

LA JOIE AU CŒUR

LONGTEMPS DÉLAISSÉ, LE CENTRE-VILLE PHOCÉEN CONNAÎT UN NOUVEL ENGOUEMENT. LES TRAVAUX D'EMBELLISSEMENT ET DE RÉHABILITATION PORTANT LEURS FRUITS.

Plongée en cité phocéenne, dans le cœur historique de la seconde ville de France, un rectangle dessiné entre le Vieux-Port, la rue de Rome, la place Castellane et le boulevard Notre-Dame. Nous sommes en effet à cheval entre les 1^{er} et 6^e arrondissements marseillais, dans un espace qui comprend les accès autoroutiers vers Aubagne à l'ouest, Marignane à l'Est, et les transports en commun. En quelques mois, et sous l'impulsion des collectivités territoriales et du monde économique, les lieux se sont transformés.

Les habitants se sont réappropriés le Vieux-Port, ne se lassant pas de la nouvelle promenade de la Canebière au fort Saint-Jean. Le patrimoine historique a été rénové et même si l'opération de requalification urbaine ne s'achèvera qu'en 2016, le centre-ville a commencé à retrouver son attraction d'antan. Les agents immobiliers enregistrent d'ailleurs une demande croissante. Et c'est bien normal car ici, c'est

un peu comme un casino à ciel ouvert : tout le monde a le droit de tenter sa chance, comprenez par là qu'il y a des biens pour tous les budgets.

Des studios affichés à 80 000 euros, des duplex de 150 m² vendus 800 000 euros... Il y a du choix, des bâtiments Pouillon du Vieux-Port aux immeubles de pierre de taille ou haussmanniens du cours Puget ou aux marseillais à trois fenêtres en façade. Mais les transactions sont freinées par la conjoncture économique, beaucoup de vendeurs ont mis leur projet entre parenthèses. Le marché se concentre donc surtout sur les petits biens ou les produits d'exception avec vue sur le Vieux-Port. En général, les acquisitions portent sur des produits rénovés, encore relativement peu nombreux. Il faut savoir négocier et, pour cela, ne pas hésiter à faire confiance à son agent immobilier, qui possède une bonne connaissance du secteur et des prix des dernières transactions.

Débora Fiori



POTENTIEL ÉTUDIANT

Les besoins en logements étudiants sont immenses et présentent un vrai potentiel pour les investisseurs. Sur Marseille, seuls 4 825 logements sont gérés par le Crous. Or, selon l'Agence d'urbanisme de l'agglomération marseillaise (Agam), cela couvre à peine 13 % des besoins et ceux-ci n'auront de cesse d'augmenter. Les résidences privées ne suffisent pas à satisfaire la demande. Plus d'un millier de logements manquent sur l'hypercentre, dont 200 à 500 dans le secteur privé classique. Un potentiel très intéressant, mais il faut prévoir de remettre le bien en état, selon les normes locatives. En effet, seuls les logements en bon état et à un prix correct sont loués. Le budget d'un étudiant oscille entre 300 et 500 euros mensuels. Il faut donc vérifier avant d'acheter que l'immeuble n'engendre pas de lourdes charges (ascenseur, concierge...)!



Monument « phare » du Vieux-Port, le fort Saint-Jean s'est ouvert au public en devenant Musée des civilisations de l'Europe et de la Méditerranée.

CHIFFRES CLÉS

2 630

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un appartement ancien dans le 6^e arrondissement. (Notaires de France, août 2013)

1

C'est, en milliards d'euros, le montant investi dans le Grand projet de ville (opération de renouvellement urbain). (Ville de Marseille)

2 148

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat des trois et quatre-pièces dans le 1^{er} arrondissement. (Notaires de France, août 2013)

LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS
Retrouvez notre sélection de résidences neuves à Marseille en pages 4/5
+ d'infos : www.lnc.fr


LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS
CONCEVONS VOTRE ESPACE DE VIE

REDISTRIBUTION DES CARTES

LE CENTRE EST DÉCOUPÉ EN SECTEURS RECHERCHÉS POUR LEURS COMMERCES OU LEUR CALME, ET SE RECADRE SUR LES PETITS BIENS. **Propos recueillis par Debora Fiori**



DIDIER BERTRAND
Gérant d'Immobilier Le Marquis
52, rue Grignan
13001 Marseille
Tél. : 04 91 13 77 77
Fax : 04 91 90 84 59
info@immobiliere-lemarquis.fr
www.immobiliere-lemarquis.fr



« Nous avons un afflux de demandes liées à la requalification urbaine en cours. Depuis un an ou deux, la qualité de vie s'améliore et attire les personnes qui habitaient à l'extérieur de Marseille et ne venaient dans le centre que pour travailler. Du côté du marché de l'immobilier, il faut savoir que toutes les cartes ont été rebattues. Les biens sont cotés en fonction de leur emplacement. Le secteur se divise en effet en plusieurs sous-parties. Le Vieux-Port est toujours très attractif, notamment grâce à la proximité des commerces et des transports en commun. Les offres y sont rares, tout comme dans le second secteur entre le Vieux-Port et le cours Pierre-Puget. Ensuite, il y a la partie qui s'étend jusqu'à Castellane, plus éloignée des commerces mais qui attire par ses immeubles en pierre de taille. Il existe également quelques maisons vers le boulevard André-Aulne, très prisées pour leur calme et qui se vendent entre 400 000 et 500 000 euros. »

« LE VIEUX-PORT EST TOUJOURS TRÈS ATTRACTIF NOTAMMENT GRÂCE À SES COMMERCES. »



SERGE LUCIA
Gérant d'Agence Marty
99, rue Paradis
13006 Marseille
Tél. : 04 91 37 41 90
Fax : 04 91 81 22 54
info@agencemarty.com
www.agencemarty.com



« C'EST SIMPLE : AU-DELÀ DE 3 000 EUROS LE M², LE LOGEMENT RESTE SUR LE CARREAU. »



« Le secteur est porteur et les acquéreurs sont là, mais les vendeurs sont réticents à coller aux prix du marché et, bien souvent, ils préfèrent passer en direct via Internet. Je peux vous dire que beaucoup de biens affichés y sont 10 à 15 % trop chers ! Sur ce secteur, les prix tournent autour de 2 800 euros/m² et peuvent atteindre 3 500 euros/m² si le logement est bien exposé et qu'il possède un bel extérieur. Par exemple, un bel appartement de 160 m² dans un immeuble bourgeois, avec une grande verrière et qui nécessitait quelques travaux de rénovation, a été acquis pour 2 800 euros/m². Il s'est vendu en trois semaines ! C'est simple : au-delà de 3 000 euros/m², le logement reste sur le carreau. Il faut comprendre que l'époque où l'on vendait vite et cher est révolue ! Parallèlement, le vendeur va ensuite acheter moins cher. Ce qu'il perd à la vente, il va le récupérer au cours de sa future acquisition. »



GILLES MICHEL DE CHABANNES
 Gérant du Cabinet Michel de Chabannes Transactions
 38, rue Edmond-Rostand
 13006 Marseille
 Tél. : 04 91 37 22 52
 Fax : 04 91 81 18 10
 agence-rostand
 @micheldechabannes.fr
 www.micheldechabannes.fr



« Aujourd'hui, nous vendons essentiellement des biens compris entre 80 000 et 250 000 euros. Au-delà, les transactions sont fortement ralenties. Il faut dire que souvent, les vendeurs préfèrent reporter l'opération plutôt que d'accepter une baisse de 15 à 20 % des tarifs. De leur côté, les clients refusent les biens surestimés et font valoir les charges et la taxe foncière, la plus chère de France. Du coup, seules les ventes obligatoires, pour mutation ou divorce, se réalisent. Cela réduit terriblement le marché. Il faut savoir qu'actuellement, les prix s'échelonnent de 2 200 à 2 300 euros/m² rues de Rome et d'Italie, de 2 500 à 2 600 euros/m² autour de Castellane côté Edmond-Rostand, puis grimpent de 2 800 à 3 000 euros/m² boulevard Notre-Dame et cours Pierre-Puget, pour atteindre 5 000 euros/m² sur le Vieux-Port avec vue sur la mer. S'il n'y a pas de vue, le prix redescend autour de 2 500 euros/m². Si ces estimations sont respectées, les logements partent en moins de trois mois ! »

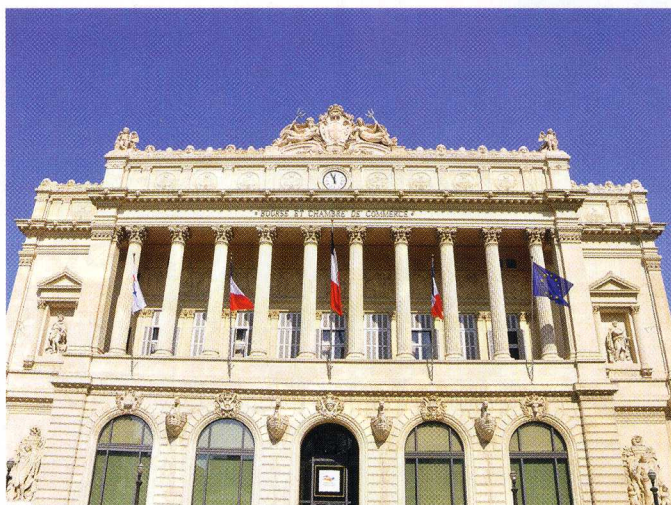
« LES CLIENTS REFUSENT LES BIENS SURESTIMÉS ET FONT VALOIR LES CHARGES. »



ALAIN LIEUTAUD
 Gérant d'Immobilier Lieutaud
 35, rue Grignan
 13006 Marseille
 Tél. : 04 91 15 30 26
 Fax : 04 91 33 32 99
 sylvie@cabinet-lieutaud.fr
 www.cabinet-lieutaud.fr



« IL FAUT QUE LE PRODUIT SOIT ATTRACTIF CAR C'EST BIEN L'ACQUÉREUR QUI FIXE LE PRIX. »



« Le cœur de cible des acquéreurs, ce sont les appartements de type T3 et T4 entre 200 000 et 300 000 euros, sans travaux, autour de Castellane et de la rue de Rome, un quartier proche des accès autoroutiers et desservi par les transports en commun. Mais il nous est difficile de répondre à leur demande. Les prix voulus par les vendeurs sont pour la plupart au-dessus du marché, et celui-ci a baissé de près de 8 % en deux ans. Pour vendre, pas de secret, il faut que le produit soit attractif. Car c'est bien l'acquéreur qui fixe le prix, et non le vendeur. Et s'il y a des travaux importants, comme la remise aux normes de l'électricité et de l'isolation, la note doit baisser de près de 30 000 euros pour les logements de cette taille. J'incite les vendeurs à demander conseil à leur agent immobilier ! Le marché locatif est lui aussi délicat, les étudiants préférant la colocation, notamment rue Lafayette et sur la Canebière, près de l'université. »

LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS
 Retrouvez notre sélection de résidences neuves à Marseille en pages 4/5
 + d'infos : www.lnc.fr

LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS
 CONCEVONS VOTRE ESPACE DE VIE