

LE FIGARO MAGAZINE

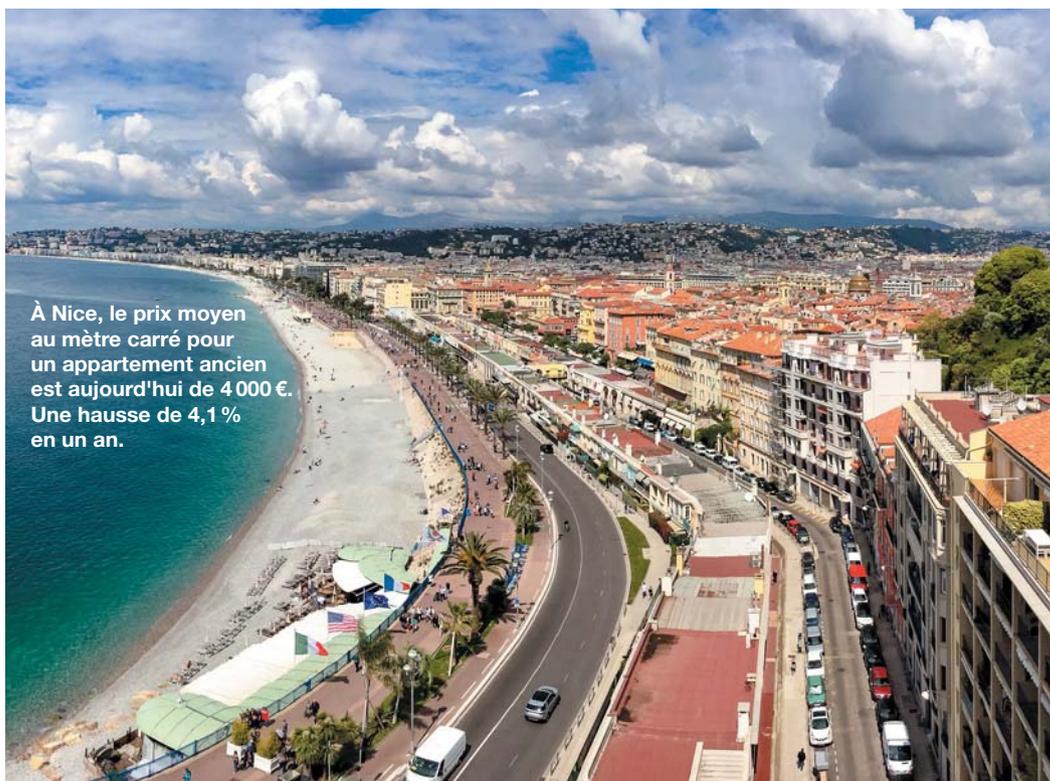
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

SPÉCIAL IMMOBILIER

ESSOR DU TÉLÉTRAVAIL,
PÉNURIE DANS LE NEUF,
EMBALLEMENT
AUTOUR DES MAISONS...
LE MARCHÉ SE RÉINVENTE

Édition réalisée par Intelligence Média. www.intelligence-media.fr - Tél. : 05.62.16.74.00. ■ Directeur : Paul Nahon ■ Directrice adjointe : Karine Nebout

■ Publicité : Virginie Beyrand, Laurence Montifret, Virginie Fabre, Mariannick Cariou ■ Coordination éditoriale : Audrey Grosclaude Publishing ■ Rédaction : Alexie Valois et Muriel Gauthier.



À Nice, le prix moyen au mètre carré pour un appartement ancien est aujourd'hui de 4 000 €. Une hausse de 4,1 % en un an.

EN QUÊTE D'ESPACE ET D'EXTÉRIEURS

Depuis un an, la pandémie bouleverse le marché de l'immobilier. Celui-ci se tend, avec moins de logements neufs mis en vente, et une forte demande pour les maisons et appartements disposant d'un extérieur.

Par Alexie Valois

« **L**a pierre comme valeur refuge du capital familial est une réalité que nous avons physiquement touché du doigt ces derniers mois. Au printemps 2020, en sortie de confinement, de nombreux particuliers se sont tournés vers des biens de

moins de 200 000 €, qui sont partis comme des petits pains », indique Didier Bertrand, représentant dans les Bouches-du-Rhône de la Fédération nationale des agents immobiliers. L'investissement locatif est une option intéressante. « À Nice, les investisseurs recherchent surtout des 2 pièces, littoral ou colline, avec un extérieur ou une vue dégagée. Ils paient comptant », explique Renaud Dalbera, responsable de l'Union des Syndicats Immobiliers

pour les Alpes Maritimes. Il a par exemple vendu 119 000 € un studio de 25 m² sur la Basse Corniche. En une semaine, trois offres de rachat lui avaient été proposées. Avant de conclure ce type d'investissement, il ne faut surtout pas omettre de prendre contact avec le syndic de l'immeuble. Malgré les votes par correspondance organisés dans les copropriétés, certains travaux accusent en effet plusieurs mois de retard. →

NE PAS ACHETER UN BIEN SUR INTERNET SANS LE VISITER

Ne signez qu'après vous être renseigné sur l'entretien du bâti, les devis, les procédures en cours, et surtout après avoir effectué une vraie visite physique.

L'on n'achète pas un bien sur internet comme un livre, en quelques clics ! Pourtant, la tentation est grande au regard des solutions technologiques existantes. Beaucoup d'agences réalisent par exemple des aperçus à 360°. D'autres, comme la start-up marseillaise WeLoge, n'hésitent pas à meubler des biens virtuellement quand ils sont vides, afin d'aider l'acheteur à se projeter. Les visites digitalisées ont permis aux acheteurs, vendeurs et agents de gagner du temps. « *Cela nous évite les déplacements inutiles. Les personnes étant sérieusement intéressées, et venant avec une proposition, visitent ensuite physiquement* », explique Jean-Luc Lieutaud, responsable du pôle Sud de l'Union des Syndicats Immobiliers. Pour autant, le pré-choix en ligne ne remplace pas la nécessité de valider sa décision sur place.

DES RÉSIDENCES SEMI-PRINCIPALES

Après 45 jours de fermeture, les agences ont également vu arriver en nombre ceux qui souhaitaient changer de logement, voire de lieu de vie. Quand toutes les personnes du foyer sont confinées ensemble, 24 heures/24, l'espace dans la résidence principale devient vital. Télétravailler à plusieurs dans le salon est supportable à court terme, mais beaucoup sont venus exprimer « *leur besoin d'un espace de travail, d'une pièce supplémentaire permettant de s'isoler* », poursuit l'agent immobilier marseillais Didier Bertrand. *Les grands appartements familiaux du centre-ville de Marseille qui ne trouvaient plus preneurs, intéressent ceux qui veulent accueillir chez eux leurs parents, ou ceux qui font le pari d'investir dans le coliving étudiant* ». —>

LES PRIX DES NOTAIRES EN RÉGION PACA

COMMUNES	Appartements anciens		Maisons anciennes		Appartements neufs	
	prix au m ²	évol. 1 an	prix de vente	évol. 1 an	prix au m ²	évol. 1 an
ALPES DE HAUTE-PROVENCE						
Manosque	1 540 €	2,6%	203 500 €	-14,5%		
Oraison			192 800 €	-9,3%		
Sisteron			170 000 €			
HAUTES-ALPES						
Briançon	2 020 €	-4,2%				
Gap	1 890 €	0,5%	280 400 €	9,9%	3 380 €	10,1%
Vars	3 050 €	4,8%				
ALPES-MARITIMES						
Antibes	4 190 €	2,0%	545 000 €	-0,6%	7 300 €	
Beaulieu-sur-Mer	6 270 €	16,0%				
Beausoleil	5 560 €	-2,5%			8 860 €	8,5%
Biot			600 000 €	-4,8%		
Cagnes-sur-Mer	3 940 €	2,7%	478 000 €	7,9%	5 280 €	-4,1%
Cannes	4 620 €	3,5%	452 500 €	-5,9%	5 530 €	0,9%
Le Cannet	3 330 €	4,0%	462 500 €	13,4%	5 630 €	5,0%
Carros	2 430 €	-6,4%			4 860 €	0,7%
Grasse	2 530 €	2,6%	388 000 €	6,3%		
Mandelieu-la-Napoule	4 080 €	0,9%	544 500 €	-1,0%	5 800 €	6,9%
Menton	4 250 €	2,3%				
Mougins	3 980 €	4,4%	648 700 €	6,9%	5 900 €	2,5%
Nice	4 000 €	4,2%	557 500 €	1,0%	6 110 €	9,2%
Saint-Laurent-du-Var	4 020 €	0,7%	430 000 €	-0,4%	5 460 €	3,9%
Vallauris	3 670 €	2,7%	575 000 €	-4,2%	5 830 €	-5,0%
Vence	3 580 €	2,6%	460 000 €	-9,1%		
Villefranche-sur-Mer	6 590 €	1,8%				
Villeneuve-Loubet	4 870 €	2,3%	448 300 €	10,7%	5 040 €	-17,2%
BOUCHES-DU-RHÔNE						
Aix-en-Provence	4 230 €	5,1%	600 800 €	1,8%	5 600 €	0,8%
Arles	2 000 €	-11,0%	236 500 €	6,5%		
Aubagne	2 440 €	2,3%	390 900 €	4,2%	4 540 €	-2,3%
Cassis	5 830 €	5,2%				
Châteauneuf-les-Martigues			295 400 €	6,8%	3 680 €	9,4%
La Ciotat	4 260 €	14,0%	480 000 €	13,3%	4 390 €	-9,2%
Gardanne	3 290 €		332 000 €	-0,9%	4 410 €	10,8%
Istres	2 660 €	12,4%	262 000 €	7,6%	3 300 €	1,1%
Marignane	2 030 €	1,4%	315 400 €	4,8%		
Marseille	2 570 €	8,1%	340 000 €	4,9%	4 560 €	8,9%
Martigues	2 360 €	-1,0%	304 400 €	-4,6%	4 060 €	-2,8%
Miramas	2 120 €	7,7%	242 000 €	3,9%	3 390 €	
Les Pennes-Mirabeau	2 700 €	-1,3%	334 200 €	3,6%		
Salon-de-Provence	2 290 €	6,2%	310 000 €	3,3%		
Sausset-les-Pins	5 580 €	2,3%				
Vitrolles	2 300 €	-5,3%	297 900 €	6,4%	3 480 €	-9,2%
VAR						
Bandol	5 110 €	2,1%				
Le Beausset	2 820 €	-2,5%	378 200 €	0,2%		
Bormes-les-Mimosas	4 320 €	4,6%	489 600 €	-12,2%	5 420 €	-0,4%
Brignoles	1 780 €	10,9%	235 000 €	5,3%		
Carqueiranne	4 510 €	5,2%	542 500 €	-19,6%		
Cavalaire-sur-Mer	4 250 €	1,0%				
Cogolin	3 710 €	5,9%	364 500 €	13,9%	4 260 €	0,6%
La Croix-Valmer	4 320 €	-5,3%	732 500 €	0,2%		
Draguignan	1 670 €	5,5%	286 000 €	5,1%	3 640 €	5,3%
Fréjus	3 520 €	4,4%	414 000 €	4,8%	4 310 €	-1,4%
La Garde	2 710 €	5,7%	366 000 €	7,6%	4 450 €	0,7%
Grimaud	5 290 €	4,3%	871 300 €	1,2%	5 240 €	
Hyères	3 120 €	-1,7%	437 000 €	7,9%	5 360 €	8,8%
Le Lavandou	4 730 €	-8,5%			4 810 €	-3,4%
La Londe-les-Maures	4 400 €	-4,6%	367 000 €	2,1%		
Roquebrune-sur-Argens	3 630 €	6,8%	456 000 €	20,0%		
Saint-Cyr-sur-Mer	4 740 €	-0,9%	565 000 €	3,4%		
Sainte-Maxime	4 220 €	-1,1%	685 000 €			
Saint-Maximin-la-Sainte-Baume			319 700 €	3,7%		
Saint-Raphaël	3 860 €	5,1%	515 000 €	-1,0%	5 590 €	10,1%
Saint-Tropez	8 110 €	1,3%				
Sanary-sur-Mer	4 880 €	5,8%	540 000 €	3,7%		
La Seyne-sur-Mer	2 750 €	5,1%	357 800 €	11,7%		
Six-Fours-les-Plages	4 070 €	1,0%	400 000 €	1,8%	4 500 €	-6,2%
Toulon	2 170 €	3,3%	346 000 €	1,8%	4 610 €	3,5%
VAUCLUSE						
Avignon	1 980 €	2,1%	193 400 €	6,5%	3 350 €	2,1%
Bollène			177 000 €	10,6%		
Carpentras	1 630 €	8,8%	201 000 €	-4,3%		
Cavaillon	1 770 €	9,7%	222 600 €	-0,2%		
L'Isle-sur-la-Sorgue			306 500 €	3,0%	3 800 €	
Orange	1 520 €	0,4%	206 600 €	-1,6%		
Pertuis	2 730 €	11,7%	289 700 €	1,4%		
Le Pontet	1 560 €	4,1%	201 000 €	8,7%		

Base de données Perval, sur la période 1^{er} janvier 2020 au 31 décembre 2020.

À Saint-Tropez,
le prix de vente
moyen au mètre carré
d'un appartement ancien
est de 8 110 €.



LES EXTÉRIEURS PLÉBISCITÉS

Notre région attire aussi de nouveaux Franciliens décidés à passer une partie de leur temps dans le sud tout en gardant un pied-à-terre parisien. « Ils font le choix d'une résidence semi-principale à 3 heures de Paris. Ayant un pouvoir d'achat important, ils sont les premiers à se positionner à Marseille sur des derniers étages avec terrasse et vue mer », poursuit l'agent immobilier.

Les communes du littoral comme Carry-le-Rouet, Cassis et La Ciotat, ou dans le Var, Saint-Cyr-sur-Mer, Sanary-sur-Mer et Bandol sont très demandées. Les maisons individuelles, rez-de-jardin et appartements avec terrasse, tout particulièrement : « Les produits de 300 000 € à 1 million d'euros se vendent mieux, et plus rapidement. Nous relevons 10 à 20 % de transactions en plus sur ce type de logements et nous en manquons », ajoute Jean-Luc Lieutaud. À Saint-Cyr-sur-Mer, une maison de 130 m² habitables sur un terrain de 600 m² avec piscine s'était vendue 580 000 € il y a deux ans. Elle s'est revendue 640 000 € fin 2020. À Sanary-sur-Mer, une maison achetée 650 000 € fin 2018 s'est récemment envolée à 840 000 € !

« Aujourd'hui, quasi toutes les demandes sont avec un extérieur, quelle que soit sa taille, un balcon, une cour

ou un toit terrasse. Cela entraîne une survalorisation du logement, de 5 à 15 % et jusqu'à 30 % de plus avec grande terrasse ou jardin de ville », complète Didier Bertrand. Il a ainsi vendu 315 000 €, immédiatement et sans négociation de prix, un T3 traversant de 80 m² avec un grand balcon et une vue dégagée en 2^e ligne du Vieux Port de Marseille.

CALCULER LE SURCÔÛT D'UNE TERRASSE

Un attrait pour l'extérieur qui impacte le marché sur la Côte d'Azur. Si les appartements en rez-de-jardin étaient jusqu'alors peu appréciés, (risques d'insécurité, emplacement parfois encaissé, crainte du manque de lumière, vis-à-vis...), ils ont retrouvé de l'intérêt aux yeux d'acquéreurs en recherche d'un extérieur privatif. Renaud Dalbera indique que pour évaluer le prix d'un appartement de 50 m² avec une terrasse de 10 m², on ajoute la valeur d'un tiers de sa surface, ce qui revient au prix d'un appartement de 53 m².

Dernière tendance observée, l'arrivée sur le marché locatif, ou à la vente, d'appartements voués à la location saisonnière. Privés de touristes, certains propriétaires ont besoin de liquidités, offrant de belles opportunités aux investisseurs. ■

TROIS QUESTIONS À...

JEAN-NOËL LÉON

Président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers de Provence

« Nous sommes en pénurie ! »

Les chantiers ont-ils pris beaucoup de retard avec la crise sanitaire ?

Après le premier confinement, dès le mois de juin 2020, 100 % des chantiers ont repris. Les entreprises de construction, promoteurs et architectes, ont fait preuve d'une vraie grande souplesse pour rattraper les retards qui représentent aujourd'hui seulement 10 à 15 % des chantiers.

Les nouveaux programmes ont-ils reçu autant de réservations ?

Notre profession vit une crise inédite. On a mis le couvercle sur nos deux moteurs : l'offre et la demande. À Marseille, par exemple, le nombre de biens mis en vente a diminué de moitié. Ce qui est rare est cher, si bien que le prix moyen au mètre carré habitable (4 560 €) accuse une hausse de +7 % par rapport au 4^e trimestre 2019. L'augmentation est de +3 % sur l'ensemble des Bouches-du-Rhône. En 2020, les réservations ont chuté de -27 % et même de -62 % au dernier trimestre. 14 % d'entre elles ont été annulées...

Les prix risquent-ils encore d'augmenter ?

Dans les Bouches-du-Rhône, 4 757 logements neufs ont été mis sur le marché en 2020, contre 7 506 logements l'année précédente. Nous sommes en pénurie. La crise Covid a accéléré la forte baisse des délivrances de permis de construire. En 2021, les prix risquent donc d'augmenter encore et cet étau est malsain. Il faut une prise de conscience des maires pour accélérer le processus. Selon moi, le permis de construire est aujourd'hui un outil bien trop politisé. L'enjeu est d'améliorer l'habitat dans nos villes, et n'oublions pas que la production d'un seul logement représente deux emplois durant 24 mois. *Propos recueillis par Alexie Valois*

MARSEILLE

DE BELLES OPPORTUNITÉS

Dans la capitale phocéenne, les investissements en loi Pinel sont toujours intéressants dans la mesure où le montant du loyer est en phase avec le marché. Cyril Cartagena, qui préside l'Observatoire Immobilier de Provence, conseille de s'intéresser aux futures constructions situées dans le 9^e arrondissement : « *La prolongation de la L2 – le boulevard urbain – va désenclaver la partie sud de Marseille. Un secteur comme celui du Redon a un bel avenir. Dans le cadre d'Euroméditerranée 2, les investisseurs devraient aussi s'intéresser au nouvel écoquartier Les Fabriques, où la rentabilité sera la rançon du risque* ».

Dans le 15^e arrondissement, entre le port et le marché aux puces, la vaste



Avec terrasses et jardins, la résidence AL-FA sera construite dans l'écoquartier du 15^e arrondissement de Marseille.

opération de restructuration urbaine est aussi à étudier de près. « *Les travaux des quatre premiers îlots situés au sud vont bientôt débiter. Ils comprennent un peu plus 450 logements, dont 150 en accession, un parking silo de 422 places, des locaux commerciaux*

et d'activités ainsi qu'une crèche de 40 berceaux », indique XXL Marseille qui conçoit et réalise le site. Au sein de la première résidence, AL-FA avec jardins privés ou terrasses, il faut compter 161 000 € pour un T2, et 287 500 € pour un T4 (avec TVA à 20 %).



Une magnifique demeure contemporaine en vente à Mougins avec parc de 2 800 m² et piscine.

MAISONS

LE HAUT DE GAMME EN PLEINE EFFERVESCENCE

Très recherchées, les villas des Alpilles, du Luberon et de la Côte d'Azur restent plus que jamais des valeurs sûres incitant les candidats à réévaluer leur budget à la hausse pour y accéder.

Par Alexie Valois

« **L'**appétit pour la Côte d'Azur est intact. Ceux qui y cherchaient une résidence secondaire découvrent qu'ils peuvent s'y installer et avoir une autre vie. Ils ont désormais la capacité de travailler depuis leur domicile, dans un cadre plus agréable qu'à Paris, Bruxelles ou Londres », explique Gilles Tejedor, directeur exécutif de John Taylor. Depuis quelques mois, les collaborateurs de l'agence, spécialisée dans l'immobilier de prestige, ont été sollicités par des clients parisiens, scandinaves et monégasques pour trouver des villas à acheter ou à louer sur le long terme. À Villefranche-sur-Mer, dans le domaine sécurisé du Castelet, ils ont notamment vendu une maison contemporaine avec vue mer et 300 m² de jardin, à une famille de résidents monégasques. Le gros des demandes concerne des maisons avec piscine pour des budgets de 1 à 3 millions d'euros, voire bien plus à Mougins, Saint-Tropez ou Beaulieu. « L'argent en banque ne rapportant pas grand-chose, certains clients ont décidé d'allouer un financement supérieur à leur acquisition et de viser plus grand, plus vert, avec une superbe vue. Ces achats plaisir sont raisonnés tant l'immobilier est stable sur la Côte d'Azur. Les acheteurs français ou étrangers savent qu'ils pourront profiter de leur bien et également le louer », poursuit-il. Reste que ces derniers sont moins présents parmi les

acheteurs, notamment dans le Luberon ou les Alpilles, où les Européens du nord à la recherche d'ensoleillement sont habituellement très actifs. Compte tenu des difficultés actuelles pour voyager, cette clientèle visite en ligne mais se positionne souvent trop tard face aux propositions d'acquéreurs français.

PEU DE BIENS, BEAUCOUP DE DEMANDE

Laurence Boscolo gérante de l'agence Alpilles Luberon Immobilier a vu affluer beaucoup de monde tout l'été dernier. « De plus en plus de Parisiens et de Lyonnais veulent vivre en Provence. À Eygalières, la fibre optique est installée depuis 2019 et le télétravail fonctionne bien. Ils peuvent avec le TGV à 25 min faire des allers-retours facilement. L'engouement est énorme », témoigne-t-elle. Au point d'accélérer le passage à l'acte. Plusieurs de ses clients ont fait évoluer leur position pour acheter des maisons avec de grands terrains, d'une valeur entre 1 et 2,5 millions d'euros. Exemple avec ce mas de campagne de 210 m² habitables avec piscine et maret de 40 m² sur un terrain de 3 ha tout juste vendu à Eygalières, aux portes du parc régional des Alpilles. Les négociations de prix sont minimales sur le secteur. Il y a très peu de biens disponibles entre 600 000 € et 900 000 € alors même que les demandes sont plus fréquentes. ■

BUREAUX

REPENSER LES LIEUX DE TRAVAIL

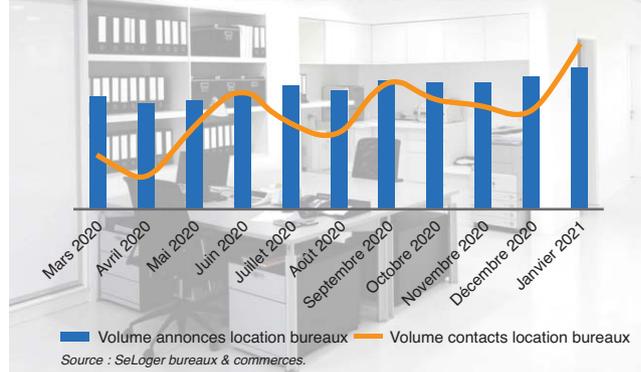
La crise sanitaire a fait basculer la plupart des activités tertiaires dans l'ère du télétravail et du flex office. Si bien que les entreprises réfléchissent à leur stratégie immobilière au même titre que les particuliers.

Par Alexie Valois

Où et comment travailler ? Si la question ne se pose pas pour bon nombre de salariés, invités à rester à domicile, l'alternance des confinements-déconfinements, la généralisation du télétravail, ses avantages comme ses limites poussent les dirigeants d'entreprises à réévaluer leurs besoins en mètres carrés. Quitte à imaginer de nouvelles organisations. « *La demande locative a baissé. Les entreprises ont du mal à déclencher un déménagement coûteux alors même qu'ils pourraient devoir rééquilibrer leurs surfaces prochainement* », indiquent Edouard Renault et Paul-Eric Roubaud chez Colliers International Paca. Pour eux, il est même très probable que « *certaines entreprises rendent des surfaces louées.* » Le groupe SeLoger a déjà fait un pas dans ce sens. En 2021, le réseau fermera cinq à huit agences régionales. « *Nous avons réalisé une enquête interne sur les souhaits de nos collaborateurs, et conclu à des solutions hybrides* », indique Soria Belkhir, à la direction des ressources humaines. L'entreprise, implantée à Paris, Aix-La Duranne et dans plusieurs grandes régions va installer un nouveau rythme : 1 à 3 jours de télétravail, 2 jours sur site et 1 jour par semaine pour se réunir. « *Les entreprises auront toujours besoin de bureaux pour que les salariés puissent échanger* », estime Alexandre Verniers, cofondateur du cabinet Locopro Alpes-Maritimes, mais leur usage est susceptible d'évoluer. À Sofia-Antipolis, le mastodonte Amadeus a ainsi résilié des baux. Des sociétés comme « *Orange et Thalès réfléchissent aussi à la réorganisation des espaces personnels et communs, précise ce spécialiste du secteur. À l'inverse, des TPE/PME qui attendaient depuis 10 ans les nouveaux bureaux de l'Arenas, dans la métropole de Nice, ont maintenu leur déménagement pour gagner en confort.* » ■



LOCATION BUREAUX ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE PACA - MARS 2020 À JANVIER 2021



Le volume d'annonces de bureaux à la location en Paca a augmenté de plus de 25% entre mars 2020 et janvier 2021.

TENDANCE

LE COWORKING AU SECOURS DE L'IMMOBILIER DE BUREAU ?



À Marseille, comme ailleurs, le coworking se développe à marche forcée. Indépendants et salariés peuvent y occuper un bureau privatif, louer une salle de réunion ou s'abonner pour accéder au salon commun depuis lequel travailler et interagir avec d'autres coworkers. « *L'inconvénient ? Il vaut mieux parler à voix basse dans ces espaces partagés. L'avantage ? La convivialité et la souplesse des formules* », livre une utilisatrice de Now Marseille et de son agréable terrasse sur le Vieux-Port. En mixant coworking et télétravail, cette indépendante économise la moitié du loyer du bureau qu'elle louait avant la crise. Une évolution des usages déjà bien identifiée par la société marseillaise Hiptown. Son créneau : transformer d'anciens locaux professionnels en espaces de coworking. Une solution intéressante pour recycler des espaces vidés par la crise. Leur portefeuille compte des locaux de 700 m² (Prado Vélodrome), 1300 m² (République Vieux-Port) et bientôt 550 m² dans le 3^e arrondissement de Marseille. « *Tous nos espaces sont quasi pleins. Nous accueillons une trentaine de clients indépendants ou nomades, des TPE/PME mais aussi des filiales de grands groupes* », indique Matthieu Sorin, son fondateur.



ARGENT

EMPRUNTS : LES BANQUES PLUS PRUDENTES

Avant d'accorder un prêt immobilier, les banques évaluent tous les risques d'insolvabilité. La réglementation et la situation économique actuelle les rendent plus précautionneuses encore.

Par Alexie Valois

Les taux d'intérêt restent durablement bas de 0,7% à 1,5%. Ceux qui cherchent à emprunter pour réaliser un achat immobilier l'ont bien noté, espérant signer des propositions défiant toute concurrence. Ils doivent pour cela bien préparer leur demande. Si possible avec le conseil d'un expert car de nombreux paramètres entrent en compte pour permettre aux organismes financiers d'évaluer chaque situation personnelle. « *Les banques ont une approche des dossiers basée sur les risques*, explique Pierre-Antoine Dugré, directeur franchisé d'Artemis courtage Aix-en-Provence. *En période de taux bas, elles prennent le moins de risque possible car leurs marges sont plus faibles. Or, avec une crise sanitaire comme celle que nous traversons, ils augmentent* ».

La situation économique des ménages rend certains dossiers plus compliqués quant à leur capacité de remboursement

dans le futur. Le second risque pris en considération par les banques est l'éventuelle baisse des prix de l'immobilier. S'il y a défaut de paiement, elles ne veulent pas perdre d'argent en revendant le bien saisi. Aussi, elles demandent dans la majorité des cas l'apport des frais (8 à 10% du montant de l'acquisition), ainsi qu'un apport sur le prix du bien de 10% de sa valeur en moyenne.

CERTAINS PROFILS SONT PLUS ATTRACTIFS

« *Tous les dossiers sont particuliers, et nous arrivons encore, de façon exceptionnelle, à faire financer des acquisitions à 100%. C'est le cas de certains dossiers de premiers achats, par des jeunes au profil professionnel ayant une évolution de carrière prometteuse, et disposant d'une épargne suffisante pour rassurer les banques* », poursuit le courtier. Ce dernier conseille les particuliers sur la stratégie à adopter selon leur situation, puis s'adresse à plusieurs banques. Celles-ci recherchent toujours de nouveaux clients, d'où l'intérêt de peaufiner son dossier. À savoir : les organismes prêteurs préfèrent un salarié en CDI, ayant de l'ancienneté. Ils vont désormais vérifier sur les bulletins de salaire s'il y a eu une période de chômage partiel. Attendez donc d'avoir trois fiches de paie standard. Pour les entrepreneurs et les indépendants, les revenus des trois dernières années sont étudiés. « *Malheureusement, les projets 2021 de personnes ayant un commerce ou travaillant dans la restauration, l'hôtellerie, le tourisme, ou l'évènementiel vont être très difficiles à financer. Beaucoup risquent de devoir attendre que la situation se stabilise* », analyse Pierre-Antoine Dugré. ■

35 % ET UN PEU PLUS !

Pour soutenir la relance et le bâtiment, le Haut Conseil de stabilité financière a relevé fin 2020 le taux d'endettement maximal des candidats à l'achat pour le passer de 33 à 35%. Une excellente nouvelle... tempérée quelques jours plus tard par une précision de taille : l'obligation pour les banques de prendre en compte le coût de l'assurance dans ce calcul. De quoi affoler certains acquéreurs. D'où l'intérêt de rappeler que là encore, rien n'est figé, les banques ayant la possibilité, lorsque c'est justifié, de déroger à la règle à hauteur de 20%. A.G.



Les maisons avec jardin dans l'arrière-pays sont devenues des biens très prisés par une nouvelle clientèle citadine.

DÉMÉNAGEMENT

UNE MAISON À TOUT PRIX ?

Dans le sud aussi, les citadins ont souffert du confinement au point de vouloir changer de mode de vie. Quitte à choisir la campagne au moment de s'offrir une maison.

Par Alexie Valois

En sortie de confinement, nous avons vu arriver dans nos trois agences une nouvelle clientèle régionale. Des Marseillais et des Niçois, vivant en appartement, ont été nombreux à chercher dans le petit et le grand Luberon un bien avec un extérieur, ou mieux une maison avec un jardin, afin d'y passer leurs week-ends, voire davantage», indique Alice Sanchez, directrice de Pierres et Tradition en Luberon. Comme ce couple de pharmaciens qui a vendu son officine et sa maison, quittant la Côte d'Azur pour s'installer définitivement dans un village du Vaucluse. «Ceux qui hésitaient à investir dans une résidence secondaire, se sont rapidement décidés en 2020. Les transactions ont été beaucoup plus importantes et notre portefeuille de biens à la vente a diminué d'un tiers», poursuit l'agent.

Les propriétaires de maisons individuelles sont peu vendeurs, sauf par obligation (accident de la vie, divorce, succession...) et la crise sanitaire les conforte dans cette immobilité puisqu'ils ne savent pas s'ils pourront retrouver au moins l'équivalent. «Dès qu'un bien est à la vente, il est vendu au prix annoncé, sans aucune négociation. À Rousillon, une ferme à rénover avec un terrain de 16 ha est partie dans la semaine, à 250 000 €», indique Alice Sanchez. Surtout, les effets de la pandémie semblent avoir stoppé la baisse des prix enregistrée depuis plus de dix ans dans

certaines communes rurales qui se découvrent aujourd'hui une nouvelle attractivité.

Au regard de la raréfaction des offres, les prix des maisons dans la région risquent potentiellement de monter en 2021. Ceux qui ont des projets ne doivent pas tarder. «En analysant les recherches des internautes sur nos portails, les mots clé "maison" et "résidence secondaire" sont apparus en 2020 deux fois plus qu'en 2019. Les Marseillais se sont mis à rechercher des maisons avec jardin dans les 9^e, 10^e, 11^e et 12^e arrondissements, mais aussi à Aubagne, à Plan-de-Cuques ou Allauch, les communes limitrophes», constate Didier Bertrand de la Fédération nationale des agents immobiliers.

UN MARCHÉ BLOQUÉ

«À Marseille, tous quartiers confondus, le prix médian d'une maison de 100 m² est de 340 000 €. Dans le 7^e, comptez 670 000 €, dans les 14^e, 15^e et 16^e arrondissements, on peut trouver de petites maisons pour moins de 250 000 €», indique à l'OIP la notaire Carole Bataillard. Sur l'ensemble de la région sud, le marché des maisons est figé selon l'indicateur mensuel des ventes de maisons individuelles Markemétron : 5 500 maisons se sont vendues en 2020. Un chiffre près de deux fois moins important qu'en 2007. Et ces transactions ont souvent lieu directement par le biais des fichiers clients des agences. ■