il arrive enfin au bureau et ouvre son ordinateur, sa messagerie le prévient de la réception de plusieurs mails parmi lesquels de nombreuses demandes de clients métropolitains qui recherchent des maisons en location. « *Ce sont pour la plupart des fonctionnaires comme des policiers, des enseignants, des infirmières ou encore des militaires, qui anticipent leur venue en Poly-*

L'auteur
Marc EZRATI



Journaliste -
Éditeur free-
lance

nésie», poursuit François qui rappelle qu'avec douze heures de décalage horaire, si pour lui c'est le début de journée, les Français sont déjà en fin de journée, « *en train de regarder le film du soir* ». Les clients de François louent de plus en plus souvent à distance via son site internet grâce aux visites en 360° qui permettent de bien se rendre compte du bien. « *Un petit contact Skype avec la community manager qui s'occupe*

Là-bas, ça se passe comme ça !

La Polynésie française a ses propres lois !

Les acquéreurs métropolitains n'ont pas besoin de réviser les lois immobilières en vigueur en France avant de rejoindre la Polynésie. En effet, si Tahiti est un petit coin de France au beau milieu du Pacifique, son statut est celui d'un pays d'outre-mer qui dispose de son propre gouvernement et de ses propres lois. « *La réglementation française n'est pas applicable, par exemple une fois que le client a signé le compromis, il n'a pas de délai de rétractation. Nous n'avons pas à faire tous les diagnostics qui peuvent exister en métropole* », explique Véronique Caujole, directrice de l'agence Aito Immobilier, à Papeete. « *Conséquence de quoi, les procédures sont donc allégées. Les baux de locations ne sont pas les mêmes qu'en métropole, nous avons notre propre loi dans le pays* », poursuit-elle. « *Nous entendons souvent les nouveaux arrivants faire référence à des textes de loi qui ne sont pas applicables chez nous. Si cela peut nous amuser de temps à autre, nos clients sont souvent déboussolés* », reconnaît-elle. Une autre particularité 100 % Tahitienne ? Véronique Caujole explique qu'à Tahiti, « *les gens ont tendance à être méfiants. Ainsi, dès qu'un client pose trop de questions ou demande à consulter trop de documents, nous allons vite le classer dans une catégorie de tatillon* ». Pour cette responsable d'agence, originaire de la région lyonnaise, « *ce genre de profil, ne fait pas partie des coutumes locales. On préférera ne pas faire l'affaire, que de s'engager dans un dossier casse-tête* ». Vous voilà prévenus M.E.

de la page Facebook et du site internet de l'agence permet d'offrir un service direct avec nos clients », explique François Perinnetto qui estime que « *la communication numérique est indispensable dans nos îles et plus de la moitié des affaires se font maintenant grâce à cet outil* ». Avant de véritablement démarrer sa journée, François se plonge quelques minutes dans la lecture de la presse locale à commencer par *La Dépêche de Tahiti*, une institution dans les îles polynésiennes.

10h00 : Ce matin, François a programmé un entretien individuel avec Adrien, un des commerciaux de permanence. Ils font le tour des dossiers en cours, améliorent les fiches et travaillent sur les points faibles actuels. François Perinnetto est de bonne humeur : aujourd'hui c'est Heifara la conseillère de la presqu'île située à 60 km de Papeete qui a vendu une maison à Teahupoo en face de la vague mythique, à l'endroit où tous les ans se tient une compétition internationale de surf :

la Billabong Pro. Le bien vendu est une petite merveille comme on en trouve à Tahiti : une petite maison en bois sur pilotis sur un terrain de 500m² après la rivière. « *Il faut obligatoirement un 4X4 pour y accéder. On appelle cet endroit le bout de la route, en effet après la rivière c'est soit à pied soit en bateau qu'il faudra avancer pour découvrir la luxuriante nature encore vierge de cet endroit sauvage* », détaille François.

12h00 : C'est la pause-déjeuner ! Les secrétaires de l'agence se dépêchent d'aller chercher à manger au marché tout proche où l'on trouve toute sorte de fruits et de légumes frais. Si certains collaborateurs de François Perinnetto se jettent sur le poisson cru au lait de coco, d'autres se contenteront d'un sandwich au thon ou d'un hamburger. « *On déjeune à la va vite sur les bureaux en discutant car l'agence ne ferme pas entre midi et deux, c'est la « journée continue » de 8h à 17h* », précise le directeur de l'agence. « *Avant l'arrivée de la climatisation il fal-*

lait faire une pause entre 12h et 15h pour faire la sieste, soleil et douceur tahitienne obligeant », se souvient François. L'équipe en profite pour faire le point sur les gestions. Un nouveau locataire ne veut pas des meubles qui sont installés dans un appartement : un beau quatre pièces de 100m² dans le centre-ville de Papeete. « *Depuis les années 1950 le marché locatif concernait principalement les fonctionnaires métropolitains et expatriés, pour des raisons pratiques et surtout à cause de l'éloignement, les biens étaient loués meublés. Depuis, la mondialisation a fait son œuvre et on peut acheter facilement canapés et autres électroménagers à Tahiti* », explique l'agent immobilier. Il va donc lui falloir retirer les meubles avant l'état des lieux. L'océanisations des cadres (priorité faite aux emplois de personnes natives de l'île dans la fonction publique) fait que les clients sont maintenant majoritairement Tahitiens.

14h00 : La journée est maintenant bien entamée ! C'est la réunion hebdomadaire de toute l'agence, composée d'une dizaine de personnes. Une fois par semaine, les commerciaux qui travaillent sur l'île de Tahiti se retrouvent pour présenter les nouvelles maisons et terrains qu'ils ont rentrés pendant la semaine. L'île est divisée en dix secteurs de 15km² environ. Une nouvelle gestion vient de rentrer, il s'agit d'une pension de famille en bord de mer sur l'île de Moorea face à Tahiti. Il faut 25mn de bateau pour y aller puis 20mn de voiture. Le locataire veut faire supporter les travaux de réfection des toitures à son propriétaire. Le bail est un bail 3/6/9 régit par le décret de 1953 qui prévoit que le propriétaire doit le clos et le couvert. « *Il va falloir aller sur place pour constater l'état des toitures et détermi-* ●●●

●●● ner la part de responsabilité de chacun», explique François. Moorea? Tout le monde dans l'équipe est volontaire pour passer une journée sur l'île de Moorea. En effet, comme le disent les commerciaux de l'agence, c'est l'île des vacances pour les habitants de Tahiti, c'est là où ils se rendent en week-end pour oublier la vie trépidante de la capitale polynésienne ! Adrien sera l'heureux élu pour partir avec François sur l'île de Moorea.

15h00: A peine la réunion passée, François Perinetto enfourche son scooter pour se rendre à Punaauia. A l'en croire, Tahiti est le deuxième pays du Vespa, après l'Italie ! Avec une seule route de 120 km qui fait le tour de l'île les embouteillages sont impressionnants. « Impossible d'honorer plusieurs rendez-vous dans la journée sans savoir circuler en deux roues. Le scooter protège des éclaboussures durant la saison des pluies qui s'étend de novembre à mars », nous apprend François. Punaauia est une ville de la côte est à douze kilomètres de l'agence, réputée comme étant celle qui abrite les beaux quartiers de Tahiti, C'est aussi dans cette commune que l'on peut trouver les plus belles maisons de l'île. François Perinetto a ren-

dez-vous avec un élagueur. Suite à la signature de la promesse de vente d'une maison de standing de 450m² avec 2000m² de terrain et vue sur la mer, le futur acquéreur souhaite que le propriétaire prenne à sa charge la coupe de certains cocotiers qui gênent sa vue et l'empêchent de voir correctement la mer. Les cocotiers sont situés sur des lots voisins. François sait qu'il va devoir négocier serré: « Nous avons pris rendez-vous avec les propriétaires et l'architecte du lotissement pour leur expliquer qu'il leur faut respecter la hauteur de faîtage imposée dans le règlement de copropriété. La discussion s'annonce tendue » Après avoir contacté le nouvel acheteur et lui avoir proposé de payer l'élagage tout semble s'arranger. Pour François Perinetto, « un mauvais arrangement vaut mieux qu'un bon procès ». François repart sans perdre une minute car un rendez-vous important l'attend à l'agence. « Même en scooter, nous ne sommes quand même pas à l'abri d'un contre-temps ! »

16h00: Retour en ville pour l'installation d'un investisseur venu des Samoa Américaines, il vient d'acquérir cinq hôtels en Polynésie pour une valeur de plusieurs milliards de francs Pacifiques. « L'économie en Po-

lynésie française repart depuis deux petites années et les projets de ce type avec des investisseurs extérieurs commencent à fleurir », constate François Perinetto. L'homme ne veut pas habiter dans ses hôtels et préfère vivre dans un bel appartement sur le front de mer. L'homme d'affaire semble avoir trouvé le bien qui lui correspond et ne semble pas hésiter une seule seconde pour faire son choix. « Pendant l'état des lieux nous contemplons les bateaux dans le port de Papeete, quelques yachts somnolent bercés par un petit vent, il n'y a pas de houle aujourd'hui, c'est un temps idéal pour faire un petit tour en mer. », suggère François à son client qui semble sensible à la proposition. Le week-end suivant, les deux hommes envisagent une sortie en mer à la découverte de quelques endroits secrets de l'île ! « C'est aussi très important d'établir un bon contact entre notre client et nos équipes », nous indique François Perinetto.

17h00: L'agence vient de baisser les rideaux. C'est la fin de la journée. Dans moins d'une heure, le soleil se couchera. François reste encore un peu à l'agence avant de partir. Le temps pour lui de jeter un œil sur ses mails et préparer la journée du lendemain. C'est l'heure pour François Perinetto de boire une bonne bière fraîche sur le front de mer en contemplant le coucher de soleil. François Perinetto l'assume sans ambiguïté, ni honte: « c'est une activité en soit à Tahiti. On se retrouve avec quelques personnes de l'agence à la brasserie la plus proche ». Une plaque commémorative nous rappelle que Joe Dassin est décédé à cet endroit. La nuit tombe, il est temps de rentrer chez lui retrouver son épouse, d'origine parisienne comme lui. ●

M. E.



François Perinetto, directeur de l'agence Thisse (Papeete, Polynésie française)

« L'instabilité du monde fait de la Polynésie un havre de paix pour les investisseurs »

Pour bien comprendre le marché immobilier polynésien et les coutumes encore bien présentes dans ce pays d'outre-mer autonome depuis 1984, nous avons rencontré François Perinetto, directeur de l'agence Thisse, à Papeete.

L'Activité immobilière: François Perinetto, vous êtes agent immobilier à Papeete, pourriez-vous nous présenter votre parcours? Qu'est-ce qui vous a fait choisir la Polynésie pour exercer votre activité?

François Perinetto: J'ai commencé l'immobilier Avenue Bosquet dans le 7^{ème} arrondissement en 1993. Je faisais alors des études de sociologie. Le métier m'a plu et j'ai appris sur le tas. A l'époque il n'y avait pas d'informatique, la high-tech c'était le téléphone et le biper. Par des liens familiaux je connaissais la Polynésie et régulièrement des Polynésiens venaient me voir quand ils voyageaient en France. J'ai ensuite travaillé dans le 15^{ème} dans un cabinet de gestion. Un jour une amie de Tahiti est venue à la maison: il faisait gris, il pleuvait, elle m'a dit qu'il y avait une forte activité économique en Polynésie et cela m'a fait réfléchir. J'avais presque trente ans, j'étais fatigué de la pollution et du stress. J'ai vendu le peu que j'avais et j'ai pris mon billet en aller simple.

L'A. I.: Comment se porte le marché immobilier en Polynésie française?

F. P.: Le marché est dynamique. D'abord, l'économie a repris des couleurs à peu près dans tous les secteurs d'activité. Ensuite, la baisse des taux d'intérêts conjuguée à l'instabilité du monde fait que la Polynésie française est un havre de paix pour les investisseurs. Le tourisme remonte même si dans



ce secteur très prometteur, de nombreux efforts restent à faire.

L'A. I.: Comment pourrait-on définir le marché polynésien?

F. P.: C'est actuellement un marché d'acheteurs, les prix sont à la baisse que ce soit en location ou en vente. Les ventes concernent principalement des budgets entre 200 000 et 500 000 euros pour des maisons de trois chambres. La location elle va de 700 euros pour un studio à 2500 euros pour une belle maison de standing avec piscine. Il y a également quelques biens d'exception mais ils sont rares. Les polynésiens sont 70% à être propriétaires de leur logement.

L'A. I.: Qui sont vos clients en transactions et en location? Ont-ils un profil particulier?

F. P.: Ce sont principalement des acheteurs locaux, fonctionnaires ou encore des employés dans le secteur privé. Quelques métropolitains et de rares étran-

gers, pour la plupart Américains et Japonais s'intéressent à la Polynésie française. En revanche, concernant les locations, tous les profils existent.

L'A. I.: Quelles sont les villes ou les îles les plus recherchées de la Polynésie? Pourquoi?

F. P.: La zone urbaine de Papeete s'étend de Paea à Mahina sur trente kilomètres. C'est sur ce secteur que se concentre 80% de la population de la Polynésie qui représente ni plus ni moins une superficie grande comme... l'Europe. Les autres îles et archipels ne sont pas un marché en tant que tel.

L'A. I.: Être agent immobilier à Tahiti, c'est un rêve ou un fantasme?

F. P.: Je vais être franc avec vous: ni l'un ni l'autre! C'est le même métier qu'à Paris, le climat et l'ambiance en plus évidemment. Cependant, nous sommes bien loin des clichés. En effet, ●●●

●●● un propriétaire reste un propriétaire ! Je reconnais que cela peut faire envie sur la carte postale mais quand on y vit le quotidien l'emporte.

L'A. I. : Dans un archipel qui compte plusieurs cultures et des coutumes ancestrales, quelles sont les qualités principales pour exercer le métier ?

F. P. : Pour moi, les principales qualités pour exercer le métier d'agent immobilier en Polynésie seraient la ponctualité, l'humili-

té et l'ouverture aux autres principalement. Il faut aussi un certain flegme voire du fatalisme quand on est confronté aux éléments naturels qui peuvent paralyser la Polynésie, comme ce fut le cas en janvier dernier avec d'énormes inondations ou lors de cyclones comme en 2010 avec Oli.

L'A. I. : Y-a-t-il en Polynésie une réglementation différente en matière d'immobilier ?

F. P. : Depuis le statut d'autono-

mie de 1984 l'assemblée de Polynésie peut voter ses propres lois pour adapter les règlements métropolitains aux spécificités locales. Cependant ce sont souvent des copier/coller des lois Françaises (loi du 6 juillet 1989, Décret de 1953...). Il existe aussi d'autres textes qui tardent à être adaptés en Polynésie comme la loi Carez qui n'est pas encore obligatoire. ●

Propos recueillis par Marc EZRATI

Portrait d'agents

Yohan Roussel, (Agence des îles, Moorea)

« Une dizaine de transactions par an »

Yohan Roussel est un agent immobilier heureux qui a lancé avec Delphine, son épouse, l'Agence des îles à Moorea, en 2011. Charentais tous les deux, lui était commercial dans la construction de maisons individuelles, elle était employée dans une banque immobilière. « *Ma mère était à Tahiti depuis 1989 et régulièrement pendant les vacances scolaires je faisais la navette, c'est un peu comme ça que j'ai découvert la Polynésie* », témoigne Yohan. En 2009, le couple Roussel décide de s'envoler vers une nouvelle vie. Avec 4 000 euros en poche, ce couple de jeunes quadragénaires débarque à Moorea avec l'idée de changer de vie, d'acheter une roulotte et de s'en servir pour vendre... des poulets sur les marchés de l'île ! Les premiers mois sur Moorea ne sont pas toujours faciles pour Yohan et Delphine qui enchaînent les ménages dans les résidences et les hôtels de luxe. Le rêve du couple se réalise un an plus tard lorsqu'ils acquièrent leur fameuse roulotte ! Mais... la passion de l'immobilier est trop forte et Yohan et Delphine replongent dedans en 2011 en ouvrant leur propre agence dans une île dont les 16 000 habitants ne savaient pas à quoi ressemblait et servait une agence immobilière ! « *Jusqu'à notre arrivée, les gens de Moorea fonctionnaient de particulier à particulier. Pour eux, un agent c'est un voleur ! Grâce au réseau que je m'étais constitué et aux entrées de ma mère dans l'île, une des dix principales familles de Moorea a bien voulu me faire confiance. Dès lors, les autres ont suivi* ». Quand on interroge Yohan sur sa journée-type, il prévient : « *Attention, si je vous dis que ma journée commence à 9h du matin et se finit en général à midi, je ne suis pas sûr que ça plaise à mes confrères métropolitains* ». Yohan modère son propos : « *C'est vrai, on travaille surtout le matin à Tahiti, mais bien sûr, il nous arrive de faire des visites dans l'après-midi et même le dimanche !* ». Yohan explique qu'avec une dizaine de transactions et une vingtaine de locations par an, « *On vit très bien à Moorea sans en faire trop !* ».

Véronique Caujole (Aito Immobilier, Papeete)

« Une agence à taille humaine »

Véronique Caujole est un agent immobilier originaire de la région lyonnaise. Dans les années 1980, elle lance une agence immobilière spécialisée dans l'ancien et la rénovation près de Lyon. En 1995, elle a suivi son mari enseignant pour un contrat de six ans en Polynésie Française. Après deux années sabbatiques aux îles Marquises, elle rejoint Tahiti et essaye de mettre en pratique ses connaissances d'agent immobilier au sein de deux cabinets de la place. Elle décidera vite de créer sa propre structure en 1998. Au fil des années, son agence, Aito immobilier, est devenue une solide structure, avec dix négociateurs chevronnés et soudés, selon sa fondatrice. « *Nous avons privilégié le travail en équipe, une action marketing dynamique, une grosse présence sur Internet et les réseaux sociaux. Notre agence se modernise, mais reste cependant une structure immobilière à taille humaine, toujours proche de nos clients* », dit-elle.

