



Les acheteurs ont repris le pouvoir à Hyères et les prix continuent à baisser

Les belles maisons avec vue sur mer ne trouvent plus preneur après le départ de la clientèle parisienne et italienne

● Hyères, qui doit son nom et sa richesse aux salins tout proches, ne retrouva un potentiel économique qu'avec le développement du tourisme d'hiver au XIX^e siècle. Sortie de ses remparts, la ville la plus au sud de la Provence, parée de l'éclat d'une station de renom de la Côte d'Azur, a appris à marier au fil du temps l'agrément de trente-cinq kilomètres de plages et les charmes d'une cité médiévale aux ruelles tortueuses d'où l'on aperçoit de très belles échappées sur la mer.

De larges avenues furent percées, donnant naissance à de petits îlots victoriens et à quelques audaces architecturales, depuis les édifices néomauresques chers aux industriels (Godillot) jusqu'à la villa de Noailles (1924).

Avec son port, les îles d'Or et la presqu'île de Giens, Hyères est devenue une valeur sûre en matière d'immobilier.

Un marché brusquement atone depuis un an

Mais, aujourd'hui, la ville semble s'être à nouveau endormie, après une intense période d'inflation débutée en 2001 et achevée en 2008. « Les prix ont augmenté de 140 % dans l'intervalle. Par conséquent, le marché est devenu très réactif et fort peu

accommodant lorsqu'un bien est proposé 20 % au-dessus de sa valeur, comme on le voyait encore couramment l'année dernière, avertit Julien Savelli, de l'agence Victoria. Aujourd'hui, un produit mal estimé se grille en trois semaines ». Les acquéreurs, de mieux en mieux informés, veulent être certains de ne pas surpayer.

Tout a commencé en septembre dernier avec le « terrible » coup d'arrêt qui a frappé le marché varois. « La chute des volumes de transactions (- 30 %) a été si violente qu'on a constaté des licenciements dans plusieurs études à La Seyne, Toulon, Fréjus et Hyères », confie Sylvain Pallenc, représentant de la chambre des notaires du Var.

Belles affaires et gros rabais après négociations féroces

Depuis début 2009, les acheteurs ont quelque peu repris la main. A la clé, de belles affaires et de gros rabais. « Dans le neuf, on peut parler de négociations féroces, s'amuse maître Pallenc. Des appartements de 100 m² à 400.000 euros sont partis avec des réductions de 10 %. Il y a eu beaucoup de mises en chantier ces quatre dernières années, et les inves-

tisseurs, pour la plupart des clients de l'extérieur, ne répondent plus aux sollicitations des promoteurs ». Ces derniers vont parfois jusqu'à prendre les frais de notaire à leur charge pour se débarrasser des queues de programme.

D'autres baisses de prix sont attendues là où la demande commence à se tarir fortement. « C'est le cas des vues mer classiques, entre 800.000 et 1 million d'euros. » Ces maisons avec piscine, en bon état, dont la surface varie de 120 à 150 m², sur de beaux terrains (600 à 800 m²), ne partent plus. « Nous faisons 40 % de nos ventes sur ce type de produits l'année dernière. A peine 10 % aujourd'hui », se désole Julien Savelli. La clientèle, essentiellement constituée de quinquagénaires parisiens ou italiens, s'est volatilisée.

Même les expositions exceptionnelles ne déclenchent plus l'achat. Des maisons à la vente à 900.000 euros finiront par se négocier un peu au-dessous de 700.000 euros, analyse un agent immobilier.

Quelques biens tirent habilement leur épingle du jeu. Comme ce petit ensemble de 29 logements, en centre-ville, lancé en septembre dernier, parfaitement positionné entre 3.800 et 4.300 euros le m².

« Deux appartements ont été vendus fin 2008. Fin juin, il n'en reste plus que trois », constate Julien Savelli.

Grand succès pour les investissements en nue-propiété

Même succès pour Frédéric Goulet, qui a conçu, avec sa société Perl, un schéma d'investissement immobilier qui permet d'acheter la nue-propiété d'un bien pour 55 à 60 % de sa valeur de marché en pleine propriété. En contrepartie, c'est un bailleur social ou privé associé à l'opération qui en dispose pendant une quinzaine d'années. Après quoi, l'investisseur récupère la jouissance du logement.

A Hyères, dans l'ancien parc du centre héliomarin, Perl a ainsi vendu 20 des 25 logements de son programme livrable fin 2009. Autant de signes encourageants qui montrent que la reconquête des acheteurs est en bonne voie. A cet égard, le baromètre des transactions de la Fnaim du Var, qui paraîtra en juillet, devrait faire ressortir une baisse de la demande limitée à 10 %. Quant aux prix, ils sont encore loin d'entamer une remontée.

Hervé Tusseau