















vec 4 agences bien implantées sur Lyon et le Nord Ouest de l'agglomération, Primmo est une référence sur le marché immobilier, une affaire familiale créée par Luc Mettetal rejoint par son frère Yves Mettetal.

Issus d'une famille lyonnaise, ils grandissent aux côtés d'un père marchand de biens qui leur transmet son âme d'investisseur. De retour sur ses terres natales en 1986, Luc se lance dans la commercialisation d'un secteur qu'il connait particulièrement bien pour y avoir vécu : les Monts d'Or.

La première agence voit le jour à Chasselay dans la cour du château. 2 ans plus tard son frère Yves prend la direction d'une 2ème agence dans le 6ème arrondissement de Lyon. Très bien implanté dans le Nord Ouest de la ville et le Val de Saône, Primmo s'installe légitimement à Lissieu et ouvre une nouvelle adresse à Neuville sur Saône.

Afin d'affirmer la présence du groupe sur le secteur des Monts d'Or, Primmo rachète en 2011 l'agence L'Immobilière de L'Ouest Lyonnais avec une partie de l'équipe commerciale.

Le groupe PRIMMO s'agrandit de nouveau et acquiert au printemps 2014 le fond de commerce de la société Vurpas Immobilière Saint Didier afin d'y installer l'équipe de 5 collaborateurs au cœur du village de Saint Didier.

Ainsi, le rapprochement des 3 enseignes PRIMMO, L'IMMOBILIERE DE L'OUEST LYONNAIS et IMMOBILIERE SAINT DIDIER, offre aux propriétaires une meilleure visibilité, réactivité et un large panel de futurs acquéreurs. L'agence de l'avenue du Maréchal Foch est, quant à elle, spécialisée dans le 6<sup>ème</sup> arrondissement mais aussi le 3<sup>ème</sup>, le 7<sup>ème</sup>, Caluire, la Croix Rousse...

«Un de nos secteurs privilégiés est notamment celui des abords du parc de la Tête d'Or, nous avons vendu 4 appartements cette année boulevard des Belges» précise Yves Mettetal. Une raison à cela ? Une présence sur le terrain, une notoriété dont bénéficie le groupe lyonnais, la confiance et le bouche à oreilles. «Les gens me connaissent dans le quartier et je ne sors pas sans serrer bon nombre de mains! Et lorsque l'on me voit dans un immeuble très vite le bruit circule qu'il y a un bien à vendre !» L'équipe de 18 personnes reparties dans les agences est aussi peu avare d'heures de travail joignable tard dans la soirée, à l'heure du déjeuner et le samedi matin. Une proximité et une présence largement appréciées par les vendeurs et acquéreurs. «Nous sommes très à l'écoute pour pouvoir leur proposer le bien qui répondra le mieux à leurs attentes quitte à parfois les orienter vers un produit auquel ils n'auraient pas pensé. Si faire une vente c'est bien, satisfaire le client c'est encore mieux !» Une exigence qui porte ses fruits et contribue à la notoriété dont bénéficie le groupe Primmo depuis des années. Estimations gratuites sans engagement, conseils, accompagnement des clients et de leur famille..., autant de petits plus qui font la différence.

## 4 agences PRIMMO depuis 1986 :

PRIMMO Lyon 6<sup>ème</sup>
23 av Maréchal Foch
PRIMMO Saint Didier au Mont d'Or
5 place Abbé Boursier
PRIMMO Lissieu
88 RN6
PRIMMO Neuville sur Saône

Tél. 04.78.89.05.60 lyon@agence-primmo.com www.agence-primmo.com



www.mychicresidence.fr



## A LA CONQUÊTE DE L'OUEST









ompte tenu de sa proximité avec le centre ville de Lyon, ses transports en commun et ses communes résidentielles, l'Ouest Lyonnais demeure un secteur privilégié recherché.

Historiquement n'oublions pas que l'Ouest des centres villes a toujours été prisé, à l'origine du fait de la direction du vent qui chasse la pollution d'Ouest en Est! Proximité et commodités, des critères essentiels.

Fortement urbanisé ces dernières années, l'environnement de l'Ouest lyonnais continue à allier tranquillité, commodités et verdure. « Mais le développement des transports en commun sur ce secteur est primordial, c'est un critère essentiel » insiste Luc Mettetal de l'agence Primmo.

« Pénalisées par la circulation et les temps de trajet, les communes qui ont accès au centre de Lyon par le train par exemple sont très demandées. » Un accès facile à Lyon et une proximité qui distinguent les communes de la première couronne (Charbonnières les bains, Tassin, Ecully..) et celles de la deuxième couronne (Lentilly, Brindas, Ste Consorce, Vaugneray, Pollionnay...) qui souffrent davantage de leur éloignement. « Le temps de trajet fait irrémédiablement baisser les prix » ajoute Luc Mettetal, « et justifie des écarts de prix significatifs »

Même constat pour Pierre Yves Flory de Sainte Foy Immobilier. « Plus on s'éloigne de Lyon plus les prix se tassent. » « Au delà de 20 kms de Lyon, c'est très compliqué, certaines propriétés sont en vente depuis 3 ou 4 ans » ajoute Alexandre Schmidt de l'agence Bechetoille.

Les grandes surfaces n'ont plus la côte La clientèle essentiellement familiale choisit l'Ouest Lyonnais pour s'offrir une maison avec jardin. « Mais les grandes surfaces de plus de 300 m² se vendent très difficilement, peu adaptées à la demande de la clientèle d'aujourd'hui qui recherche davantage des maisons de 200/250 m²» précise Alexandre Schmidt.

« Nous avons beaucoup de demandes pour des surfaces comprises entre 120 à 150 m² avec un jardin de 100 m² » souligne Luc Mettetal.

Pour Pierre Yves Flory, le bien le plus recherché et qui fait malheureusement, défaut sur le marché reste la maison contemporaine comprenant 4 chambres. « Les maisons des années 70, 80, 90 de style provençal séduisent, quant elles, beaucoup moins. » Les appartements à la campagne ou les maisons de village sans extérieur trouvent difficilement un acquéreur.

La contrainte des trajets doit s'accompagner d'un réel bénéfice. On s'éloigne du centre ville pour avoir un jardin, une piscine... « A Pollionnay une résidence d'appartements a ainsi mis 3 ans à se vendre! » souligne Luc Mettetal.

Alexandre Schmidt évoque également les difficultés du marché du haut de gamme. « L'offre disponible est importante car beaucoup de personnes âgées se séparent de leurs propriétés tandis que les acquéreurs peu nombreux sont eux très exigeants. Ce ne sont pas des primo-accédants, il s'agit le plus souvent d'un achat de confort non de besoin et ils ne sont pas pressés. »

Des secteurs qui connaissent peu d'évolution

Charbonnières les Bains attire toujours une clientèle familiale en quête de belles surfaces habitables et de jardins, et bénéficie d'un nouvel atout de taille avec son nouvel accès à la gare st Paul par le tram-train.

22

www.mychicresidence.fr











« Charbonnières et Marcy l'Etoile bénéficient également du dynamisme de l'industrie pharmaceutique et des sociétés implantées dans le secteur mais le niveau de prix a tout de même baissé, notamment avec le départ du conseil régional » ajoute Pierre Yves Flory.

A 16 kms du centre de Lyon, La Tour de Salvagny intégrée au Grand Lyon avec son Casino et son Golf a l'avantage d'être désormais reliée à Saint Paul par le Tram-train en 18 mns et plusieurs lignes de bus desservent le collège Privée Ecully Sacre Cœur et Tassin.

A Ecully, le marché immobilier présente une certaine hétérogénéité avec un centre de village très prisé par les cadres et retraités qui apprécient l'accès à toutes les commodités et les quartiers situés à proximité de l'autoroute où le prix au mêtre carré est bien inférieur et les biens plus difficiles à vendre. Particularité d'Ecully, on y trouve beaucoup de résidences Pitance des années 70 présentant de beaux volumes.

« Ce sont des résidences avec parc et piscine qui sont très recherchées et gardent toujours la cote » précise Franck Pariset d'Ecully Immobilier. On y trouve également quelques belles demeures, construites au XIXim siècle par de riches familles lyonnaises.

Les prix de l'immobilier varient : en centre ville et dans l'ouest d'Ecully, il faut compter environ 3500 - 4000 € le m², alors que l'Est, traversé du nord au sud par l'autoroute A6, est moins

« Mais le marché reste dynamique avec beaucoup de mutations et la présence de nombreuses entreprises sur le secteur, notamment sur la zone Techlid » ajoute Franck Pariset.

A Dardilly, on appréciera la position géographique dominante offrant de belles vues sur les Monts d'Or et les Monts du Lyonnais. Avec, bien sûr, des disparités notables entre Dardilly le Haut et Dardilly le Bas. Le versant ouest est apprécié pour sa tranquillité alors que le versant côté A6 est plus bruyant du fait de la proximité de l'autoroute.

Tassin la Demi-Lune offre tous les avantages d'une ville de taille moyenne avec un grand nombre d'équipements culturels : théâtre, cinéma ou encore une médiathèque. Elle est aussi bien desservie par les transports en commun. Situé au Nord Ouest, Tassin le bourg reste le quartier le plus coté et recherché. Pierre Yves Flory note de grosses disparités.

« Certains biens ont perdu de la valeur car l'environnement n'a pas été maitrisé, urbanisé à outrance quelquefois. » Et de nombreux programmes neufs sont proposés à des prix parfois similaires voir inférieurs à l'ancien.

Si le marché évolue nécessairement et suit les tendances générales de l'immobilier, un bien dans l'Ouest lyonnais demeure au dire des professionnels une bonne valeur avec toujours un élément déterminant : l'emplacement, l'emplacement et encore l'emplacement.

## /// Avec le participation de :

Franck PARISET Ecully Immobilier - 04 78 33 21 21 69130 Ecully

## Pierre Yves FLORY Sainte Foy Immobilier - 04 78 59 08 08

- 39, av. Maurice Jarrosson 69110 Sainte-Foy-lès-Lyon - 3 place Charles de Gaulle
- 69130 Ecully - 58 avenue de Verdun
- 69570 Dardilly

- 66 avenue du 8 mai 1945 69160 Tassin la Demi Lune Alexandre SCHMIDT Bechetoille - 04 78 19 78 85 5, espace Henry Vallée 69007 Lyon

Eric DEVANLAY Tour Immo - 04 78 48 88 28 5B, rue Eqlise 69890 La Tour de Salvagny

Luc Mettetal Agence Primmo - 04 78 47 32 31 88, route Nationale 6

Sophie GUIVARC'H

Retrouvez-nous dans notre prochain numèro, pour un reportage consacré au Mont d'Or.

Pour participer à ce reportage contactez : Sophie GUIVARC'H par mail à rédaction@mychicresidence.fr ou par téléphone au +33(0)7 70 69 08 92

www.mychicresidence.fr





