

## RÉGION MULHOUSIENNE

# Comment j'ai vendu mon appartement

Facile de vendre un appartement dans la région de Mulhouse ? Pas forcément, mais pas impossible. Encore faut-il mettre en place la bonne stratégie et choisir les bons supports. Et dans ce domaine, le papier est loin d'avoir jeté l'éponge face au tout numérique.

Laurent Gentilhomme

Le bien à vendre est un appartement de près de 110 m<sup>2</sup> à Pfaffstatt, dans une résidence plutôt « bourgeoise » avec des jolis espaces verts. La construction date des années quatre-vingt, avec une belle qualité de fabrication, mais aussi les défauts de ces années-là : beaucoup de surface dedans, mais très cloisonnée et des balcons modestes, quand les nouveaux immeubles proposent des terrasses souvent dignes de la Côte d'Azur et des surfaces modestes, mais plus ouvertes. On est en août et, logiquement, on contacte une agence immobilière. Le discours est tempéré : on nous fait comprendre qu'un appartement de plus de 100 m<sup>2</sup>, ce n'est pas un ceruciel à deux places à refourguer et que rien n'est gagné. « Vous l'estimez à combien ? » Gros soupir... Ben on pensait que c'était eux, les pros de l'immobilier ! Bon, on part sur 168 000 € « avec une marge de négociation » et une jolie prime pour l'agent (8000 €) s'il nous trouve l'acheteur. Il en profite pour prendre quelques photos « à l'arrache » avec un smartphone. Là encore, ça ne respire pas le boulot de pro. Je lui suggère de revenir un jour, une heure où il y a une meilleure lumière, mais bon, son assurance nous incite à la fermer...

Rapidement, une visite, deux visites, trois... mais avec des gens qui semblent aussi intéressés par notre bien qu'un âne par un Rubik's cube. L'agent a toujours le moral au beau fixe et nous promet de nous tenir au courant. Quinze jours plus tard,

rien, nada, que dalle. Plus de visites, plus de nouvelles. On appelle. « Oui j'allais justement vous téléphoner (celle-là, elle date un peu quand même...). C'est difficile à Mulhouse actuellement, vous savez. » Perso, non, je n'avais pas remarqué qu'une grave crise économique venait de frapper le Sud Alsace ces dernières semaines, mais on ne voit pas toujours tout, même comme journaliste...

Comme les semaines se suivent et se ressemblent, on décide finalement de rompre notre accord commercial par courrier recommandé et de prendre notre destin en mains. Le raisonnement est simple : si on se débrouille tout seul, en enlevant la com de l'agence, p'têt bien qu'on peut y arriver. Et au final, il nous restera la même somme pour financer un autre bien immobilier. Novembre se termine et on attaque le problème par deux entrées : le site leboncoin.fr - tout le monde nous répète que c'est incontournable - et les petites annonces payantes du journal *L'Alsace* parce que ça reste le média traditionnel incontournable du secteur. Pour le prix, on arrondit à 159 000 € pour le côté « seuil psychologique » et roule ma poule. Ça nous fait du 1485 € le m<sup>2</sup> pour de l'ancien, ce qui nous semble raisonnable.

## Grands appartements, c'est tendance !

Sur leboncoin.fr on comprend vite une erreur de base : on a oublié de mettre « Agence s'abstenir » dans l'annonce. Toujours pas d'acheteur,



Une tablette pour les annonces immobilières de leboncoin.fr et le journal « L'Alsace » et ses petites annonces. Vendeur-acheteur ? Vous êtes « armé » ! Photo L'Alsace/Jean-François Frey

mais des agents immobiliers forcément enthousiasmés par notre appartement et qui veulent « rapidement » signer un contrat avec nous. Les mêmes sûrement qui nous diront dans deux mois que la conjoncture n'est pas facile... Par contre, via le journal, plusieurs personnes se manifestent. Toutes ont le même profil : des couples plutôt âgés qui habitent dans des maisons au fin fond du Sundgau et qui se plaignent du manque de services de proximité ou qui ont des terrains extérieurs impossibles à entretenir avec l'âge et les rhumatismes qui débarquent. Ils veulent être proches de Mulhouse - « mais pas à Mulhouse » - et, pour le coup, plus de 100 m<sup>2</sup> et des espaces cloisonnés, ils prennent.

On pourrait résumer le cumul des réflexions de plusieurs couples par cette phrase : « Vous savez, quand on sort d'une maison, on a beaucoup de choses à caser. Et les open space, à un certain âge, on n'en veut plus. Quand on est toute la journée chez soi, on a besoin de pouvoir s'isoler. » Bref, on s'aperçoit que notre bien, que l'on nous décrivait comme difficilement vendable, intéresse finalement plus de monde que prévu... Sauf que malgré des doubles visites, finalement aucune pro-

position ne tombe. Une mamie craint que son chat ne tombe du balcon, une autre regrette les arrêts de bus un peu éloignés (10 mn à pied)... Bref, Noël arrivant, on décide de tout stopper, de supprimer l'annonce en ligne et d'attendre le printemps. Ne jamais « griller » un bien en le laissant ad vitam æternam en vente, qu'ils disent à la télé. Durant ces deux mois, on vide l'appartement de quelques meubles, on l'aère (oui Stéphane Plaza, on sait, il faut que les visiteurs puissent se PRO-JE-TER dedans...) pour décider, début mars, de repartir en campagne immobilière. Même stratégie : le pack trois semaines d'annonces

dans *L'Alsace* et ses suppléments, une annonce dans leboncoin.fr, une autre sur le site local Monbien.fr et roule ma poule. Les premiers coups de fil (annonce *L'Alsace*) et courriels (sites internet) arrivent rapidement.

## Mars attaque

La période pour vendre semble opportune et les premières visites s'enchaînent. On se limite à quatre par samedi pour pouvoir prendre le temps. À chaque fois il faut dissimuler la caisse du chat, tout ranger (fringues, revues...) planquer les cartons qui s'accumulent en prévision du déménagement, manger des salades composées pour éviter les odeurs de bouffe pour les visiteurs du début d'après-midi... Cette fois ça mord : un couple de jeunes (acheteur leboncoin.fr) nous fait une proposition quelques heures après leur passage, mais 10 000 € sous notre tarif. On répond poliment que l'on conserve leur proposition mais que... Il réévalue immédiatement de 5000 €. Un autre couple de jeunes (toujours via leboncoin.fr) souhaite une deuxième visite. Ça nous conforte de ne pas « lâcher » notre prix trop vite. Puis, bingo, cette fois ce sont des retraités (contact *L'Alsace*) qui nous proposent d'acheter notre appartement, au prix affiché. Le premier couple offre finalement 1000 € de plus que le prix mais c'est trop tard : on a donné notre accord, le marteau est tombé, on en reste là. L'affaire est pliée huit mois après nos premiers efforts. Conclusion *L'Alsace* - leboncoin.fr : 1 à 0 !

## CONJONCTURE

# « Mulhouse, on y croit à fond »

Comment se porte le marché immobilier mulhousien ? Les trois agences immobilières que nous avons sondées sont au diapason pour dire que 2017 s'annonce comme un bon cru.

François Fuchs

Pour 2016, d'aucuns parlent d'une année déjà « globalement bonne » ; d'autres d'un cru encore « moyen ». Mais les agents immobiliers que nous avons questionnés se retrouvent pour dire que 2017 a bien débuté sur le marché de la région mulhousienne. « Ça se vend très bien, il suffit qu'on soit aux prix du marché », témoigne par exemple Martine Guitton, agent commercial chez Latuner Immobilier. Et, après des années de baisse, ces prix sont aujourd'hui « stabilisés », s'accordent à constater nos interlocuteurs.

La faiblesse des taux d'intérêt dynamise évidemment le marché. L'ouverture, début 2016, du prêt à taux zéro au marché de l'ancien, a aussi eu un effet positif, observe Alexandre Probst, le directeur de l'Adil (Agence départementale d'information sur le logement) du Haut-Rhin.

D'autant que cette extension est réservée aux logements à rénover et que ce type de biens ne manque pas dans les quartiers anciens de Mulhouse, note-t-il.

Le dynamisme actuel du marché mulhousien s'explique aussi par des facteurs plus locaux. Arnaud Latuner, le gérant de Latuner Immobilier, souligne l'abondance de l'offre. Guillaume Amann, responsable commercial de Maya Immo, évoque des rendements locatifs qui peuvent être « très intéressants », mais aussi l'attractivité de la ville qui va crescendo, assure-t-il à partir des échos qu'il a de ses clients. « Le centre-ville est devenu top, avec plein de bars et restaurants sympas. Ça permet d'attirer une clientèle jeune et frontalière, souvent des CSP+ qui travaillent en Suisse. Ils préfèrent habiter



La rue du Printemps et ses voisins, autour de l'église Sainte-Geneviève et du parc Salvator : un des quartiers prisés de Mulhouse. Photo L'Alsace/Édouard Cousin

à Mulhouse, pas trop loin de la gare, qu'à Saint-Louis qu'ils voient plus comme une ville-dortoir. Ça leur permet d'avoir tout à proximité, de sortir le soir, de profiter de la Filature, du théâtre de la Sinne... On a aussi parmi nos clients des investisseurs, y compris des Strasbourgeois, des Lyonnais, des Parisiens..., qui achètent à Mulhouse. Nous, Mulhouse pour le logement, on y croit à fond ! » À tel point que pour renforcer encore sa présence dans la région mulhousienne, Maya Immo, basée à Sierentz, va ouvrir mi-avril une agence à Riedisheim.

## « On pourrait vendre cinq attiques par jour ! »

Les quartiers mulhousiens les plus prisés ? Nos interlocuteurs citent tous le Reberg, le bas Reberg et le quartier de la gare, le vieux Dornach et les hauteurs de Dornach ou encore le secteur autour du parc Salvator et de l'église Sainte-Geneviève. « Il y a aussi le centre-ville », observe Dominique Grotzinger, négociatrice chez Weiblen Immeubles depuis 23 ans, qui voit notamment croître ce profil de clients : des habitants des communes alen-

tours qui, le plus souvent à l'heure de la retraite, décident de vendre leur maison pour s'installer en appartement à Mulhouse. « Ça leur permet de faire tout à pied, de partir en voyage sans soucis de sécurité pour la maison ou de jardin à entretenir... Ils cherchent de grands appartements (120 m<sup>2</sup>, 150 m<sup>2</sup>...), au centre ou à proximité, avec des prestations de qualité. Les attiques, par exemple, sont très recherchées. On pourrait en vendre cinq par jour ! » À Mulhouse intra-muros encore, « tout ce qui est hypercentre et rues piétonnes part très bien », signale Guillaume Amann. Pouvoir louer à des commerçants, des étudiants..., ça rassure les investisseurs. La Cour des Maréchaux, par exemple, marche très bien. On est sur du petit collectif avec des charges réduites, du parking à proximité ; le soir, c'est super-tranquille... » Parmi les communes de la couronne mulhousienne les plus convoitées, Brunstatt et Riedisheim sont systématiquement évoquées. « Le cadre de vie y est sympa, les impôts moins chers qu'à Mulhouse », observe-t-on. Rixheim, Habsheim, Sausheim ou Pfaffstatt sont souvent mentionnées aussi.

## Neuf : « une offre diversifiée »

L'an dernier, nous évoquions la faible dynamique de la construction de logements neufs dans la région mulhousienne. Cette année, nos interlocuteurs s'accordent à dire que le secteur reprend du tonus.

« L'offre en promotion est bien plus importante qu'il y a trois ou quatre ans et elle est diversifiée, il y en a pour tout le monde, du primo-accédant au senior », observe par exemple Sylvie Hero, chargée de commercialisation à Citivia (anciennement la Serm). Thomas Missemmer, vice-président de LCA/FFB 68 (Les Constructeurs et aménageurs de la Fédération française du bâtiment), livre ce chiffre : dans le ressort de M2A (Mulhouse Alsace agglomération), les ventes dans le neuf (tout compris : maisons, appartements, tertiaire...) au 4<sup>e</sup> trimestre 2016 sont en hausse de 27 % par rapport au 4<sup>e</sup> trimestre 2015. Une progression qu'il relativise toutefois : « Dans l'agglomération colmarienne, c'est +75 % sur la même période. » « Il y a une progression, mais on part de loin », remarque Jean Rottner, le maire de Mulhouse, en évoquant différents sites où des projets devraient voir le jour ces prochaines années : l'îlot autour de l'ancien garage Zahn au centre ; l'îlot Ehrmann, rue Jules-Ehrmann ; boulevard Walach, le site de l'actuel conservatoire après son déménagement...



Sodico présentait le week-end dernier son projet L'Almaleggo au Salon de l'immobilier de Mulhouse. Photo L'Alsace/Jean-François Frey

« À Mulhouse, on a des promoteurs qui osent », salue de son côté Alexandre Probst, directeur de l'Adil (l'Association départementale d'information sur le logement) du Haut-Rhin. Il cite en exemple le projet de la tour de grand standing l'Almaleggo (54 logements) de Sodico Immobilier, quai de l'Alma, déjà commercialisée aux trois quarts. « C'est audacieux, ce sont des pionniers. Et il y aura peut-être un effet d'entraînement. » En parlant elle aussi de cette opération, et d'autres comme les lofts de l'Atelier à la Fonderie, Lalia Douis, responsable commerciale de Citivia, note « qu'il y a à Mulhouse un marché de niche ». Mais aussi, poursuit-elle, de l'offre « en neuf plus classique, à des prix relativement accessibles ».

## « Belle dynamique »

Nexity, par exemple, construit 59 maisons avec jardin et garage rues de Ruelisheim et Saint-Georges (Le Cottage), tout près de Pfaffstatt, à un prix de l'ordre de 2150 €/m<sup>2</sup> pour les acquéreurs éligibles à la TVA à 5,5 %. « On a déjà commercialisé près de 70 % de l'opération. On voit un vrai retour de la primo-accession », se réjouit Jérôme Schumacher, chef de vente.

Son collègue Cédric Hoffmann observe : « Aujourd'hui, Mulhouse est une ville qui se dynamise, se renouvelle et est en train de changer d'image. » Lalia Douis fait le même constat : « Mulhouse a vraiment du potentiel et la ville attire des investisseurs. Son image progresse grandement et il y a une belle dynamique. Regardez ce qui se passe dans le secteur de la gare et combien le centre-ville a changé ! »

F.F.

## LA PHRASE

« Ils préfèrent habiter à Mulhouse, pas trop loin de la gare, qu'à Saint-Louis, qu'ils voient plus comme une ville-dortoir. »

Guillaume Amann (Maya Immo), parlant de certains Français qui travaillent à Bâle

## 502 €

Selon le site LocService.fr, Mulhouse compte 63 % de locataires (chiffre Insee). Le loyer moyen charges comprises pour se loger à Mulhouse est de 502 € pour 51 m<sup>2</sup> en moyenne, ce qui correspond à un ratio de 9,90 €/m<sup>2</sup>, en quasi-stabilité depuis l'année précédente (-0,26 %). Le loyer moyen est inférieur à la moyenne provinciale qui s'élève à 567 €. Et par rapport à Paris, l'écart se creuse : Mulhouse est 51 % moins chère !

## Le chiffre

Les chambres se louent en moyenne 278 € pour une surface de 16 m<sup>2</sup>, les studios 367 € pour 23 m<sup>2</sup> et les appartements T1 389 € pour 31 m<sup>2</sup>. Pour les appartements T2 la surface constatée est de 48 m<sup>2</sup> et le loyer moyen de 475 €, un T3 de 65 m<sup>2</sup> se loue 575 € et les très grands appartements se sont négociés en moyenne 726 €, charges comprises. Si l'on compare le loyer moyen charges comprises des dix principales villes du Grand Est, Mulhouse fait partie des moins chères avec Épinal. C'est Strasbourg qui occupe la place n°1 des villes les plus chères avec un loyer moyen de 14,52 €/m<sup>2</sup>.