

# Région Sud-Est

## Conseils

par Marie de Greef

Photo 12/Alamy



## Coup de chaud sur le Sud-Est

Après l'effet TGV, le développement du télétravail a hissé le marché immobilier des quatre départements du Sud-Est à des sommets. Sans freiner l'ardeur des acquéreurs français et étrangers.

**L**es premiers rayons du soleil du printemps ont enfin réchauffé l'atmosphère et fait oublier l'hiver. Ils sont aussi brûlants que le marché immobilier du Sud-Est, là où se sont enchaînés les records de prix et de transactions en 2021. Tous les agents immobiliers l'affirment : en dix ans, le prix au mètre carré s'est apprécié de 140 % dans la région PACA. « Sur la seule année 2021, les prix ont progressé entre 5 et 20 % en fonction des secteurs et de la typologie des biens », observe Nicolas Ginon, directeur de Daniel Féau Provence. Chez Patrice Besse, le chiffre d'affaires a fortement progressé l'an dernier dans les quatre départements de la région (13, 06, 83, 84). Dans les vitrines du Sud-Est, les prix affichés donnent le tournis : à Cannes, une maison Art nouveau entièrement rénovée mise en vente à 10 millions d'euros, dans le Haut-Var, un château de village parfaitement restauré à 6 millions, ou encore une propriété de 40 hectares qui a appartenu à un célèbre peintre, avec 1300 mètres carrés habitables, de nombreuses dépendances, des oliviers et une vue à couper le souffle sur les collines au loin, affichée 11,25 millions d'euros.

« C'est un marché de pénurie, avec de nombreux acquéreurs et peu d'offres, que ce soit pour les résidences principales ou les villas de villégiatures, les domaines de chasse ou viticoles », analyse Nicolas Ginon. Il observe que le délai de

Une villa sur la Côte d'Azur, à proximité de Saint-Tropez. Les prix se sont envolés de 140 % en dix ans.



Photo Patrice Besse

Sur les hauteurs de Cannes, l'agence Patrice Besse propose une villa Art nouveau à 10 millions d'euros.

vente moyen pour vendre un bien est actuellement de... 7 jours ! À condition, toutefois, que le prix soit bien estimé, « car la gourmandise est un vilain défaut, même si elle est légitime dans un marché haussier ». Même analyse chez Patrice Besse : « Parfois, non seulement les biens au bon prix partent le jour même ou en moins d'une semaine, mais on observe maintenant un phénomène de surenchère, affirme Fabienne Pillard, directrice pour la région PACA. Jusqu'à présent, il y avait habituellement une marge de négociation à la baisse entre le prix affiché et le prix de vente, sauf si le bien était exceptionnel ». Et de citer plusieurs exemples : « Dans l'Estérel, un petit mas du XVII<sup>e</sup> (135 mètres carrés habitables) avec un hectare de terrain, situé un peu en dehors d'un village, avec vue dominante sur les collines jusqu'à la mer, était affiché à 695 000 euros. Il s'est vendu 720 000 euros en une semaine, et nous avons écarté les deux acquéreurs qui proposaient 740 000 et 750 000 euros sans avoir visité ! Autre exemple : au Cap Bénat, où les prix ont augmenté déjà de 30 % depuis l'an dernier, une surenchère est en cours ».

Le phénomène s'observe aussi à Marseille, qui concentre 5 % des résidences secondaires en France. Les biens – maisons et appartements – partent généralement au prix affiché. Un hôtel particulier proposé à 2 millions d'euros a récemment fait l'objet de 30 000 euros de surenchère.

Pour comprendre l'essor du marché immobilier de la région – en dehors de celui de Saint-Tropez, qui reste un cas à part –, il faut remonter au début des années 2000 et au lancement de la ligne TGV Méditerranée. Depuis, environ 20 000 personnes s'installent chaque année dans la région. Les marchés d'Aix-en-Provence,

Marseille, Nice, Toulon et Avignon, qui concentrent 80 % de la population de la région, en ont pleinement tiré profit. « Les acheteurs plébiscitent toutes les agglomérations qui se situent à moins d'une heure d'une gare TGV ou de l'aéroport de Marignane ou Toulon-Hyères », poursuit notre expert. Après Aix et Avignon, c'est la ville de Toulon et ses alentours qui connaissent un engouement sans précédent. « Il y a dix ans, les Parisiens n'achetaient pas à Toulon, qui était méconnu, alors même qu'il y avait le TGV et l'aéroport de Hyères. Depuis quelques mois, la ville connaissant un bel essor, il y a un effet de mode qui fait que nous avons une clientèle aussi bien parisienne que lilloise ou lyonnaise, sans compter les Belges et leurs voisins ».

« Pour l'instant, le marché est toujours très actif côté acquéreurs, et ce sont les biens à vendre qui nous manquent », poursuit la directrice de Patrice Besse.

« Le marché est, me semble-t-il, sur un plateau ; soit les prix vont continuer de progresser, soit ils vont stagner, mais il n'y a à ce jour aucun signe de baisse de prix, quand bien même les taux d'intérêts s'orientent à la hausse », confirme l'expert de Daniel Féau. Depuis le confinement, ils observent une part importante d'acquéreurs qui vendent leur appartement parisien pour investir dans une résidence semi-principale dans le Sud, le télétravail permettant d'anticiper un confort de vie, parfois jusqu'à la retraite. Le profil type des acheteurs est un ménage



Photo Daniel Féau

À Aix-en-Provence, une villa de 270 mètres carrés est mise en vente 2,62 millions d'euros par le groupe Daniel Féau.



Photo Daniel Féau

Une villa à Ramatuelle de 150 mètres carrés, affichée à 4 millions d'euros par le groupe Daniel Féau.

de 50-60 ans, qui cherche à recréer une maison de famille après le mariage de ses enfants, et qui veut un lieu suffisamment vaste et aéré pour recevoir ses petits-enfants. « Aix, Marseille, Saint-Tropez, Avignon... tous les marchés ont été tirés vers le haut, sans forcément qu'il y ait un bassin d'emploi à proximité car le marché est dopé avant tout par des arbitrages financiers, au profit de l'investissement dans la pierre et aux dépens des marchés financiers aux rendements aléatoires », analyse Nicolas Ginon.

« Nos clients parisiens nous reprochent parfois de ne pas les appeler quand nous avons un bien qui correspond à leurs critères. Mais à peine avons-nous le temps de prévenir quelques-uns de nos prospects présents sur place ce jour-là, que le bien est déjà vendu », dit Fabienne Pillard, pour illustrer l'euphorie ambiante. Elle prend cette fois l'exemple d'une petite propriété XIX<sup>e</sup> de 8000 mètres carrés, composée de trois maisons (450 mètres carrés habitables au total) en plein cœur de Toulon, avec des oliviers multi-centenaires, et une vue dominante avec des petits spots sur la mer, affichée 1,39 millions. « La campagne à la ville avec tout le confort des commerces à proximité. » L'annonce a été cliquée 4298 fois en février et 5065 en mars ! Après avoir retenu 48 dossiers sérieux, la propriété a été vendue en moins de deux mois... Pour les heureux acquéreurs – deux familles nombreuses traditionnelles –, d'importants travaux de rénovation – de l'ordre de 800 000 euros – sont



Photo Daniel Féau

Dans les terres aussi, les prix flambent. Exemple dans le Luberon, à Goult, une villa de 600 mètres carrés, proposée par le groupe Daniel Féau à 3,29 millions d'euros.

néanmoins à prévoir. Les promoteurs ayant été écartés, car l'accès ne convenait pas aux normes de sécurité des pompiers, la propriété est donc sauvée et permet de conserver le patrimoine local.

Des clients qui recherchent sensiblement les mêmes biens : situés au calme, avec une vue dominante idéalement sur la campagne bucolique ou sur la mer, et proches d'une gare TGV ou aéroport. « Le bien le plus recherché ? Une maison aux lignes contemporaines, d'une surface habitable de 250 mètres carrés environ, située à 10-15 minutes d'Aix, sur un terrain allant de 2500 mètres carrés à un hectare, au calme. Ce qui représente généralement un budget de 2 millions d'euros », poursuit l'expert

de Daniel Féau. L'état des bâtiments est rarement un critère prioritaire. « Les acquéreurs préfèrent souvent acheter un bien en mauvais état et supporter le poids des travaux, plutôt que d'acheter un bien qui a été abîmé par une restauration bas de gamme », poursuit Fabienne Pillard, qui rappelle que l'agence Patrice Besse a construit son réseau animé par une seule volonté : préserver le patrimoine.

« Les clients viennent chez nous pour trouver de belles pierres ; ils savent que, dans notre réseau, chaque propriété a une âme ». L'objectif en région PACA, comme dans le reste de la France, est bien de sauvegarder le patrimoine. ♦