



# ENTRETIEN EXCLUSIF

## Istra immobilier Agence de l'Année 2019 pour la région Sud-Est !

L'agence Istra qui fête cette année sa 26<sup>e</sup> année d'activité vient d'être distinguée par le prix d'Agence de l'Année pour la région Sud-Est à l'occasion de la 6<sup>e</sup> édition du Palmarès de l'immobilier qui s'est tenu à Paris, le 6 novembre dernier. Entretien exclusif avec Serge Cajna, fondateur de l'enseigne et qui célèbre, quant à lui, sa 30<sup>e</sup> année d'activité en tant que professionnel de l'immobilier.

**Voilà 26 ans que votre enseigne se consacre à la transaction sur le marché niçois. Quels sont les contours de votre activité ?**

**Serge Cajna :** En effet, nous sommes spécialistes de la transaction d'appartements et de maisons dans un périmètre centré sur le cœur de la ville de Nice. Si l'agence fête en 2019 sa 26<sup>e</sup> année d'exercice, je totalise désormais 30 ans d'expérience dans le métier.

J'ai fait le choix, dès le départ, de développer une structure qui soit indépendante, sans pour autant fermer la porte à d'éventuelles collaborations avec des confrères. Notre portefeuille est volontairement restreint à un nombre de biens que nous connaissons parfaitement. En début d'année 2019, l'agence Istra est devenue membre de PROPERTY PARTNERS, groupement européen d'agences indépendantes.

**Mercredi 6 novembre, durant la 6<sup>ème</sup> édition du Palmarès de l'Immobilier qui a pris place à l'occasion du salon RENT 2019 à Paris, l'agence Istra a reçu le trophée d'Agence de l'Année pour la région Sud-Est. Que récompense cette distinction ?**

**S.C. :** Ce trophée a été créé voilà 6 ans par un groupe d'entreprises partenaires des professionnels de l'immobilier ; il récompense certaines méthodes de travail jugées efficaces ainsi que l'utilisation des nouvelles technologies dans notre métier et tient compte, bien entendu, des performances réalisées par les agences en compétition.

La présélection des agences finalistes s'appuie sur certains chiffres tels que l'évolution du nombre de ventes et la part de transactions réalisées sous mandat exclusif. Le jury a ainsi retenu 36 agences dont il a étudié l'activité pour récompenser une agence dans la catégorie « Petites et Moyennes Agences » et une autre dans la catégorie « Grandes Agences ».

**Le trophée d'Agence de l'Année récompense notamment l'utilisation des nouvelles technologies. Quelles sont celles que vous avez intégrées à votre activité ?**

**S.C. :** Nous accordons un soin particulier aux images que nous utilisons pour mettre en valeur un bien : photos HDR, visites virtuelles et vidéo. Notre exigence de qualité à cet égard permet aux biens que nous commercialisons de se différencier nettement. D'autre part, la visite virtuelle permet aux acquéreurs d'avoir une perception fine d'un

bien qui les intéresse depuis le confort de leur domicile et ainsi d'écartier ceux qui ne correspondent pas à leurs attentes. Tous les acteurs de la transaction - vendeurs, acheteurs et négociateurs - gagnent alors un temps précieux en s'épargnant autant de visites inutiles. En partenariat avec une start-up, nous avons également automatisé la prise de rendez-vous en ligne.

**Comment a évolué le marché de la transaction dans le centre-ville de Nice au cours des dernières années ?**

**S.C. :** À l'image de nombreuses villes en France, le volume de transaction a battu des records durant les deux années écoulées. Quant aux prix, ils évoluent différemment d'un quartier à l'autre mais de façon générale, nous observons une raréfaction des biens de qualité. Aujourd'hui, il est devenu difficile de trouver un bien qui jouisse à la fois d'un emplacement privilégié, de grandes surfaces en étage élevé, d'une vue dégagée et d'une présentation remarquable. Concrètement, un acheteur avec une liste de critères arrêtés n'aura le choix qu'entre deux ou trois appartements et non plus dix, comme ça pouvait être le cas auparavant.

**Quels sont vos conseils aux acquéreurs et aux vendeurs pour parvenir à une transaction optimale ?**

Aux acquéreurs, je conseille de ne pas s'éparpiller sur toute la carte : il est préférable qu'ils choisissent un secteur géographique précis à l'intérieur duquel ils pourront mener une recherche optimale. Aux vendeurs, je recommande de ne pas prendre le risque de dévaloriser leur bien en le diffusant sur de multiples plateformes mais au contraire, de le confier à un professionnel de la transaction qui sera leur interlocuteur unique et saura mettre leur bien en valeur grâce à des moyens de communication efficaces parce que ciblés. Et comme j'aime à le rappeler, dans l'immobilier ou toute autre activité, ce sont les êtres humains qui donnent du charme à la vie !

● [www.istra.fr](http://www.istra.fr)  
7 Bd François Grosso - 06000 Nice  
Tél. : +33 (0)4 93 97 20 00  
[istra@orange.fr](mailto:istra@orange.fr)

**AGENCE ISTR** 