

Accueil > Près de chez vous > « A Marseille, l'offre qui augmente détend le marché immobilier »

Près de chez vous

Provence-Alpes-Côte d'Azur

(13) Bouches-du-Rhône

Marseille 1er

« A Marseille, l'offre qui augmente détend le marché immobilier »

Blandine Rochelle - 02 avr 2023 Modifié 02 avr 2023

Partager sur



Le marché immobilier Marseillais est entré dans une nouvelle phase, avec une offre en augmentation et des acquéreurs qui prennent davantage leur temps. Didier Bertrand, directeur de l'Immobilière Le Marquis, décrypte les mouvements qui ont lieu sur le marché marseillais.



Le marché immobilier de Marseille se stabilise depuis septembre 2022. © juli84 - Adobe Stock

Que dire du marché immobilier marseillais ?

Pour commencer, il y a eu un avant crise sanitaire, il y a eu la période crise sanitaire, il y a eu la période de sortie de crise sanitaire, et depuis septembre dernier, nous sommes entrés dans une toute nouvelle séquence. Conséquence, nous assistons depuis septembre à **un rééquilibrage entre l'offre et la demande** ; l'offre augmente et la demande est un tout petit peu moins forte, ce qui détend le marché.

Quelles sont les particularités de Marseille ?

Il s'agit d'une ville en pleine mutation qui avait du retard et qui continue de le rattraper tout en conservant ses caractéristiques et ses spécificités. Cela s'explique notamment par l'implantation de l'aéroport, la ligne TGV et des projets d'ampleur à tous les niveaux. Nous accueillons d'ailleurs **de nombreux nouveaux habitants qui proviennent d'autres régions**.

Comment se comportent les acquéreurs phocéens ?

Avant la crise sanitaire, les prix avaient augmenté et les acquéreurs ne pouvaient acheter que des logements de plus en plus petits. **La crise sanitaire et l'avènement du télétravail ont entraîné un besoin d'espace accru**. Or, le travail sur un coin de table ne suffit plus, et les acquéreurs recherchent de la surface supplémentaire pour travailler de façon optimale. Ce changement structurel perdure aujourd'hui encore.

L'autre nouveauté, c'est **la recherche d'extérieurs** : auparavant, un espace inférieur à 10-15 m² n'était pas très valorisé. Or, aujourd'hui, les acquéreurs recherchent un extérieur quel qu'il soit, même un tout petit balcon étroit.

En revanche, d'autres changements n'ont pas perduré, comme les départs vers des secteurs éloignés des villes et donc des lieux de travail. Certaines personnes qui étaient en 100 % télétravail sont parties, mais aujourd'hui, elles ne bénéficient plus d'autant de journées de travail à domicile qu'auparavant. **Leur temps de trajet jusqu'à leur lieu de travail est donc redevenu un problème**. Si l'on additionne cela aux conséquences de la guerre en Ukraine et donc au prix des carburants en augmentation, on comprend que tout le monde se retrouve à circuler de nouveau. Cela provoque des embouteillages et des surcoûts. Certaines personnes sont donc revenues à Marseille.

« En 2022, plus de 50 % des acquéreurs chez Immobilière Le Marquis ne provenaient pas de la région Sud. »



Didier Bertrand, Directeur de l'Immobilière Le Marquis, Expert agréé, Membre de la Chambre des Experts Immobiliers de France et Président FNAIM Région Sud

Quelle est la tendance en termes de prix immobiliers ?

Ils sont en train de se stabiliser, car ils augmentaient de 7 % sur un an en septembre 2022. Aujourd'hui, en mars 2023, ils ne progressent plus que de 5,9 % sur un an glissant. Et sur les 3 derniers mois, nous ne sommes plus qu'à 0,3 % d'augmentation. Nous ignorons si cela va perdurer car le printemps est une période de forte activité et de hausse des prix, mais nul doute qu'il s'agit là d'un **ralentissement de la hausse des prix, voire d'un atterrissage.**

Quels sont les délais de vente et la marge de négociation ?

Les délais de vente s'allongent, il faut environ **3 à 4 mois pour vendre un bien à Marseille**, or avant septembre 2022, on tournait autour de 1 à 3 mois. Cela démontre que les acquéreurs reprennent la main et se précipitent moins, ils prennent le temps de comparer. Quant au taux de négociation, il a réapparu et **tourne autour de 4 % actuellement** alors qu'il avait presque disparu juste après la crise sanitaire.



À Marseille, l'offre sur un an glissant a augmenté de 14,3 %.



À Marseille, l'offre sur un an glissant a augmenté de 14,3 %.

Quels sont les quartiers phocéens qui ont le plus de potentiel ?

Il faut raisonner en termes de profil : nous ne répondons pas la même chose à un investisseur qui recherche une certaine rentabilité, ou à un couple de parents qui, lui, recherche une qualité de vie et la proximité des écoles. Marseille est **une grande métropole qui répond à l'intégralité des demandes**. À titre d'exemple, certains quartiers comme le nord du Vieux-Port sont des quartiers plutôt plébiscités par des investisseurs ayant le projet de louer. Du côté Sud du Port, vers le 6^e et l'Opéra, on retrouve à la fois des jeunes actifs, des célibataires, des jeunes couples, des couples avec enfants en bas âge, des pré-retraités, des retraités, de la location saisonnière, etc. Ensuite, nous avons le 7^e arrondissement qui s'est fortement développé, ainsi que le 8^e qui est un quartier historique, une valeur sûre.

Pouvez-vous nous présenter votre agence et ses valeurs ?

Nous sommes spécialisés dans la transaction, à la fois la vente, la recherche et l'achat car nous ne négligeons aucun de nos clients. Et nous sommes experts immobiliers, ce qui nous permet de réaliser non pas de simples évaluations, mais bien des expertises. Nous sommes des accompagnateurs de la vie immobilière de nos clients, et nous leur amenons un niveau de service exigeant. Nous sommes là pour conseiller et accompagner. Cela se traduit par le fait que la très grande majorité des mandats que nous signons sont des mandats exclusifs car nos clients nous font confiance. Comme nous ne souhaitons pas de conflit d'intérêt, nous avons décidé de ne pas faire de location ou d'activité de syndic.



Didier Bertrand

Directeur - L'Immobilière Le Marquis

Partager sur



Plus de conseils : [expert immobilier](#)