



**M** | **MAYFAIR**  
 PATRIMOINE  
TRANSACTION & CONSEIL IMMOBILIER

## AVEC MEHDI MIRA

Le développement urbain de Montpellier et son agglomération n'a échappé à personne. Les terrains à bâtir deviennent de plus en plus rares et leurs valeurs augmentent régulièrement. Devant ce constat, les promoteurs immobiliers sont particulièrement actifs auprès des propriétaires vendeurs. Afin de soutenir les propriétaires face à de grosses sociétés, l'entreprise Mayfair Patrimoine vient les conseiller et les soutenir dans la négociations Rencontre avec Mehdi Mira, son président.

Directeur du développement foncier dans de grandes entreprises spécialisées dans le secteur de l'immobilier, Mehdi Mira a fondé en novembre 2014 l'agence de conseil et de transaction Mayfair Patrimoine. En parallèle de la vente de programmes neufs et de biens anciens de bonne facture, un département de conseils en immobilier a vu le jour. « C'est notre particularité, explique le jeune président. Il est orienté vers les propriétaires fonciers vendeurs de terrains. Ils sont souvent sollicités par les promoteurs mais on constate qu'il y a souvent un déficit dans le rapport de force qui n'est pas évident... Les propriétaires pensent connaître les règles et le marché mais se retrouvent à signer des contrats qui au final ne correspondent pas à leurs attentes. Il n'est pas rare que l'on soit sollicités bien en amont par des propriétaires qui souhaitent savoir ce que vaut leur terrain et quelles sont les possibilités d'aménagement. A ce moment-là, nous réalisons un audit avec les différents professionnels qui travaillent avec notre groupe afin de définir la faisabilité, la constructibilité pour estimer au plus juste la valorisation potentielle du terrain. Selon les cas, nous menons la négociation avec les promoteurs qui ont déjà pris contact avec les propriétaires ou on peut aussi orienter ces derniers vers des

promoteurs dont nous nous assurerons qu'ils auront des conditions qui répondront aux exigences des propriétaires. »

Ce service à un prix bien-sûr, il faut compter selon la taille et la valeur du terrain entre 2,5 et 6 % du total de la transaction finale qui sont le plus souvent à la charge du vendeur, ce qui lui assure que ses intérêts sont défendus de façon indépendante sans privilégier un promoteur plus qu'un autre... « Par rapport à un avocat qui intervient quand le conflit est déjà là, nous intervenons bien en amont pour sécuriser la faisabilité, le montage et la promesse de vente. Cette dernière étape est réalisée en partenariat avec un notaire bien-sûr. Nous venons vraiment en accompagnement pour signaler et corriger des aspects problématiques du contrat... Au final, c'est toujours le propriétaire qui décide en fonction des différents scénarios que nous lui proposons. Il n'est pas question pour nous de prendre la décision à sa place mais il peut choisir grâce à Mayfair Patrimoine en toute connaissance de cause. Nous sommes intervenus plusieurs fois à Montpellier et notre savoir-faire s'exporte aujourd'hui hors de l'agglomération, notamment en région parisienne. »