

LPTIMMOBILIER

MAGAZINE 2023/2024



L'ART DE VIVRE MÉDITERRANÉEN

ÉDITO

Souvenir d'une journée d'été dans un petit village près de Vico. Le matin, l'odeur du café flotte dans l'air, il y a toujours quelques tasses en plus sur la table. Ici, même les inattendus sont attendus. À travers les persiennes, la lumière perce, un léger vent s'échappe des fenêtres ouvertes. Il faut prendre garde aux portes qui claquent, cela énerve le vieux berger. Même quand il crie, on distingue un sourire caché, ses fossettes creusées le trahissent toujours. Sa joie de vivre est incrustée sur son visage. C'est les vacances, des enfants courent dans les longs couloirs de la maison restée silencieuse tout l'hiver. Le village tout entier s'éveille, la vie est partout. De vieilles mains coupent des oignons et des blettes près du hangar. Des chants appris il y a bien longtemps dans une cassetta du Niolu rythment la découpe des légumes. Les enfants dévalent à toute vitesse la pente escarpée qui mène à l'atelier, attirés par l'odeur alléchante des bastelles fumantes, ils ignorent les vieilles voix qui grondent et qui craignent la dégringolade. Le soir tombe sur la montagne, les chèvres regagnent la bergerie. Depuis la fenêtre de la cuisine, on aperçoit la lumière dans toutes les maisons du village, la vie est partout. Aujourd'hui, le berger ne cri plus quand les portes claquent et plus personne ne chante en coupant les légumes, mais il y a toujours des tasses en plus sur la table, pour les inattendus.

Caroline Cabuy-Santini



Jean-Darius Santini - La forza

SOMMAIRE



BIENVENUE

Bienvenue dans une agence familiale colorée

6

COMMUNES

Stéphane Sbraggia - Maire d'Ajaccio
Jean Biancucci - Maire de Cuttoli

14

ARCHITECTURE INSULAIRE

Michel De Rocca Serra - Architecte
Nicolas Boyer - Paysagiste
Paul Cuttoli - Notaire

24

TAKE CARE

Hosane
Isula Parfums

32

COUP DE COEUR DE L'AGENCE

Maison Gabriel - Concept Store
Chez Javotte - Boutique
Kave Home - Mobiliers/décoration

40

ASTRO

Delphine Raimondi - Messagère des étoiles

48



BIENVENUE

Vivre ici est un art délicieux. Le souffle méditerranéen anime l'âme, il fait vibrer les sens. Au cœur de la montagne ou sur le rivage, la vie est douce. On se laisse bercer par la brise chaude et le bruit léger des feuilles d'olivier au vent. La quiétude habite ici, perdue au milieu de l'humilité et de la beauté.



**Dans l'agence,
l'esprit de famille
est omniprésent. Les
racines, les relations,
la vision, tout est
familial.**

TRIO

Ceux qui ont déjà passé les portes de l'agence le savent, LPT IMMOBILIER c'est en famille. Derrière l'agence, trois femmes, trois sœurs suivent les pas de leurs parents, mais chacune à sa manière. Les trois profils sont différents : l'intelligence émotionnelle, la force pragmatique, et l'esprit créatif cohabitent. Chacun a un rôle bien précis, Séverine gère l'agence, Lucie la développe et Caroline gère son image. Les valeurs permettent d'unir les trois sœurs malgré les contrastes. L'humilité et le respect sont les socles sur lesquels reposent l'éducation des filles, « dans la vie il faut mériter les choses qu'on souhaite et considérer les autres, toujours », les parents l'ont répété des milliers de fois. Aujourd'hui ces deux notions sont ancrées, elles sont devenues des racines solides et profondes. Cet héritage transparait dans leur façon de travailler, il faut écouter le client, le comprendre et donner son maximum pour l'accompagner. Comme en famille, la communication est primordiale, il faut se montrer attentif et mettre du cœur dans l'écoute et la compréhension. Acheter ou vendre un bien est une étape fondamentale de la vie, c'est une mission qu'il ne faut pas prendre à la légère. Séverine et Étienne, son mari, ouvre l'agence chaque matin avec le sourire. D'anciens clients passent boire le café, certains sont des habitués et s'arrêtent à l'agence chaque semaine, après avoir fait les courses. La raison de se lever est là, ceux qui ont déjà passé les portes de l'agence reviennent toujours.

Caroline Cabuy-Santini



AUTHENTICITÉ



MAISON DE MES RÊVES

Notre vision du métier est liée à notre vie de famille et notre histoire. Nous accordons une place prépondérante aux valeurs et aux liens familiaux. Pour nous, c'est le pilier de tout. Et ce n'est par hasard si nous vendons des maisons et des appartements, la maison représente le temple du foyer. Chez soi on partage tous les grands moments de la vie, les joies, les peines, les disputes, les quarts d'heure de folie... Nous savons à quel point il est essentiel d'avoir un abri qui nous ressemble, dans lequel on se sent bien. Nous prenons notre mission très au sérieux, les gens nous accordent leur confiance pour rechercher leur nid. En trouvant le bien idéal, nous sommes garants de leur épanouissement, et ça n'a pas de prix.

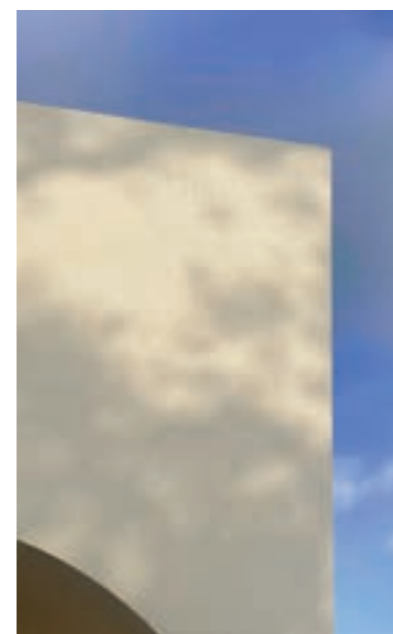
Depuis l'épidémie, les exigences en matière d'habitat se sont précisées. Il y a eu une vraie prise de conscience, les Français veulent prendre soin de leur cocon familial. C'est ce que confirme une étude réalisée par Sofinco et l'Institut de la Maison (IPEA), l'enquête révèle que 11 millions des ménages annoncent vouloir acheter des meubles en 2023. La maison n'est plus qu'un simple lieu transitoire où l'on fait halte pour dormir et se restaurer, c'est un sanctuaire où l'on recharge les batteries.

Mais comment trouver le bien de ses rêves à l'heure de l'inflation, de la pénurie de biens et de la flambée de taux d'intérêt ? Avec cette conjoncture, le rêve semble bien loin de la réalité. En juillet 2023, le journal Capital recensait un prix de vente à 4.186 € / m² en juillet 2023 à Ajaccio. Un indice qui exprime une hausse de 5,7% en un an seulement. Ce même indice examiné sur les trois dernières années révèle une hausse de 22,1%. Les locaux peinent à se loger. Ce phénomène est européen, cette crise touche tous les pays membres de l'Union Européenne. La Banque Centrale Européenne

tente de prendre le taureau par les cornes en agissant sur les taux, Christine Lagarde, présidente de la Banque Centrale Européenne dit « continuer ainsi jusqu'à ce que nous voyions l'inflation revenir à notre cible à moyen terme de 2% ». Une lueur d'espoir qui pourra peut-être redynamiser le rêve de devenir propriétaire.

Dans une période aussi complexe, il est impératif de bien s'entourer et de s'armer de conseils avisés. L'accompagnement d'un courtier peut accompagner favorablement vos démarches et vous permettre de faire les bons choix au bon moment. Même si les conditions ne sont plus aussi favorables qu'il y a quelques années, l'acquisition immobilière n'est pas une chimère. De nombreuses solutions existent pour trouver la clés qui ouvrira la porte de votre maison.

Caroline Cabuy-Santini



ENTRETIEN AVEC SÉVERINE RUBION

Directrice de l'agence LPT IMMOBILIER depuis 7 ans, Séverine gère le quotidien et les relations clients avec passion et bienveillance.



Pouvez-vous vous parler de votre métier ? Était-il une vocation ?

Je suis agent immobilier. J'accompagne des personnes qui souhaitent vendre ou acheter leur bien immobilier. Bien au-delà de la transaction, ma priorité est de créer un lien de confiance avec mes acheteurs et mes vendeurs. Pour moi, cette notion de confiance et de transparence est essentielle pour mener à bien ma mission. Je baigne dans l'immobilier depuis toute petite, alors oui je peux dire que ce fut une vocation. Mon grand-père était promoteur et mon père a également fait carrière dans l'immobilier, c'est vraiment dans notre ADN. Je mets tout en œuvre pour entretenir ma passion du métier et préserver les valeurs qu'on m'a transmises : le respect, l'honnêteté et le sens de l'engagement. Quand on vend ou que l'on achète un bien, ce n'est pas anodin, nous vendons ou achetons une partie de notre histoire. Pour nous, c'est symbolique, nous avons le devoir d'être la hauteur.

LPT, c'est avant tout une histoire de famille. Pouvez-vous nous raconter ?

En effet, comme je le disais précédemment, mon grand-père était promoteur immobilier, mes parents aussi et maintenant mes sœurs et moi marchons sur leurs pas, mais chacune à sa manière. Nous sommes trois sœurs, et c'est ensemble que nous avons créé cette agence. Cette agence est très symbolique pour nous, elle représente l'équilibre de notre famille et notre moyen d'unir nos forces malgré nos différences. Chacun a un rôle bien précis, je gère l'agence, ma sœur Caroline dirige la communication et publicité et Lucie est responsable des actions liées à la promotion immobilière. Mon mari, Étienne, en plus d'être un agent pilier de l'agence produit les visuels : caméra 3D, drone, photographie. Nous sommes tous parfaitement complémentaires, et nous œuvrons pour la même chose : satisfaire notre clientèle et grandir avec les valeurs qu'on nous a inculquées.

Déjà sept ans que cette agence existe. Qu'elle en est l'évolution aujourd'hui, Êtes-vous fier du chemin parcouru ?

Sept ans, ce n'est pas évident. Sachant qu'il y avait déjà de grosses agences sur le marché. Se faire une place en tant que nouvelle agence, ce n'est

jamais évident, mais on nous a tendu la main, on nous a fait confiance et on en est là aujourd'hui. Après vous savez, ce qui fait vraiment la différence c'est le bouche à oreille, quand on travaille avec des clients qui ont les mêmes valeurs les choses sont plus naturelles et plus faciles. Nous sommes encore là aujourd'hui car nous travaillons dans la confiance Certains clients nous ont conseillé leur famille ou amis et la confiance ne cesse de grandir.

Comment s'annonce l'avenir de l'immobilier à Ajaccio ?

Honnêtement, il s'annonce tendu ! Notamment pour les primo accédants. Nous ne sommes pas du tout sur la même configuration qu'avant COVID19. Au niveau des banques, les taux passent à 3,50. Le marché a nettement évolué, nous avons constaté aussi une explosion des prix. Ça va être compliqué et nous le ressentons déjà. Parce qu'on peut faire tout ce que l'on peut, mais si les banques ne suivent pas, c'est difficile... Mais on essaie toujours de trouver des solutions.

Vous n'êtes pas qu'une simple agent immobilière, vous faites beaucoup de conseils...

Un agent immobilier qui n'aime pas faire du conseil, doit changer de métier. Nous accompagnons nos clients de A à Z. Les relations humaines priment avant l'argent dans ce métier. Nous rencontrons de nombreuses problématiques personnelles, les gens se livrent à nous avec confiance, ils nous confient les clés de leur bien, ce n'est pas rien ! Ce métier demande de la douceur, de l'humain et de la ténacité pour trouver une solution à chaque problème.

Comment voyez-vous LPT dans dix ans ?

On aimerait vraiment développer l'immobilier dans le rural. Je suis une petite fille de berger, je sais combien il est important de faire vivre les villages, surtout chez nous. On ne va pas se mentir, l'aspect pécuniaire n'est pas à la hauteur d'une grande maison en bord de plage sur la route des sangui-naires. Mais moi lorsque je vends dans un village, j'ai les frissons. Et pourquoi pas le continent également. Nous avons quelques clients insulaires qui habitent à Paris et qui souhaitent revenir habiter chez eux, en Corse.

Alexia Leonelli

VUES DU CIEL AVEC ÉTIENNE RUBION



PRENDRE DE LA HAUTEUR

Homme clé de l'agence, Étienne jongle avec différentes casquettes. Il conseille les clients, assure les visites, calcule la surface des biens et estime leur prix. C'est également lui qui réalise les prises de vue des maisons et appartements en vente. Cette mission est reliée à une passion : le drone. Quand il se retrouve aux manettes, Étienne laisse aller sa créativité. Les prises de vue aériennes sont fluides, elles offrent une impression de liberté et de voltige que seuls les oiseaux ont la chance de ressentir. Étienne donne de la hauteur à l'immobilier, le client prend du recul sur le bien, il distingue une perspective inédite qu'aucune visite n'est capable de retranscrire. Les images réalisées par un drone permettent également de reconnecter le bien à un environnement. La nature transparait, elle domine. La beauté des prises de vue aériennes coupe le souffle et nous invite à respecter ce qui demeure encore à l'état sauvage.



LES MURS DE VOS SOUVENIRS

Plus que de simples ventes, les biens racontent des histoires. Nous avons tous des souvenirs dans un jardin, quelques anecdotes dans une cuisine ou encore des moments d'introspection dans une chambre. Notre habitat est un refuge dans lequel se construisent nos souvenirs les plus précieux. Nous sommes fiers de vous accompagner dans ce merveilleux projet de vie.





CITÀ

Entre préservation de l'authenticité et quête de modernité, les communes œuvrent pour concilier héritage culturels, traditions et développement. Zoom sur le passé et l'avenir de nos villes et villages.



STÉPHANE SBRAGGIA

MAIRE D'AJACCIO

Stéphane Sbraggia, maire d'Ajaccio, a ouvert les portes de l'Hôtel de Ville à LPT Immobilier pour nous livrer sa vision de la cité de demain. Face à la prise de conscience environnementale et sociétale, quelles actions sont envisagées et engagées par la mairie d'Ajaccio pour répondre à ces nouveaux défis ? Éclairage.





La révision du PLU est proche. Pouvez-vous nous parler de la nouvelle feuille de route d’Ajaccio ?

Nous sommes en train de travailler sur la façon d’anticiper le développement urbain d’une ville dynamique, accueillante et attractive. Depuis 2019, nous avons déjà gagné 3 500 habitants. Avec une telle progression démographique, c’est le moment de faire un point. Plus encore que le PLU qui est un outil réglementaire qui définit les zones de constructibilité et d’aménagement, c’est surtout à travers le Plan d’Aménagement Développement Durable (PADD) qu’il sera possible de poser la vision d’aménagement de la collectivité. Le PADD est le document de référence car c’est lui qui régit l’usage du sol urbain. Dans un contexte où la population est quelque peu traumatisée par les questions d’urbanisation, notamment suite à une période très dense en matière de construction, mais aussi dans un moment de prise de conscience environnementale, il est important que la Ville soit pleinement dans ses missions d’aménageur et retrouve ses prérogatives de puissance publique.

On a beaucoup reproché à la Ville une construction anarchique. Est-ce qu’un nouvel Ajaccio se dessine ? Si oui, à quoi ressemblera-t-il ?

C’est un long processus. Je crois qu’il y a un dialogue à restaurer avec la population pour bien savoir de quoi on parle. Lorsque nous évoquons la densification, il est impératif de

mettre en lumière les enjeux de ce phénomène. Clarifions l’expression qui consiste à dire, on construit la ville sur la ville : aujourd’hui il faut travailler sur les dents creuses* (*l’espace non construit entouré de parcelles bâties) et optimiser l’espace public. C’est d’ailleurs inscrit dans la stratégie du Programme Local de l’Habitat, aujourd’hui la priorité est d’assurer une répartition plus égalitaire sur le territoire. Nous rencontrons une situation très tendue sur le plan du logement social. En effet, sur le territoire communautaire, il y a peu près 4 000 demandes en attente. Donc faut-il arrêter de construire ? La problématique d’accession au logement pour les jeunes actifs est notre priorité. Aujourd’hui notre objectif est de faire revenir les jeunes familles en centre-ville.

Qu’elles sont les priorités aujourd’hui en terme d’urbanisme ? La ville d’Ajaccio peut-elle devenir une ville verte ?

Dans l’Ajaccio de demain il y aura du logement, ce sera l’occasion de poser cet axe stratégique, nous partons sur une feuille blanche, il ne faut pas louper l’occasion. Il y aura du logement social et un travail sur l’accès à du logement pour des familles d’actifs, parce que c’est notre cible, dans une ville qui se veut dynamique. Ensuite, le site du Finosello fera aussi l’objet d’un aménagement au titre d’un écoquartier. Nous avons beaucoup d’exigences en matière de développement durable et de formes urbaines etc. Nous nous contrainsons positivement pour faire en sorte

de partir sur une urbanisation plus saine, plus équitable et plus responsable. Nous parlons du développement, mais il y a aussi l’existant. Un parc immobilier qui est ancien, nous avons déjà opéré des opérations d’amélioration de l’habitat sur les Cannes. Il y a d’autres opérations prévues en cœur de ville car nous avons des logements qui ne sont plus adaptés à la population. Il faut également lutter contre les logements vacants.

Plus largement, quelles sont les actions mises en place pour redynamiser le centre-ville ? Des projets ? un parking verra-t-il le jour ? Une amélioration pour les transports en commun ? Multiplier les lieux de vie comme les parcs ?

Nous ne sommes pas une ville universitaire, mais nous réfléchissons à ce que nous pouvons développer pour donner l’envie de venir s’installer à Ajaccio, investir, se former, etc. Notre ville a une identité forte, patrimoniale, culturelle. Elle a une histoire, un patrimoine qu’il faut valoriser, protéger et développer. Le mémorial est au centre de tous nos projets. A chaque fois que nous faisons un projet, nous n’inventons rien. On dépoussière, on nettoie, on réanime. L’axe culturel est un des axes stratégiques qui est très fort dans notre projet urbain parce que c’est l’occasion de restaurer une identité ajaccienne comme étant un vecteur de développement et d’épanouissement du territoire. Ensuite il y a la question des mobilités bien évidemment. Ajaccio c’est

une ville de quartiers, et les quartiers doivent dialoguer entre eux. Nous avons souvent réduit cette question à un parking, mais il faut également du stationnement résidentiel. Trois projets arrivent en hyper centre : L’acquisition de la galerie Napoléon, la récupération de la Miséricorde, 350 à 400 places de parking avec un système de maillage par navette dans un premier temps. L’objectif est aussi de limiter la voiture pour des enjeux économiques et écologiques. Ainsi nous allons agrandir le parking de la place du Diamant.

Beaucoup de projets sont à venir pour construire la Cité Impériale de demain.

Alexia Leonelli



URBANISATION MAÎTRISÉE

L'habitat doit se penser intelligemment et durablement. Avec une densité qui ne cesse de se développer au fil des années, il faut redoubler d'ingéniosité et d'énergie pour préserver la cohérence architecturale et culturelle de la ville. Aujourd'hui, plus question d'autoriser les constructions anarchiques, la feuille de route est stricte : place à la rénovation. Le parc immobilier de la Cité Impériale doit se réinventer pour répondre aux futurs enjeux climatiques et à l'augmentation de la demande de logements. Avec le développement des préoccupations environnementales, on distingue un réel éveil en matière d'immobilier responsable. De plus en plus de promoteurs et de particuliers choisissent des constructions durables et respectueuses de l'environnement. L'utilisation de matériaux locaux, l'installation de systèmes d'énergie renouvelable et la conception de bâtiments à faible impact environnemental sont désormais fréquents. Cette tendance reflète la volonté de préserver le caractère naturel de l'île et de s'adapter aux nouvelles attentes des acheteurs soucieux de l'environnement.



PATRIMOINE





Guy de Maupassant

HALTE À AJACCIO : QUAND LES GRANDS NOMS SONT DE PASSAGE

Quand on déambule dans la Cité Impériale, nous marchons, sans le savoir, sur les pas de grands hommes qui ont marqué l'Histoire. Penseurs, écrivains, militaires, hommes politiques, nombreux personnages emblématiques ont parcouru les rues d'Ajaccio et ont été inspirés par ses couleurs et son atmosphère chaleureuse.

Plus qu'une halte, Napoléon est né ici en 1769. Ce n'est un secret pour personne, Ajaccio est le berceau de l'Empereur. Même si le personnage divise, il représente un vecteur de rayonnement international. "Au parfum de son maquis, de loin, les yeux fermés je reconnaîtrais la Corse.", au plus haut de sa grandeur, Bonaparte n'a jamais oublié son île. Peut-être que son ambition est née dans les rues de la vieille ville... Qui sait ?

L'écrivain français Guy de Maupassant a voyagé en Corse en 1880 et a visité Ajaccio. Ses impressions du voyage ont été publiées dans son livre «La Vie Errante», où il décrit ses expériences à travers la Corse et d'autres destinations. Il se rendra même à Vico auprès de la famille Arrighi.

Nous l'ignorons, mais beaucoup de nos ponts et structures ont été pensés par Gustave Eiffel. Célèbre pour la Tour Eiffel à Paris, l'ingénieur et architecte se rend en Corse pour construire, entre autres, Le pont Vecchio qui relie Ajaccio - Bastia par voie ferrée.

Prosper Mérimée (1803-1870) : L'écrivain, historien et archéologue français Prosper Mérimée a également visité Ajaccio au XIXe siècle. Il a écrit sur ses voyages en Corse, en se concentrant notamment sur l'histoire et les légendes corses. Il est notamment l'auteur de la célèbre nouvelle «Mateo Falcone».

Figure de la lutte pour l'indépendance de la Corse, Pascal Paoli est lui aussi régulièrement passé par Ajaccio. Homme d'État et militaire il a été un précurseur des idées démocratiques et a exercé une influence significative sur l'évolution politique de l'île.

Si la beauté caractérise Ajaccio, son ADN historique font de la Cité Impériale un bassin de culture et d'inspiration. De grands noms sont déjà passés par ici et de grands noms (celui d'une femme peut-être?) y passeront encore. À suivre...

Caroline Cabuy-Santini





TERROIR



JEAN BIANCUCCI

MAIRE DE CUTTOLI

Notre île n'écrit pas uniquement son histoire dans les villes, c'est même bien plus souvent au village qu'on retrouve l'âme et les valeurs de la Corse. Et si les Corses repeuplaient les villages ? Pari fou ? Peut-être... Mais pas si fou quand on pense aux nouveaux enjeux de notre société et aux nouveaux modes de vie qui tendent à concilier qualité de vie et épanouissement professionnel. Maire de la Commune de Cuttoli, Jean Biancucci partage avec nous les projets de sa commune et nous en dit plus sur la vie à Cuttoli.





Quelles sont vos grandes orientations pour 2023 ?

Nous souhaitons tout d'abord terminer la révision du PLU. Cet objectif est très important et on y travaille tous les jours. Le but est aussi de conforter tout ce que l'on a déjà mis en place. L'année dernière, nous avons par exemple lancé un trail, qui se composait de deux parcours allant jusqu'à 23km avec un dénivelé atteignant les 1300 mètres. Cette année, la deuxième édition aura lieu en espérant que les gens soient au rendez-vous comme l'an passé où nous avons eu la chance de recevoir plus de 200 personnes. Nous avons également des projets routiers et un projet sur la plaine pour favoriser le lien social. Ici, ils vivent un peu trop cloîtrés chez eux à mon goût. Quand ils sortent, ils prennent la voiture et souvent entre voisins, ils ne se rencontrent jamais. Nous avons aussi comme projet d'installer un boudodrome.

Quelles opérations, projets et campagnes proposez-vous pour attirer les jeunes ?

Nous n'avons pas une population forcément très âgée. Nous avons effectivement des personnes âgées mais aussi pas mal de jeunes et c'est très intéressant pour la commune. Notre problématique avec la jeunesse est liée au manque d'attractivité professionnelle de la commune. En effet, en quittant l'Université ils recherchent un travail et le bassin d'emploi se trouve plutôt à Mezzavia ou à Ajaccio, mais pas ici. Néanmoins, si les jeunes ont des projets, nous ferons le maximum pour les aider,

ce qui a déjà été le cas, au même titre que nous sommes prêts à accueillir, mais il faut que l'activité soit encadrée et viable. Nous demandons une définition précise de l'activité, les moyens dont la personne dispose, y compris financiers, etc.

Quelles solutions proposez-vous pour redynamiser votre commune ?

Par rapport à d'autres communes, la nôtre est assez vivante, après nous n'avons pas atteint tous nos objectifs. On peut aller plus loin et faire des choses qui permettent le développement. Il y a des clés, il faut agir. Nous avons pas mal d'entreprises, coutellerie, restaurant, élevage et transformation porcine qui tournent et nous espérons que cela se poursuive et continue de se développer.

Et justement, idéalement quelles sont vos projections sur les dix ans pour Cuttoli ?

Peut-être que je ne serais pas toujours au rendez-vous, mais je pense qu'il va falloir conforter cette notion d'équilibre que nous avons réussi à mettre en place, qui est d'avoir à la fois une population qui habite sur place mais qui a également des activités à Cuttoli. Par exemple, un photographe pourrait totalement s'installer sur Cuttoli. Il peut télétravailler et nous avons la fibre depuis 15 jours. Puis, il faut, sur les propriétés communales créer des conditions qui permettent d'accueillir des gens porteurs de projets. Nous, nous sommes prêts à mouiller la chemise, mais encore une fois, il faut être sérieux. On ne peut pas dire

oui pour faire plaisir. Notre objectif n'est pas seulement de développer le tourisme, mais d'essayer d'avoir un développement agricole. Notre priorité est de permettre aux habitants de retrouver cette sociabilité que l'on avait avant. Je ne me fais pas d'illusion, on ne peut pas revenir en arrière, mais il faut toutes les conditions pour qu'un nouveau lien se crée. Dans dix ans, j'espère qu'il y aura un peu plus d'habitants, 10% de plus, mais pas plus, car nous veillons au grain. Notre PLU est une barrière contre la spéculation immobilière. Je rappelle que la commune est la première de France à avoir voté le statut de résident en 2014, bien avant l'Assemblée de Corse. Nous avons un projet immobilier de 70 logements sur un terrain viabilisé clé en main, cela a été compliqué et par la suite nous avons abandonné car il ne correspondait malheureusement plus au Padduc.

Que mettez-vous en place pour lutter contre l'isolement ? Êtes-vous victime de la désertion médicale ou au contraire êtes-vous suffisamment pourvu en infirmiers et médecins ?

Pour être honnête, nous ne pouvons pas dire que sur la commune, les gens soient isolés. S'ils le sont, c'est que c'est un choix de vie. Nous sommes proches de la ville, nous ne sommes pas perdus dans la montagne. D'ailleurs, un tiers de la population est originaire de la commune, un deuxième tiers, ce sont des personnes qui viennent de l'extérieur mais dont les grands-parents sont d'ici, d'autres viennent

de toute la Corse, et un dernier tiers vient de l'autre côté de la mer. Disons que nous avons encore une population souche qui est encore importante et qui n'est pas isolée. Concernant la désertion médicale, nous n'en sommes pas victimes. Il y a des infirmiers et médecins qui tournent et en bas de la commune il y a un centre médical.

Niveau PLU : quels types de projets immobiliers sont possibles dans votre commune ?

Nous priorisons la maison individuelle, pas d'immeubles en vertical. Le PLU c'est du R+1 et on a un règlement des zones qui est très détaillé. Ce que l'on peut faire et ce que l'on ne peut pas faire. Le PLU est très dense et nous essayons d'être au plus près des textes et conforme à ce qui a été précédemment décidé. Nous aurons un révisé avec une limite, il n'y aura pas d'artificialisation nouvelle, autrement dit, il ne sera pas possible de faire passer un terrain agricole en constructible.

Alexia Leonelli

TRANSMISSION



PAUL CUTTOLI NOTAIRE

Quand on achète ou vend un bien immobilier, il est vivement recommandé de faire appel à un acteur clé de la transaction immobilière : le Notaire. Ce type de transaction nécessite une objectivité totale. En effet, en sa qualité d'officier public le notaire certifie les actes afin d'assurer leur légalité ce qui prémunit les parties de potentiels litiges. Pour que cette phase technique vous paraisse moins floue, votre agence est allée à la rencontre de Maître Paul Cuttoli qui nous a éclairé sur le sujet

Quel est le rôle du notaire dans la transaction immobilière ?

Dans l'accompagnement de l'acquisition d'un bien immobilier, le notaire n'a pratiquement pas de rôle, surtout ici, il n'est pas de tradition de faire de la négociation immobilière. Donc dans le choix du bien, ils sont plutôt accompagnés par des agences immobilières. Le notaire intervient au niveau de l'avant-contrat de vente, ce que l'on appelle la promesse de vente ou le compromis de vente. Je précise qu'il existe plusieurs types de promesse de vente. Cette dernière est tout simplement un contrat entre le vendeur et l'acheteur. Ce contrat est en principe soumis à diverses conditions suspensives.

Votre intervention n'est donc pas obligatoire ?

Non, notre intervention n'est pas obligatoire. Le compromis de vente peut être établi par les parties elles-mêmes ou par l'agent immobilier. Mon conseil : il est toujours préférable de voir un notaire, car



très souvent, les acheteurs n'ont pas conscience des problèmes qu'ils peuvent rencontrer au moment de l'achat d'un bien. Donc je pense que très sincèrement, l'intervention d'un notaire, même si elle n'est pas obligatoire, est fortement souhaitée. Car il est un professionnel du droit des contrats, de l'immobilier, et il connaît toutes les problématiques qui peuvent s'appliquer à l'acquisition ou à la vente d'un bien immobilier.

Pourriez-vous décrire les différentes phases juridiques d'une transaction ?

De manière générale, la transaction s'amorce avec la rédaction de l'avant-contrat qui lie les parties. Ensuite, les parties font elles-mêmes d'éventuelles diligences pour lever les conditions dont elles ont fait état dans le compromis. Par exemple, si mon achat dépend de l'obtention d'un prêt, c'est la partie elle-même qui fait diligence auprès de la banque pour obtenir son prêt. Le notaire lui, pour sa part, continue son travail de vérification et de contrôle des différents éléments d'un acte. Principalement, il s'intéresse à la capacité des parties sur différents plans (juridique, civil, faillite...). Nous étudions également le droit des propriétés des parties. La procédure se conclut par la signature

de l'acte de vente. C'est à ce moment que le vendeur remet les clés à l'acheteur.

En général, en combien de temps devient-on propriétaire ? Entre la première visite et la remise des clés ?

Le délai usuel entre la signature d'une promesse de vente et de la vente définitive est de trois mois. Pourquoi trois mois ? Il peut y avoir différents droits de préemption et la plupart du temps, le délai de réponse est de deux mois. Les délais de rétractation sont de dix jours, à compter de la notification de la promesse de vente. Si c'est une copropriété, il y a un ensemble d'informations à obtenir avant la passation d'avant-contrat.

De nombreuses familles corse sont concernées par l'indivision, pourriez-vous décrire ce régime juridique ?

Il y a deux types d'indivisions : les indivisions contractuelles, celles que nous avons souhaitées nous-mêmes et qui sont liées assez souvent à la situation des personnes qui achètent. Souvent pour avoir une capacité financière suffisante, il faut se mettre à deux pour acquérir, lorsque nous ne nous sommes pas mariés sous un régime de communauté, on achète en indivision. Celles auxquelles vous faisiez probablement allusion en référence à la Corse, il s'agit de la plupart du temps, d'indivisions successorales. Ce sont deux situations assez différentes, même si elles sont comparables.

Peut-on s'extraire d'une indivision et comment ?

Le principe est toujours très simple. C'est l'article 815 du Code civil, « Nul ne peut être contraint à demeurer dans l'indivision et le partage peut toujours être provoqué, à moins qu'il n'y ait été sursis par jugement ou convention ». Mais, de la simplicité du principe à la réalité de la sortie, il y a loin de la coupe aux lèvres. Si cela se fait à l'amiable, c'est toujours très facile. De manière générale, les dossiers ne traînent que lorsqu'il n'y a pas d'accord entre les parties. Du coup, il nous arrive de devoir nous tourner vers un partage judiciaire, nous devons alors saisir le tribunal judiciaire. Cela peut prendre un certain temps.

Vous êtes un témoin direct de l'immobilier en Corse, quel constat faites-vous de l'évolution du secteur depuis ces quatre dernières années ?

Je vais même parler de ces vingt dernières années. L'immobilier insulaire a été soumis à une forte demande, les prix se sont envolés. Cette orientation semble toujours de mise aujourd'hui. Ces dernières semaines, il y a un élément nouveau qui s'ajoute, la hausse des taux d'intérêt, mais dans les études notariales aujourd'hui, on ne le ressent pas encore. L'immobilier en Corse est toujours très demandé. Il arrive que certains quartiers de la ville se rapprochent des fourchettes de prix bas des quartiers Parisiens.

Concernant le rural, pensez-vous que les villages séduisent à nouveau ?

En réalité, les maisons de villages Corse, même parmi les plus reculées, sont achetées par des personnes qui viennent bien souvent du Continent. La clientèle continentale achète des maisons dans des villages Corse, à une 1h30 d'Ajaccio. Les prix dans les villages sont plus attractifs qu'en centre-ville. Encore que, dans certains villages, j'ai constaté une nette évolution des prix à cause de la forte demande. Des villages avec une histoire et un patrimoine culturel sont de plus en plus demandés.

Alexia Leonelli



FORCES INSULAIRES

La Corse regorge de spécificités et de forces vives qui la rendent unique : architecture, traditions, savoir-faire, style de vie, entreprises... D'une région à l'autre des trésors dont seule notre île a le secret se révèlent



COEUR DE PIERRE

Les montagnes jouent un rôle crucial dans la culture corse. Symbole de fierté, elles portent notre identité et notre histoire. Bien plus qu'une culture, nos montagnes nous offrent la vie. Les précipitations s'y accumulent, formant des rivières et des ruisseaux qui alimentent les bassins versants et les zones côtières. La préservation de ces montagnes est donc essentielle pour maintenir un approvisionnement en eau adéquat pour les populations et les écosystèmes de l'île. Dans notre famille ou dans notre entourage, nous avons tous en tête un berger qui parcourait les sommets pour faire pâturer ses chèvres ou ses brebis. Le Pastore est un personnage emblématique de l'île, c'est l'âme de la Corse. Aujourd'hui, l'architecture insulaire rend hommage au berger en mettant à l'honneur la construction en pierre qui rappelle les bergeries d'antan.

ARCHITECTURE, CONSTRUIRE AVEC RAISON

ENTRETIEN AVEC MICHEL DE ROCCA SERRA, ARCHITECTE CHEZ ORMA. CAP SUR UNE CONSTRUCTION PLUS VERTUEUSE



À travers son architecture, chaque territoire raconte son histoire. Michel de Rocca Serra, architecte, nous emmène à la découverte d'une passion qu'il met à contribution pour dynamiser le domaine public rural.

Pourriez-vous vous présenter et nous expliquer votre métier ?

Je suis Michel de Rocca Serra je suis architecte associé dans le cabinet Orma. Nous sommes basés à Corte et intervenons dans toute la Corse.

En tant qu'Architecte observez-vous des spécificités propres à la Corse existe-t-il une architecture ou des architectures corses ?

La Corse est riche en diversité, du nord au sud et de l'est à l'ouest, elle dispose de spécificités propres à ses territoires. L'architecture de chaque région corse s'est constituée en fonction de sa géologie, de son histoire et des usages de ses

habitants. En tant qu'architectes, nous mettons un point d'honneur à assurer la continuité de cette histoire avec cohérence et uniformité afin que l'âme de chaque territoire se conserve dans le temps.

Nous observons une certaine désertification des territoires ruraux et notamment des villages corses, à votre échelle, comment parvenez-vous à dynamiser nos villages ?

Même si notre qualité d'architecte ne nous permet pas d'agir directement sur le dynamisme des villages, nous participons avec beaucoup d'intérêt à la redynamisation des espaces de vie et à la mise en valeur du domaine public rural. Nous avons par exemple travaillé sur l'ensemble des refuges du GR20 avec le parc naturel régional, nous avons réalisé des logements communaux en pin Laricio dans le village de Cristinacce ou encore la réhabilitation et l'extension du groupe scolaire communal de Sotta. Nous pensons qu'en améliorant l'habitat et en assurant la qualité architecturale et la cohérence des constructions

nous permettons, à notre échelle, de valoriser le territoire.

Vous avez réalisé de nombreux ouvrages publics, pourriez-vous nous en dire plus sur les réalisations publiques ?

Comme tout marché public, il faut répondre à un appel d'offres. L'architecte doit d'abord comprendre les attentes de la maîtrise d'ouvrage et les traduire avec minutie et rigueur. Nous devons respecter un cahier des charges strict et apporter notre expertise et notre conseil afin de garantir la réussite du projet. Chaque travail d'aménagement urbain est un défi pour nous, car nous tâchons de préserver la cohérence architecturale et l'envie de modernité.

En votre qualité d'architecte vous êtes régulièrement soumis aux avis de l'ABF, comment vivez-vous cette cohabitation ?

L'Architecte Des Bâtiments de France a pour mission de garantir l'harmonie architecturale, nous n'avons pas le sentiment d'être contraints par cette collaboration. Nous pensons au contraire qu'il est impératif de travailler main dans la main afin de préserver ensemble l'homogénéité et la cohérence architecturale et culturelle d'un lieu.

Nous observons une certaine désertification des territoires ruraux et notamment des villages corses, à votre échelle, comment parvenez-vous à dynamiser nos villages ?

Au-delà du rôle administratif qui consiste à assurer la conformité du projet avec l'ensemble des réglementations ou encore le dépôt du permis de construire, l'architecte dispose d'une expertise précieuse qui permettra d'optimiser la construction et de lui donner du sens. En effet, et notamment avec la conjoncture actuelle, nombreux de nos clients

s'éveillent aux problématiques environnementales, tant sur le plan philosophique qu'économique. Notre rôle consiste ainsi à conjuguer les exigences esthétiques du client avec le bon sens afin d'offrir une construction à la fois belle et vertueuse. Notre agence est elle-même très attentive à ces questions, nous privilégions toujours l'esprit local tant au niveau des matériaux choisis que dans le choix de nos collaborations.

Selon vous, à quoi ressemblera l'architecture de demain ?

J'espère évidemment qu'elle sera plus sensée et cohérente. Paradoxalement, j'espère aussi un ralentissement des constructions. Je pense qu'il faut moins construire, mais mieux. Il faudra être très attentifs à notre façon de construire. J'espère très sincèrement que nous parviendrons, très bientôt, à privilégier la qualité des constructions à la quantité. Si je devais être moins optimiste, je dirais que malheureusement la tendance à la construction anarchique n'est pas encore derrière nous.

Caroline Cabuy-Santini



L'ARCHITECTE DISPOSE D'UNE EXPERTISE PRÉCIEUSE QUI PERMETTRA D'OPTIMISER LA CONSTRUCTION ET DE LUI DONNER DU SENS



Félix Castellani & Emmanuel Romei

LA CONSTRUCTION DANS LE SANG

DANS LE BÂTIMENT DEPUIS 1930, LA FAMILLE CASTELLANI CONTINUE D'ÉCRIRE SON HISTOIRE. ZOOM SUR UNE RECETTE GAGNANTE : RESPECT DES TRADITIONS ET MODERNITÉ

Sur le parking du Centre Commercial Saint-Joseph, on aperçoit parfois une petite 208, elle se gare toujours au même endroit, et ce depuis 64 ans. Félix Castellani, 92 ans, regarde avec précision et rigueur le bâtiment qu'il a érigé avec son frère Jean-Baptiste au siècle dernier. La passion n'a jamais quitté ce grand regard bleu azur. Après toutes ces années, Félix se souvient de chaque étape dans le moindre détail : les premiers moments de labeur dans la scierie de son père, Victor Castellani, l'acquisition de ce terrain marécageux envahi par les moustiques en 1959, la cession d'une partie du terrain à la ville qui deviendra le Mont Thabor, la diversification avec un espace quincaillerie dans les années 80, la réalisation de la résidence Alzo di Sole, l'ouverture de Weldom (actuel Marché aux Affaires) et enfin le passage du négoce en enseigne Big Mat en 1997. Déterminé, sérieux et soucieux de poursuivre ce grand projet qu'il avait imaginé avec son frère, Jean-Baptiste, Félix met tout son cœur dans l'œuvre de sa vie. Aujourd'hui, quand ils regardent le résultat de ce travail acharné, les siens sont fiers du chemin parcouru, «Papi est un exemple de courage, de ténacité et de volonté. Son énergie à 92 ans me rend admiratif. Je suis fier de marcher sur ses pas et j'espère être à la hauteur de ce grand homme» nous confie Emmanuel Romei, un de ses petits enfants qui a repris Big Mat et la gestion locative des Établissement Castellani en 2017. Comme son grand-père, Emmanuel est vif et structuré, son attention est partout et l'erreur est rare. Diplômé d'expertise comptable, Emmanuel a la sens de la gestion, rien n'est laissé au hasard. Profondément attaché aux valeurs familiales, il souhaite préserver ce qu'il lui a été transmis par son grand-père tout en apportant une dimension moderne à ses entreprises. Quand on entre dans ses bureaux, le dépaysement est total, l'espace a un air de Silicon Valley : mur végétal, décoration industrielle, grand open space, cabines de concentration en verrière... Des conditions idéales pour innover ! L'esprit de famille règne, l'ambiance

est conviviale et chaleureuse. Dans l'open space on entend parfois chanter, c'est Michael Castellani qui vient prêter main-forte à son cousin. Michael apporte de la vie et de la gaieté aux journées de travail. Roi de la sociabilité, impossible de se promener avec lui sans qu'il ne s'arrête incessamment pour saluer ses connaissances. Figure emblématique de l'association Tous Pour Chacun, Micka est une vraie mascotte.



Michael Castellani

Si l'histoire perdure, c'est parce que les valeurs ne quittent pas le navire malgré les années qui passent et la volonté d'innover. «On peut avoir la tête tournée vers l'avenir avec des racines ancrées dans notre héritage. Pour ma part, j'ai constamment soif d'aventures nouvelles. Ma priorité est de pérenniser ce que mon grand-père a accompli et de réaliser à mon tour le grand projet de ma vie. Pour que l'histoire continue...», à 37 ans, Emmanuel a de la suite dans les idées et compte poursuivre dans l'univers de la construction mais pas que. Suite de l'histoire Castellani au prochain chapitre...

Alexia Leonelli

DES FLEURS & DES PLANTES POUR DONNER VIE À SON EXTÉRIEUR

RENCONTRE AVEC NICOLAS BOYER, PAYSAGISTE PASSIONNÉ



Nicolas Boyer nous emmène au plus proche des plantes et nous explique l'importance de donner un sens à son extérieur. Entre passion et expertise, le paysagiste partage son sens de l'harmonie et sa volonté d'étendre son marché à travers la vente en ligne.

Vous êtes paysagiste, en quoi consiste votre métier et comment évolue-t-il ?

Depuis peu, nous vendons désormais des jardins en ligne, afin d'avoir une approche un peu plus moderne. Nos clients peuvent commander leur jardin en ligne, sur notre site internet. Dans un second temps, nous transmettons tous les plans techniques pour qu'ils puissent réaliser les plans de plantations, des visuels 3D et tout ce qu'il faut. Le but est d'avoir un vrai projet de vie et d'éviter d'acheter trois plantes à gauche et à droite. Il faut donner un sens à son extérieur. Nous fabriquons égale-

ment des pergolas, des pool house. Ce que nous proposons est très complet.

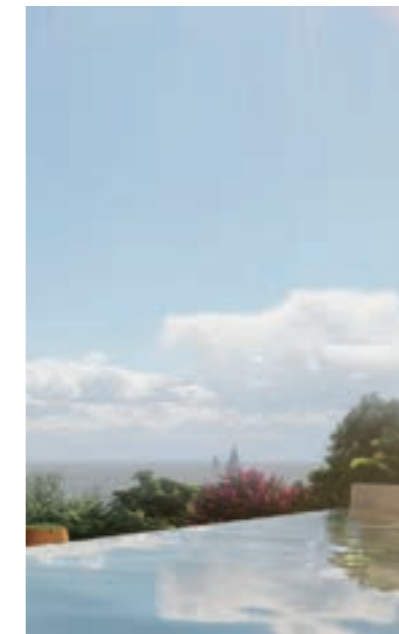
Quel est votre champ de compétence ?

Pour nos clients locaux, nous nous occupons de tout. Du plan à la réalisation du jardin, ils n'auront rien à faire. Après, nous proposons un service online. Nous avons notamment de beaux projets en Belgique, en Allemagne, en Angleterre.

Depuis quand êtes-vous paysagiste ?

Depuis que j'ai 16 ans, je fais ce métier, c'est vraiment une passion. Ce métier a toujours eu du sens pour moi. Planter une graine et la voir pousser m'anime vraiment. La vente de plan en ligne, c'est quelque chose d'assez digital, ça ne fait qu'un an qu'on a réalisé ce projet. Nous sommes suivis par un incubateur de start-up.

Vous êtes un petit peu l'architecte de nos extérieurs...



C'est un peu ça oui ! Nous n'avons pas la mention architecte bien entendu, nous sommes designer. Nous sommes des créateurs.

Ressentez-vous une frilosité concernant ce type d'achat en ligne ?

Au départ, je ne vais pas vous cacher que c'était difficile, parce qu'on ne sait pas toujours ce que l'on va recevoir lorsque l'on commande sur internet. Mais de par notre référence aujourd'hui, nous avons de plus en plus de demandes. Et forcément sur internet, les tarifs sont plus attractifs aussi.

Une idée aussi novatrice que la vôtre a-t-elle trouvé sa place en Corse ?

Il y a une vraie demande ici, mais il y a une vraie demande partout en France. Nous sommes installés en Corse, car j'ai toujours vécu ici. Mais puisque tout est digitalisé, nous n'avons pas de limite de secteurs. Nous travaillons dans n'importe quel endroit tout en restant ici finalement, pas loin de nos collaborations.

Qu'est-ce qui vous anime dans votre métier ?

J'adore quand les plantes arrivent, qu'on commence à tout mettre en place et qu'un endroit prend vie. J'aime être sur le terrain comme j'aime être au bureau à dessiner. Et puis aujourd'hui, nous avons de nouveaux contrats avec le réchauffement climatique. Il faut savoir que la demande du client a beaucoup évolué.

C'est-à-dire ?

De plus en plus de clients, nous avons des clients qui nous demandent des plantes qui tiennent sans eau. Nous essayons aussi d'être plus logique sur

l'arrosage. Il y a une vraie conscience qui commence à évoluer à ce niveau-là. Les demandes sont de plus en plus axées sur l'écologie et j'aime beaucoup cela.

Quel peut être votre lien avec une agence immobilière ?

Nous avons une offre conçue pour les agents immobiliers. Nous sommes d'ailleurs référencés, car nous travaillons avec Maison à vendre diffusée sur M6. Quand l'agent immobilier nous contacte pour un client, nous leur faisons rapidement une proposition et une offre.

Alexia Leonelli





PETIT CAPO

Tu domines le grand horizon. En me promenant sur ta longue plage, je m'abandonne à mes sensations, je laisse la raison derrière la montagne. Le bruit des vagues qui s'étalent sur le sable bercent mon âme, ici tout s'oublie. Au loin, des mouettes survolent un petit mirador en pierres perché sur la roche, ici je me sens libre. Le soleil rejoint la mer, des silhouettes glissent au loin, dressées sur leurs planches et pagaie à la main, elles font corps avec l'eau. La quiétude s'empare de tout. Ici le monde est calme, la vie est douce.



IN CASA VOSTRA

LE CHALLENGER

AUDACE LOCALE

QUAND LE MARCHÉ DE LA LIVRAISON À DOMICILE SE FAIT CHALLENGER PAR UNE ENTREPRISE INSULAIRE

Depuis plus de 6 ans, les livreurs d'In Casa Vostra parcourent la ville qu'il vente, qu'il pleuve ou qu'il neige (et même quand il fait très chaud). La société se distingue de sa concurrence à travers 3 piliers : un esprit local, une ponctualité rigoureuse et un service millimétré. Ce qui compte avant tout chez In Casa Vostra c'est la satisfaction client. Composée de 4 jeunes entrepreneurs insulaires (Emmanuel Romei, Nicolas Gallais, Anthony Nezali et Loic Lastennet) l'entreprise n'a cessé de se développer et d'armer ses services pour améliorer son offre. Un pari pas si évident quand on connaît la force de frappe de leader mondial de la livraison. Face au géant, comment une entreprise insulaire peut-elle lutter ?

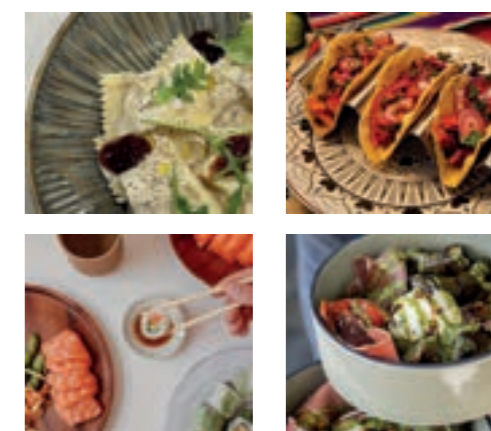
La recette de l'engagement est évidente, c'est un mélange d'authenticité, d'audace et de sens de service. «Aujourd'hui, il ne suffit pas d'être un leader mondial pour réussir à s'implanter sur le marché local, il faut plus que ça. De la sincérité, la volonté de bien faire et surtout l'envie toujours intacte, malgré les années qui passent, de faire plaisir» nous explique Emmanuel Romei, l'un des quatre associés. Allure de franchise, logistique parfaitement paramétrée, processus, In Casa Vostra n'est pas en reste face à l'agressif Uber Eat.

Décidés dès le début de l'aventure à faire preuve d'audace, les associés ont conçu leur propre plateforme sans craindre les écueils du codage. Totalement autonomes dans leur développement numérique, les entrepreneurs ajaccien ont réussi

leur pari fou et continuent de faire grandir leur marque. Aujourd'hui In Casa Vostra s'utilise sur le site internet, mais aussi sur smartphone avec une application disponible sur Appstore et Google-Play.

Après 6 années à parcourir la Cité Impériale, In Casa Vostra pousse les portes de Bastia. La société de livraison à domicile a l'esprit de conquête et espère ne pas s'arrêter là. L'expansion s'envisage à travers la forme juridique de la concession. Aujourd'hui les insulaires motivés et en adéquation avec les valeurs de la marque peuvent eux aussi développer In Casa Vostra dans leur région. Bien plus que le goût des petits plats de vos restaurants préférés, In Casa Vostra a la saveur locale et ça, ça n'a pas de prix.

Alexia Leonelli





ESPRIT DÉCO

Une maison est un temple, c'est un endroit qui nous ressemble et qui nous accueille tel que l'on est. Contemporaine, minimaliste ou bohème, la décoration reflète votre état d'esprit.

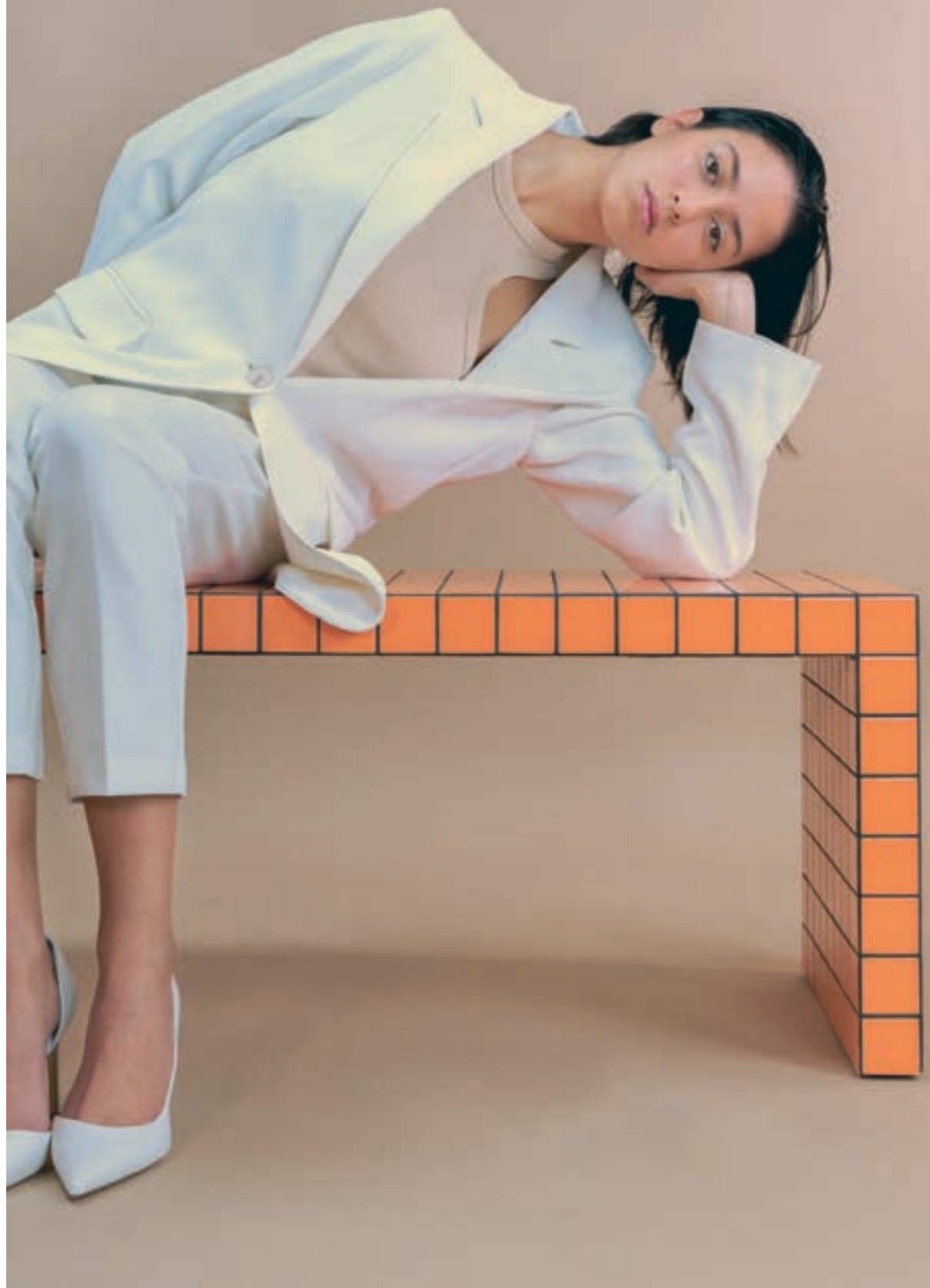


MY HOME

La décoration est un murmure, c'est l'expression de votre imaginaire, le reflet de votre histoire. Sur les murs, sur le sol, dans l'espace, votre empreinte règne, tout ici vous ressemble, tout est à votre image. Quand on entre chez les autres, on ressent ce qu'ils sont. Entrer chez quelqu'un n'est pas anodin, nous entrons en lui. Quelques tableaux sur les murs révèlent la forme de l'esprit, les couleurs des coussins dévoilent le tempérament et la texture des meubles expriment le caractère. Quand il est l'heure de changer la décoration ou de changer de lieu d'habitation c'est que l'esprit lui-même est en changement. Pensez à prendre des photos de vos espaces et de leur évolution, plus tard vous observerez vos propres métamorphoses.

STILE DESIGN

LE MOBILIER SUR-MESURE



COUP DE COEUR

ON CRAQUE POUR LA FABRICATION ARTISANALE, LE DESIGN MINIMALISTE ET LA PERSONNALISATION

Minimaliste, audacieuse et colorée, la marque insulaire Stile Design met la céramique à l'honneur et ose la fabrication de table en grès cérame. Créée par Serge Santunione en 2020, la marque propose des meubles sur-mesure pour toute la maison : table, banc, table basse, console, bureau... Enfin un mobilier qui permet d'exprimer sa personnalité dans sa décoration.

Quelque soit vos goûts en matière de déco, il est possible de composer son mobilier selon son inspiration et ses envies. Les esprits vintages et créatifs seront particulièrement séduits par le mobilier en carreaux 5x5 pour ses accents rétro et vitaminés. Les carreaux apportent instantanément caractère et singularité à l'espace. La personnalisation est poussée jusqu'à la sélection de la couleur des joints, le détail qui fait la différence. Aucun meuble n'est le même, vous laissez votre imagination aux commandes. Les personnalités plus discrètes et sobres seront davantage attirées par l'élégance et la sobriété d'un mobilier uni aux inspirations minérales : terrazzo, marbre, travertin, onyx...

Loin de la standardisation, Stile Design prend le parti de la singularité. Acteur du slow design, la marque espère pousser le consommateur vers un nouveau mode de consommation : le moins, mais mieux. L'artisanat est une garantie de qualité et de durabilité. À contre-courant de la production en série, Serge mise sur une production artisanale

pour assurer la qualité premium de chaque pièce et la possibilité de personnaliser son mobilier.

Le fait main se ressent particulièrement sur les finitions, le mobilier est un bijou qui habille l'intérieur. Les tables, bancs ou bureaux se remarquent, ils s'expriment dans l'espace. Plus qu'un objet purement esthétique, Stile Design est une invitation à la confiance et un moyen de révéler sa personnalité chez soi. En composant son propre mobilier, nous sortons du «moule» de l'usine, on devient unique.

Découverte coup de cœur de l'agence, Stile Design est une marque qui mérite l'attention des amateurs de design et des férus de décoration. De nombreuses nouveautés sont à venir... En attendant ces nouvelles pépites, on vous laisse découvrir l'univers de la marque sur stiledesign.fr.

Caroline Cabuy-Santini



MAISON GABRIEL

LE CONCEPT STORE PÉTILLANT

LPT IMMOBILIER vous emmène sur le cours Napoléon dans concept store Maison Gabriel à Ajaccio. Univers 70', matières minérales, linge de maison haut de gamme, objets vintage, vaisselle extravagante, on ne sait où donner de la tête tant chaque article a son charme. Rencontre avec Jean-Marc et François les créateurs de Maison Gabriel.

Depuis quand existe ce concept store? Et que trouve-t-on dans votre boutique ?

Maison Gabriel a 3 ans et demi maintenant. Nous avons ouvert pour les fêtes de fin d'année 2019. On y trouve une sélection éclectique composée de pièces tendances mixées à des pièces vintage «d'exception» pour créer des univers personnels et singuliers. Ainsi, notre offre est faite de marques de renom telles que Gervasoni, Driade, 101 Copenhagen, Ingo Maurer mais aussi de jeunes créateurs à l'avenir prometteur comme New Works ou HK Living. Ce mélange cohabite au sein de la boutique à travers différentes ambiances, révélant la beauté simple et évidente des pièces. En plus du mobilier et des luminaires, on retrouve une sélection d'objets décoratifs et des articles «lifestyle» comme des parfums de niche, des carnets, de l'édition... Chacun peut y trouver son bonheur!

Ajaccio, qu'est ce qui est particulier chez vous?

Je pense qu'aujourd'hui la clientèle a besoin de vivre des expériences shopping différentes, uniques et immersives. Ce qui nous différencie est peut-être l'ambiance dans laquelle on essaye d'amener notre clientèle, en lui offrant des ambiances évolutives au fil des nouveautés qui arrivent chaque jour. Ce qui nous différencie aussi est très certainement notre terrasse de café associée à la boutique. Deux activités dans un même lieu : c'est tout le principe et l'idée qu'on a d'un concept store. Le client peut alors faire à la fois son shopping et dans le même temps se détendre autour d'un café. Ce qui est particulier, c'est justement cette expérience unique.

Où vous voyez-vous dans dix ans?

C'est un peu dur à dire... Le temps passe très vite et on est plein de projets. Souhaitons simplement longue vie à Maison Gabriel et n'hésitez pas à suivre l'actualité sur Instagram @maisongabrielajaccio

Alexia Leonelli

Maison Gabriel a su se démarquer et devenir un lieu incontournable de la déco à



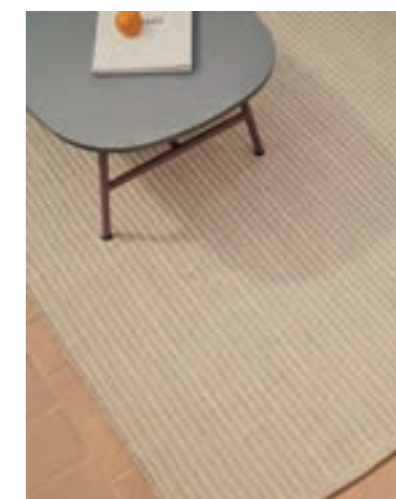
KAVE HOME

OLIVIER LUCCIONI



BIENVENUE CHEZ KAVE HOME

Votre agence vous emmène à la découverte de l'enseigne catalane Kave Home. Rencontre avec Olivier Luccioni qui nous en dit plus sur l'enseigne qu'il a lancé récemment à Ajaccio.



Pourquoi avoir ouvert Kave Home ici, à Ajaccio?

Notre famille étant dans l'ameublement depuis plus de 35 ans, initialement surtout pour les professionnels, c'est tout naturellement que nous avons réfléchi à la meilleure réponse à apporter à une demande croissante des clients pour le mobilier d'habitation et la décoration. Ayant toujours souhaité proposer des produits de qualité, le choix de l'enseigne Kave Home s'est imposé comme une évidence, car ce sont des produits durables, au design original, à des tarifs accessibles et sur des délais particulièrement rapides, a fortiori pour la Corse.

Que trouve-t-on dans votre magasin ?

Tout pour meubler ou décorer l'intérieur et l'extérieur de sa maison, de son appartement, voire de son établissement professionnel : canapés, chaises, tables, salons d'extérieur, luminaires, literie, tapis... Avec un soin tout particulier pour le sourcing écoresponsable des matériaux et la mise en avant du savoir-faire dans le travail du bois notamment, avec par exemple des canapés fabriqués chez Kave Home en Espagne et permettant donc un service de personnalisation de tissus et coloris. L'idée est vraiment de pouvoir venir trouver son coup de cœur chez nous pour compléter son intérieur, mais également de proposer un aménagement global à des clients qui souhaitent un projet « clé en main » incluant conseil, livraison et montage-installation. Bien entendu, pour rester dans l'esprit « Kave Cares », nos prestations incluent le fait de recycler les emballages.

Quelles sont les produits favoris de votre clientèle?

Nos best-sellers du moment sont assurément la chaise NINA, la table ALAIA en Acacia Massif, et le canapé BLOK, particulièrement les versions en velours côtelé. Des produits à venir découvrir, toucher et essayer en magasin.

Comment la marque a-t-elle été accueillie par les Ajacciens ?

Nous avons beaucoup de clients qui nous disent en découvrant le magasin « vous avez vraiment des choses que l'on ne voit pas ailleurs ». Bien sûr, il est toujours compliqué de répondre à 100% des demandes, mais globalement, nous arrivons à satisfaire la grande majorité des recherches clients. Il est plaisant d'avoir des retours très positifs de la part des clients, tant sur l'offre originale et variée que sur le rapport qualité/prix de nos collections. C'est un magasin qui ne demande qu'à être découvert ou redécouvert au gré de nos nouvelles collections.

Avez-vous d'autres projets ?

Dans l'immédiat, la priorité est d'accompagner le lancement d'un magasin encore jeune, mais très prometteur grâce à son positionnement assez unique. Les insulaires de la Corse entière nous contactent pour passer des commandes, parfois même à distance, afin de commander leurs produits Kave Home tout en faisant travailler le Commerce local. Ce soutien nous encourage à envisager l'ouverture de magasins Kave Home supplémentaires sur la Corse afin d'être toujours plus à proximité de celles et ceux qui souhaitent découvrir cette très belle marque.

Alexia Leonelli

SHOPPING LIST

L'agence vous propose sa sélection coup de cœur pour une déco minérale et minimaliste.



LE TAPIS XXL BLANC À RELIEF
Westwing - 479€



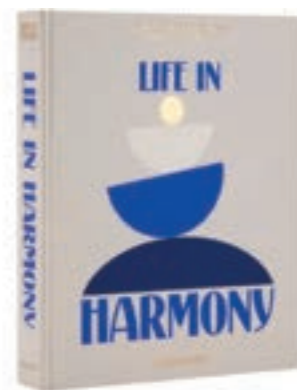
BOUGIE FIGUIER
DYPTIQUE - 65 €



COUSSIN COLORÉ
Maisons du Monde - 29,99 €



LE FAUTEUIL EN LAINE
Maisons du Monde - 329€



LIVRE LIFE IN HARMONY
Kulina.fr - 49,99€



CORSE - PETIT ATLAS HÉDONISTE
35€



AFFICHE DÉCORATIVE
JUNIQUE- 7,19 €



TABLE BASSE NEIGE
STILE DESIGN - 2 310 €



VASE BLEU POUDRÉ
Maisons du Monde - 19,41 €



LAMPE HKLIVING
219 €



TAKE CARE

Pour se sentir bien dans son corps et dans son environnement il est impératif de se soucier de ses achats. Rencontres avec des créateurs insulaires au petit soin.

HOSANE

PRODUITS POUR LA MAISON



Un esprit sain, dans un corps sain, dans une maison saine : voilà une expression que la marque Hosane aurait pu revisiter. Cette enseigne Corse à la coquette apparence produit de la lessive, des savons détachants, du vinaigre ménager... Et d'autres produits pour prendre soin de son chez soi. Votre agence est allée à la rencontre d'Émilie & Flavie les créatrices d'Hosane

Pourquoi avoir conçu et commercialisé des produits ménagers naturels et sains ?

Flavie : Nous sommes partis d'un constat qui nous a surpris. L'air intérieur est huit fois plus pollué que l'air extérieur. Plusieurs études démontrent que cela peut venir des produits que l'on utilise. Alors justement on s'est dit qu'on prenait soin de nous, qu'on faisait attention à ce que l'on mangeait etc, et au final, notre intérieur, le lieu où l'on vit était entretenu par des produits qui n'étaient pas bons ni pour la santé ni pour l'environnement parfois. Donc l'idée de prendre soin de sa maison et donc de continuer de prendre soin de soi.

Comment est née Hosane et comment la marque s'est-elle développée ?

On a mis un peu de temps à le penser, mais la mise en œuvre a été compliquée, car nous avons eu de gros aléas. Nous avons travaillé avec un laboratoire spécialisé dans le naturel et le bio depuis plus de soixante ans. Nous avons mis plus d'un an de recherches sur nos formules et 15 jours avant la production, le laboratoire a brûlé. Ils ont donc rompu notre contrat pour cas de forces majeure car ils ne pouvaient plus produire... Nous n'étions pas propriétaires des formules même si nous avions une exclusivité. Donc il a fallu attendre janvier 2022 pour repartir avec de nouveaux partenaires et on a lancé en fin d'année 2022. Donc deux ans, avec une année perdue.

Aujourd'hui, face à une forte concurrence, comment vous démarquez-vous ?

Dans les grandes surfaces, aujourd'hui, nous ne trouvons pas de produits réellement sains. Hosane est transparent sur la composition des produits. Nous les affichons, ils sont certifiés ecocerts, ce qui rassure l'utilisateur.

Travailler des produits locaux, une évidence ?

La fabrication française était une priorité et nous souhaitons être identitaire sur nos fragrances. D'où l'utilisation de la myrte et la clémentine. L'objectif était que ce soit symbolique chez nous et qu'il y ait des vertus sur la santé en même temps. Nous avons essayé à chaque fois de penser à tout et d'allier plusieurs paramètres.

Avez-vous d'autres projets aujourd'hui ? Quelle est votre vision pour demain ?

Il manque encore quelques produits pour la maison. C'est donc notre priorité aujourd'hui. Nous allons nous orienter vers l'hygiène corporelle, les soins lavants, les produits du quotidien. Mais ces types de produits nécessitent davantage de temps de recherches, de développement, et de phases de tests. Donc c'est en cours, mais pas pour demain !

Alexia Leonelli

ISULA PARFUMS

EFFLUVES MÉDITERRANÉENS



Pouvez-vous nous raconter l'histoire d'Isula Parfum ?

Stéphanie Romagnoli : Nous avons créé cette société avec ma maman en 2007. J'ai toujours été très intéressée par les fleurs, la nature Corse et j'ai eu la chance de beaucoup voyager, donc avec ma mère on a voulu créer une marque qui nous ressemble et qui soit basé sur les voyages que l'on avait fait et sur les bases insulaires qui nous pré-définies. C'est aussi un hommage à mon papa, aux longues promenades dans le maquis que l'on a fait ensemble. Au départ nous travaillions avec un parfumeur sur le Continent, on lui envoyait nos extraits insulaires et il créait le parfum. Je n'étais pas parfumeur, je ne le suis devenu que par la suite, parce que je suis partie me former sur le Continent, du côté de Grasse. C'est là que j'ai connu mon associé Paolo, qui lui s'occupait plus de la partie marketing et développement avant de se former à son tour à la parfumerie. Désormais nous faisons tout nous-même.

Tous les produits que vous utilisez sont locaux ?

Nous essayons au maximum de travailler les produits locaux, tel que la châtaigne, la clémentine, l'immortelle, les agrumes, l'huile d'olive, le ciste, la myrte et un tas d'autres essences. Néanmoins, il y a des produits comme par exemple la coco, ou la fleur de tiaré nous n'en trouvons pas en Corse, donc nous la prenons ailleurs. Mais nous rajoutons toujours un de nos produits pour qu'il y ait la pâte insulaire.

Peut-on dire aujourd'hui que vous êtes une marque internationale ?

Non pas encore, mais nous sommes en train de nous développer à l'export. Nous sommes à New-York dans des concepts store, par exemple. Nous devrions si tout va bien en ouvrir un à Boston. Et puis nous sommes en Europe : Italie, Angleterre, Espagne, etc. Nous avons aussi bien développé le Continent également. Alors évidemment que la Corse est notre ADN, c'est notre cible principale et encore aujourd'hui, mais avoir des points de ventes ailleurs c'est toujours mieux. Nous avons aussi obtenu le prix de produits naturels de l'année à Dubaï.

Avez-vous d'autres projets pour la suite ? Peut-être une nouvelle gamme ?

Normalement, une nouvelle eau de toilette qui va sortir d'ici quelques jours... Nous avons trois eaux de parfums qui devraient également voir le jour. Une sera un peu plus masculine à base de cuir. Une autre fragrance plus sucrée et une autre plus solaire.



ÉQUILIBRE



CHEZ JAVOTTE

LA BOUTIQUE POÉTIQUE

JAVOTTE, LA PASSION D'ANTONIA

Du yoga aux vêtements, en passant par la création de sacs à main, Antonia, fondatrice de Chez Javotte, a su se démarquer et se faire connaître à Ajaccio. Aujourd'hui sa marque tend à se développer au-delà des frontières de la Cité Impériale pour conquérir la Corse entière et au-delà ! Bienvenue chez Javotte, au rendez-vous : ambiance chaleureuse et état d'esprit curieux...



Quelle est l'histoire de cette boutique ?

J'ai toujours aimé fréquenter les magasins parce que ma tante avait Toti quand j'étais plus jeune. Ce n'était pas des vêtements, mais plutôt une boutique très conviviale. Les gens restaient papoter, partager. Chez Toti, c'était une ambiance, c'était très coloré, ma tante faisait beaucoup de choses à la main. Il y avait beaucoup de cadeaux, de petites choses à offrir à des prix corrects. Et quand j'ai voulu créer Chez Javotte, j'avais Toti dans la tête. Dans le premier Chez Javotte que j'ai ouvert dans la vieille ville, il y avait vraiment ce côté convivial : les gens s'installent, je leur sers le thé, on discute. Je conseille du CBD que j'ai créé moi-même. Des pierres pour les énergies, il y a toujours des petits cadeaux, comme les albums photos, etc. Et maintenant, j'ai voulu monter en gamme. C'est pour cela que je vends aussi des vêtements, des choses particulières, singulières, de qualités. Ce que je vends c'est fait à la main, éco responsable. Il ne faut pas que ce soit juste beau, je veux que ça raconte une histoire, que ça me ressemble, qu'il y est un vrai côté écolo. Par exemple, les draps que je propose, nous les faisons nous-même à la main.

Pourquoi Chez Javotte ?

Alors c'est très drôle parce que Javotte était une des méchantes sœurs dans Cendrillon. J'étais pas aussi calme jeune, j'étais même une petite peste et dans ma famille on me surnommait Javotte. Et quand j'ai cherché un nom pour la boutique avec ma sœur et ma mère, on s'est dit pourquoi pas Javotte, ça nous a amusé, et le Chez c'est vraiment parce que je voulais pas qu'un magasin, mais une ambiance singulière, un lieu de vie.

Une simple boutique qui est devenue une marque...

C'est vrai. Ça s'est même fait rapidement puisque en moins d'un an j'ai déposé la marque Chez Javotte. J'ai fait des joggings, des casquettes, et ça a pris. D'ailleurs, c'est rigolo quand tu croises des gens avec ton jogging. Les paniers de plages ont été appréciés surtout par les petites jeunes. Il y a une vraie communauté autour de cette marque et c'est très gratifiant.

Maison Circé, votre nouveau bébé... Un peu particulier puisqu'il s'agit du CBD...

En fait, je vendais du CBD en huile à la boutique. J'avais des clients angoissés ou malades avec des douleurs qui étaient satisfaits d'utiliser du CBD. J'aime bien savoir ce que je vends aux gens, alors j'ai voulu fabriquer le mien.

Comment vous avez-vous procédé ?

J'ai fait une formation pour commencer. J'ai trouvé des producteurs en France, dans une petite ferme, j'ai associé le tout à des huiles essentielles Corse. Ça me tenait à cœur que tout soit fait en Méditerranée. Et Circé, parce que la mythologie, c'est une femme qui est envoyée sur une île car elle est punie et pour se protéger elle fait des potions à l'aide des plantes qui poussent autour d'elle. Pour ce qui est du packaging, je voulais vraiment quelque chose d'accessible, de classe et pas le truc grossier avec la feuille de cannabis à la Bob Marley. J'imaginai vraiment la femme de 60 ans au Bon marché à Paris. Et c'est le but, que Maison Circé se trouve partout.

Antonia a su conjuguer l'esthétisme, l'originalité et la convivialité pour créer un concept hors-normes.

Alexia Leonelli



RESSENTI

Lire entre les lignes et interpréter les signes de la vie, voilà le quotidien de Delphine Raimondi. C'est avec douceur et bienveillance que la jeune numérologue nous éclaire sur les spécificités de son métier et sur l'importance d'adopter un regard curieux sur l'ésotérisme et sur l'extralucidité. Loin de la caricature de la médium, Delphine nous invite dans un monde d'énergies et de vibrations avec simplicité et pédagogie.

DELPHINE RAIMONDI ✨

MESSAGÈRE DES ÉTOILES ✨ ✨

Pouvez-vous nous parler de votre métier plus en profondeur ?

J'ai plusieurs cordes à mon arc : Je suis numérologue, voyante, médium, magnétiseuse et dans la communication animale. J'étudie votre thème de numérologie et déchiffre votre date de naissance à travers la science des nombres qui donnent des informations d'une grande profondeur souvent très précise votre identité. La cartomancie, m'aide à voir des choses, des prédictions concernant votre avenir... Il m'arrive souvent de le faire sans le support de divination. La communication animale, a pour but de transmettre des messages au sujet de ressentis physiques et des sensations émotionnelles pour régler un problème et apporter une solution. Il m'arrive à titre gracieux, de retrouver un animal disparu parfois à un endroit précis sur la carte, en donnant les détails du lieu afin que l'animal puisse être retrouvé. Et enfin, le soin énergétique avec mon magnétisme "L'Ochju" qui signifie le mauvais oeil en Corse. Je nettoie vos énergies néfastes et vous remet en alignement votre champ énergétique. C'est une nouvelle prestation que j'ai revisitée pour 2023 et que tout le monde adore, j'ai des retours magiques.

Qu'est-ce qui t'a conduit aujourd'hui à exercer en tant que numérologue ?

Après des années de recherches, des expériences dans mon parcours de vie, j'ai fini par trouver ce qui fait vibrer mon âme : aider, transmettre, partager et trouver des solutions. J'ai découvert la numérologie, la science des nombres par Pythagore, un de mes mentors mathématicien et philosophe. Cet outil a changé ma vie. La numérologie est la première porte qui m'a conduit comme une révélation et ne m'a plus jamais quittée ! C'est devenu une évidence, j'ai toujours été très connectée par la vibration des chiffres. J'ai depuis été formée par une numérologue et certifiée en numérologie.

Quelle est l'importance des chiffres dans cette pratique avec la numérologie ?

Depuis plusieurs millénaires, l'Homme a compris que l'univers n'était que mathématique. L'univers tout entier peut s'expliquer grâce aux

maths et il est donc une tentative comme une autre de comprendre le monde et de se comprendre. Comme le disait Pythagore : "Les nombres gouvernent le monde" et «Les nombres sont la mesure de toute chose».

Quelle est la différence entre une voyante et un médium ?

C'est une très bonne question car nous avons tendance d'emblée à associer ces deux appellations et en effet il existe bien des différences entre un médium et un voyant. Un voyant est celui qui pratique la divination avec un support: la cartomancie, le tarologie, l'oracle. Il peut entendre des messages dans son esprit et est également capable de clairsentience, la capacité de ressentir les bonnes et les mauvaises énergies. La médiumnité est davantage un don de naissance ou très souvent une capacité qui née après un accident de la vie, un canal s'ouvre. Son seul outil est son esprit, il peut entrer en contact avec le monde des défunts ou de l'invisible. La seule différence avec le voyant c'est qu'il n'a pas de support de divination. Pour mieux comprendre les particularités des médiums, il faut tout simplement revenir sur l'étymologie du mot médium qui est un mot latin signifiant « intermédiaire » ou « milieu » ou « canal ».

Quelles sont vos plus grandes réalisations ?

De pouvoir trouver ou ramener un animal est une des plus belles choses que je puisse faire dans ma vie et de vous apporter des preuves que tout est possible et c'est très énergivore quand je le fais. La clairaudience, cette voix féminine qui me souffle des mots, des avertissements et des pré-noms qui viennent de nulle part dans mes oreilles lors de mes séances. C'est un mystère parce que j'ai une surdité profonde, je suis malentendante et cette voix douce qui a du sens est devenue mon mentor. Les signes de l'Univers pour éveiller les consciences, comme une heure miroir, une plume, le plus souvent ce sont des cœurs, ma marque de fabrique, très souvent après avoir échangé avec moi, une pensée envers moi ou après une consultation, un cœur apparaîtrait dans votre vie dans un futur proche.

numérologie

Quel est le meilleur mois pour s'investir dans l'immobilier en 2023 et quand je dois m'investir selon l'année personnelle ?

Les meilleurs mois pour investir dans l'immobilier en 2023 et les vibrations mensuelles qui vont avec. Selon mon expertise et la numérologie sont les mois de : Mars, Juin, Juillet, Août, Octobre et Décembre.

Comment calculer son année personnelle en numérologie pour mieux s'investir dans l'immobilier ?

Le calcul de l'année personnelle se fait en additionnant son jour de naissance, son mois de naissance et l'année en cours.

Il faut ensuite réduire le résultat autant de fois que nécessaire pour avoir un nombre compris entre 1 et 9.

Par exemple, pour calculer l'année personnelle si l'on est né le 14 septembre et on rajoute 2023, il faut faire :

$$1 + 4 + 9 + 2 + 0 + 2 + 3 = 21$$

On obtient alors 21, un nombre qui sera réduit à $2 + 1 = 3$.

Ainsi, en 2023, l'année personnelle d'une personne née le 14 septembre est le nombre 3.

Quelle est la vôtre ? à vos calculs !

ANNÉE PERSONNELLE 1 : C'est l'année des nouveaux départs et des changements majeurs dans votre vie. Pourquoi ne pas se lancer dans un nouveau projet ? Les énergies puissantes vous accompagneront pour acquérir le bien de vos rêves.

ANNÉE PERSONNELLE 2 : C'est une année où vous choisissez un rythme plus lent que le précédent car il y a un contretemps et un imprévu, possibilité de faire quelques économies pour mieux s'investir pour 2024 avec votre année personnelle 3.

ANNÉE PERSONNELLE 3 : C'est l'agent immobilier qui va être gagnant, car il vous vendra un des biens les plus chers de l'année, et vous serez le plus gros dépensier ! On se fait plaisir qu'une fois dans sa vie ... n'est ce pas ?

ANNÉE PERSONNELLE 4 : C'est une année ambivalente soit c'est positive ou soit c'est négatif pour s'investir, car il y aura des petites contraintes pour les travaux à faire et un retard dans le déroulement.

ANNÉE PERSONNELLE 5 : C'est un coup de chance pour trouver la perle rare, un bel investissement vous attend pour agrandir votre patrimoine.

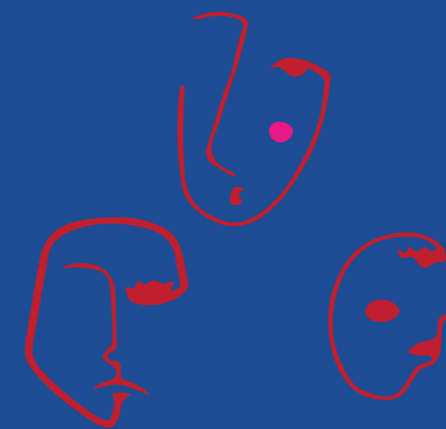
ANNÉE PERSONNELLE 6 : C'est la meilleure année pour acheter ou vendre un bien immobilier, car la vibration du nombre 6 est la meilleure pour réaliser les grands placements financiers dans un foyer.

ANNÉE PERSONNELLE 7 : L'année 7 est un bilan de pause et d'introspection, j'achète ou pas ? Une remise en question ou bien la négociation est longue. À vous de voir !

ANNÉE PERSONNELLE 8 : C'est l'année de la récolte où vous pouvez avoir une rentrée d'argent inattendue et faites en bon usage pour en faire des bénéfices.

ANNÉE PERSONNELLE 9 : C'est la fin d'un cycle de 9 ans en numérologie et il est conseillé de ne pas s'investir. Prenez plutôt des vacances et attendez l'année 1 en 2024.





CRÉATIVITÉ

Pour se sentir bien dans son corps et dans son environnement il est impératif de se soucier de ses achats.
Rencontres avec des créateurs insulaires au petit soin.



LA PASSION

OFFRIR DE L'ÉMOTION, FAIRE VIBRER, RACONTER DE BELLES HISTOIRES, RENCONTRE AVEC EIKON AGENCY

« Plus que de la satisfaction, nous cherchons le coup de foudre, le coup de cœur, le béguin, la passion... Comme un premier amour dont on se souvient pour la vie, comme une expérience intense qui marque l'existence, nous voulons faire vibrer notre auditoire, nous voulons transporter nos spectateurs, nous voulons marquer les esprits. Chaque univers créé, chaque stratégie construite, chaque film réalisé est une frénésie palpitante qui anime nos esprits et une aventure humaine qui donne un sens à notre quotidien. Nous avons choisi de vivre dans l'imprévu, dans la surprise et dans le renouveau, et c'est précisément ici qu'est notre place. Idées lunaires, tête dans les nuages et pieds sur terre, nous allons là où la créativité nous mène, là où l'audace nous porte. Nous existons pour créer, chercher et diffuser l'émotion, car c'est elle qui nous rend humain et c'est elle qui nous lie.

Chaque jour, de nouveaux projets se bousculent dans nos têtes. Ce n'est pas toujours facile d'être créatif, nous vivons dans la lune et il faut réussir à garder les pieds sur terre. Eikon Agency a bientôt 4 ans, ces premières années d'existence nous ont permis de nous comprendre et de savoir ce que nous souhaitons pour l'avenir. La création de messages forts et d'idées créatives est notre force, nous réalisons chaque contenu avec la volonté de transmettre quelque chose, un sentiment, une réflexion, un conclusion. Ces années d'expérience nous permettent aujourd'hui de placer la créativité au cœur de nos engagements et de nos

priorités. Raconter des histoires qui animent l'intérêt des spectateurs et des lecteurs est un travail de longue haleine qui demande beaucoup d'imagination et de rigueur. Nous, les créatifs, devons constamment jongler entre fantaisie et discipline, il faut savoir être fou, mais raisonné. Ce savant mélange n'est pas toujours simple et réussi, nous sommes dans l'expérience constante. Aujourd'hui nous continuons de grandir à notre rythme en tâchant de venir à bout de nos ambitions. J'espère que cet ouvrage vous aura touché, il a été réalisé avec passion.»

Caroline Cabuy Santini





VOUS VENDEZ OU CHERCHEZ UN BIEN ?

CONTACTEZ-NOUS :

04 95 10 10 16 / 06 77 90 92 05 / 06 85 39 91 46

severine@lptimmobilier.fr

lptimmobilier.fr

