LE FIGARO magazine

MÉDITERRANÉE

SPÉCIAL IMMOBILIER

- MAISONS DE VILLE : L'EXCEPTION URBAINE
- CONJONCTURE : LE MARCHÉ VU PAR CINQ EXPERTS
- AMBIANCE : 10 BARS D'HÔTELS D'EXCEPTION

DIFFAZUR.

À Montpellier, une maison de la fin du XIXe siècle, et son terrain de 500 m² vendus 710 000 €.

ACTEUR SUD IMMOBILIER

MAISON DE VILLE
L'EXCEPTION URBAINE

Vivre en centre-ville avec un jardin, voire une piscine pour les plus chanceux… Fantasme ou réalité ? Dans nos villes d'Aix-en-Provence, Marseille, Montpellier et Nice, des quartiers rendent ce rêve possible à condition d'y mettre le prix, d'être patient et très réactif. **PAR ALEXIE VALOIS**

Ces temps-ci, l'offre étant plus conséquente que la demande, le marché de l'immobilier est mené par les acheteurs. Sauf exception… Il n'en est rien pour le marché de niche des maisons de ville. Rares, toutes uniques, elles se font désirer parfois longtemps. Et leurs propriétaires les cèdent au compte-goutte. Comme à Aix-en-Provence où Nicolas Staes, dont l'agence est située dans le quartier Mazarin, fait des recherches sur mesure : « *Quand nos clients nous disent rechercher une maison dans tel environnement, nous démarchons rue par rue, porte à porte, les maisons du quartier. Parfois, des personnes qui n'étaient pas vendeurs le deviennent. C'est une question de prix* », confie-t-il.

À maximum dix minutes à pied du centre d'Aix, ces maisons ont un jardin, une place de stationnement à l'intérieur mais sont rarement piscinables. Les trois principaux quartiers recherchés sont Brunet, Le Pigonnet et La Torse. « *Il est plus fréquent de visiter des biens en bord de route, avec une nuisance. Si la maison est au calme, l'annonce n'est même pas diffusée. Le bien hors marché est vendu directement, car plusieurs acquéreurs potentiels patientent* », précise l'agent aixois, spécialiste de l'immobilier haut de gamme. Derrière l'avenue des Belges, dans une rue tranquille, il a vendu très rapidement, un million d'euros, une maison de 130 m² à rénover, ayant un jardin de 500 m².

Revisitées par des architectes. À 150 kilomètres de là, à Montpellier, ce type de parcelle est également très rare. Dans le quartier des Beaux-Arts, Franck Cavanié a récemment vendu 710 000 € une maison fin XIXe siècle, 170 m² nécessitant des travaux, mais disposant d'un garage et d'un jardin de 500 m². « *Après trois visites, elle a été vendue en une demi-journée* », précise le directeur associé d'Acteur Sud Immobilier. Ses agences sont im- →

1 190 000 € pour cette maison de maître de 350 m², située à l'est de Marseille dans le quartier Les Trois Lucs.

ESPACES ATYPIQUES MARSEILLE

plantées dans les deux quartiers emblématiques des Beaux-Arts et des Arceaux, au nord et à l'est de l'Écusson. *« Les maisons bourgeoises et celles rénovées comprenant un garage, un jardin ou une cour arborée, y ont un certain cachet. »* Autre avantage, le réseau du tram montpelliérain traverse ces quartiers. On y trouve des petits commerces et des établissements scolaires publics ou privés de qualité. Aux Arceaux, Franck Cavanié a récemment vendu 890 000 € une jolie maison de 230 m² avec dépendances et un jardin paysager de 630 m² avec piscine.

« En centre-ville, vivre dans une maison avec jardinet ou grande terrasse permet de mêler les besoins d'espace et d'individualité, mais aussi d'être tourné sur la ville et la vie », estime Claude Fontaine, d'Espaces atypiques Montpellier. Elle s'attache à dénicher et proposer à la vente des maisons entièrement restructurées par des architectes. Tout comme son confrère Jérôme Louis d'Espaces atypiques Marseille, qui défend également une vision contemporaine de l'habitat : *« Nous ne vendons pas des biens classiques, mais une sélection de maisons revisitées par des architectes, comme le cabinet marseillais Togu »*, précise-t-il. Ce fut le cas pour un ancien relais de poste, transformé par Rudy Ricciotti en loft de 350 m² avec terrasses, et vendu 450 000 €. Il était à rénover et situé dans le 14e arrondissement. *« À Sainte-Marthe, ou Saint-Barthélémy, certaines rues tranquilles abritent des maisons marseillaises des années 1930, ou d'anciens cabanons métamorphosés »*, indique-t-il.

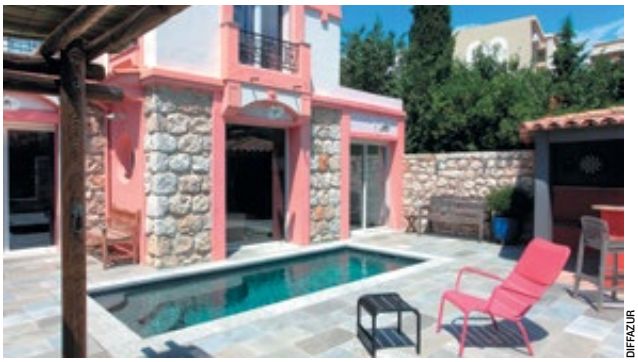
Dans des quartiers prisés. Marseille - et ses 111 anciens villages accolés - est sans conteste la cité aux milliers de maisons de ville toutes différentes. Cossues, intermédiaires ou modestes, elles ont souvent du potentiel et peuvent être totalement repensées. *« Dans le 12e arrondissement, Montolivet et Saint-Barnabé sont très résidentiels et regorgent de petits pavillons. Au sud, dans les 7e et 8e arrondissements, il y a davantage de maisons de style bourgeois avec terrain. Mais à Sainte-Anne et Saint-Giniez, on sait réinvestir des pavillons en cassant des cloisons, en ajoutant une véranda pour exploiter au mieux un petit jardin »*, poursuit Jérôme Louis. Il vend 1 050 000 € une maison de ville rénovée sur trois

PISCINELLE

SMALL IS BEAUTIFUL

Un petit terrain en ville ne vous interdit pas d'avoir les plaisirs d'une piscine à la maison. Très en vogue, les mini-piscines sont devenues en quelques années les produits phares des piscinistes. Comme Piscinelle, fabricant français de modèles carrés ou rectangulaires XXS, en structure bois ou aluminium. Les éléments s'assemblent dans un jardin même difficile d'accès. Chez Diffazur, la technique du béton armé projeté apporté par tuyau permet d'atteindre tous les extérieurs, même s'il faut passer à travers le salon... Équipées d'une nage à contre-courant, d'un système balnéo, d'un réchauffeur électrique, etc., ces piscines ultracompactes conjuguent sport et détente. Piscinelle propose même une terrasse amovible pour récupérer la surface du bassin et sécuriser l'espace. À savoir, jusqu'à 10 m², il n'est pas nécessaire de faire une déclaration préalable de travaux en mairie, ni d'avoir de permis de construire et l'on économise les taxes des piscines classiques. Prix de 20 à 60 000 €. **A. V.**

www.diffazur.com
www.piscinelle.com



DIFFAZUR

À Cimiez, sur les hauteurs de Nice, cette maison de 153 m² sur trois niveaux et son terrain 320 m² sont mis en vente 756 000 €.

GRAND BLEU IMMOBILIER

niveaux, ouvrant sur un petit jardin méditerranéen, dans le quartier très prisé de Malmousque.

À deux heures de route de la Cité phocéenne, à Nice, la chic colline de Cimiez est au centre de toutes les attentions de ceux recherchant une maison de ville. *« Les maisons y ont l'architecture bourgeoise de la Belle Epoque ou des maisons niçoises »*, indique Julien Baldoni, gérant de l'agence Grand Bleu Immobilier implantée dans ce quartier recherché. Il a mis en vente 756 000 € une maison de style à rénover, de 153 m² habitables avec un jardin de 500 m². Et, toujours à Cimiez, a récemment vendu 640 000 € une maison de 140 m² avec un jardin 350 m². À 4 kilomètres de la mer, Cimiez offre un cadre de vie très paisible, proche du centre-ville sans en subir les inconvénients. Bien desservi par les transports publics, l'ancien lieu de villégiature des souverains d'Europe conserve son aura. *« Les acheteurs sont nombreux et les offres rares. Ces transactions captent rapidement la clientèle*, assure Julien Baldoni. *Je conseille d'être à l'affût, et de ne pas attendre pour faire une proposition. Prendre un temps de réflexion, c'est risquer que d'autres se décident plus rapidement. Les plus réactifs sont les premiers servis ! »* **A. V.**

NOUVEAU
INVESTIR DANS LE PORTAGE IMMOBILIER

La start-up montpelliéraine StayHome a lancé l'an dernier une plate-forme d'investissement locatif sécurisé. Des propriétaires y mettent leur résidence principale ou secondaire temporairement à la vente, le temps de se refaire une santé financière. Les profils sélectionnés sont sûrs et solvables, motivés pour racheter ultérieurement leur logement. Des investisseurs achètent ces biens en totalité ou par parts, avec une décote de 20 à 30 %, et signent un bail locatif meublé qui leur assure jusqu'à 6,5 % de rentabilité nette d'impôt. L'ancien propriétaire verse un loyer et continue de s'acquitter de la taxe foncière et des charges de copropriété. Montant minimum de l'investissement 10 000 €, durée minimale une année. **A. V.**

En savoir plus : stayhome.fr

Sur la colline de Cannes, cette villa contemporaine de 260 m² sur 5470 m² de terrain paysager avec vue mer panoramique est à vendre 4 090 000 €.

MICHAEL ZINGRAF

IMMOBILIER
VENTS FAVORABLES EN MÉDITERRANÉE

Au tableau de bord du marché de l'immobilier, tous les voyants sont au vert en ce dernier trimestre 2016. Bien accompagnés par des taux d'emprunt toujours très bas, investisseurs et acquéreurs-occupants se mobilisent et achètent des logements existants ou bien neufs. **PAR ALEXIE VALOIS**

Depuis la crise de 2008, la période actuelle n'a jamais été aussi favorable aux vendeurs comme aux acheteurs qui souhaitent réaliser leur projet immobilier. Le marché a donc repris des couleurs, même si ce n'est pas l'euphorie. Les transactions se font encore à un rythme irrégulier, en dents de scie », indique Didier Bertrand, président de la Fédération nationale de l'immobilier des Bouches du Rhône. Cette année, les ventes en région Provence-Alpes-Côte d'Azur ont en effet progressé de 18,5 %, soit un point de plus que la moyenne nationale. « *À Nice, les transactions avoisinent même les + 20 %* », complète son homologue Frédéric Pelou, qui préside la Fnaim des Alpes-Maritimes. En Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées, les transactions immobilières affichent aussi cette année une belle progression de 16,9 %.

Les agents immobiliers voient revenir des profils d'acquéreurs qui s'étaient détournés du marché de l'immobilier. Des investisseurs ne trouvant plus leur compte dans les placements bancaires, se tournent à nouveau vers la pierre, plus fiable, plus rentable. Elle est d'autant plus une valeur refuge rassurante que les prix accusant une baisse de 2 à 3 % par an depuis 2011, et s'étant stabilisés depuis le début de l'année, la décennie à venir devrait être favorable aux propriétaires qui osent le pari de l'immobilier.

Le regain pour l'investissement locatif se traduit, par exemple à Marseille, par de nombreux achats à moins de 150 000 €. « *Certains bailleurs qui ont investi il y a longtemps dans de l'immobilier locatif et qui ne souhaitent pas se lancer dans la rénovation de leurs biens, les vendent en dessous des prix du marché, rapidement. De nouveaux investisseurs arrivent, prêts à faire des travaux qu'ils défiscaliseront* », explique Didier Bertrand. Le parc ⟶

Près de Forcalquier (Alpes-de-Haute-Provence), une maison de maître de 450 m² dans un parc de 5 ha, est à vendre 1 750 000 €.

PROVENCE DREAM PROPERTY

locatif marseillais ne s'en portera pas plus mal, dans une ville où les logements insalubres existent en grand nombre. Les investisseurs professionnels sont toutefois très attentifs aux coûts supportés par leur future copropriété, et au montant de la taxe foncière. Ce sont même des critères de choix. La prudence vis-à-vis de l'avenir reste de mise.

Plus de pouvoir d'achat. Les agences voient aussi revenir des secundo-accédants. Des propriétaires qui n'ont plus peur de vendre leur bien et d'en racheter un pour gagner en confort. « *Ce marché, qui était bloqué sur les Bouches-du-Rhône, commence à réapparaître* », précise le président de la Fnaim 13. En cumulant la baisse des prix et des taux d'intérêt historiquement bas – de 1 à 2 % –, les ménages ont gagné en pouvoir d'achat de façon conséquente. Cela les convainc de ne plus reporter leur projet et ils signent compromis et actes de vente. Certains se décident même à acquérir des mètres-carrés supplémentaires ou un emplacement mieux coté.
Sur la Côte d'Azur, les agents immobiliers notent aussi davantage de demandes de petites résidences secondaires : « *Ces investissements, relativement modestes, du studio au 2 pièces, sont recherchés par de jeunes retraités, des Anglais et des personnes d'Europe du nord. Les Américains reviennent peu à peu. Par contre, la clientèle russe a quasiment disparu* », commente Frédéric Pelou de la Fnaim 06. Selon lui, les transactions immobilières n'ont pas été impactées par l'attentat du 14 juillet sur la Promenade des Anglais.
Pour leur premier achat immobilier, les primo-accédants ont tendance à préférer des logements neufs soutenus par des mesures incitatives. Dans nos régions, le marché neuf a lui aussi le vent en poupe. De Montpellier à Marseille, d'Avignon à Fréjus, promoteurs et professionnels du bâtiment enchaînent les chantiers. En cette année 2016, les réservations d'appartements vont bon train. En Languedoc-Roussillon, Yohan Breuil du cabinet Adéquation a relevé 2 640 ventes au 1er semestre. La Fédération des promoteurs immobiliers de Provence enregistre + 7 % de réservations en un an. La naissance de nouvelles résidences est facilitée par les dispositifs loi Pinel, PTZ renforcé et TVA réduite.

Des prix stabilisés. « *C'est très positif*, commente Stéphane Pérez qui préside la FPI de Provence. *Par contre, il y a un ralentissement énorme sur les nouveaux permis de construire.* » Si les programmes immobiliers validés se vendent bien, les projets d'avenir sont en stand-by. Marseille accuse – 78 % de mises en vente. Et la région Montpelliéraine – 21 %. Xavier Bringer, président de la FPI Languedoc-Roussillon, regrette qu'il soit à nouveau difficile d'obtenir les permis de construire. Il en va autrement sur d'autres secteurs géographiques. Toujours selon la FPI de Provence, l'aire aixoise bénéficie de + 19 % de mises en vente, l'ouest toulonnais + 16 % et, dans les Alpes-Maritimes, elles progressent de 18 % par rapport au premier semestre 2015. Dans ce département, de tels volumes – près de 2 000 mises en ventes et 1 861 ventes au 1er semestre 2016 – n'avaient pas été observés depuis dix ans.
Dans le neuf comme dans l'ancien, les prix sont stables, selon la base de données Perval des notaires de France. Entre le 1er juin 2015 et le 31 mai 2016, les maisons se sont vendues en moyenne 531 000 € à Nice, 491 600 € à Aix-en-Provence et 306 300 € à Marseille. Et sur cette même période, les appartements se sont vendus 3 530 € / m² à Nice, 4 200 € / m² à Cannes et 7 670 € / m² à Saint-Tropez. Le littoral méditerranéen continue de profiter des privilèges de son attractivité. **A. V.**

CHAQUE JOUR AU CŒUR DE L'IMMOBILIER

Cinq professionnels de nos régions nous éclairent sur leur rôle et posent leurs regards d'experts sur le marché actuel. **PAR ALEXIE VALOIS**

HERVÉ HONEN, CHASSEUR D'IMMOBILIER À AIX-EN-PROVENCE

DÉNICHER RAPIDEMENT LA MAISON DE SES RÊVES

PROVENCE DREAM PROPERTY

PROVENCE DREAM PROPERTY

Je suis l'agent de clients acquéreurs étrangers ou français qui ne vivent pas en Provence. Ils recherchent une résidence secondaire de luxe dans les Alpilles, le Luberon, le pays d'Aix ou le littoral varois. J'établis une sélection, et j'organise pour eux des circuits d'une dizaine de visites sur un week-end ou deux. Cela leur fait gagner beaucoup de temps. Choisir une résidence secondaire n'obéit pas toujours à des critères objectifs, nous les accompagnons car ils ne connaissent pas le marché local. Je travaille avec des courtiers haut de gamme dont les clients sont des propriétaires de biens à vendre. Nous ne nous marchons pas sur les pieds, et facturons chacun nos commissions 2,5 % du prix de vente. Nos clients achètent un bien et le nouveau style de vie qui va avec. »

En savoir plus : propriete-luxe-provence.com

CAROLINE SÉMAC, HOME-STAGIST À MARSEILLE

DONNER DAVANTAGE ENVIE D'ACHETER

Je mets en scène des biens à la vente pour que les acquéreurs se sentent chez eux dès qu'ils entrent. Je suis mandatée par des propriétaires vendeurs, ou des agents immobiliers qui incluent dans leurs services le home-staging pour accélérer les ventes. Faisant partie d'un réseau national, ma prestation comporte la mise en scène, le prêt de mobilier et d'objets déco, ainsi qu'une séance photo professionnelle. Le vendeur trie, range et nettoie impeccablement. Je peaufine l'éclairage, la position des meubles permettant de bien voir les volumes, etc. Chaque détail compte. Le marché actuel veut qu'il y ait plus d'offres que de demandes. Le home-staging permet de se démarquer. Dans un immeuble de Marseille où dix appartements étaient à vendre, celui où je suis intervenue s'est vendu en huit jours. On ne vendra pas plus cher pour autant, mais on favorisera la tranche haute du prix. »

HOME-STAGING EXPERTS

HOME-STAGING EXPERTS

En savoir plus : home-staging.fr

CÉCILE AUBERT, NOTAIRE À MARSEILLE 8e

COMPARER LES PRIX

D.R.

Le notaire est un généraliste du droit, proche des familles dans tous les moments clés de leur vie, heureux ou malheureux : du contrat de mariage à l'achat de la résidence principale, secondaire, d'une éventuelle séparation jusqu'aux successions. Nous sommes les seuls professionnels à accéder au fichier immobilier qui recense l'ensemble des actes authentiques de transmission, et indique les origines de propriété sur 30 ans. Cela permet d'établir un historique et de comparer les prix pratiqués. À Marseille, l'année 2016 n'a pas été exceptionnelle en termes de transactions immobilières. Mais les taux de crédit étant toujours bas, le marché est fluide. Les offres arrivent et sont sérieuses, les ventes se concluent car les acquéreurs sont là. Je ne pense pas que les prix repartent à la hausse. »

En savoir plus : scp-pallincourt-aubert.notaires.fr

XAVIER BRINGER, PROMOTEUR IMMOBILIER À MONTPELLIER

STRUCTURER L'OFFRE DE LOGEMENTS NEUFS

D.R.

Le promoteur définit ses projets immobiliers en assemblant les politiques foncière, urbanistique et sociale de la ville, les besoins des futurs résidents du programme et les contraintes réglementaires. Il va rechercher un terrain apte à la construction chez l'aménageur public ou auprès d'autres propriétaires. La résidence est ensuite conçue avec un architecte et différents bureaux d'études pour répondre aux normes actuelles. Le projet validé, le promoteur communique, recueille l'avis de ceux qui font des réservations en bulle de vente, et peut modifier, adapter son projet. Le prix du mètre carré est déterminé à 55 % par le coût de construction, par le prix du foncier (entre 10 et 30 %), par des frais fixes et des taxes. Depuis deux ans, une part variable est dédiée au financement des aménagements publics. Chaque nouvelle résidence contribuant à la construction d'écoles, de transports publics, et de logements sociaux, cela impacte forcément les prix. »

En savoir plus : fpi-languedocroussillon.fr

MICHAEL ZINGRAF

MICHAËL ZINGRAF, AGENT IMMOBILIER CHRISTIE'S REAL ESTATE DE SAINT-RÉMY-DE-PROVENCE À SAINT-JEAN-CAP-FERRAT.

ÊTRE BIEN CONSEILLÉ

MICHAEL ZINGRAF

Le rôle de l'agent immobilier est de réguler le marché. En jouant la transparence, nous respectons le vendeur qui nous a mandatés mais également l'acquéreur. Nous les accompagnons dans ce marché en perpétuel mouvement. Quand le prix est surévalué, il m'arrive de dire au vendeur : « Je suis un marchand de rêves et de souvenirs, mais je ne sais pas faire de miracles ! » Le marché immobilier actuel est favorable. De Saint-Tropez à Monaco, les prix sont attractifs grâce à une baisse de 20 % en moyenne ces dernières années, et ce malgré l'importance de la demande. Avec des taux d'intérêt très bas, certains investissent pour réaliser une future plus-value. Avant, l'émotion était au cœur de la démarche d'achat. Aujourd'hui, l'approche se fait avec un regard d'homme d'affaires. « Je conseille de comparer les biens en s'adressant à des agences sérieuses, ayant un label fort. Et de veiller aux éléments prépondérants qu'on ne peut pas changer : l'emplacement, la vue, la quiétude. »

En savoir plus : michaelzingraf.com