

SOLEIL SUR LES PRIX

ENTRE CANNES ET NICE, LA VILLE A SU CONSERVER SON IDENTITÉ ET SON CHARME, TANDIS QUE L'INFLEXION DES PRIX RAVIT LA CLIENTÈLE LOCALE.

Le promeneur trouvera à Cagnes-sur-Mer la douceur d'un bourg médiéval, l'authenticité d'un village de pêcheurs et le charme de Nice dans les années 1960 : tous les plaisirs de la Côte d'Azur dans une ville à taille humaine. Bien encadrée, entre collines et plage, elle bénéficie de la proximité de l'aéroport et des autoroutes ; tout le secteur compris entre la N7 et la plage y est considéré comme quartier recherché.

Le centre-ville reste un marché attractif et actif, tandis que Cros-de-Cagnes, en front de mer, séduit par son authenticité. L'hippodrome reprend du galon grâce à l'éloignement de la centrale d'épuration prévu pour 2016. Le quartier du Béal redevient attrayant après de nombreuses réhabilitations, ayant gagné des logements neufs et un marché couvert. Celui de la gare est en pleine mutation et les acheteurs auraient tort d'attendre, au risque de payer le prix fort. Ce grand

programme urbain dépasse le contexte de la seule gare pour valoriser toute la zone. Près du centre et de l'auto-route, le projet pourrait dynamiser les communes limitrophes telles La Colle-sur-Loup ou Villeneuve-Loubet.

Aux Bréquières, les villas, extrêmement recherchées, demanderont de la patience et un budget minimal de 500 000 euros. L'inflexion des prix des maisons permet à une clientèle de cadres travaillant à Sophia-Antipolis ou à Monaco d'accéder à ces petites villas bien placées et bien conçues. Sur les hauteurs, les acquéreurs redécouvrent aux Gros Buaux les attraits des grandes villas californiennes de 200 m², pour lesquelles le ticket d'entrée s'élèvera à un million d'euros. Cagnes se distingue aussi en accueillant sur son territoire des domaines privés à la clientèle fidèle. Un investissement de long terme dû à la rareté et au niveau d'extrême sécurité de ces cadres de vie privilégiés.

Catherine Cousty-Abbadie



ACCROS AU CROS

L'attrait de Cros-de-Cagnes ne faiblit pas. L'ancien village de pêcheurs sera, au même titre que Les Vespins, le secteur prioritairement demandé par la clientèle extérieure. Il séduit aussi nombre de personnes propriétaires d'une villa sur les hauteurs, cherchant à s'installer au calme et près des commodités à l'heure de la retraite. L'offre de produits de standing se révèle souvent insuffisante pour satisfaire la demande d'une clientèle seniors. Les primo-accédants pourront opter pour un joli deux-pièces avec un budget minimal de 250 000 euros. Une maison jumelée de 90 m² sur deux niveaux se négociera 350 000 euros environ, tandis qu'un pavillon individuel entouré d'un terrain de 400 à 600 m² tendra à excéder 550 000 euros. De même, les maisons de plus de 120 m² avec quatre chambres, très recherchées par une population active, excéderont les 650 000 euros en règle générale.



Le secteur de la plage à Cagnes-sur-Mer est particulièrement recherché.

CHIFFRES CLÉS

210 000 3 930 5 080

C'est, en euros, le prix moyen à l'achat d'un terrain à bâtir de moins de 600 m² dans le secteur de Grasse.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un appartement ancien dans Cagnes-sur-Mer.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un deux-pièces neuf dans les Alpes-Maritimes.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

ON SE BOUSCULE POUR Y ÊTRE

QUARTIER HUPPÉ DE ROUEN, IL ATTIRE LES CADRES DYNAMIQUES PAR SON OFFRE DE CHOIX ENTRE MAISONS ET APPARTEMENTS ANCIENS.

La découverte de Rouen passe indéniablement par sa gare inaugurée en 1847 et qui accueille chaque année près de six millions de voyageurs. Elle est la seule à desservir les trains grandes lignes de la liaison Paris Saint-Lazare-Le Havre. D'ici 2020, elle ne gèrera plus que le réseau régionale (TER et Fret), tandis qu'une nouvelle gare TGV verra le jour quartier Saint-Sever pour la liaison Paris-Rouen.

Située au bout de la rue Jeanne d'Arc, artère commerçante et la plus fréquentée de la ville, le quartier gare reste très convoité. Il a l'avantage de proposer toutes les infrastructures (écoles privées ou publiques réputées) tout en étant proche du centre-ville. La gare, elle, en pleine rive droite, est à deux pas de la rue du Gros-Horloge, de la place du Vieux-Marché, de la cathédrale Notre-Dame et du palais de Justice. On y retrouve un certain cachet

bourgeois avec des immeubles et des maisons de type haussmannien (fin XIX^e - début XX^e siècle).

Le marché immobilier de ce secteur attire de nombreuses familles de cadres dont l'un des conjoints travaille chaque jour dans la capitale. Un choix qui peut se comprendre car les prix y sont presque quatre fois moins élevés qu'à Paris, tout en étant les plus chers de Rouen. La demande est soutenue maintenant un tarif au-delà de 2 700 euros/m². Cependant, on pourra trouver quelques bonnes affaires comme cet appartement deux pièces de 40 m², qui a pu partir à 89 000 euros, rue Beauvoisine. Les plus grandes surfaces se négocieront de 300 000 à 400 000 euros. Pour le plus grand bonheur de ses habitants, Rouen Gare conjugue douceur de vivre et qualité de vie.



YANN HARRAN
Responsable Transactions
de Jourdain Immobilier,
à Rouen

Reynald Sizam

« Rouen Gare affiche une fourchette haute moyenne de 2 700 à 3 000 euros/m², suivant les prestations, c'est-à-dire pour une maison individuelle avec jardin et garage ou pour des appartements avec parking et terrasses. La clientèle composée de Parisiens de trente à quarante ans. Elle peut trouver ici une superficie habitable plus importante que dans la capitale et un prix du marché plus intéressant, de préférence à Saint-André et Jouvenet. Ces quartiers proches du centre-ville disposent de commerces de proximité et d'établissements scolaires privés. Les jeunes couples commencent par acheter petit et puis choisissent quelques fois des biens avec travaux pour pouvoir revendre. L'objectif est de réaliser une plus-value afin d'augmenter la base financière pour pouvoir acheter plus grand. Les programmes neufs sont souvent ciblés pour de la défiscalisation et leurs prix sont élevés. »



La place du Vieux-Marché à Rouen, à deux pas de la gare.

CHIFFRES CLÉS

2 435

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un deux-pièces ancien quartier Gare Saint-Gervais.

(Notaires de France-Perval, nov. 2013)

3 340

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un appartement ancien quartier Beauvoisine, à Rouen.

(Notaires de France-Perval, nov. 2013)

254 300

C'est, en euros, le prix moyen à l'achat d'une maison ancienne quartier Jouvenet est-Boulingrin, à Rouen.

(Notaires de France-Perval, nov. 2013)

LA BELLE VERTE

BELLE ALTERNATIVE À LA VALLÉE DU GRÉSIVAUDAN, LA COMMUNE OFFRE UN VISAGE VERT ET DYNAMIQUE AUX BIENS DE QUALITÉ DANS UN CADRE SEREIN.

Dernière commune de l'unité urbaine grenobloise, entre le massif de la Chartreuse et les Alpes, Voiron jouit d'exceptionnels charmes verts et naturels. À taille humaine, la ville est parfaitement reliée à la métropole grenobloise via de nombreux transports en commun, dont une desserte par le rail régulière et parfaitement cadencée.

Au cœur des agglomérations de Lyon, Chambéry ou Valence, Voiron représente souvent la bonne alternative pour des couples travaillant de façon séparée dans l'une ou l'autre de ces communes. Elle constitue dès lors un point de ralliement idéal, d'autant que la ville fait preuve d'un réel dynamisme. Économique d'abord, puisque Voiron abrite de nombreuses entreprises de renom dont Radiall, la chocolaterie Bonnat ou les distilleries de la Chartreuse, qui boostent son bassin d'emplois. Urbanis-

tique ensuite, puisque la commune a vu son centre ville réhabilité, rehaussant d'autant la qualité de vie offerte à ses habitants.

Écoles, associations sportives et culturelles, services, commerces, Voiron ne manque de rien. Investisseurs et jeunes couples de primo-accédants, mais également retraités en quête du confort d'un appartement en centre-ville, se laissent facilement convaincre par ses charmes, d'autant que les prix pratiqués y sont inférieurs à ceux de Grenoble. Ainsi, un appartement ancien de trois pièces s'y négocie, selon les Notaires de France, dans un budget compris entre 1 630 et 2 210 euros/m². Quant aux appartements neufs, de même type, ils s'affichent à la vente dans une fourchette oscillant entre 2 900 et 3 290 euros/m².

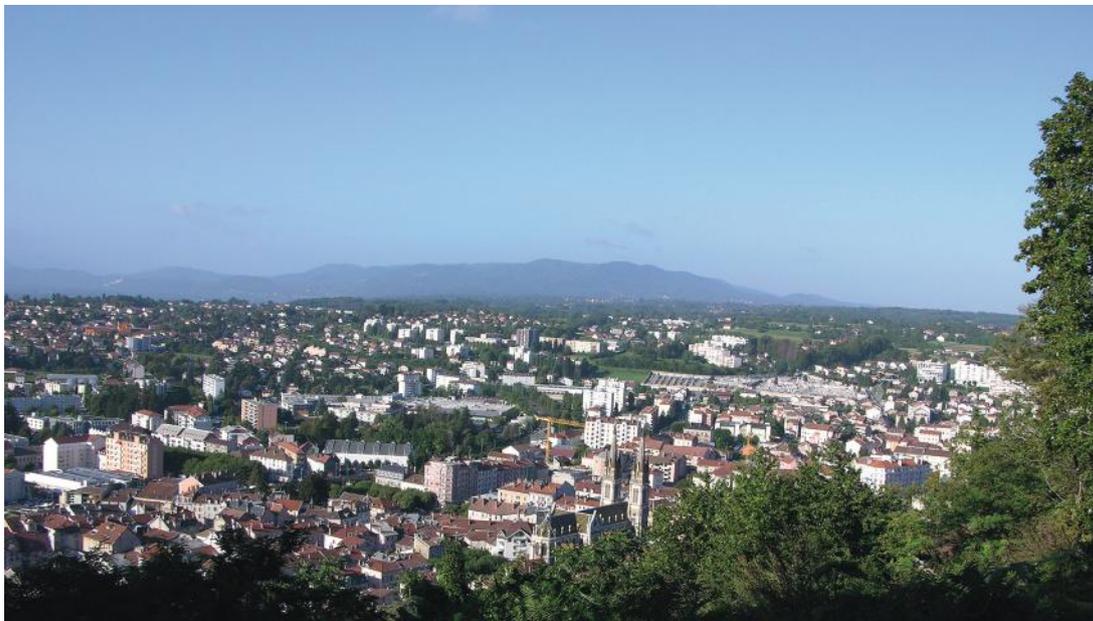
Christelle George



JEAN-BERNARD
LAMESTA

Responsable commercial
du salon Habit'Alpes

Comme chaque année, le salon de l'habitat aura lieu à Voiron, au gymnase Henri-Chautard, du 21 au 23 février. Plus d'une quarantaine de participants y sont attendus, représentant les différents métiers de l'immobilier : transaction, construction, promotion mais aussi financement. Des stands seront dédiés à l'approche énergétique globale de la maison : chauffage, énergies renouvelables, solaire, traitement de l'eau, ainsi qu'à la rénovation, l'installation d'une piscine ou d'une véranda. Il s'agira de permettre aux 2 500 visiteurs attendus de disposer de la plus grande variété de renseignements. Des interviews seront réalisées sur place, permettant d'aborder les questions liées à la RT2012, les taux de financements... Elles seront ensuite mises en ligne. Enfin, un séjour à Marrakech pour deux, ainsi que d'autres lots mis en jeu par les exposants, seront à gagner sur le salon ! »



Salon Habit'Alpes Voiron
Gymnase Henri-Chautard,
boulevard Denfert-
Rochereau, Voiron.
Du vendredi 21 (de 14 à 19 h)
au dimanche 23 février 2014.
(de 10 à 19 h).
Entrée gratuite.
www.habitAlpes.com

CHIFFRES CLÉS

105 300 3 630 2 131

C'est, en euros, le prix moyen à l'achat d'un terrain à bâtir de 600 à 900 m² dans le secteur de Grenoble.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

C'est, en euros et au m², le prix plafond moyen à l'achat d'un appartement neuf de trois pièces à Grenoble.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'une maison ancienne à Voiron.

(MeilleursAgents.com, janv. 2014)

14/20

C'est la note moyenne attribuée à Voiron par la communauté Logic-Immo.com sur Facebook.

Plus d'info :
<http://bit.ly/note-quartier>



PREMIÈRES DE CORDÉE

ÉTÉ COMME HIVER, ARGELÈS ET CAUTERETS PROPOSENT UNE MULTIPLICITÉ D'USAGES, À LAQUELLE RÉPOND UNE OFFRE DE LOGEMENTS VARIÉE, ENTRE RÉSIDENCES SECONDAIRES ET PRINCIPALES.

Avec l'architecture typique du XIX^e siècle de sa gare, Cauterets séduit dès la descente du train. À une demi-heure de Lourdes, la station thermale conserve son charme, sans oublier d'offrir les commodités d'une station de ski. Des atouts qui lui maintiennent une clientèle fidèle de Basques, Landais mais aussi Bordelais, Charentais ou Bretons.

Ici, la montagne se vit à l'année. Ski, thermalisme, jolis chemins de randonnées, la ville offre aussi, pour les plus vaillants, le point de départ pour grimper « les 3 000 » et le domaine skiable est praticable en VTT l'été. Dans l'ancien, les prix restent élevés pour les petites surfaces, majoritaires. En 2013, un programme neuf s'est vendu en plateau dès 1 800 euros/m², en presque deux mois. Un vrai succès, motivé par le prix. Remontant vers Lourdes, Argelès-Gazost affiche aussi un vrai dynamisme à l'année. La cité est toujours appréciée en

résidence secondaire, notamment par une clientèle toulousaine ou bordelaise.

Un budget moyen de 60 000 euros sera suffisant pour acquérir un studio. On trouvera aisément des deux à trois-pièces mais il faudra se montrer patient pour un extérieur ou un stationnement. Comptez de 200 000 à 250 000 euros pour une maison, moins dans les villages alentours. Les belles maisons en pierre, dont la valeur s'échelonne de 400 000 à 500 000 euros, peinent parfois à trouver preneur malgré la qualité de leur bâti et leur charme indénié. Après une décennie qui a vu les prix quasiment doubler, coupés des réalités économiques et des capacités d'achat des ménages, le marché s'est assagi, assaini. La baisse des prix annonce le retour des acquéreurs locaux (environ 70 % en 2012) et la part des acheteurs de plus de soixante ans a fortement augmenté.

Catherine Cousty-Abbadie



ANNIVERSAIRE ET ARCHITECTURE

Sarah Bernhardt, qui avait ses quartiers à Cauterets, n'aurait pas démenti : à la fin du XIX^e siècle, le village devient le pendant hivernal de Biarritz, l'endroit où il faut être vu. C'est la Reine Hortense, mère du futur Napoléon III, qui initia la mode de la randonnée pédestre à des fins thérapeutiques dès 1807. George Sand lui emboîtera le pas, préférant les promenades aux cures thermales. Mais c'est la princesse russe Galitzine qui va introduire véritablement la notion de villégiature à Cauterets, se faisant construire une isba, toujours visible, puis une chapelle orthodoxe. L'arrivée du chemin de fer verra naître une architecture qui, masquant la vue du hameau Galitzine, fera fuir la princesse. Le style Second Empire, ou Napoléon III, marquera par la suite Cauterets, qui en conserve aujourd'hui encore les traces.



La célèbre actrice Sarah Bernhardt avait ses quartiers dans le joli village de Cauterets.

CHIFFRES CLÉS

2 070 37 100 1 790

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un deux-pièces ancien dans le secteur d'Argelès-Gazost.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

C'est, en euros, le prix moyen à l'achat d'un terrain à bâtir de moins de 600 m² dans les Hautes-Pyrénées.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un deux-pièces ancien dans les Hautes-Pyrénées.

(Notaires de France-Perval, oct. 2013)

DE PLUS EN PLUS ATTRACTIVE



AURÉLIE CORNU

Responsable d'agence

Orpi Montigny-Le-Bretonneux

18 place Claudel

78180 Montigny-Le-Bretonneux

Tel : 01 30 44 05 53

Fax : 01 30 44 74 45

www.orpi.com



« Voisins-le-Bretonneux est une ville qui attire de plus en plus. Cela est dû à son charme de petite cité, à sa proximité avec Paris, avec le fait qu'elle offre toutes les commodités, à sa présence au sein de la Communauté de communes de Saint-Quentin-en-Yvelines. Parmi nos clients, il y a de nombreux primo-accédant, souvent des jeunes couples de cadres qui souhaitent souvent acheter une maison. Nous accueillons également de très nombreux investisseurs. Les Parisiens sont peu nombreux. Nos clients venant de l'extérieur sont souvent des habitants des autres villes de la

Propos recueillis par Lorem IpsumLitem qui ni dolorum quatem. Ita simillame velique con rehenda erfera nos explibus as et od ut moluptatis elecull uptatio nsequat ectur, es mi, officii aliigeni aturiassit ellic tem facero iduntio te cum harumquatem fugiand ipsapid elibus in es magnis estius ea culles et ea voluptam, il il in consequedoluptur andeligenis resse ipicti dolupta ssiminiatio. Ut unto illandi tataquasped qui nonsecu lparuptas autem reptaes etur?

Must, omnis as moluptat.

Ihicta con eum in cum eum inverfe rumque dipsant aut vero dio totate a ditaturi ut ullitaessi consed est, es eliqui de volorerferi sit plias remquist, quia sitiur alis nones et officitia velluptibus vendunt plitiorum inulpa volorestius ut ilique et atis acillabore sam in commos estiis samus idus east,

tectatem reperion pedis earum rem facis suntia eatur? Obisimus autatque porro eum eum exerci tem volut am, omnis exerupt atassus am dolles assimil eum sitisit volupta speriam que none volor atempori acest am intet velecest, et, quia doluptis nossi tem lamus mos deri rempore rumquia voloressum voloreicab incias net, sunt explia prehentem fugit, coriatem eum exeres as volut et faccate voluptati volenis etur,Pores a dolorempe sitatur? Sapisim poreperit lam volore nonse idelicium voluptum

« NOS CLIENTS VENANT DE L'EXTÉRIEUR SONT SOUVENT DES HABITANTS DES YVELINES. »

Communauté, ou principalement des Yvelines. Ils viennent et, le plus souvent, ils souhaitent rester. Nous comptons enfin beaucoup de retraités qui ont vendu leur maison pour s'installer dans un appartement plus proche des commodités. L'offre ici est très diverse et l'on peut trouver de très beaux produits. Nous venons par exemple de vendre une belle maison de 6 pièces, avec 200 m² habitables, 500 m² de jardin, en bon état, pour 850000 euros. »

Légende Photo : L'hotel de ville est résolument entre modernité et patrimoine, voici qui résume bien Voisin-Le-Bretonneux.



CHIFFRES CLÉS

22 %

Dus, consecatem de ped et quas quam et eos dolum volupta s (suntiatu alibus)

18%

cuptat delecerios autem que acient essit fugaerum adic totatiu ntinvel maximi, volo blam que vitatem la dolendam rereprati ut landicillent ut acient faceres sedicpsum re as explictur, coresciundit est ra quas sim. (suntiatu alibus)

UNE VALEUR SÛRE

LA DISPARITÉ DES PRIX DE L'IMMOBILIER DE LA COMMUNE OUVRE L'OFFRE À UN LARGE ÉVENTAIL D'ACQUÉREURS.



DAVID PELICIER
Gérant d'Estime Immobilier
53, rue du Buisson
59800 Lille
Tél. : 03 28 36 29 29
Fax : 03 20 13 19 29
agence@estime-immo.com
www.estime-immo.com



« La Madeleine, toute proche de Lille, conserve une bonne cote tout comme le quartier de Saint-Maurice-Pellevoisin et Marcq-en-Barœul. Globalement en 2013, les prix se sont maintenus mais les durées de mise en vente se sont allongées. Ce qui, de fait, a affecté le volume de transactions avec des acheteurs davantage en position d'attente. Depuis quelques années, nous constatons que les jeunes primo-accédants ont quasiment disparu de nos portefeuilles en raison de la hausse des tarifs de ces secteurs. Côté ventes, les appartements de petites surfaces (du studio au T2) s'affichant de 150 000 à 250 000 euros sont bien partis, notamment auprès d'une clientèle d'investisseurs et de particuliers. Au-delà de ces budgets, cela devient plus compliqué. Le marché des maisons est plus difficile car elles sont plus chères. Il faudra déboursier entre 180 000 et 500 000 euros pour en acquérir une, voire plus selon son emplacement, sa surface et son état. »

« EN 2013, LES PETITES SURFACES SE SONT BIEN VENDUES AUPRÈS DES INVESTISSEURS ET DES PARTICULIERS. »



« LES VALEURS SÛRES RESTENT LES MAISONS DE VILLE DES ANNÉES 1930 AVEC UN PETIT JARDIN OU UNE GRANDE TERRASSE. »



SÉBASTIEN BATAILLE
Responsable
d'Imm-Nord Saint-André
88, rue du Général-Leclerc
59350 Saint-André-lez-Lille
Tél. : 03 20 15 50 00
Fax : 03 20 15 50 01
Saint-andre@imm-nord.fr
www.imm-nord.fr



« Nos ventes dans La Madeleine ont progressé de 16 % entre 2012 et 2013. Cela montre qu'elle reste une valeur sûre, notamment en raison de sa proximité avec Lille. Comme sur l'ensemble de la métropole lilloise, nous notons une diminution des prix de l'ordre de 2 à 3 %. Ce secteur est particulier en termes de prix, qui peuvent aller du simple au double entre Nouvelle Madeleine, Pré Catelan et place du Marché à 2 000 euros/m², alors que nous sommes aux alentours de 3 500 à 4 000 euros/m² dans les quartiers très prisés de Romarin et Saint-Maur. Les primo-accédants, voire les secundo, constituent notre panier moyen autour des 220 000 euros. Les valeurs sûres restent des maisons de ville des années 1930 avec un petit jardin ou une grande terrasse. La demande en appartements a nettement faibli au cours des dix-huit derniers mois, les jeunes couples s'orientent plus vers des maisons sans charges de copropriété. »

VILLES DE PLAGE A LA PAGE

PRIX STABLES ET DEMANDE CONSTANTE, LE LITTORAL CONSERVE SA COTE !



CÉLINE GOGUEL

Responsable des transactions
Languedoc-Roussillon pour
Nexity

379 Avenue Jean Bene
34280 La Grande Motte
Tél. : 04 67 56 71 86
Fax : 04 67 29 99 30
contact@nexity.fr
www.nexity.fr



« La morosité dont on a entendu parler en 2013 n'a pas atteint le secteur, nous avons connu une très bonne année. La demande reste soutenue à La Grande Motte, on peut même parler de courbe ascendante, car la ville séduit de plus en plus en résidence principale, gagne des habitants à l'année. On trouve ici une succession de micromarchés, à l'exception des appartements en front de mer, toujours à part ; le centre ville, le Port ou le golf capteront une clientèle en quête d'une résidence principale, tandis que Le Couchant plaira en résidence secondaire, avec une activité plus estivale. Les appartements au prix du marché dans un cadre d'exclusivité se vendent vite, et bien. A la suite de cette observation, nous avons décidé de mettre en place un vrai partenariat avec nos clients, et proposons un nouveau mandat « tranquillité », qui offre plus de services pour un coût moindre : nous nous engageons à baisser les honoraires si le bien n'est pas vendu dans un délai donné, par exemple. »

« A LA GRANDE MOTTE, UN BIEN AU PRIX JUSTE ET EN EXCLUSIVITÉ PEUT SE VENDRE EN UN MOIS. »



NICOLAS GAUTHIER

Co-gérants des agences Direct
Immo à Carnon et Palavas

Résidence du Port
Rue Saint-Clair
34280 Carnon
Tél. : 04 67 47 45 18
Fax : 04 67 47 45 18
directimmo34.com@orange.fr
www.directimmo34.com



« LE STATU QUO ENREGISTRÉ SUR LES PRIX A PERMIS UNE CLARIFICATION DU MARCHÉ. »



« Nous avons la chance de travailler sur un marché porté à la fois par la résidence principale et secondaire. Ici, la demande reste sectorisée, les personnes qui veulent être sur le littoral n'iront pas à Mauguio ou Pérols, il y a une réelle volonté d'être en bord de mer. De même, Carnon et Palavas sont deux stations différentes au quotidien, et les acquéreurs ont en général un choix prioritaire. 2013 fut une année correcte, avec un chiffre d'affaires similaire à celui de 2012. La stabilité des prix donne une base d'estimation audible par les vendeurs. Ce n'est pas parce qu'on est sur le littoral qu'il faut afficher des prix délirants ! Pour un appartement correct sur le littoral, il faut compter entre 3000 et 3500 euros/m², si l'on souhaite un extérieur et une vue agréable. Il y a de la demande pour tout type de produit ici, par exemple pour des maisons familiales de 100 m², de trois ou quatre chambres, pas si fréquentes sur le marché. »



STÉPHANE SIMONEAU

Directeur des agences Laforêt
Aigues-Mortes, Grau-du-Roi, La Grande Motte

196 Avenue de l'Europe

34280 La Grande-Motte

Tél. : 04 67 63 40 55

Fax : 04 67 63 70 71

lagrandemotte@laforet.com

www.grauduroi.com



« Le marché est resté tendu en 2013, l'activité en résidence secondaire a été impactée par des réformes successives, avec comme conséquence beaucoup de produits à la vente sur le littoral, car les propriétaires bénéficient de 25% d'abattement jusqu'en août. Les acheteurs ont du choix, il y a un effet de concurrence entre les biens, et les vendeurs n'ont pas pris conscience que les prix ont baissé. Les délais de vente s'en ressentent, s'allongent, à l'exception de certaines catégories de biens, comme les vues mer, ou les appartements extrêmement bien rénovés, en excellent état. On peut aujourd'hui donner des estimations précises, d'autant plus que nous faisons partie du réseau AMEPI. J'ai l'exemple d'un bien estimé par les agences du réseau, entre 130 000 et 140 000 euros. Les propriétaires ont décidé de maintenir une mise en vente à 186 000 euros. Après visite, ils ont eu une proposition à 140 000 euros, refusée. Le bien est toujours invendu après six mois. »

« LE PRINCIPAL FREIN ACTUEL À LA FLUIDITÉ DU MARCHÉ EST LA TENDANCE À LA SURESTIMATION PAR LES VENDEURS. »



Légende Photo : unde omnis iste natus error sit voluptatem Tus recto opta volo volupta quis alici.



CHIFFRES CLÉS

3 020

C'est, en euros et au mètre carré, le prix plancher moyen d'un appartement ancien à Palavas-Les-Flots.

5 120

C'est, en euros et au mètre carré, le prix plancher moyen d'un appartement neuf à Palavas-Les-Flots.

3 130

C'est, en euros et au mètre carré, le prix plancher moyen d'un appartement ancien à La Grande-Motte.

(Notaires de France/Perval 2012-2013)

Propos recueillis par Catherine Cousty

PLUS DE TERRAINS

LA CONJONCTURE PROFITE AUX PRIMO-ACCÉDANTS ET À L'ACHAT DE TERRAINS CONSTRUCTIBLES. DANS L'ANCIEN, LE MARCHÉ EST SOUTENU PAR LA DEMANDE DES RETRAITÉS. **Propos recueillis par Philippe Bourget**



**JEAN-CHARLES
RAINAUD**

Responsable transactions
de Terre d'Ici

16, rue Grande
83340 Le Thoronet
Tél. : 04 94 47 50 44
Fax : 09 81 40 82 17
contact@terredici.fr
www.immobilier-terredici.fr



« Sur notre territoire, le marché est presque exclusivement constitué de villas. La clientèle de retraités est toujours présente mais les budgets ont baissé. Nous n'avons presque plus de demandes pour des maisons à 400 000 euros. Les budgets se situent plutôt dans la fourchette de 300 000 à 350 000 euros et l'exigence des acheteurs s'est nettement accrue. Il est ainsi difficile de vendre un bien avec des travaux à effectuer ou dont la décoration est datée. La maison adéquate devient du coup plus difficile à trouver. Autre évolution notable : l'essor de la demande des primo-accédants pour des terrains à construire. Elle émane de jeunes couples travaillant dans les villes alentours, qui profitent des prix et de notre situation géographique. Avec des budgets au maximum de 250 000 euros, le coût est inférieur à celui de l'achat d'une maison "seconde main". Depuis mi 2013, j'ai également noté le retour timide des Néerlandais et des Belges. »

« IL EXISTE UNE FORTE
DEMANDE DE PRIMO-ACCÉDANTS
POUR DES TERRAINS À BÂTIR. »



ALAIN SALABERT
Gérant de Besse Immobilier

1, rue Pasteur
83890 Besse-sur-Issole
Tél. : 04 94 69 70 82
Fax : 04 94 59 66 75
contact@besse-immobilier.fr
www.besse-immobilier.fr



« LES RETRAITÉS SONT
TOUJOURS FIDÈLES À
L'ACHAT DE RÉSIDENCES
PRINCIPALES. »



« Nous travaillons dans les villages autour de Besse-sur-Issole. En 2013, une partie de la demande a porté sur des terrains à bâtir pour des primo-accédants. Notre secteur est plus accessible que la région toulonnaise et on arrive à négocier des parcelles de 300 à 400 m² pour 110 000 à 120 000 euros. Besse-sur-Issole, Flassans-sur-Issole et surtout Pignans, avec un lotissement de cent parcelles en cours de vente, possèdent du foncier. Mais il en faudrait encore plus ! La clientèle de retraités issue de la région parisienne est toujours fidèle, pour des résidences principales. Les budgets se situent autour de 300 000 euros mais malgré une baisse de 10 %, les vendeurs ont du mal à se caler sur les nouveaux prix du marché. En revanche, la demande des Néerlandais et des Belges est de moins en moins forte. Cette année, je pense qu'une partie de l'activité dépendra des dispositions prévues en matière de fiscalité pour les terrains à



DOMINIQUE MAUMEJEAN
 Gérante d'Agence de l'Olivier
 DN7 - Quartier Taurelle
 83340 Le Cannet-des-Maures
 Tél. : 04 94 50 11 12
 Fax : 04 94 50 05 20
 agence.olivier@wanadoo.fr
 www.immobilier-olivier.com

AGENCE
de l'olivier

« Notre marché est situé dans un rayon de vingt kilomètres autour du Cannet-des-Maures. En 2013, après deux années déjà importantes, il y a eu une croissance de l'offre d'appartements grâce à de nouveaux programmes, notamment au Luc et au Cannet. Les acquéreurs sont surtout des investisseurs, des Parisiens, des Lyonnais... Le marché locatif est intéressant sur des biens que nous allons trouver à la revente d'ici quatre à cinq ans. Les retraités sont notre cœur de cible mais le marché est en baisse en volume car les budgets diminuent et les biens sont moins chers ailleurs en Europe. La demande des locaux, elle, augmente. Nous bénéficions d'une situation privilégiée au centre du Var et de tarifs moins élevés que sur la côte. Une villa de 100 m² se vend autour de 250 000 euros, même si les vendeurs ont tendance à refuser des offres qu'ils estiment trop basses. Cette année, je suis raisonnablement optimiste car les Français ont toujours le souhait d'être propriétaires. »

« LA DEMANDE DES LOCAUX AUGMENTE ET LES TARIFS SONT MOINS ÉLEVÉS QUE SUR LA CÔTE. »



PASCAL LUZET
 Responsable de Laforêt
 Immobilier Au Pays du Soleil
 DN7 - Route de Nice
 Quartier Taurelle
 83340 Le Cannet-des-Maures
 Tél. : 04 94 50 26 33
 Fax : 04 94 73 05 28
 lecannetdesmaures@laforet.com
 www.laforet-immobilier-le-luc.com

« LES TERRAINS À BÂTIR SONT NOMBREUX, AVEC DES PRIX EN BAISSÉ ET UN REPORT DE L'ANCIEN VERS LA CONSTRUCTION NEUVE. »



« Le cœur du Var a toujours été attractif pour une clientèle extérieure, mais aussi pour les actifs en résidence principale travaillant dans les environs ou venant de secteurs éloignés. Le fait marquant des communes de notre périmètre, c'est le passage des POS aux PLU, ce qui a permis de libérer des terrains à bâtir attractifs pour les primo-accédants. La construction neuve reste une valeur sûre, sa performance technique étant plus intéressante que celle d'un bien déjà bâti. Néanmoins, les retraités et les acquéreurs du secondaire s'orientent toujours volontiers vers de l'ancien. Cette année, le marché sera encore tributaire d'un contexte économique complexe, mais les projets d'achat sont au rendez-vous, les prix poursuivent leur réajustement, les taux d'intérêt restent attractifs... Bref, les conditions de reprise semblent réunies pour 2014. À noter enfin que les clients se montrent plus exigeants et informés, mais notre force repose sur la qualité de notre relation commerciale et notre savoir-faire. »

UNE MEILLEURE COMPRÉHENSION

LE DISPOSITIF DUFLOT ET UN TAUX DE TVA RÉDUIT PERMETTENT AUX ACQUÉREURS POTENTIELS DE MISER SÉRIEUSEMENT SUR LE NEUF. **Propos recueillis par Reynald Sizam**

Quel bilan tirez-vous de l'année 2013 ?

Jean-Philippe François : Il est satisfaisant dans notre périmètre avec deux cent cinquante réservations. Cependant, l'année s'est déroulée en deux phases. D'abord, un démarrage très lent jusqu'à la fin du mois de mai. D'ailleurs, nous n'avions à ce moment-là, réalisé que 25 % de notre activité. Puis, le réveil s'est amorcé dès le mois de juin. La période estivale a été active en réservations et la fin d'année soutenue. Cela

deuxième année du dispositif Duflot pour la clientèle d'investisseurs. Sa compréhension devrait induire de meilleurs résultats. Enfin, la clientèle en résidence principale, notamment les primo-accédants, peut bénéficier de la TVA réduite qui est passée de 7 à 5,5 %. Cette diminution leur permet de gagner entre 2 000 et 3 000 euros par logement.

Qu'en est-il de vos nouveaux programmes ?

J.-P. F. : Nous allons renforcer notre présence dans Lille intra-muros avec le lancement d'un nouveau projet phare au sein de l'ensemble urbain Porte de Valenciennes. La première tranche de cette opération de quarante-deux appartements, du T2 au T5, sera présentée en exclusivité à l'occasion du salon immobilier de Lille, qui se tiendra au Grand Palais



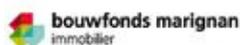
JEAN-PHILIPPE FRANÇOIS

Directeur commercial

Nord Normandie Alsace

de Bouwfonds Marignan Immobilier

www.bouwfonds-marignan.com



« NOUS ALLONS RENFORCER NOTRE PRÉSENCE DANS LILLE INTRA-MUROS AVEC LE LANCEMENT D'UN NOUVEAU PROGRAMME. »

s'explique par le retour des investisseurs, bien marqué au second semestre, au point de constituer alors près de 70 % de notre clientèle. Finalement, nous avons obtenu les taux de précommercialisation nécessaires pour démarrer nos chantiers.

Quelles sont les perspectives pour 2014 ?

J.-P. F. : Nous nous inscrivons dans la logique du second semestre 2013. D'ailleurs, les signaux économiques semblent s'annoncer plus favorables. Autres facteurs à prendre en compte, nous serons à la

de 14 au 16 mars 2014. Dans le secteur de Rouen, nous avons commercialisé fin septembre 2013 un programme à Déville-lès-Rouen, Les Reflets de Seine, affichant un prix moyen de 2 750 euros/m² hors parking. Une première tranche de soixante et un logements, du T2 au T5, verra de nombreux appartements disposant d'une exposition privilégiée ouest avec vue panoramique sur la Seine. Nous comptons démarrer le chantier à la fin du premier semestre et enclencher la deuxième phase des travaux au second.

Le prochain programme de Bouwfonds Marignan Immobilier, au sein du projet urbain Porte de Valenciennes, sera dévoilé mi-mars lors du salon immobilier de Lille.



CHIFFRES CLÉS

3 570

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un appartement neuf dans la commune de Lille.

3 190

C'est, en euros et au m², le prix moyen à l'achat d'un appartement neuf dans la commune de Rouen.

(Notaires de France-Perval, novembre 2013)