

D 21.059



**CONSEILS
ÉVALUATIONS
IMMOBILIÈRES**



SIÈGE DE PARIS

43 avenue Marceau 75116 Paris

CONTRAT DE SERVICE



Objet : Accompagnement de la ville dans ses réflexions quant aux modes de contractualisation d'espaces

Monsieur,

Nous avons le plaisir de vous remettre ci-joint notre contrat de services. Celui-ci présente de manière détaillée le contexte et des objectifs de la mission, l'approche méthodologique, l'équipe réunie pour ce projet ainsi que les modalités de travail proposées.

Outre les éléments développés ci-après, nous souhaitons attirer votre attention sur le fait que CEI, filiale à 100 % (société de Dépôts et Consignations) depuis mai 2016, est une société indépendante de tout groupe de commercialisation immobilière et d'activité liée à la transaction ou à l'investissement.

Restant à votre disposition pour toute information complémentaire que vous souhaiteriez obtenir, nous vous adressons l'expression de notre haute considération.

Eric Delépine
Directeur Général de CEI



CONTEXTE DE LA MISSION

A l'approche de l'échéance de certaines conventions d'occupation du sol, il s'agit de déterminer le mode de contractualisation le plus pertinent d'une série d'espaces commerciaux : le Port (32 lots), la galerie Botton (16 lots), des Restaurants du Soleil et de la Lune.

L'étude devra permettre à la ville de prendre des décisions stratégiques concernant l'occupation de son patrimoine, d'améliorer les conditions économiques de son territoire, la préservation des activités économiques, dans la période de crise actuelle.

Il est ainsi demandé dans le cadre de cette étude de :

VOS OBJECTIFS

- Faire l'audit des conventions actuelles ;
- Disposer d'un état des lieux général des modes de contractualisation existants, à l'instar d'exemples concertés sur d'autres collectivités ;
- Aider au choix du mode de contractualisation le plus adapté en fonction des avantages / inconvénients de chaque scénario ;
- Une fois le scénario retenu, établir une stratégie contractuelle pour les années à venir.



PRESENTATION DES ENSEMBLES COMMERCIAUX PRINC

Les Voutes du Port consistent en un ensemble de locaux commerciaux édifiés au niveau du Quai Amiral Meyer, sous la chaussée du boulevard Thiers et de la rampe Torchut.

les surfaces des locaux commerciaux se composent de :

- 2 603 m² en rez-de-chaussée
- 1 391 m² en étage

la base de calcul des redevances est toujours identique :

- 100 €/m²/an pour les 60 premiers m² en rez-de-chaussée
- 65 €/m²/an pour les surfaces supplémentaires en rez-de-chaussée
- 10 €/m²/an pour les surfaces en étage



La galerie Botton regroupe également un ensemble de locaux commerciaux directement sur la plage de la Grande Conche, avec une forte chalandise en période estivale.

Les restaurants du Soleil se trouvent au niveau de la rampe Jabotière à la conche de Pontailiac.

PRÉSENTATION DE CEI

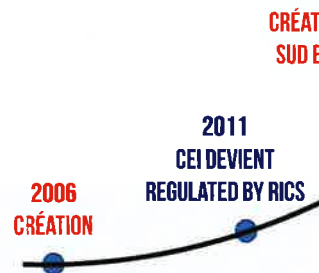
EXPERTISE IMMOBILIÈRE ET CONSEIL SUR MESURE

CEI propose à ses clients et partenaires une expertise **indépendante, qualifiée et multiple**, depuis près de **15 ans**.

Le Cabinet réalise des **expertises immobilières complexes** et des **missions de conseil** à forts enjeux de valorisation.

Forte de son **indépendance**, CEI a particulièrement séduit le **secteur privé** (banques, investisseurs particuliers, foncières, fonds d'investissement, ...), mais s'est également référencée auprès **d'acteurs publics majeurs** (bailleurs sociaux, ministères et établissements publics, caisses de retraite, ...).

Cette **approche évaluation et conseil** permet d'identifier les risques et les enjeux relatifs à l'immobilier pour nos clients.





PRÉSENTATION DE CEI

NOS VALEURS

INDÉPENDANCE

CEI est filiale à 100% de la SCET, elle-même filiale à 100% de la Caisse des Dépôts et Consignations. Tout en bénéficiant de puissantes synergies avec ce groupe public de premier plan, **CEI n'est soumise à aucun lien de subordination à des organismes financiers privés et/ou agents immobiliers nationaux ou internationaux.**

Un attribut qui confère à CEI et ses collaborateurs **la force de l'indépendance**, mais aussi un **accompagnement pérenne et serein unique** sur le marché de l'expertise immobilière.

PROFESSIONNALISME ET RÉACTIVITÉ

Pour bien estimer et valoriser un actif immobilier, il est nécessaire de connaître les différentes phases de l'acte de construire. Les experts de CEI **bénéficient de larges expériences dans ce domaine.**

Les compétences immobilières des équipes de CEI et la performance de leurs outils d'observation du marché leur permettent d'être **particulièrement réactives** pour répondre de la manière la plus **adaptée** aux besoins de leurs clients, **dans les délais impartis.**

PLU

L'expertise constitue la base de nos **juridiques** et des conseils immobiliers.

Pour CEI, **particulièrement** le client et de définir des estimations.

Nos experts **déontologues de confiance** du client.

Des experts **qualité** et des objectifs de performance et compétence.

PRÉSENTATION DE CEI

DIRECTION DE PROJET

UN EXPERT INDÉPENDANT
ET QUALIFIÉ COMME
INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ



ERIC DELÉPINE

Directeur Général
Expert immobilier MRICS
Ingénieur ESTP

Expertise immobilière
Conseil en stratégie
Audit de parc et audit
Renégociation de baux

De formation ingénieur, il a réalisé de nombreuses missions d'expertise et de conseil associées à des missions de conseil.

Il, qui a rejoint le cabinet de missions et Directrice en 2019 Directeur général adjoint.

Eric a réalisé plus de 10 ans d'ouvrage auprès de nombreux clients, avec une connaissance concrète de leur secteur.

Il intervient régulièrement dans le cadre de leurs réflexions sur des problématiques immobilières. Spécialisé dans les domaines de grande ampleur, de conseil et de valorisation.

Expert de longue date dans la promotion immobilière, aux problématiques de biens, de baux commerciaux et sur tous types de biens.



PRÉSENTATION DE CEI

EQUIPE MOBILISÉE

Pour répondre pleinement à vos attentes, nous avons constitué une équipe en fonction des problématiques liées à la nature du projet et à la complexité de la mission.

Eric Delépine connaît bien le contexte local pour avoir réalisé une étude pour la ville de Royan en 2017, en particulier sur les Voutes du Port.

Béatrice Le Mée est spécialiste des questions juridiques.

Jacques Adler bénéficie d'une expérience forte dans l'immobilier commercial.



Eric DELÉPINE
Directeur Général
15 ans d'expérience
Expert MRICS VR
Ingénieur ESTP



Béatrice LEMÉE
Directrice de Missions
Agence PACA
8 ans d'expérience
Expert immobilier
Master de droit ICH Paris



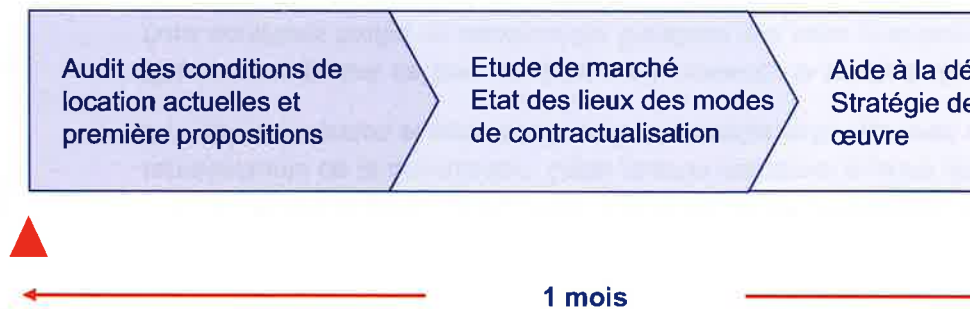
PLANNING DE LA MISSION

RESPECT DES DÉLAIS GRÂCE À UNE DÉMARCHE ÉPROUVÉE

Nous débutons usuellement notre intervention à réception :

- de l'accord sur cette proposition de services
- des documents descriptifs essentiels à la réalisation de la mission
- des noms des contacts nous permettant de démarrer efficacement

La mission se déroulera selon le planning suivant :





MÉTHODOLOGIE

RÉUNION DE LANCEMENT

Il nous semble opportun d'organiser une **réunion de lancement** avec les représentants de la commission. Cette réunion marquera le point de départ de notre intervention et sera l'occasion d'un **premier échange** avec vous.

Elle sera l'occasion de faire un point sur la mission, la **méthodologie** que nous comptons mettre en œuvre et les **livrables** que nous produirons. Elle sera aussi d'affiner les éléments de planning, la **transmission des documents** par vos services et d'**organiser les visites** qui pourront être nécessaires.

ANALYSE DES DONNÉES TRANSMISES

L'objet de cette étape est d'avoir une **connaissance approfondie** des **commerçants et des activités**.

Pour cela, nous analyserons et traiterons les données disponibles (et la partie transmises) afin d'avoir une image claire et synthétique de l'activité des commerçants et des conditions locatives actuelles.



MÉTHODOLOGIE

Il nous semble opportun de réaliser des visites afin de bien comprendre les activités des commerçants et la commercialité de la commune, son fonctionnement, les flux de chalands, etc.

VISITE DE SITE

Nous disposons d'ores et déjà d'une bonne connaissance de ces lieux grâce aux missions réalisées en 2017 et 2020, mais il nous semble toujours opportun, dans le contexte difficile actuel, de procéder à une nouvelle visite pour constater au mieux l'état du marché, avec la perspective de préserver l'activité des commerçants, même dans une démarche de modification des conditions d'occupation.

AUDIT DE LA SITUATION ACTUELLE

L'analyse des documents fournis par la commune nous permettra de connaître un état des lieux précis de la situation contractuelle actuelle, que nous connaissons déjà partiellement.

Nous identifierons les types de contrat actuellement pratiqués et les montants de loyers / redevances qui ont cours sur la commune.

Nous relèverons les éventuelles incohérences ou les premiers éléments qui peuvent entrer dans la réflexion, notamment au regard du positionnement commercial de chaque commerce et du type d'activité.



MÉTHODOLOGIE

ETUDE DE MARCHÉ

Afin de disposer de données pertinentes sur les valeurs locatives pour divers modes de contractualisation, nous procéderons à une étude de tendances, la commercialité générale et les changements récents éventuels.

Cela permettra de placer les évolutions locales, dans un contexte macroéconomique qui n'est pas toujours favorable aux commerces de centre-ville.

De plus, nous rechercherons des comparables dans d'autres communes pour notre connaissance des pratiques, s'agissant en particulier de conventions d'occupation.

ETAT DES LIEUX DES MODES DE CONTRACTUALISATION

Dans la mesure de nos compétences en tant qu'expert immobilier et en tant que Mée, juriste de formation et Jacques Adler, spécialiste de l'immobilier commercial, nous étudierons des lieux des types de contrats qui peuvent être pratiqués entre la commune et les commerçants.

Ainsi, nous identifierons les principaux avantages et inconvénients de ces pratiques, ainsi que les contraintes juridiques qu'ils posent et imposent.

Un regard particulier sera porté sur la sécurisation des contrats et la possibilité de passer du commercial aux occupants/exploitants, qui peut et doit avoir un effet sur les pratiques.



MÉTHODOLOGIE

PROPOSITION DE VALEURS

AIDE À LA DÉCISION ET STRATÉGIE PROPOSÉE

Lors de cette phase, nous déterminerons, pour chaque espace commerces comparables, des premières approches de loyers ou selon les types de contrats qui peuvent être proposés.

Les valeurs tiendront compte de tous les éléments favorables et de ceux que nous aurons identifiés au regard des types de contrat ou surfaces, qui est un élément fondamental en matière d'immobilier commercial.

De plus, nous expliquerons les différences entre les loyers potentiels des commerçants et leur positionnement dans des secteurs à plus ou moins forte concurrence. Enfin, nous proposerons les diverses solutions qui existent et qui peuvent être proposées, par exemple les loyers avec part variable en fonction du chiffre d'affaires.

Au regard de toutes les études menées et sur la base des données déterminées, nous serons en mesure de vous proposer un ensemble de solutions qui vous aideront à prendre une bonne prise de décision par la commune de Royan.

De plus, nous vous donnerons nos préconisations dans la stratégie de prise de décisions afin que cela soit présenté et accepté au mieux par les commerçants.

En effet, dans le contexte actuel d'incertitude et de crise, des modalités de location pourraient être perçues avec réticence. Il s'agira donc de veiller à utiliser des éléments de langage permettant une bonne communication et une compréhension mutuelle entre les interlocuteurs.

Année	7 000 000 000	5 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000		
2000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000



Nos travaux vous seront principalement restitués sous la forme d'un document de synthèse présentant l'ensemble de nos recherches, calculs et préconisations. Ce document inclura notre analyse et la comparaison des divers modes de contractualisation, l'étude de marché, les valeurs locales potentielles cibles et nos préconisations dans la mise en œuvre de la stratégie proposée.

A notre sens, la mission nécessite également un dialogue entre notre équipe et vos services et nous serons donc disponibles pour échanger avec vous afin de vous faire part de nos avis et vous accompagner dans vos prises de décision. Ces échanges pourront se faire par téléphone ou visio-conférence dans le contexte actuel, outre un premier déplacement à Royan en début de mission avec une visite générale des biens. Une présentation de notre étude pourra également être faite à Royan si vous le souhaitez.

HONORAIRES

HONORAIRES FORFAITAIRES SELON LES COMMERCES LISTÉS

Nos honoraires sont fonction du temps passé et du niveau de nos collaborateurs qui seront chargés de cette mission.

En fonction des informations dont nous disposons et tout particulièrement des informations concernant les commerces concernés dans plusieurs ensembles immobiliers sur la commune, nous avons fixé la somme nécessaire à la réalisation de cette mission à une somme globale et forfaitaire.

15 500 € HT

Soit

18 600 € TTC

Les honoraires seront payables, par chèque ou par virement bancaire.

- **25% à la commande - 75% à la remise de l'étude**

Les coordonnées bancaires de CEI sont les suivantes :

- Nom de l'établissement bancaire : **Société Générale – Agence Paris Villiers (03180)**
- Numéro de compte : **000 204 995 62** ■ Compte à créditer : **3003 03180**
- IBAN : **FR 76 30003 03180 00020499562 63** ■ BIC – Adresse SWIFT : **S O G E P A**

SIGNATURE DE LA PROPOSITION DE SERVICES

Pour CEI :

Eric Delépine

Directeur Général

Paris, le 17/02/2021



Pour la Ville de Royan :

Stéphane Bataillon TARENCO

Maire

Le 19 février 2021



La Ville de ROYAN représentée par son Maire en exercice, dûment habilité à l'effet des présentes par délibération du Conseil Municipal en date du 18 juillet 2020 intervenue pour l'application des articles L.2122.22 et L.2122.23 du Code Général des Collectivités Territoriales relatifs aux modalités de délégation de pouvoirs du Conseil Municipal au profit du Maire, rendue exécutoire le 21 juillet 2020, compte tenu de l'accomplissement des formalités légales,

MOYEN MIS EN ŒUVRE

NOS EXPERTS DISPOSENT DE NOMBREUX MOYENS

Chaque collaborateur de CEI dispose de modèles de rapports, d'outils de calcul développés en interne : capitalisation, comparaison, DCF, bilan...

Les recherches de transactions reposent sur plusieurs **bases de données** et une **exhaustivité des références** :

- développement de bases de données internes
- accès à de nombreuses bases de données sur tout le territoire (BIEN, PERVAL, EXPLORE, BDRI, ARGUS de l'ENSEIGNE...)
- Les publications immobilières (Lettre M², Immoweek, Businessin...

Notre base de données et les références de transactions enregistrées nous permettent de fonder nos évaluations sur des bases fiables. Précisons cependant que la base de références n'est pas suffisante et que dans tous les cas, nous les analysons et de vous fournir celles qui sont réellement pertinentes.

Ce travail sera réalisé sur les critères suivants en particulier :

- Situation (proximité par rapport au bien étudié)
- Date de transaction (cohérence par rapport aux variations du marché)
- Nature, description et état des biens (neuf, rénové, ancien)
- Nature des bailleurs et des preneurs
- Surfaces (cohérence par rapport au bien étudié)



MOYEN MIS EN ŒUVRE

UN ACCÈS DIRECT À L'ACTUALITÉ IMMOBILIÈRE

EXHAUSTIVITÉ DES BASES DE DONNÉES

CAISSE DES DÉPÔTS

Publications économiques
du groupe et analyses
macro-économiques

EXPLORE

Base de données
regroupant 2 000
sources nationales

Base B

Transac
notaries
France

Argus et Correspondance de l'Enseigne

Publications et bases
commerces et Retail

Abonnement à Lettre M²

avec ses transactions,
baromètres, annuaires,
portefeuilles...

Abonne

Busine
1er site
immobil

Base jurisprudentielle

de l'AJDI et la CNEJI
Publications Francis
Lefebvre et Blatter

Réseau des consultants et partenaires du groupe

(offres, transactions
/Investisseurs/promoteurs)

Gestior

auprès
investiss
typologie



MOYENS MIS EN ŒUVRE

NOS EXPERTS DISPOSENT DE NOMBREUX MOYENS

Concernant les éléments de contexte, d'environnement et les données socio-économiques locales, CEI a développé avec la société **SPALLIAN** un **outil interne exclusif**. Ainsi, nous pouvons disposer pour chaque commune française et même au niveau des ilots Iris pour de nombreuses données, des statistiques et chiffres de l'INSEE les plus récents disponibles.

Cela nous permet de mieux comprendre le marché dans lequel se trouvent les biens étudiés vis-à-vis du **profil des habitants** (population, diplômes, type de ménage...), de l'**activité des résidents** (catégories d'actifs, taux de chômage...), des **modes de déplacement**, de l'**habitat** (répartition propriétaires, locataires, social...), de la **construction** de logement pour juger du dynamisme de la commune, de l'éducation (nombre d'écoles, taux de réussite) ou encore du commerce local.

Tous ces éléments permettent de situer un bien dans la commune et nous pouvons même analyser le positionnement de la commune par rapport aux communes voisines, au département, à la région ou à la France à travers un comparateur de territoire sur ces mêmes données.

Répartition locat
Sect. résidences



Propriétaires
Locataires H

Typologie des m



Elèves ou ét
Retraités ou

Date de consti



1919 - 1
1971 - 1
2006 - 2



CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION

GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS

Concernant la mission objet du présent contrat, CEI a vérifié l'absence de conflit d'intérêt avec l'entité adjudicatrice.

A l'avenir, nous nous engageons à signaler immédiatement par écrit à notre client toute situation de conflit d'intérêt potentiel dont nous aurions connaissance ultérieurement avec les propriétaires ou les locataires.

Nous rappellerons à ce sujet que CEI n'exerce aucune activité de transaction, de gestion, de production ou de recherche de financement dans le secteur immobilier.

CONFIDENTIALITÉ

Comme pour l'ensemble de leurs travaux, nos collaborateurs sont astreints au secret professionnel, qui couvre la diffusion des informations à caractère confidentiel dont nous aurions connaissance au cours de notre évaluation.

Nous cons
CEI est
matière d'é
de façon i
lien qui no

La compéti
pierres de
grande in
commercia
seul but e
notre Clien

Par ailleur
chaque d
ensemble
dossier po
procédure
objectif de
qualité rép
et du Red I



DÉMARCHE RSE

CEI SUIT LES
RECOMMANDATIONS DE LA
CHARTRE RSE DU GROUPE SCET

RESPONSABILITÉ SOCIALE

Notre politique de Responsabilité Sociétale en Entreprise (RSE) est donc au cœur de nos préoccupations.

Le développement des compétences dans un environnement propice à l'épanouissement de chaque collaborateur est réalisé par les opérationnels eux-mêmes, chacun ayant, outre ses fonctions, une mission particulière au sein de l'entreprise (formation, approvisionnement en matériel, gestion informatique, bureautique, locaux, stagiaires...)

CEI est une entreprise qui accorde une grande importance à la parité hommes / femmes. La parité est aujourd'hui une réalité en termes d'effectifs et de rémunération.

Ainsi, l'approche retenue par CEI est globale, ne se limitant pas à la dimension sociétale car nous restons persuadés que la qualité de notre travail passe par le développement de nos collaborateurs et par l'installation d'une confiance solide, terreau d'une croissance pérenne, même dans un contexte économique incertain.

RE

En matière
des règles
situé princ

- Rédu
impre
exclu
PDF
- Rédu
effec
comr
pour
- Impl
prom
déch

Le recrute
de stagia
d'étude. C
pourvue
origines co



DÉLIMITATION DES RESPONSABILITÉ ET RESERVES

Limitation d'usage et de publication et interdiction de diffusion partielle

Les travaux d'étude qui seront réalisés par nos soins s'inscriront uniquement dans le contexte pour lequel ils ont été réalisés et ne pourront être utilisés ou publiés, totalement ou partiellement sans l'autorisation écrite du cabinet CEI.

La conclusion – synthèse ou toute autre partie du rapport ne peut être communiquée sans la permission écrite du cabinet CEI.

Aspects environnementaux, surfaces, relevé d'urbanisme, etc.

Notre mission s'inscrit dans un contexte d'analyse immobilière mais n'intègre en aucune manière :

- la vérification des documents descriptifs et techniques qui nous ont été transmis, qu'ils ne pourraient provenir que d'un état établi par un géomètre, ou des montants provisionnels pour des réparations, qui ne pourraient être faite que par un BET spécialisé ;
- la vérification de la conformité des immeubles ou des projets d'immeubles à leur usage applicable (autorisations administratives, autorisations d'ouverture au Public pour les personnes handicapées ou aux obligations résultant du Code du Travail) ;
- la vérification de la conformité de l'immeuble ou du projet d'immeuble aux règles en vigueur en matière de matériaux de construction (amiante et plomb en particulier), d'isolation, de respect de l'environnement ;
- la vérification d'éventuelles servitudes publiques ou privées venant diminuer la jouissance ;
- la vérification des loyers et charges effectivement perçus, la vérification de contentieux en cours.

En l'absence d'informations sur ces divers points, notre étude supposera la conformité parfaite avec les réglementations applicables, et l'absence de restrictions d'usage.



DÉLIMITATION DES RESPONSABILITÉ ET RESERVES

Quant aux documents que nous serons amenés à produire, il convient de souligner que :

- les indications contenues dans le rapport final dépendront en partie des informations comme sincères et pertinentes, et ne feront l'objet que de contrôles de cohérence et celui d'un audit approfondi ou même d'une revue limitée. La responsabilité de CEI ne s'étend pas sur les informations s'avèrent erronées, incomplètes ou inexactes ;
- certaines des informations qui seront utilisées dans le cours de la mission ont un caractère incertain inhérent à toute donnée prospective. Les réalisations pourront, éventuellement, différer des informations prévisionnelles utilisées et impacter ainsi les indications de valeur reportées.

Responsabilité et assurance RCP de CEI

La responsabilité professionnelle de CEI et de ses experts en évaluation immobilière correspond à :

Elle ne pourra être engagée dans l'un des cas suivants :

- à la suite d'un manquement ou d'une carence d'un produit ou d'un service dont la fourniture est confiée à des sous-traitants éventuels aux termes du contrat ;
- ou si vous ne donnez pas suite aux mises en garde et recommandations formulées dans le rapport de conseil ;

CEI et ses assureurs ne répondent ni des dommages indirects, ni du manque à gagner ou des pertes financières des actions éventuellement intentées par des tiers à l'encontre de son client.

Il a été convenu et accepté par la Société Cliente que dans tous les cas la responsabilité mentionnée dans le rapport, sera limitée au montant de l'honoraire payé à CEI pour la portion de service qui a été effectuée.

Par ailleurs, pour la **responsabilité civile professionnelle**, CEI est assuré par **MMA IARD**.



CONTACTS

SIÈGE DE PARIS

43 AVENUE MARCEAU 75 116 PARIS

ERIC DELÉPINE

Directeur général
01 56 89 05 42
eric.delepine@ceimmo.fr

AGENCE SUD-EST

19 RUE VACON CS 30577 13205 MARSEILLE CEDEX

BÉATRICE LE MÉE

Directrice de missions
06 62 70 41 15
beatrice.lemee@ceimmo.fr



**CONSEILS
ÉVALUATIONS
IMMOBILIÈRES**

WWW.CEIMMO.FR