



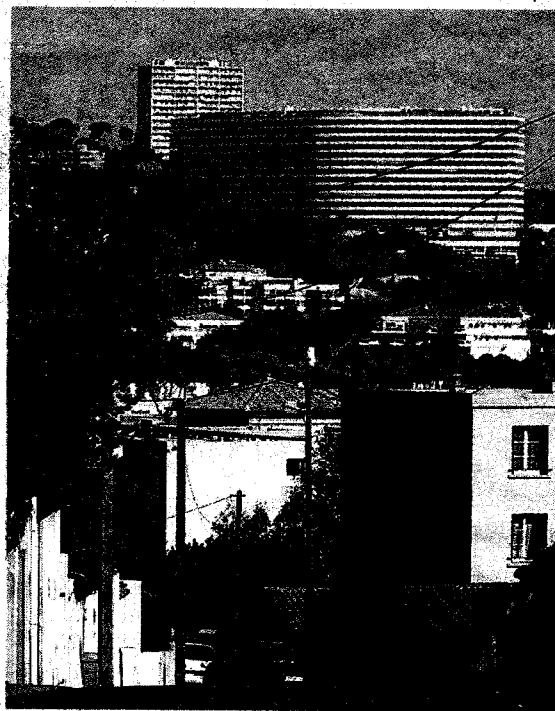
Nous avons vu, grâce aux données de la Fnaim 13 que le marché ancien à Marseille avait connu une légère progression de prix de l'ordre de 2,9 %. (voir article du 6 mars). Après nous être penchés sur les 1^{er}, 2^e et 3^e arrondissements nous allons aujourd'hui étudier, en détail, d'autres secteurs de la cité phocéenne

IMMOBILIER ANCIEN

Le point sur le marché marseillais par arrondissement

Dans le 4^e arrondissement, le marché est très tendu pour les professionnels. Ils est caractérisé par un essoufflement de la demande. Les acheteurs restent attentifs au niveau des prix, aux publicités et affichages en vitrine afin de repérer les produits qui restent en vente plusieurs mois pour faire des propositions négociées. Les propriétaires restant encore sur leur position, le marché a du mal à redémarrer. Seuls ceux qui décident à revoir leur prix à la baisse, souvent après plusieurs mois de mise en vente, peuvent effectivement envisager une transaction. Dans le 5^e arrondissement, en revanche le marché s'avère plus raisonnable, notamment sur les petits produits.

On constate un nombre de biens suffisant dans les agences et la moitié des produits est au juste prix. L'autre reste encore surévaluée. Les petites surfaces (studio, T1, T2) dont le coût varie entre 120.000 et 150.000 €, se vendent assez bien. La situation est plus délicate pour les biens dépassant les 200.000€ avec des négociations importantes et peu de transactions. Continuons, logiquement, avec le 6^e arrondissement où l'ambiance est au calme absolu depuis la fin du mois de novembre. Moins de produits sont proposés en agences et les prix restent encore trop élevés. Chacun déplore une réelle discordance entre les acheteurs et les vendeurs sur le montant des biens. Dans le 7^e aussi, les vendeurs maintiennent un niveau de



coût trop élevé. Les logements stagnent dans les agences et le stock devient vraiment important. Signalons, d'ailleurs que certains mandats sont encore refusés par les professionnels car jugés en inadéquation avec la réalité des prix du marché. Les acquéreurs, bien informés - ils sont de plus en plus nombreux - n'achètent plus des produits surévalués, à l'exception de ceux qui peuvent être qualifiés d'exceptionnels. Pour arriver à terme, les ventes font l'objet de longues négociations pouvant aller jusqu'à des baisses de l'ordre de 10 à 25%.

Longtemps cité en référence des quartiers chics, le 8^e arrondissement connaît un petit ralentissement de rythme. L'année 2007 est restée globalement bonne sur le marché des produits d'exception (au-dessus de 800.000€) mais celui des biens plus « classiques » est plus tendu. Les négociations sur les prix sont bien réelles et les acheteurs, bien que

peu nombreux, restent encore présent sur ce secteur. A noter que cette clientèle, souvent de qualité, est de plus en plus éclectique. Les professionnels de la Fnaim et les autres notent d'ailleurs l'arrivée d'une clientèle internationale essentiellement européenne à la recherche de pieds à terre dans des quartiers typiques en front de mer, comme la Pointe Rouge ou la Vieille Chapelle...

Restons dans les quartiers prisés avec le 9^e où le démarrage de l'année s'est avéré plutôt difficile : peu d'acheteurs pour de nombreux produits. On signale que

parfois certains compromis sont annulés suite à des refus de crédits. Les biens actuellement en vente sont des appartements de petite surface (200.000€) qui se retrouvent en concurrence avec d'autres quartiers proposant, pour un prix similaire, des produits plus grands ou avec un extérieur attirant. Une grande partie de la demande porte sur les maisons individuelles pour un budget moyen de 350.000 € mais se heurte au niveau de prix sur ce type de produits qui avoisine les 450.000 €.

Revenons à des tendances moins extrêmes avec le 10^e arrondissement où le marché est très calme. On note un phénomène d'attentisme de la part des acheteurs face, une fois encore, au niveau des prix. Seuls les produits plus abordables se vendent. Les propriétaires n'ont, dans ce secteur, pas encore assimilé la réalité économique du marché et la nécessité de revoir leurs prétentions à la baisse. Les professionnels restent toutefois confiants dans une évolution progressive des mentalités.

(Sources FNAIM)

(Suite et fin de l'article la semaine prochaine)