

DEMEURES CHATEAUX

30 ANS D'IMMOBILIER
ET D'ART DE VIVRE

SPECIAL LITTORAL

De la Normandie à la Côte d'Azur

fts
âteaux
ropriétés
alets
partements
anoirs
maines viticoles

50 biens
vendre

LINGUAL
NCH-ENGLISH

MONTAGNE
Acheter au bord d'un lac

EN PROVENCE
Le match Alpilles/Luberon

www.lux-residence.com

M 01512 - 186 - F: 10,00 € - RD





LUBERON-ALPILLES

LES DEUX VISAGES D'UNE MÊME PROVENCE

Le marché immobilier du Luberon et des Alpilles attire de nombreux étrangers et Parisiens. Le haut de gamme y côtoie la propriété d'exception, de la vieille ferme au mas en pierres sèches en passant par la maison de village. Balade à l'ombre du must provençal.

Au rang des adresses de prestige : les Alpilles et le Luberon, deux contrées au charme tout provençal, rendues célèbres dans les années 80 par François Mitterrand, Pierre Bergé et bien d'autres personnalités. A l'origine ruraux, pauvres et abandonnés, ces deux petits

coins de Provence font désormais partie des secteurs les plus en vue. Les Alpilles restent concentrées sur quelques villages tandis que le Luberon s'étend sur un vaste territoire. Reste que, dans l'un et l'autre cas, le marché immobilier est très sélectif. D'autant que la clientèle

fortunée étrangère fait toujours monter les enchères. Dans le Luberon, des villages comme Gordes, Ménerbes, Bonnieux ou encore Roussillon sont très convoités, et en presque 10 ans, les prix, même s'ils stagnent aujourd'hui, ont pratiquement doublé. De fait, mas

PAROLE D'AGENT

Une situation bénéfique pour les Alpilles

« Les prix ont baissé d'environ 20 %, mais le marché reste bon dans les Alpilles. La crise a donc rééquilibré ce marché. Il y a toujours aussi peu d'offres et les demandes sont plus sérieuses, ciblées. Les choix des acheteurs sont assez variés et vont de la maison de village à 300 000 € à la grosse propriété à plus de 5 millions d'euros. L'important est que le prix soit en accord avec le bien, il doit être « zéro défaut », c'est-à-dire avec des prestations haut de gamme, pas de nuisance, un environnement sain et une belle vue. Les intéressés sont des retraités, industriels, commerçants et professions libérales dont de nombreux Français réinvestissant dans la pierre. Côté étrangers, ils sont Belges et Suisses. Quant au choix du lieu, le village n'a pas forcément d'importance, mais la maison doit se trouver pas trop loin de Saint-Rémy-de-Provence, des axes routiers et autres commodités. »

Emile Garcin, agence Emile Garcin à Saint-Rémy-de-Provence.

et bastides restaurés s'y échangent encore de 1 à 1,5 million d'euros, mais s'envolent parfois aussi à 2 ou 3 millions d'euros. Même chose à Saint-Rémy-de-Provence et alentour, dans les Alpilles. Quant aux maisons de village, elles nécessitent un budget de 400 000 à 700 000 €.

ALORS ALPILLES OU LUBERON ?

Sur le plan géographique, historique et culturel, les Alpilles et le Luberon possèdent chacune des arguments de poids. Les Alpilles s'étendent sur 25 km du Rhône à la Durance. Les plaines maraîchères de Saint-Rémy, au nord, et de la Crau, au sud, délimitent l'illustre petite montagne. Le Luberon égraine une collection de villages aussi pittoresques que préservés. Les amateurs des premières vantent la qualité du réseau routier, la proximité des grandes villes et de l'aéroport de Nîmes, les températures douces, le cadre verdoyant ponctué d'oliviers et les appellations d'origine contrôlée pour le vin et l'huile. Quant aux inconditionnels du Luberon, ils apprécient la diversité du paysage, le relief, l'identité très « provençale » ou les bourgs au charme immuable. Mais tous sont unanimes lorsqu'il s'agit de vanter les mérites des festivals, marchés ou encore l'architecture du fameux mas, qui a fait la renommée des secteurs, que ce soit dans les Alpilles ou le Luberon. Sans oublier l'inaltérable tranquillité et le traditionnel respect de la confidentialité au pays de la lavande et des cigales. La création

du parc naturel régional, autre véritable atout aux yeux des acquéreurs, outil essentiel de la conservation du patrimoine environnant, est moins ancienne dans les Alpilles que dans le Luberon. Au niveau du marché immobilier haut de gamme, la résidence secondaire tient le haut du pavé. Ce marché est encore très dynamique même si les spécialistes émettent un bémol : aujourd'hui il n'y a plus de surcote des biens, seuls les très beaux produits partent très vite et de nombreux vendeurs préfèrent attendre plus longtemps plutôt que de vendre en dessous de leur prix fixé au départ. En face, les acheteurs, qu'ils soient français ou étrangers, se montrent exigeants quant aux prestations.

CÔTÉ LUBERON, UNE RÉPUTATION RECHERCHÉE

On distingue le sud, proche d'Aix-en-Provence et de Marseille, tout désigné pour une installation à l'année, et le nord, à proximité d'Avignon, un lieu pauvre à l'origine, ponctué de villages médiévaux ultra-prisés. La clientèle est la même. Composée à environ 60 % de Français, principalement de Parisiens (2 h 40 de TGV suffisent à rallier la capitale depuis Avignon), elle comprend également des Suisses et des Belges. Les Allemands et les Hollandais représentent 10 %, et le reste du monde, les quelque 20 % restant. On compte dans le Luberon bon nombre de chefs d'entreprises et d'industriels en quête d'investissement plaisir. Sauvage et très confidentiel, ce secteur surfe sur la vague du succès depuis une décennie déjà. Et là, rien ne bouge. Le périmètre formé par Gordes, Ménerbes, Roussillon et Bonnieux arbore des villages au charme inimitable. Sur le versant sud des Monts du Vaucluse et à 35 min d'Avignon, Gordes et ses bâtisses en pierres possèdent une belle unité de construction. Le cœur du village reçoit une centaine de maisons et deux ou trois par an seulement apparaissent dans les vitrines. Et si elles possèdent un petit jardin, elles partent rapidement. Compter de 600 000 à plus de 2 millions d'euros. Autour du centre historique, on observe



PAGE DE GAUCHE : Les toits des Baux-de-Provence, un des sites majeurs du patrimoine provençal.

CI-DESSUS : A dix minutes de Saint-Rémy-de-Provence au milieu des vignes, cette propriété récente est proposée à la vente par Alpilles Luberon Immobilier (www.alpillesluberonimmobilier.com).



CI-DESSUS : Vision moderne du Luberon, cette propriété contemporaine composée de trois maisons est perchée sur un terrain de six hectares. Disponible à la vente chez Bérangère Leroy Agency (e-mail : info@berengereleroy-agency.com).

de grandes propriétés. La majorité se situe entre 1,8 et 3 millions d'euros, certaines, rares, entre 4 et 5 millions. A Ménerbes, exposé au nord, l'impact de la politique environnementale se fait bien sentir. On recherche Roussillon pour son style architectural. A quelques kilomètres, peu commerçant et protégé du mistral, Joucas mise sur l'orientation plein sud et l'atout sérénité. Bonnieux, exposé nord-ouest, et Lacoste, plein est, abritent de belles propriétés, certaines d'origine agricole. Ce qui place Gordes en tête d'affiche c'est la constance de son marché et l'extrême facilité de revente. La vue dégagée fait augmenter les valeurs de 50 %. Certaines autres « niches » continuent également de plaire. À commencer par l'Isle-sur-la-Sorgue, qui reste très attractive. Là aussi, les acheteurs fortunés sont toujours prêts à mettre le prix. À Pertuis, la proximité de Cadarache, le projet Iter et le dynamisme du bassin aixois devraient continuer à alimenter la demande. Ce bout de région abrite également Lourmarin, Cadenet, Cucuron et Lauris et séduit Marseillais et Aixois. Au nord, la vallée après Apt, celle de Sault et de Banon, propose des prix à 50 % inférieurs à ceux du Triangle d'Or (Gordes-Ménerbes-Bonnieux). On y trouve de grandes propriétés à l'instar de cette ferme de 1 000 m² à restaurer sur 100 ha affichée au prix de 1,5 million

d'euros. Pour résumer, le Luberon affiche encore aujourd'hui une réputation non démentie.

CÔTÉ ALPILLES, UNE MULTITUDE DE MICROMARCHÉS

La clientèle des Alpilles se partage à part égale entre les Français et les étrangers, un peu d'Anglo-Saxons, des Belges et des Suisses. Elle vise dans un premier temps la résidence secondaire, évoquant la possibilité d'une habitation principale à l'heure de la retraite. Elle préfère le « clé en main » au bien à restaurer. L'état du parc immobilier va d'ailleurs dans ce sens – contrairement au Luberon. Les clients de la maison d'hôtes, très présents il y a plus de 5 ans, ont déserté le marché pendant deux ans avant de revenir un peu. Côté demande, si la tendance actuelle des Alpilles est à la maison de village, le mas de caractère et la belle propriété

PAROLES D'AGENTS

Un marché en reprise dans le Luberon

« Le marché du haut de gamme redémarre, même s'il y a moins de volume qu'avant, sur les biens qui sont estimés à leur juste valeur. La grosse moyenne des prix du Luberon oscille aujourd'hui entre 1 et 1,5 million d'euros. Aucun achat ne s'effectue sur le prix de présentation, il y a beaucoup de négociations et la difficulté se ressent surtout sur les très grosses propriétés. Il n'y a pratiquement aucune vente au-delà de 3 ou 4 millions. Pourtant la demande reste la même, une belle maison en pierre, avec jardin et sans travaux, située entre Ménerbes, Gordes et Bonnieux. Les acquéreurs sont de moins en moins présents à l'Isle-sur-la-Sorgue, car les prix ont trop décollé. Il n'y a plus de bonnes affaires à faire. Il semblerait que les propriétaires aient parfois un peu de mal à envisager la crise, pourtant c'est une réalité. A Gordes, on peut encore vendre un bien 2,5 millions d'euros, estimé à la base à 2 millions, mais il faut qu'il soit vraiment extraordinaire ! ».

Sylvain Lenoir, Provence Secrète, à Ménerbes.

Vendeurs et acheteurs sont patients

« Le marché haut de gamme du Luberon est synonyme de rêve, de coup de cœur, il ne connaît donc que très peu la crise. Il est stable et régulier parce qu'il y a toujours aussi peu d'offres pour de nombreuses demandes. La clientèle est toujours la même, des chefs d'entreprises, des hommes d'affaires ou des professions libérales, en quête de tranquillité et d'espace. Seules les nationalités changent un peu selon les fluctuations boursières et économiques. S'il y a moins d'Anglais aujourd'hui, les Français, Belges, Suisses, Hollandais et quelques Américains sont toujours présents. Leur souhait : une maison élégante et confortable, de style mas à restaurer ou non, mais avec un grand jardin, une adresse sur un site privilégié. Ce qui compte c'est le côté unique du bien. La vue fait 30 % du prix. Les 4 ou 5 villages visés sont, outre le triangle d'or (Ménerbes, Bonnieux, Gordes), Lourmarin et Lauris. 80 % de ce marché se situe entre 1,5 et 2,5 millions d'euros. Au-delà, les demandes sont difficiles à satisfaire. Mais ici les vendeurs comme les acheteurs sont patients, car ils n'ont pas de besoins particuliers ».

Emmanuel Garcin, agence Emile Garcin à Ménerbes.



Tout est pensé pour le confort et la détente dans le *Domaine des Andéols*. Les piscines (couverte et découverte) et la salle de relaxation voisinent avec les expositions régulièrement organisées dans la vaste bibliothèque.

Domaine des Andéols, une Provence partagée

Pour se convaincre des charmes du Luberon, quoi de mieux que d'y plonger le temps d'un week-end ou de quelques jours ? Au cœur de la région, perché sur une colline encerclée d'oliviers et de champs de lavande, à Saint-Saturnin-Lès-Apt, se niche le Domaine des Andéols, paisible et classieux. C'est grâce à la passion des propriétaires, Patrizia et Olivier Massart, pour cette région aux odeurs, aux saveurs et aux nuances illimitées que le domaine a repris vie. Et tout autant la passion d'Alain Ducasse qui en a fait sa quatrième « Maison Ducasse ». Authentique hameau de Provence, affilié aux Châteaux et Hôtels de France, il se compose de dix maisons libres, indépendantes, spacieuses et accueillantes, mêlant confort et raffinement. « La maison blanche », « La maison du voyageur »... Aucune n'est semblable à l'autre, puisque chacune est une somme de souvenirs des propriétaires. De véritables écrans abritant une incroyable collection d'objets rares et insolites de grands créateurs et artistes d'aujourd'hui. Avec chacune sa piscine privée. Dix invitations au voyage, dépaysantes et raffinées, dix décors, dix ambiances... Auxquelles s'ajoutent deux maisons de rencontres et de partages, gustatifs et relaxants, la *Maison des Saveurs* (le restaurant) et la *Maison d'Eau* (l'espace bien-être).

En savoir plus : www.domaine-des-andeols.com

possèdent également leurs clients. La première, que l'on souhaite à quinze minutes maximum à pied du centre-ville, oscille entre 300 000 et 1 million d'euros selon la surface et le jardin. Comptez de 1 à 1,5 million pour le mas et de 1,3 à 2,8 millions d'euros pour la demeure de 300 ou 400 m² sur 1 ou 2 ha de terrain. Saint-Rémy-de-Provence apparaît comme la référence du nord des Alpilles. En réalité, il convient de distinguer Saint-Rémy, Maussane, Eygalières, Les Baux-de-Provence, pour lesquelles on observe quasiment aucune différence de prix et les villages voisins, qui à bien équivalent, présentent une décote de 10 à 15 %. Le collectif s'avère rare : le mètre carré neuf vaut 3 000 € à Saint-Rémy. Le segment attire de plus en plus d'investisseurs locatifs ainsi que des primo-accédants. Mais le choix du nord ou du sud relève, dans les Alpilles, d'une affaire de goût. Si le nord permet un accès facile à Avignon, situé à 20 min en voiture de Saint-Rémy, et à Paris (2 h 40) grâce au TGV, l'intérêt du sud des Alpilles réside dans la proximité des aéroports de Nîmes et de Marignane, chacun à 40 km, et dans la bonne desserte routière. Maussane joue les vedettes grâce à la présence d'illustres pensionnaires, tels Michel Drucker ou Françoise Fabian. Une maison de village de 100 m² sans extérieur vaut 300 000 €, un mas, entre 1 et 2 millions d'euros, et la propriété d'exception peut monter jusqu'à 3,5 millions. Les Baux présentent peu de maisons à la vente, mais elles bénéficient de vues plongeantes et dégagées. Légèrement moins cher et pourtant très couru, Mouriès apparaît comme un lieu vivant, festif et commerçant. Un village perché et parfois méconnu mérite également une mention : Aureille. On ne reste pas insensible au charme de sa citadelle et de ses ruelles, mais certains professionnels déplorent le manque de beaux produits à la vente. Ce qui fait la valeur d'un bien dans les Alpilles aujourd'hui : la situation, la qualité de rénovation et le cachet. Autre aspect non négligeable dans cette région, le caractère exceptionnel et rare de certaines propriétés, dont le prix relève d'une analyse très précise.

Céline Varnier

(Voir carnet d'adresses p. 76)