

## LE CHIFFRE

## 1 MILLION

C'est le nombre de transactions atteint en 2019. Selon les données récoltées par le baromètre LPI-SeLoger, l'activité du marché immobilier français tourne à plein régime. Avec + 9,8 % de transactions en fin d'été, l'année 2019 a explosé tous les records. Une seule et bonne raison à cette embellie : les conditions de crédit exceptionnelles. En effet, la durée des prêts accordés n'a jamais été aussi longue ni le niveau des taux d'intérêt aussi bas. L'apport demandé a été revu à la baisse donnant libre choix aux ménages, initialement en quête d'un logement ancien à louer, d'opter finalement pour l'achat dans le neuf. De ce fait, la demande fait grimper le prix de l'immobilier : + 3,8 % sur un an.

## LE LIEU

## ET BAM !

Bâtiment des Affaires Maritimes. C'est au 25, rue des Phocéens que les invités du Hub Immobilier ont été conviés. Situé dans le 2e arrondissement de Marseille, cette bâtisse vieille de 150 ans a été totalement réhabilitée par Habside et Tangram Architectes à la suite d'un investissement de 15 millions d'euros. Lieu de rendez-vous innovant, le BAM a été pensé et conçu pour accueillir des événements professionnels divers et variés. L'illustration même des projets novateurs aux abords de cette rue de la République sur le point de faire grand bruit.



# 2019, UNE ANNÉE CONTRASTÉE POUR L'IMMOBILIER EN PROVENCE ?

"Une année de tous les records", "un bilan nuancé", "une région attractive mais affaiblie" pour les partenaires et invités du HubImmo de La Provence, 2019 a été une année singulière pour le marché immobilier.

C'est Philippe Deveau, président de l'Observatoire Immobilier de Provence qui ouvre le débat : "Nous atteignons à Marseille des niveaux Aixois, 200 à 300 euros de plus par m2, c'est extrêmement étonnant." Christophe Andrieux, fondateur de PrimHome le rejoint : "L'élément intéressant, c'est que parmi les trois arrondissements les plus chers, il y a le 2ème. Marseille vit une reconfiguration intéressante." Il ajoute : "Les prix sont restés à l'étal depuis 10 ans et vivent un frémissement depuis 5 ans." Ce que rejoint Guillaume Bourgueil, gérant de FideliInvest : "Le visage de l'immobilier a changé tout autant que nos clients, c'est un phénomène qui va s'amplifier et il faut transformer l'essai car c'est une bonne année."

Les trois grands témoins de ce dernier Rendez-Vous Immo ont longuement échangé avec les partenaires et invités présents. Tous ont remarqué l'apparition d'une nouvelle clientèle parisienne, lyonnaise ou bordelaise. "Nous avons vendu des appartements à 900 000 euros, c'était peu commun et c'est désormais flatteur pour la ville", raconte Guillaume Bourgueil. Également, pour Philippe Labbé, fondateur de Patrimonium : "une nouvelle tranche que nous ne connaissions pas,

apparaît." Cabinet spécialisé dans l'optimisation fiscale, ses équipes ont vu "l'arrivée de candidats investisseurs d'autres grandes villes qui achètent sans y habiter forcément." Constat que rejoint Germain Perrissel, directeur Administratif et Financier d'Agence Etoile : "les clients passent de la location à la propriété parce que cela revient au même. Cependant, les jeunes ne pensent pas forcément à acheter à la fin de leurs études." Une remarque que déplore aussi Chris-

« 2020 peut démarrer fort, mais les périodes creuses font perdre du temps et donc des marchés. »

PHILIPPE DEVEAU, PDT OIP

tophe Andrieux : "Placer ou investir c'est un moyen de se protéger. Il faut foncer mais bien accompagné. À 30 ans, je prends de l'ancien parce que je bricole. À 40, je paie des impôts, donc je défiscalise. À 70 ans, c'est la retraite, alors je fais de la location meublée." Bref il y a toute une palette à disposition, en fonction de chacun et des moments de vie.

## Du jamais-vu

De manière générale, le marché français est dans un moment particulier de

son histoire. Les taux d'intérêt boostent le marché depuis presque 4 ans. "Nous étions dans une période floue de 2011 à 2015, et depuis 2016, les prix augmentent un peu partout, avec une amplitude différenciée en fonction de l'attractivité de chaque ville", explique Thomas Lefebvre, directeur scientifique de Meilleursagents.com. Il recontextualise : "c'est clairement la politique monétaire aux très faibles taux impulsée par la BCE au taux très faible - pour relancer l'économie - qui se répercute sur les taux d'emprunt excessivement bas." Il ajoute : "c'est ce qui donne du pouvoir d'achat et apporte des capacités de financement aux Français qui sont très bonnes depuis 4 ans."

Ce n'est donc pas une mode 2019 de voir chuter des taux et grimper le prix de la pierre. En témoigne le seuil historique des 10 000 € au m<sup>2</sup> qui a été dépassé sur la Capitale, cet été. En Provence, même combat mais plus mesuré. "Marseille c'est un peu particulier car les prix sont plus bas qu'il y a 10 ans. Elle ne s'est jamais vraiment remise de la crise", nuance Christophe Andrieux. Le fondateur de PrimHome qui est aussi enseignant à l'ESPI, explique : "les prix sont restés plutôt stables avec un léger frémissement en fin d'année." Il ajoute : "Ce qui a été surprenant, c'est de voir des arrondissements comme le 2ème, se placer parmi les plus chers de Marseille." Mutation démographique et urbaine oblige. En chiffres records, celui du nombre de transactions a fait

grand bruit : 1 million de transactions, du jamais-vu. "Un événement notable" pour le président de l'OIP, Philippe Deveau, "et une preuve de l'intérêt qu'ont les Français pour la pierre." Replaçant sa casquette BTP, Philippe Deveau explique : "l'activité de promotion a baissé. Une croissance qui chute d'année en année, bien que nos bailleurs sociaux continuent de fournir de la matière." Les élections municipales sont placées rapidement au cœur de la discussion : "On voit un épuisement de certains permis, les maires n'en délivrent plus et c'est très gênant." Il est aussitôt rejoint par Jean-Noël Léon, président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers : "nous constatons -43% de volume de permis de construire depuis 2 à 3 ans, cela aura des répercussions. Le stock s'amointrit et fait pression sur les prix."

## Des taux qui devraient rester bas

L'impact des taux a longuement été détaillé tout au long de la soirée. C'est ce qui a "drivé" le marché, notamment la capacité de financement. Mais sur le long terme, il existe trois fondamentaux qui pèsent de leurs poids : emploi, démographie et travaux d'aménagements. Avec 12,5 % de chômage, une perte d'habitants et la particularité d'avoir un centre moins cher que sa périphérie... Marseille arrive tout de même à 4% de croissance sur les douze derniers mois. A priori les taux de-

« Nous avons tout ce qu'il faut pour être attractif, pourtant nous manquons d'offre en logement comme en tertiaire. »

DANIEL TCHENIO,  
DIRECTEUR MARSEILLE CBRE

vraient rester bas. Dans son contexte là, on imagine que 2020 sera dans la continuité des années précédentes. À moins d'un changement majeur dans la politique de la BCE ou un problème plus important sur la zone euro.

Christophe Andrieux, qui est aussi enseignant à l'ESPI voit dans sa "boule de cristal, ce que les gens prévoient avant nous. Lors de l'élection Macron et de sa révolution fiscale, j'entendais les professionnels crier au drame, or nous avons passé le million de transactions cette année." Pour le président de l'OIP : "2020 peut démarrer fort, une fois les nouveaux pouvoirs politiques installés. Mais les périodes creuses font perdre du temps et donc des marchés."

Aux Grands Témoins de conclure : "A nous d'être intelligents et forts de proposition. Le territoire bouge et il faut l'accompagner dans ce mouvement."

Ibtissam BENCHIKH



## C'EST L'ANNÉE POUR DEVENIR PROPRIÉTAIRE

Feu vert, tous les signaux indiquent qu'il faut se lancer dans l'achat d'un bien. Traditionnellement, c'est une démarche lourde, longue et compliquée. Pourtant, dans certains cas, acheter et plus rentable que de louer. En 2019, le prix de l'achat est rentabilisé sur un an et 4 mois, au lieu d'un an et 8 mois l'année dernière. Pour expliquer cela, deux raisons : la baisse des taux d'intérêts et les prix de l'immobilier. Pour la première, le crédit coûte moins cher. Pour la seconde, les prix sont relativement stables. Les deux facilitent ainsi l'accès à la propriété.

"L'immobilier a un gros défaut, c'est qu'il est trop immobile", lance Christophe Andrieux. Le fondateur de PrimHome remet en question « le type de raisonnement de nos parents. Il n'a plus vraiment de pertinence. » Idée que soulève également Guillaume Bourgueil, gérant de FideliInvest en la nuanciant : "il y a des cas particuliers de gens qui ne veulent pas acheter ou en mobilité professionnelle à qui la propriété n'est pas forcément la meilleure solution." Le nouveau profil "bailleur-locataire" prend place donc, mais ne révolutionne pas pour autant la traditionnelle location.

Côté financement, il semblerait que ce soit le moment. PTZ, prix maîtrisés, ANAH pour l'ancien, financement travaux énergétiques, TVA 5.5%... il existe bon nombre de solutions d'accompagnement. Encore suffit-il d'être accompagné. Par contre, les professionnels de l'immobilier alertent : il faut faire vite. D'abord parce que les banques ayant atteint leurs objectifs, risquent de stopper net les emprunts. "Elles ne gagnent plus d'argent. Lorsqu'elles prêtent depuis des mois à 0.87% sur 20 ans, elles ne réalisent pas de marge", explique Christophe Andrieux. Ensuite, Philippe Deveau met en garde sur la disparition du Prêt à Taux Zéro : "cela va entraîner la paupérisation d'un certain nombre de la population." Ce à quoi réagit Philippe Labbé, fondateur de Patrimonium qui fête ses 10 ans cette année : « nous avons besoin de systèmes d'aides comme le PTZ pour l'investissement et pour l'accession à la propriété notamment pour le primo-accédant. »

I.B.



HubImmo  
LaProvence

Ils sont partenaires du HubImmo des Bouches-du-Rhône

CONSTRUCTA  
Créateur de progrès urbain.

club  
immobilier...  
marseille provence  
...acteur de son territoire

FINANCIERE  
IMMOBILIERE  
BORDELAISE

TANGRAM  
ARCHITECTES

AIT  
CABINET ARDITTI



REN OV' MAISON



CBRE

habside  
Innovation, relations, habitats.