

# Immobilier : le bon moment pour vendre... et acheter !

Malgré une hausse des prix, le marché dans l'ancien est propice aux transactions

Le phénomène est suffisamment rare pour être souligné par Didier Bertrand, le président de la Fnaim 13 : "Nous sommes dans une période où nous profitons de ce que j'appellerais un alignement des planètes ; autrement dit, c'est le bon moment pour vendre... et pour acheter."

Les chiffres que la société Seloger vient de publier pourraient pourtant inquiéter les futurs acquéreurs puisqu'ils révèlent une hausse des prix enregistrés lors des transactions dans les appartements anciens, tant sur les douze derniers mois (+3,6%) que sur le dernier trimestre (+5,4%), plaçant le prix moyen de vente au mètre carré à 2847 € à Marseille.

**"Les prix ont remonté en février mais il s'agit d'un rattrapage."**

MICHEL LECHENAULT, SELOGER

"Il ne s'agit pas là d'un emballement mais d'une stabilisation après une légère baisse de 2-3% l'an dernier", rassure Didier Bertrand, qui décrit le marché de l'ancien comme "dynamique et serein, grâce aussi aux taux d'intérêt qui demeurent toujours extrêmement bas, facilitant les acquisitions."

"Tout le marché immobilier a baissé en 2016, confirme Michel Lechenault, responsable éditorial de Seloger. Les prix ont commencé à remonter en février 2017 avec de grandes disparités d'un quartier à l'autre. Mais si on constate que la hausse s'élève à 20% dans le 14<sup>e</sup> arrondissement, cela reste aussi le secteur où le prix au mètre carré (1 450 €) reste le plus bas de Marseille, preuve, s'il en est, qu'il s'agit réellement d'un rattrapage."



rain. "On se rend compte surtout que désormais, à la différence d'il y a deux-trois ans, il n'y a plus d'homogénéité de prix dans un quartier", remarque Didier Bertrand. Certaines micro-zones sont très demandées, rendant l'analyse du marché de plus en plus ardue."

La proximité d'une station de métro ou de tramway peut faire grimper en flèche la demande dans un périmètre par ailleurs peu attractif. "Aujourd'hui, les acheteurs portent une grande attention aux réalisations mais aussi aux annonces qui concernent les transports en commun, explique le président de la Fnaim 13. Ils vont par exemple choisir de s'installer près d'une station (tram, métro,

**"Au sein d'un quartier, certaines micro-zones sont ultra-plébiscitées."**

DIDIER BERTRAND, FNAIM 13

bus et même vélo) qui les reliera directement sur leur lieu de travail. On a l'exemple du tram quand il a été prolongé jusqu'à Euroméditerranée : beaucoup de salariés qui y travaillent habitent désormais le secteur Cinq-Avenues/Sébastopol."

Comme à Aix-en-Provence ou Aubagne, la requalification urbaine a également un impact direct sur l'immobilier : "Nos agents enregistrent des demandes qui n'existaient pas il y a quelques mois sur les rues adjacentes à la rue Paradis et sur le Vieux-Port", poursuit Didier Bertrand. Et de citer le cas des rues autour de l'opéra qui, conséquence du plan du grand centre-ville, sont tant plébiscitées que les prix y ont gagné de 23% en un an.

Laurence MILDONIAN  
lmildonian@laprovence-presse.fr



Si le moment est propice aux transactions, il est des produits et secteurs où la demande se trouvant plus forte que l'offre, le marché reste tendu. C'est le

cas des T2 et T3 en centre-ville, Vieux-Port ou 7<sup>e</sup> arrondissement, disposant d'une vue et d'un extérieur, du plus petit balcon à la grande surface de ter-

## IMMOBILIER

# 96 heures pour devenir propriétaire



Les logements neufs séduisent à l'Est, les 96 heures de l'immo conseillent les futurs propriétaires. / PHOTO ARCHIVES VALÉRIE VREL

Quoi de neuf à l'Est ? Plusieurs centaines de logements neufs commercialisés dans les 10<sup>e</sup>, 11<sup>e</sup> et 12<sup>e</sup>. Aux côtés des logements anciens, le neuf se fait une place de choix et séduit à nouveau. Les programmes neufs se multiplient et offrent une nouvelle dynamique au secteur.

Après le succès de l'édition précédente, Les 96 heures de l'immo s'installent pour la deuxième fois au centre commercial La Valentine. Le concept, proposé par La Pro-

vence, est simple : faire découvrir les nouveaux programmes de l'Est marseillais.

À partir d'aujourd'hui et jusqu'à samedi, donc, promoteurs et professionnels de l'immobilier vous accueilleront afin de s'adapter à vos besoins et à vos recherches. Le salon se fait tremplin et vous propose de relever le défi : quatre jours pour finaliser votre projet immobilier.

De 10 h à 20 h. Au centre commercial La Valentine (11).