

MARSEILLE

# A QUESTION OF PRICE

*The Marseille property market has traditionally proved appealing, but its prices vary fivefold, even for the most sought after neighbourhoods. Hence the importance of calling on a specialist.*



## ZOOM



The Marseille coast is 56 km long, the prestige property potential is huge but focuses on the southern neighbourhoods and the waterfront.  
La côte marseillaise s'étend sur 56 km de long, le potentiel immobilier est donc immense mais l'offre de prestige se concentre dans les quartiers sud et le bord de mer.



Property in Marseille, even more so when it is prestige, requires perfect understanding of the specifics of each micro-district. «I created the ImmoCUBE agency 10 years ago with a very specific objective, to give the best that we can to each transaction because we are aware that we have been entrusted with a lifetime project,» explains Xavier Rousset, manager of ImmoCUBE. «Missions are entrusted to us by recommendation or appointment, the results of authentic and genuine client satisfaction. Our business is 80% focused on the 6<sup>th</sup>, 7<sup>th</sup>, 8<sup>th</sup>, and 9<sup>th</sup> districts, the remaining 20% is divided between the other Marseille districts and surroundings, from Cassis to Aubagne and Saint-Cyr. We specialise in luxury properties or those with character, whether they are flats or houses.»

So what about the price? According to Xavier Rousset, “the 7<sup>th</sup> is undoubtedly the most expensive area of Marseille, with the starting price for flats at around €3,500/m<sup>2</sup>, but this can climb to 10,000/m<sup>2</sup>, and houses on offer at between 4,500 and 10,000/m<sup>2</sup>. The main factor explaining the breadth of this range comes from the presence, or not, of a sea view, which will tend to raise the price by 30% or more.”

«The 6<sup>th</sup> is considered the centre of Marseille. It is a bustling and convivial district, in which the large offer for Haussmann flats are available from 4,000 to around €5,000/m<sup>2</sup> if they enjoy an authentic exterior area. But prices will come down to around



€3,000/m<sup>2</sup> if these flats have none. This is also a generality in the high-end in Marseille; it is imperative that the property comprise a terrace or garden. The large Haussmann flats, as elegant as they may be, will struggle to find buyers if they have none. The 8<sup>th</sup> is the largest district, in the event of a sea view, prices can match those of the 7<sup>th</sup>. As for the 9<sup>th</sup>, it has some interesting houses with gardens but no sea view for around €3,500/m<sup>2</sup>, as well as new flats in luxury residences, where again everything depends on the presence of exterior spaces.

### CHARM THE TELEWORKING FANS»

Similar analysis for Sophie Bocobza, director of the property agency Côté Mer: «The positioning of our agency is clear, all the property that we present are within 20 minutes walk from the sea. An element that we measure on Google Maps and to which we do not compromise! For each ad on offer we display the travel time to the sea. The Marseille coast is 56 km long, the property potential is huge but we focus on the southern neighbourhoods and the waterfront between the old Port and Les Goudes, i.e. the 7<sup>th</sup> and 8<sup>th</sup> districts.»

«In terms of price, Marseille shows great diversity, even in the high end. Take for example the 7<sup>th</sup>, it includes a highly urbanised sector with buildings from the 50s, 60s and 70s, and around Pharo and Catalans. The supply of flats for refurbishment is interesting for first-time buyers in the very pleasant environment close to the Old Port, for approx. 2,700 to



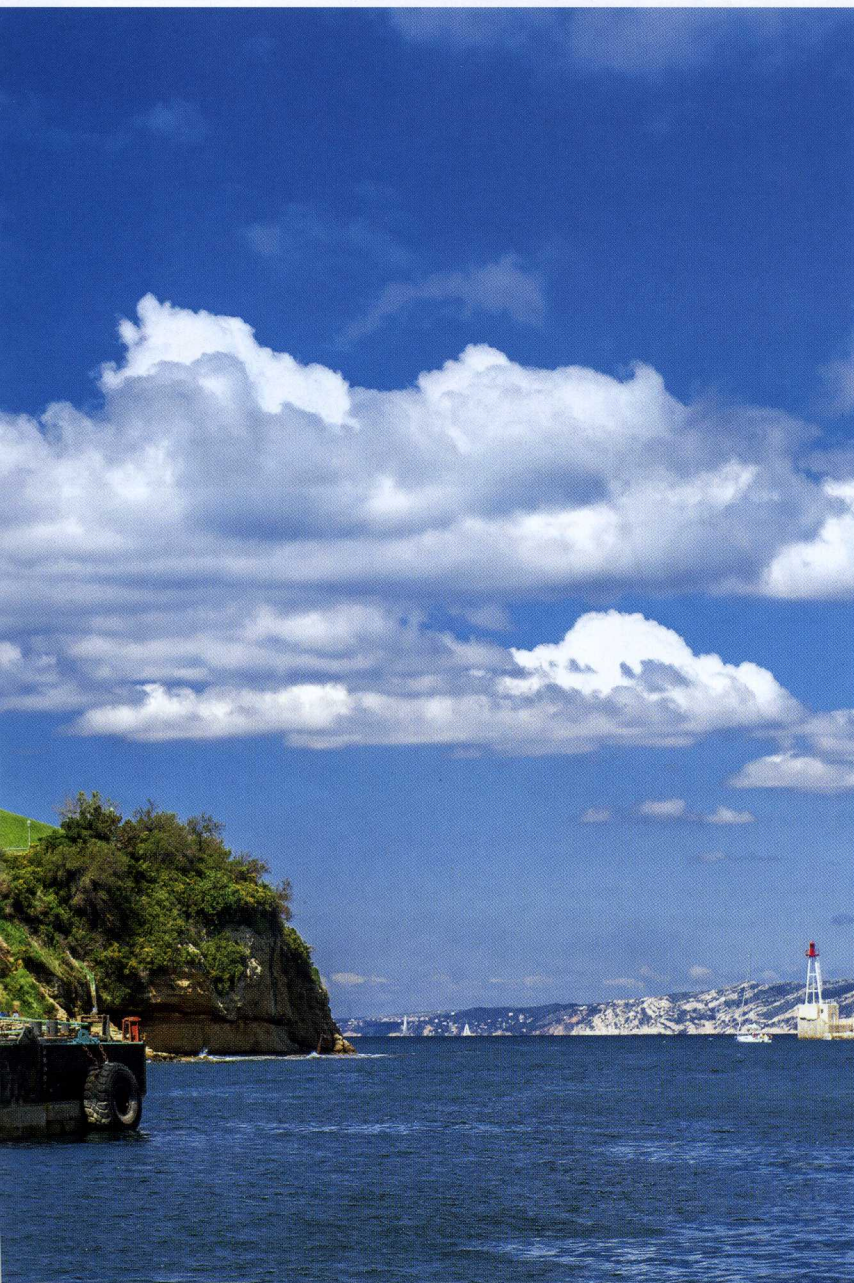
€ 2,800/m<sup>2</sup>. The atmosphere is more village-based in the Saint-Victor and Endoume neighbourhoods, but the prices are around 3,500 to 4,000 €/m<sup>2</sup>. Followed by Roucas Blanc, the Corniche and Malmousque where flats and villas with views can reach € 7,000/m<sup>2</sup>. Caution however, prices may vary from simple to double between the ground floor and second floor, according to the sea view.

What about the foreign clientele? «Our customers are 70% French and 30% foreign buyers,» replies Sophie Bocobza. «With an ever-increasing share of customers from cities such as Paris or Lyon drawn to Marseille by the lower prices, the quality of life and the increasing and impeccable service, both by plane, train or motorway. For example, an Air France shuttle connects or arrives from Paris every hour during peak periods and a TGV leaves from Marseille for Paris every half hour! Which enables professionals to calmly consider telecommuting from Marseille. The transport network quality is also instrumental in the influx of Swiss, Belgian, British or American customers in search of a second home that can be easily reached at any time of the year.»

### A TRENDY CITY IN MOTION»

For Didier Bertrand, Director of the agency Immobilière Le Marquis, «Marseille can bet on a price per square meter downright lower than those of other large French cities such as Lyon or Paris, here there are flats for renovation in exclusive areas from €2,000/m<sup>2</sup>, rising to around €7,000/m<sup>2</sup> for the older residences on the Corniche and around the old Port or even more for luxury apartments and houses. Prices have fallen by 3 to 5% in recent years but they seem to have levelled out. With interest rates at an all time low and an offer lower than the demand, it even seems that prices are about to recover. Moreover, a flat offered at a fair price and with no work required may well sell in the day!»

«Our agency covers the entire city of Marseille, Aix-en-Provence and the surrounding area, but our target consists of the finest districts in Marseilles, i.e., the Old Port and the 5<sup>th</sup>, 6<sup>th</sup>, 7<sup>th</sup>, 8<sup>th</sup>, 9<sup>th</sup> and 12<sup>th</sup> districts. Our clientele are generally wealthy, but with an atypical profile because about half of our buyers are from regions outside the PACA. Most often executives transferred to Marseille or early retirees and retirees from less sunny regions! As well as mobile professionals who regularly travel to Lyon or Paris by TGV. On the other hand we encounter relatively few foreigners, which is in line with the market average, with only 5% of foreign clients in Marseille.» What is the appeal of Marseille at this end of 2015? «This trendy and bustling city is even more appealing since it was the European Capital of Culture in 2013,» said Didier Bertrand. «When we receive requests from buyers from other parts of France, we begin by studying their lifestyle and their budget with them, before directing them to a property and a specific neighbourhood. It is up to us to understand what suits them better - flat or house - to suggest an offer that they can appreciate from the beginning.





# UNE QUESTION DE PRIX

*Le marché immobilier marseillais s'avère traditionnellement attractif mais ses prix varient du simple au quintuple, même au sein des quartiers les plus recherchés. D'où l'intérêt de faire appel à des spécialistes.*

*L'immobilier à Marseille, a fortiori quand il s'agit du prestige, demande une parfaite connaissance des spécificités de chaque micro-quartier. « J'ai créé l'agence Immocube voilà 10 ans avec un objectif très précis, donner le meilleur pour chaque transaction car nous avons conscience que l'on nous confie le projet d'une vie, explique Xavier Rousset, gérant d'Immocube. Des missions nous sont confiées sur recommandation et sur cooptation, résultats d'une satisfaction concrète et réelle de nos clients. Notre activité est à 80 % centrée sur les VI<sup>e</sup>, VII<sup>e</sup>, VIII<sup>e</sup>, et IX<sup>e</sup> arrondissements, les 20 % restants se partageant entre les autres arrondissements de Marseille et ses alentours, de Cassis à Aubagne et Saint-Cyr. Nous sommes spécialisés dans les biens haut de gamme ou avec cachet, qu'il s'agisse d'appartements ou de maisons ».*

*Qu'en est-il côté prix ? Pour Xavier Rousset : « Le VII<sup>e</sup> est incontestablement le secteur le plus cher de Marseille, avec des appartements débutant à environ 3 500 €/m<sup>2</sup>, mais pouvant atteindre 10 000 €/m<sup>2</sup>, et des maisons proposées entre 4 500 et 10 000 €/m<sup>2</sup>. Le facteur principal pour expliquer la largeur de*

*cette fourchette vient de la présence, ou non, d'une vue mer et d'un bel extérieur, ce qui aura tendance à faire monter le prix de 30 % voire plus ».*

*« Le VI<sup>e</sup> est considéré comme le centre-ville de Marseille. C'est un arrondissement vivant et très agréable, dans lequel l'offre assez fournie en appartements haussmanniens sera proposée autour de 4 000 à 5 000 €/m<sup>2</sup> s'ils sont dotés d'un véritable extérieur. Mais les prix descendront autour de 3 000 €/m<sup>2</sup> dans le cas contraire ! C'est d'ailleurs une généralité dans le haut de gamme à Marseille, il faut impérativement que le bien comporte une terrasse ou un jardin. Les grands appartements haussmanniens, aussi élégants soient-ils, auront du mal à trouver preneur s'ils en sont dépourvus. Le VIII<sup>e</sup> arrondissement est le plus vaste. En cas de vue mer, ses prix peuvent correspondre à ceux du VII<sup>e</sup>. Quant au IX<sup>e</sup>, il dispose d'intéressantes maisons avec jardin mais sans vue mer autour de 3 500 €/m<sup>2</sup>, ainsi que des appartements récents dans des résidences de standing, pour lesquels là encore tout dépendra de la présence d'espaces extérieurs ».*



### « SÉDUIRE LES ADEPTES DU TÉLÉTRAVAIL »

Analyse similaire pour Sophie Bocobza, directrice de l'agence Immobilière Côte Mer : « Le positionnement de notre agence est clair, tous les biens que nous présentons sont situés à moins 20 minutes à pied de la mer. Un élément que nous mesurons sur Google Maps et sur lequel nous ne transigeons pas ! Sur chaque annonce nous mettons en évidence le temps de trajet jusqu'à la mer. La côte marseillaise s'étend sur 56 km de long, le potentiel immobilier est donc immense mais nous nous concentrons sur les quartiers sud et le bord de mer entre le Vieux-Port et Les Goudes, soit les VII<sup>e</sup> et VIII<sup>e</sup> arrondissements ».

« En termes de prix, Marseille se caractérise par une grande hétérogénéité, même dans le haut de gamme. Prenons l'exemple du VII<sup>e</sup>, il comprend une partie très urbanisée avec des immeubles des années 50, 60 et 70, autour du Pharo et des Catalans. L'offre en appartements à refaire est intéressante pour les primo-accédants, dans un environnement très agréable et proche du Vieux-Port, pour environ 2 700 à 2 800 €/m<sup>2</sup>. L'atmosphère sera plus villageoise dans les quartiers Saint-Victor et Endoume, mais les prix s'établiront autour de 3 500 à 4 000 €/m<sup>2</sup>. Viennent ensuite le Roucas Blanc, la Corniche et Malmaison, où les appartements et les villas avec vue atteignent 7 000 €/m<sup>2</sup>. Attention, les prix peuvent varier du simple au double entre le rez-de-chaussée et le deuxième étage, justement en fonction de la vue sur la mer ».

La clientèle étrangère est-elle présente ? « Notre clientèle est composée à 70 % de Français et 30 % d'acheteurs étrangers, répond Sophie Bocobza. Avec une part sans cesse croissante de clients venant de villes comme Paris ou Lyon, attirés à Marseille par des prix plus abordables, une qualité de vie en hausse et une desserte irréprochable, tant en avion qu'en train ou par autoroute. A titre d'exemple, une navette Air France relie ou arrive de Paris toutes les heures, et en période de pointe un TGV quitte Marseille pour Paris toutes les demi-heures ! Ce qui permet aux professions libérales d'envisager sereinement le télétravail depuis



Marseille. Cette qualité du réseau de transports est d'ailleurs pour beaucoup dans l'afflux de la clientèle suisse, belge ou britannique, voire américaine, et la recherche d'une résidence secondaire facilement joignable toute l'année ».

### « UNE VILLE TENDANCE ET EN MOUVEMENT »

Pour Didier Bertrand, directeur de l'agence Immobilière Le Marquis : « Marseille peut miser sur des prix au mètre carré franchement moins élevés que ceux de grandes villes françaises comme Lyon ou Paris, puisqu'on trouve des appartements à rénover dans des quartiers recherchés à partir de 2 000 €/m<sup>2</sup>, pour monter dans l'ancien jusqu'à 7 000 €/m<sup>2</sup> environ sur la Corniche et autour du Vieux-Port, voire plus pour les appartements haut de gamme et les maisons. Les prix ont baissé de 3 à 5 % ces dernières années mais il semble soyons parvenus à un plancher. Avec des taux d'intérêts au plus bas et une offre inférieure à la demande, semblerait même que les prix soient sur le point de se reprendre. D'ailleurs, un appartement proposé à son juste prix et sans travaux à réaliser peut tout à fait se vendre dans la journée ! ».

« Notre agence couvre toute la ville de Marseille ainsi qu'Aix-en-Provence et toute la région environnante, mais notre cœur de cible est constitué par les beaux quartiers marseillais, c'est-à-dire le Vieux-Port et les V<sup>e</sup>, VI<sup>e</sup>, VII<sup>e</sup>, VIII<sup>e</sup>, IX<sup>e</sup> et XII<sup>e</sup> arrondissements. Notre clientèle est donc globalement aisée, mais son profil est atypique car près de la moitié de nos acheteurs proviennent de régions hors PACA. Il s'agit le plus souvent de cadres supérieurs mutés à Marseille ou de préretraités et de retraités venant de régions moins ensoleillées ! Ainsi que de professionnels nomades qui s'y rendent très régulièrement à Lyon ou Paris en TGV. Nous rencontrons en revanche assez peu d'étrangers, ce qui est conforme à la moyenne du marché, qui ne compte que 5 % de clientèle étrangère à Marseille ».

L'attrait exercé par Marseille se confirme-t-il en cette fin 2015 ? « Cette ville tendance et en mouvement est encore plus attractive depuis qu'elle a été capitale européenne de la Culture en 2013, estime Didier Bertrand. Quand nous recevons des demandes de la part d'acheteurs venant d'autres régions de France, nous commençons par étudier avec eux leur style de vie et leur budget avant de les orienter vers un bien et un quartier précis. A nous de comprendre ce qui leur correspond le mieux : un appartement ou maison, pour leur proposer d'emblée une offre en laquelle ils se reconnaîtront.