



PATRIMOINE

Sur la façade méditerranéenne, les prix restent orientés à la baisse et l'activité repart doucement. La balle est dans le camp des acheteurs et les propriétaires lâchent du lest, ce qui ouvre des opportunités d'investissement

Côte sud : les nouveaux prix

Anne-Sophie Vion
asvion@lesechos.fr

Sur la côte sud, de Cerbère jusqu'à Menton, le marché est toujours baissier. Et même si ses prix se maintiennent globalement à un niveau élevé, la très prisée Riviera française continue à subir le reflux comme partout ailleurs. Dans les Alpes-Maritimes, observe ainsi Frédéric Pelou, président de la FNAIM Côte d'Azur, « la baisse initiée depuis plus de cinq ans se poursuit. Depuis le début de l'année, les prix ont encore diminué de -2 à -2,5 % ». Il faut désormais déboursier en moyenne, pour un appartement dans l'ancien, selon des chiffres de MeilleursAgents.com, au 1^{er} juin (voir carte page 39), entre 3.759 euros le m², à Nice, et 10.595 euros le m², à Saint-Jean-Cap-Ferrat. Pour une maison, l'acheteur devra compter de 3.845 euros le m² à Saint-Laurent-du-Var à 15.908 euros le m² à Saint-Jean-Cap-Ferrat.

La correction perdure aussi dans les « spots » les plus chics de la côte varoise. « A Saint-Tropez, confirme Peggy Bancquart, gérante de l'agence Guy Hoquet L'Immobilier, les prix se sont réajustés à la baisse de 10 % à 20 % selon le type de biens. » Par exemple, un deux-pièces classique, de 42 mètres carrés, qui s'y vendait autrefois à 420.000 euros, frais d'agence inclus, soit à 10.000 euros le m², part désormais à 350.000 euros, soit à 8.333 euros le m².

Retour des « locaux »

Un peu plus à l'ouest, à Hyères et dans la presqu'île de Giens, le constat est le même. « Les prix ont encore

perdu environ 2 % depuis le début de l'année », détaille Nathalie Genet, directrice de l'agence Guy Hoquet L'Immobilier à Hyères. Dans cette commune, qui n'est pas une station balnéaire pure mais qui vit tout au long de l'année, « les logements se négocient actuellement entre 2.400 euros le m², dans un immeuble tarabiscoté du quartier médiéval en hauteur et peu accessible en voiture, et 5.400 euros dans des copropriétés de grand standing avec piscine et tennis. La transaction moyenne est de 376.000 euros ».

Conjugée à des conditions de taux extrêmement favorables, l'érosion des prix a redonné du pouvoir d'achat à certains ménages. « Les jeunes primo-accédants locaux sont de retour sur le marché cannois alors qu'ils s'étaient éloignés à 30 kilomètres, indique Christophe Galli, mandataire du réseau 3G Immobilier à Cannes. Depuis la fin de l'an dernier, nous leur vendons davantage de petites surfaces autour de 200.000 euros. » Le retour des « gens du cru » réanime le segment des appartements moyenne gamme, autour de 4.000 euros le m². De nombreuses familles cannoises sont à la recherche de trois-pièces et s'intéressent de nouveau au front de mer, devenu un peu plus accessible avec le recul des prix.

Même phénomène à Nice, où « l'activité dans nos agences a rebondi de +5 % en un an », se réjouit Franck Torres, directeur des agences ERA Côte d'Azur à Nice. Sur le marché niçois, « la reprise est portée par les ménages qui achètent pour la première fois, pour des prix de vente moyens de 209.000 à 220.000 euros. Elle tient à la fois à un crédit très bon

marché, mais aussi à un déficit de logements à la location ». Les trois-pièces, entre 180.000 et 240.000 euros, dans les quartiers nord et ouest de Nice, ont la faveur des actifs à petit budget. Car les prix y sont, en moyenne, plus abordables, de 1.700 euros le m² à 5.000 euros le m², qu'en plein centre de la ville, qui se négocie autour de 6.000 euros le m² moyen dans le quartier des Musiciens.

Le regain d'activité sur le littoral méditerranéen reste timide et fragile. « Le marché est toujours grippé, prévient Frédéric Pelou. Les volumes de vente, tant dans l'ancien que dans le neuf, sont très faibles. » Certains segments sont à la peine. Le marché des villas est ainsi plus tendu que celui des appartements. « Pour un même niveau de prix, explique-t-il, leur prix baisse plus que celui des appartements, car les acheteurs s'y intéressent moins pour des raisons liées à la sécurité. » En outre, dès que ces biens atteignent des prix élevés, le marché devient très compliqué.

« Les résidences secondaires et les produits au-delà de 800.000 euros continuent à souffrir, constate Christophe Galli. Les visites sont rares. Les acheteurs sont très exigeants et de nombreux biens de ce type sont en stock à Cannes. » Par exemple, une très belle villa cannoise de 400 m², estimée il y a deux ans par la banque à 2,5 millions, actuellement en vente à 1,4 million, n'a toujours pas trouvé preneur et reçoit au mieux une visite par mois.

En période de crise, la résidence secondaire, gourmande en frais d'entretien et en impôts, peine à



séduire. De plus, son propriétaire, souvent aisé, n'est pas pressé de vendre. Mais s'il lâche du lest, elle peut trouver preneur. « Du fait de la baisse des prix, relève ainsi Christophe Galli, plusieurs résidences secondaires de bord de mer se vendent à des habitants de la région qui en font leur résidence principale. »

Ceux qui jettent l'éponge peuvent toutefois trouver leur salut dans la mise en location. « La location de maisons sur le littoral français est actuellement très convoitée par la clientèle internationale. La Camargue, et notamment Aigues-Mortes, où le marché touristique est actif toute l'année, séduit de plus en plus les étrangers », constate Daniel Rasse, président d'OptimHome Gestion. « Si les prestations sont irréprochables – par exemple, la pelouse doit être tonduée et la piscine entretenue – car les consommateurs ne supportent pas les défauts, mettre en location saisonnière est rentable et n'immobilise pas le bien que son propriétaire peut continuer à vendre. »

Trop de biens encore surévalués

Sur la Côte d'Azur, au-delà de 1 million d'euros, le marché devient très compliqué. Le haut de gamme pâtit de la moindre présence des investisseurs étrangers. « Le marché de la Côte d'Azur, souligne Frédéric Pelou, est très sensible à la confiance de la part de la clientèle étrangère. A la belle époque, celle-ci représentait un tiers des transactions. Aujourd'hui, elle pèse à peine 10 %. » Certes, témoigne aussi Peggy Bancquart, à Saint-Tropez, « les acheteurs sont de retour, notamment des Italiens et des Anglais, ces derniers bénéficiant d'un taux de change favorable ». Mais la tendance reste

modeste. « Le marché du luxe est difficile, atteste Antoine Garcin, directeur Côte d'Azur du groupe Emile Garcin. Il frémit un peu, mais il ne faut pas s'emballer. Les acheteurs ont face à eux un large choix. Ils prennent le temps, se posent beaucoup de questions. » Or, déplore-t-il, « trop de biens restent surévalués, de 20 à 50 % au-dessus du prix du marché. Les vendeurs n'ont pas assez conscience de la nécessité de baisser leur prix. Les biens mal estimés restent en stock. »

Les appartements et les maisons très recherchés, en revanche, partent vite et avec peu de négociation. Sur le marché tropézien, il faut encore compter pour un appartement avec terrasse dans le village, pas moins de 10.000 euros le m² et aussi, dans le quartier de la Ponche, où les biens sont très difficiles à trouver en bord de mer, 30.000 euros le m². La rareté peut même – exceptionnellement – pousser les prix à la hausse. Ainsi, tout récemment, sur la presqu'île de Giens, un cabanon de 25 mètres carrés sur 400 m² de terrain a été cédé à 225.000 euros alors que son propriétaire pensait initialement le mettre en vente à 170.000 euros.



À NOTER

Les prix de vente des terrains à bâtir en zone littorale atteignaient en moyenne 105 euros le m² en 2012, soit 60 % de plus que la moyenne nationale.



La Corse dame le pion à la Côte d'Azur

Attirés par des prix sensiblement plus attractifs que ceux de la Riviera, de -20 % à -30 % pour les villas et de -50 % pour les terrains, les acheteurs reviennent en Corse. Sur le marché de la résidence secondaire haut de gamme, remarque Claudia Mura, directrice Barnes Corse, « depuis le début de l'année, l'activité semble évoluer à la hausse. Il y a deux fois plus de transactions qu'en 2014. Après deux années difficiles et une baisse des prix de l'ordre de 20 %, le marché paraît repartir et les prix se stabiliser ». La clientèle fortunée, nationale et internationale, s'intéresse aux biens récents avec vue sur mer et plage à pied, situés dans des domaines prestigieux, et plus particulièrement dans

l'extrême sud de la Corse. A l'inverse, les logements qui partent le moins bien sont ceux de plus de 800.000 euros, sans vue sur mer, et les biens avec vue mais à rénover, au-delà du million d'euros. Le marché corse reste difficile à évaluer en termes de niveaux de prix ou de moyenne. Actuellement, un appartement rénové, au cœur d'Ajaccio, de 180 m², vue sur mer et plage à pied, se vend autour de 5.000 euros le m², soit environ 900.000 euros. Investir en Corse, souligne Claudia Mura, peut offrir des « revenus locatifs intéressants pour la location saisonnière ou annuelle, plus de 5 % de rendement, et le foncier est encore très abordable, moins de 100 euros le mètre carré pour des terrains avec vue sur mer ».

Transactions à la loupe

Cannes, La Bocca, maison de 90 m² sur un terrain de 250 m², dans un domaine fermé proche du centre et de la plage. Affiché **400.000 euros**, vendu **380.000 euros**. (3G Immobilier)

Cannes, Palm Beach. Trois-pièces de 57 m² avec une terrasse. Affiché **344.000 euros**, vendu **325.000 euros**. (3G Immobilier)

Cannes, square Mistral. Studio de 32 m² en front de mer. Affiché **320.000 euros**, vendu **315.000 euros**. (3G Immobilier)

Nice, Fabron. Deux-pièces de 66 m², avec vue sur mer panoramique à 180°. Affiché **320.000 euros**, vendu **320.000 euros**. (ERA Côte d'Azur Immobilier)

Nice, Calitornie/St Augustin. Trois-pièces de 56 m². Affiché **168.000 euros**, vendu **152.000 euros**. (ERA Côte d'Azur Immobilier)

Porto Vecchio, route de Palombaggia, villa moderne « pieds dans l'eau », de 140 m² habitable sur 1.430 m² de terrain. Vendue à **945.000 euros**. (Barnes Corse)

Ramatuelle, plage de l'Escalet. Maison de 150 m², « pieds dans l'eau », sur un terrain de 1.400 m², le bien à rénover a été cédé au prix de **2.860.000 euros**. (Guy Hoquet L'Immobilier)

Saint-Tropez. Appartement dans une résidence standing, en plein centre-ville. Rénové, le bien de 51 m² a été vendu **440.000 euros** (8.627 euros le m²).

4 %

DU TERRITOIRE

885 communes métropolitaines sont classées « littorales ». Elles représentent 4 % du territoire et plus de 6 millions de résidents permanents.



Alors qu'au centre de Nice, l'immobilier se négocie autour de 6.000 euros le m² (quartier des Musiciens), les quartiers nord et ouest de la cité ont la faveur des actifs à budget serré, avec des prix allant de 1.700 à 5.000 euros le m². *Photo Mark Henley/Panos-REA*