



Le marché de la promotion immobilière en PACA sort progressivement du marasme

Au premier trimestre, les commercialisations de logements neufs ont connu un rythme soutenu en Provence. Grâce à une progression de 24% de l'offre nouvelle, la baisse d'activité habituellement constatée en début d'année n'a pas eu lieu. Elle a laissé place au contraire à une augmentation des réservations de 7% par rapport à la même période l'an dernier.

La demande des acquéreurs et des investisseurs étant même plus forte que l'offre disponible, le stock existant a fondu de 2%. Près du quart de l'offre disponible n'est pas encore mis en chantier. Par ailleurs, il est à noter que les petits logements partent en premier. Les T1 et T2 représentent 52% des transactions, alors que la part des T4, par exemple, ne dépasse pas 9%. Les prix demeurent stables, avec une moyenne de 3 934 € le mètre carré pour les logements collectifs réservés dans le cadre du régime d'une TVA à 20%. Cela représente une hausse de 1,6% par rapport à l'an dernier.

Cependant, il ne faut pas oublier que ce regain d'activité fait suite à une année 2014 exécrable. Le volume de transactions n'avait pas été aussi faible depuis quinze ans. Le nombre de mises en vente avait chuté de 17% par rapport à 2013. Les opérations avaient surtout été le fait de propriétaires occupants, dans une proportion de 67%. Autre illustration de la dépression du marché : les retraits de commercialisations avaient été importants. Ils avaient porté sur 567 logements, contre 371 en 2013.

En revanche, depuis le début de l'année, les investisseurs sont de retour. Le mouvement s'était déjà enclenché à la fin de l'année dernière. Le début d'année 2015 l'a confirmé. L'explication vient en grande partie du fait que le dispositif Pinel ne présente plus le caractère répulsif de son prédécesseur.

Les signes de redémarrage s'observent principalement à Marseille et Aix en Provence, mais aussi sur la bande côtière qui englobe Nice, Antibes, Cannes et Menton. A elle seule, cette dernière concentre 83% de l'activité. Pour autant, il ne faudrait pas sous-estimer le développement d'une offre nouvelle dans les secteurs aménagés et dans le périmètre des quartiers prioritaires.

Le Groupe Gambetta conforte sa place à part en PACA

Dans ce contexte, le Groupe Gambetta dispose d'atouts non négligeables. Déjà, en matière de prix, son offre est concurrentielle, avec des tarifs inférieurs de 15 à 20% en dessous du marché. Cette performance est obtenue, bien entendu, par la maîtrise technique des programmes et la capacité de montage du Groupe Gambetta, mais surtout par ses statuts coopératifs qui privilégient l'objectif social à la place du résultat financier.

Or l'argument financier est primordial pour ses clients qui sont en majorité des jeunes actifs de la région, qui accèdent à la propriété. Dans plus de 80% des cas, ils vivent et travaillent dans la commune, ou tout à côté de là où le programme est commercialisé.

Les accédants représentent 80% du chiffre d'affaires. Le reste est réalisé par les investisseurs. Dans tous les cas, la clientèle est sensible au mix proposé entre la qualité, le prix, l'emplacement et l'architecture.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Les réalisations du Groupe Gambetta « Blue Riviera Park » ou « Les allées Grenadine » à Antibes sont emblématiques de cette synthèse harmonieuse voulue par le Groupe Gambetta.

En outre, en tant que propriétaire-bailleur, le groupe multiplie les conventions de partenariat. Le but est de garantir des logements à prix maîtrisés. C'est pourquoi les programmes font la part belle à la mixité sociale, au travers de PSLA, PLAI, PLUS, PLS, accession sociale et accession libre. Mais il s'agit aussi de sécuriser les accédants. A cette fin, les contrats incluent des garanties de rachat, de relogement et une assurance revente.

Preuve de sa confiance en l'avenir, le Groupe Gambetta PACA intensifie sa présence dans la région avec l'ouverture d'une agence à Marseille. Il a par ailleurs déposé, l'an dernier, des permis pour la construction de 200 logements.

*sources : chiffres Groupe Gambetta et FPI Provence

Groupe Gambetta, en bref...

Pionnier du logement coopératif, le Groupe Gambetta dirigé par Norbert Fanchon, Président du Directoire, est un promoteur spécialiste de l'accession à la propriété sociale. Sa société mère (holding), basée à Cholet, est une société coopérative HLM dont l'actionnariat de référence est composé des salariés. Créé à Cholet (49) en 1923, le Groupe est présent dans l'Ouest, le Centre, en PACA et l'Île-de-France, des territoires où il a construit plus de 30 000 logements depuis sa création. Il prépare aujourd'hui de nouvelles implantations afin d'atteindre une dimension nationale et de poursuivre son développement. Le Groupe vise la production de 1 000 logements par an à l'horizon 2018 (elle se situe entre 500 et 700 depuis sa création), également répartis entre secteur social et privé. Le Groupe Gambetta est membre de la Fédération des Promoteurs Immobiliers et de l'Union Sociale pour l'Habitat

Retrouver en ligne

- [Le communiqué de presse complet](#)
- [Les photos de Norbert Fanchon, Président du Directoire du Groupe Gambetta](#)
- [Toutes les informations sur le Groupe Gambetta](#)



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>