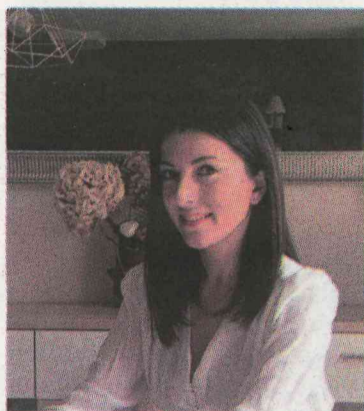
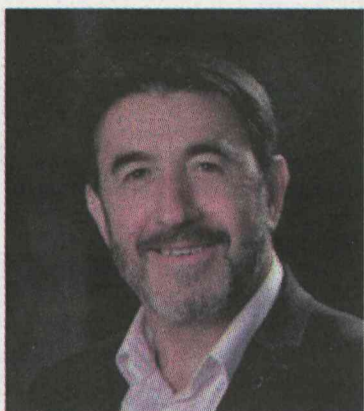


Immobilier : tout savoir pour faire les bons choix

QUEL EST L'ÉTAT DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DANS L'HÉRAULT ? QUELLES PERSPECTIVES POUR 2022 ? QUELS SECTEURS ET COMMUNES EN VOGUE ? QUELS SONT LES TYPES DE BIENS LES PLUS PRISÉS PAR LES ACQUÉREURS OU LES INVESTISSEURS ? EST-CE LE MOMENT D'ACHETER, ALORS QUE LES TAUX D'INTÉRÊT REMONTENT ? MIDI LIBRE A INTERVIEWÉ PLUSIEURS EXPERTS, POUR TOUT SAVOIR... ET FAIRE LES BONS CHOIX.



Caroline Prosperi, Senioriales



Christophe Pouzol, Crédit Agricole du Languedoc



Laurent Romanelli, Président de M&A



André Costa, Terres sur Soleil Promotion

Quel est l'état du marché immobilier dans l'ancien et le neuf dans l'Hérault ? Quelles sont les perspectives pour 2022 ?

Caroline Prosperi, directrice commerciale des Senioriales (résidences services seniors). « Le marché se porte très bien ! L'Hérault est attractif, avec un fort héliotropisme. Le département attire des étudiants, des actifs et des retraités. Ce flux démographique ne se dément pas, avec 14.000 nouveaux habitants chaque année. On observe une forte dynamique pour vivre ou investir. Les prix ont beaucoup augmenté en 2021 : + 7 % dans l'ancien, + 5 % dans le neuf. Après une année 2021 euphorique, portée par un report des acquisitions suite à la crise Covid, on devrait revenir à un état plus normal en 2022.

André Costa, Terres du Soleil Promotion. « Le premier trimestre bénéficie d'une dynamique toujours exceptionnelle. La guerre en Ukraine et les annonces de hausses de taux d'intérêt affectent un peu le moral des futurs acquéreurs. Mais rappelons qu'une incidence de 0,5 % sur les taux actuels reste modeste : de l'ordre de 30 euros par mois pour 200.000 € empruntés. Les particuliers ne doivent donc pas remettre en cause leurs projets immobiliers. Les taux d'intérêt restent très bas. »

Christophe Pouzol, directeur du développement immobilier du Crédit Agricole du Languedoc. « Après une année record en matière de financement immobilier avec une production de 2,7 milliards d'euros en 2021, le premier trimestre ne marque pas de ralentissement avec un niveau d'acceptation supérieur à 650 M€, équivalent au T1 2021.

Concernant les taux d'intérêt, ils sont sur une nette tendance haussière, avec des taux à 15 ans qui se situent autour de 1,3 %, mais qui seront rapidement à 1,5 %. Les taux à 20 ans se situent autour de 1,5 % avec une orientation rapide à 1,75 %.

À 25 ans, nous sommes aux environs de 1,7% mais le plafond des 2 % risque d'être franchi à court terme. La hausse des taux d'intérêt est moins rapide que l'inflation. Ce qui veut dire que les taux restent à des niveaux

très intéressants. Vu le contexte économique, emprunter sur une longue durée à 2 % est une bonne affaire !

Sur le terrain, l'offre manque. Les biens partent vite, souvent au prix, notamment les maisons individuelles, qui sont très recherchées. Un conseil : il faut être en capacité de se positionner rapidement. Les parcelles de terrain à bâtir, petites et rares, se vendent à des prix élevés. Les prix continuent à augmenter.

Le secteur du neuf subit la crise. Les prix étaient déjà élevés, mais vont continuer à augmenter, du fait de la rareté de l'offre. S'ajoute à présent l'augmentation du coût des matières premières et de l'énergie. »

Laurent Romanelli, président de M&A. « Il y a une forte demande, et très peu d'offre. De fait, les prix augmentent. Nous subissons l'effet de la guerre en Ukraine, avec des marchés de travaux qui atteignent des niveaux de prix jamais vus. On peut parler d'une hémorragie des prix de la construction ! Nous attendons même avant de lancer de nouveaux programmes. M&A a mis en place des solutions compensatoires pour soutenir les petits acteurs du BTP de la région, via des délégations de paiement. Nous nous appuyons sur notre volume de travaux pour mutualiser des achats, et négocier de plus grosses quantités auprès des fournisseurs. C'est un engagement pour préserver les maillons de l'acte de bâtir. Si nous n'agissons pas sur les prix des matériaux, des entreprises de construction vont mettre la clé sous la porte. Ou stopper certains chantiers : certaines préfèrent payer des pénalités, plutôt que de réaliser un marché avec de l'acier ou du béton acquis à des prix prohibitifs.

Point positif : la tension qui était observée auparavant sur la délivrance des permis de construire n'a plus cours aujourd'hui. Les programmes peuvent être lancés, si nous respectons les nouveaux paradigmes : respect des espaces verts, modes de transport doux, mixité fonctionnelle, générationnelle et sociale. »

Quelles sont vos nouveautés en 2022 dans l'Hérault ?

André Costa. « Nous avons une dizaine de projets en commercialisation actuellement, exclusivement dans la métropole de Montpellier : Baillargues, Castries, Clapiers, Saint-Jean-de-Védas, Montpellier, Pignan. Les produits sont complémentaires, du T2 à de grandes surfaces, pour satisfaire tous les budgets, entre des logements abordables et classiques. Nos prix moyens de vente s'élèvent à environ 4.800 €/m², avec le stationnement. Pourquoi se concentrer sur la métropole ? Parce que nous privilégions des produits haut de gamme, avec un bon rapport qualité/prix. Seul le marché métropolitain accepte ces prix de sortie. Terres du Soleil Promotion s'engage à respecter la même qualité, quelle que soit la commune. Nos standards de fabrication sont partout les mêmes. Nous ne dérogerons pas à cette règle d'or : ne pas adapter une prestation en fonction du secteur géographique. C'est ce qui fait notre image de marque.

Côté tertiaire, le chantier du futur siège social de Studi (formations à distance), à Pérols, avance dans les temps. Le gros œuvre sera achevé en juillet. Avec 10.000 m² de surface de plancher, il s'agit de l'un des plus gros programmes tertiaires dans la métropole. »

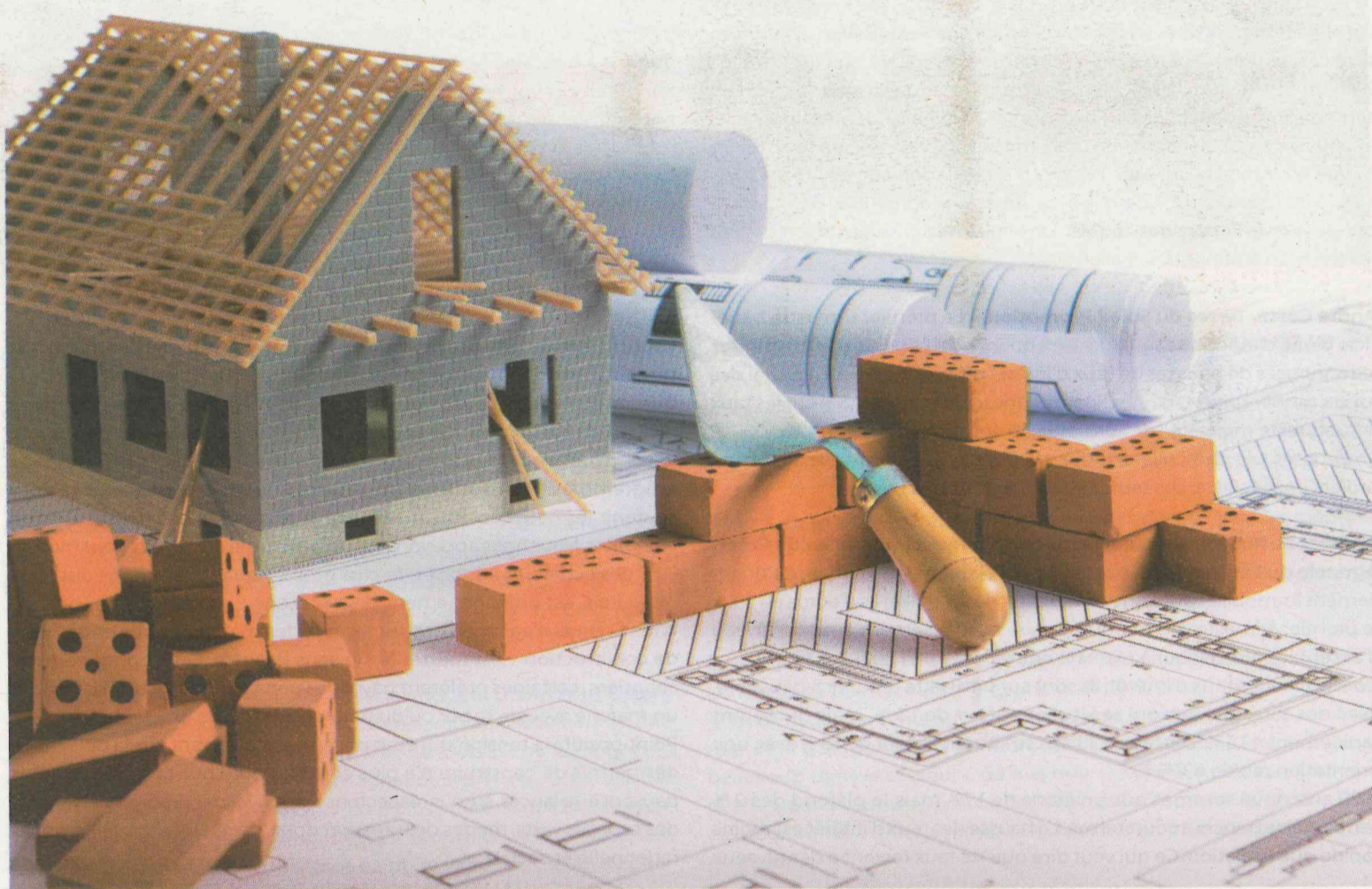
Caroline Proserpi. « Nous lançons la commercialisation de la résidence service seniors non meublée « Agde Mirabel » (67 logements) à Agde, avenue de Sète. Le programme rencontre un vif succès, avec déjà 30 % de commercialisation, auprès d'une clientèle d'investisseurs et d'acquéreurs en résidence principale. Cette 7^e résidence des Senioriales dans l'Hérault sera livrée au 4^e trimestre 2024. Les Senioriales étudient d'autres opportunités foncières dans le département. En restant fidèle à des critères précis de localisation. Nous ne sélectionnons que des emplacements avec une proximité des commerces, des pôles de santé et des transports en commun, pour favoriser une mobilité à pied. »

Christophe Pouzol. « Le Crédit Agricole du Languedoc va accompagner des nouvelles modalités d'acquisition immobilière, à travers la mise en place du bail réel solidaire (BRS). Nous y travaillons en coopération avec les différents acteurs de l'immobilier (bailleurs, promoteurs, notaires) sur des zones tendues. Ce nouveau produit, qui dissocie le foncier du bâti, va permettre de diminuer d'environ 25 % le montant de l'acquisition. Plusieurs offices fonciers solidaires sont en cours de constitution pour lancer des projets sur notre territoire, avec des bailleurs sociaux, comme ACM Habitat ou FDI Habitat.

Autre nouveauté, notre engagement à trouver des solutions pour accompagner les clients dans la transition énergétique et l'amélioration de la performance énergétique de leur bien, via des offres spécifiques. »

Laurent Romanelli. « Notre stratégie consiste à ne pas tout construire à Montpellier. Dans la logique de la ville du quart d'heure, nous sommes présents à Lunel, qui joue le jeu du renouvellement urbain, ou encore Frontignan. Ces deux communes, à moins de 15 mn en TER de Montpellier, se sont affichées aux côtés de Michaël Delafosse, maire de Montpellier, lors du Mipim (Marché des professionnels de l'immobilier), le 17 mars à Cannes. C'est une vraie nouveauté. De son côté, M&A privilégie un passage de l'urbanisme réglementaire à l'urbanisme de projet.

Les attentes du grand public ? Des immeubles qui intègrent les mobilités douces et électrifiées. Nous prévoyons dans nos programmes de grands locaux vélos, des parkings mutualisables, voire réversibles. Autre tendance, une plus grande attention portée aux espaces verts et à la gestion fine de la rétention d'eau à l'aide de bassins. Enfin, les espaces partagés se multiplient : club house, salle de gym et cuisine dans nos gammes Silver Garden et Silver Club, ou encore des rooftop aménagés pour profiter de la vue et de services dédiés. »





SUS31-1

Quels sont les quartiers de Montpellier et les communes de l'Hérault en vogue ?

Caroline Proserpi. « Montpellier reste une ville très attractive. Au niveau national, les prix restent accessibles, comparés à d'autres métropoles. Les autres communes en vogue, d'après moi : Sète et Agde. »

André Costa. « Comme l'offre manque, des clients reconsidèrent leurs positions. À défaut de choisir la localisation, ils vont se concentrer sur des produits de qualité. Les logements situés à proximité des réseaux de transport rencontrent le marché. C'est le cas, par exemple, à Baillargues, qui n'est qu'à 8 mn de la gare de Montpellier Saint-Roch en TER. »

Christophe Pouzol. « Port-Marianne, Aiguelongue et Les Arceaux restent les quartiers prisés de Montpellier. Je conseillerais aux acquéreurs d'être attentifs aux nombreux projets urbains et de mobilité de la métropole de Montpellier : 5e ligne de tramway, 5 lignes de bus-tram... Les modalités de transport vont jouer un rôle de plus en plus intéressant à Montpellier. Il faut privilégier les programmes situés à proximité des transports en commun, existants ou à venir. Autre point de vigilance : se renseigner

sur les quartiers en devenir, faisant l'objet de projets de restructuration. Ce sont des opportunités à plus long terme. Je pense par exemple au futur quartier de 50.000 m² qui va être bâti à la place du campus MBS, à Alco.

Béziers, 2e ville de l'Hérault, affiche une belle dynamique. De manière générale, les villes qui ont une accessibilité par rapport à Montpellier, notamment en TER, se développent. Le transport collectif va prendre le pas sur la voiture individuelle. »

Laurent Romanelli. « En plus de Montpellier, nous misons sur 4 villes : Lunel, qui se transforme et offre une qualité de vie réelle, Sète, où nous portons 450 logements au total, Mauguio et Frontignan, qui cumule la mer et la garrigue. Dans la métropole de Montpellier, nous croyons beaucoup dans le secteur Ode à la mer : entre Montpellier et la mer, desservi par le tramway, proche de l'A709, de l'aéroport et de la gare TGV, ce programme d'aménagement fait l'objet d'un plan d'urbanisme très qualitatif. »

Comment fixer le bon prix de vente ?

André Costa. « Dans le neuf, les prix vont continuer à augmenter, du fait de la flambée des prix de matières premières. C'est d'ailleurs une problématique forte : les appels d'offres qui sortent sont de plus en plus infructueux. Nous ne pourrions pas non plus trop augmenter les prix, au risque de perdre de vue les capacités du marché. »

Caroline Prosperi. « Pour un particulier qui souhaite vendre, le bon prix est celui que le marché accepte ! Même si les vendeurs sont aujourd'hui en position de force, je leur conseille de s'entourer de professionnels de l'immobilier, qui connaissent bien le marché et appliquent les bons prix. Quand le prix est bien défini en amont, les biens partent vite. Je l'ai constatée lors de premières reventes d'appartements d'une résidence Senioriales à Agde, livrée il y a dix ans. Il nous a fallu 4 mois, en moyenne, entre la mise en vente et la promesse d'achat. »

Christophe Pouzol. « Prenez attache avec un professionnel. Il fera une évaluation juste, qui vous permettra de vendre au prix, même s'il faut toujours prévoir une petite marge de négociation. »

Laurent Romanelli. « Si vous vendez, dites-vous que vous aurez peut-être des difficultés à retrouver quelque chose d'équivalent. En tout cas, le marché est en pleine ébullition. Le taux de transactions n'a jamais été aussi élevée dans la métropole. »

Est-ce le moment d'acheter ?

Christophe Pouzol. « Je conseillerais d'acheter, car les prix vont continuer à augmenter. Et les taux d'intérêt vont grimper de façon inéluctable. Dans le neuf, nous avons affaire à beaucoup d'investisseurs, en quête de T1 et de T2. Si vous êtes dans ce cas, dans un secteur tendu, décidez-vous très rapidement pour acheter ! »

André Costa. « Les taux d'intérêt sont encore bas. Il faut en profiter pour continuer à investir dans l'immobilier, qui agit comme valeur refuge. »

Caroline Prosperi. « Oui, c'est le moment d'acheter ! Avec des taux d'intérêt toujours bas, il ne faut pas reporter ses projets. Si vous trouvez le bien correspondant à vos envies, n'hésitez pas. Rappelons que le dispositif Pinel est prolongé jusqu'à fin 2022. Il perdurera ensuite, mais avec des conditions d'usages à respecter pour bénéficier des réductions d'impôt à taux plein. »

Laurent Romanelli. « L'Hérault est attractif, l'après-Covid le confirme. Le marché va rester haussier, sur fond de forte demande et d'offre rare. Il faut donc acheter : ce que l'on va acquérir, ne sera pas revendu moins cher ultérieurement. Des zones comme Lunel ou Frontignan, avec des prix moins élevés, ont un gros potentiel, car elles vont connaître un effet rattrapage. »

Suppléments publicitaires du 22/04/2022.
Midi Libre. Numéro Commission paritaire : 0220 C 86025

Origine géographique du papier : France et Espagne, composé de 100 % de fibres recyclées, issu de forêts durablement gérées. Eutrophisation : P=0.86 mg par exemplaire.

Création et réalisation : L'Agence.

Rédaction : Hubert Vialatte

Crédit photo : Adobe Stock



TDS PROMOTION



SAINT-JEAN-DE-VÉDAS

Une architecture sophistiquée avec de confortables loggias ou terrasses.



CASTELNAU-LE-LEZ

Une résidence en plein cœur de ville. Les appartements bénéficient tous de belles terrasses.



BAILLARGUES

Concilier vie urbaine et sérénité. Une résidence en R+2 et R+2 attiques, traités en maisons sur le toit.



CHICK CORÉA
CLAPIERS

Une résidence en harmonie, contemporaine et sobre parfaitement intégrée au village.

TDS PROMOTION | 04 67 20 05 05 | www.tds-promotion.com

SUZS1-1