

Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

Immobilier en Vaucluse : le marché retient son souffle



Alors que l'année 2025 touche à sa fin, le marché immobilier vauclusien semble encore chercher son second souffle. Dans un climat marqué par l'attente, les chiffres du 3^e trimestre révèlent pourtant des signaux encourageants : Les délais de vente se raccourcissent, les compromis repartent à la hausse et les prix se stabilisent. Si le marché avance à petits pas, il avance tout de même. C'est en synthèse ce que dévoile une étude de l'observatoire [Interkab](#) des Agents immobiliers indépendants.

Entre prudence et frémissement : Un climat d'attente... mais des chiffres qui redonnent de

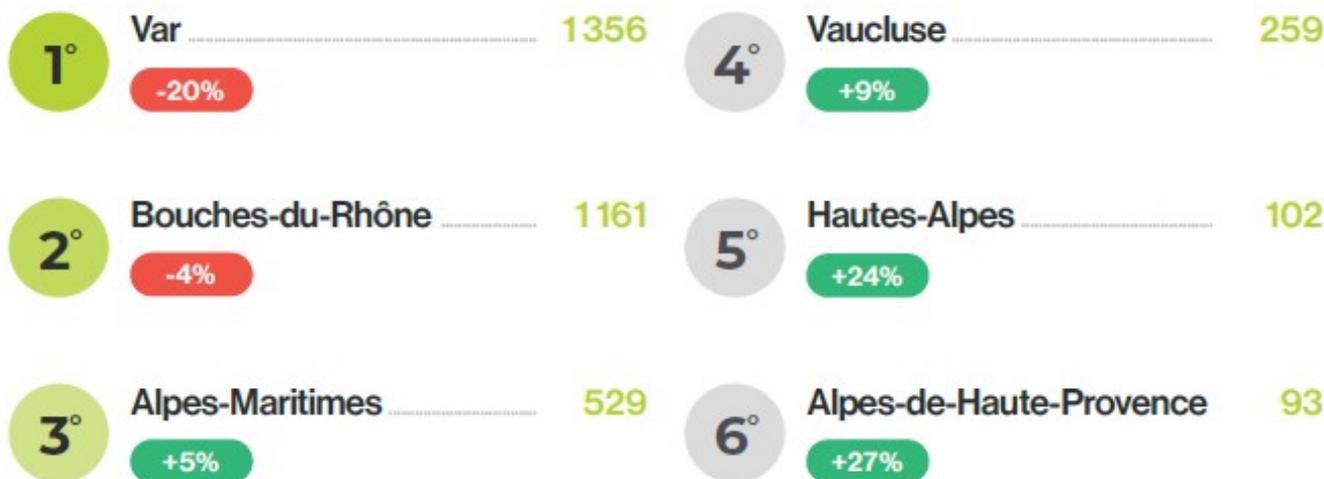
Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

L'air.

En Vaucluse comme ailleurs, l'ambiance générale est à la prudence. Selon l'Observatoire [Interkab](#), 45 % des agents immobiliers indépendants anticipent une stabilisation du marché pour la fin d'année, contre 33 % qui redoutent une dégradation. Seuls 22 % entrevoient une amélioration. Pourtant, les données de terrain nuancent ce sentiment de flottement : Le délai moyen de vente passe à 116 jours, soit -28 jours par rapport au trimestre précédent. Le volume de compromis signés progresse de +8 % (et même +14 % depuis le T1 2025). Le nombre de biens en vente diminue de 4 %, une première depuis deux ans. Les prix restent stables, avec une très légère baisse nationale de -1 %. En clair : le marché se remet en mouvement, lentement mais sûrement.

1 Classement des départements de la région PACA en nombre de compromis signés

3^{ème} trimestre 2025 vs 2^{ème} trimestre 2025



Copyright L'Observatoire Interkab des Agents immobiliers indépendants. 3e trimestre 2025. La boîte immo.

Vendeurs attentistes, acheteurs rationnels : l'équilibre est fragile

En Vaucluse, les professionnels décrivent un jeu de patience : 1 vendeur sur 2 hésite encore à passer à l'action. Près de 30 % se disent inquiets de ne pas parvenir à vendre. Mais 20 % gardent une vraie confiance. Du côté des acquéreurs, la prudence est également de mise : 9 agents sur 10 estiment que le climat politique et économique freine les projets d'achat. Seuls 40 % constatent un retour des acheteurs



Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

sur le terrain. Et surtout, 70 % notent une baisse des budgets d'acquisition par rapport à 2024, en raison de la hausse des taux et de l'érosion du pouvoir d'achat

« Aujourd'hui, un vendeur sur deux attend... mais pendant ce temps, les acheteurs eux, attendent une baisse des prix. Résultat : ça piétine. »

Olivier Bugette, CEO de La Boîte Immo

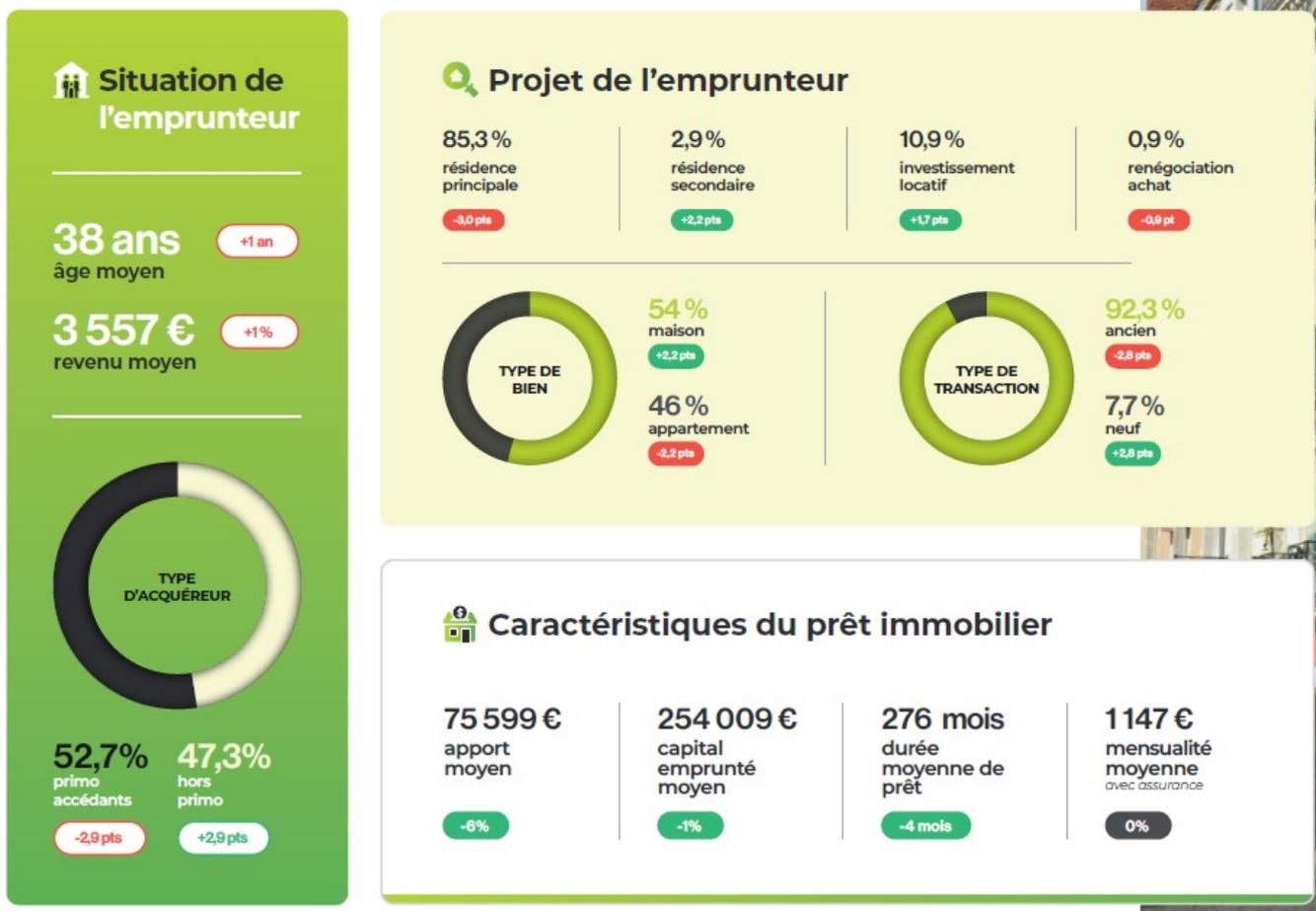
Biens énergivores : lente décrue mais dynamique engagée

Autre enjeu de taille : les logements classés F ou G au DPE (diagnostic de performance énergétique), souvent plus difficiles à vendre. Dans le Vaucluse, ces biens représentent une part non négligeable du parc. Bonne nouvelle, malgré leur profil peu attractif, leurs délais de vente reculent de 26 jours, leur taux de casse (transactions abandonnées) diminue, et les compromis signés augmentent de +8 %. Mais leurs prix continuent de baisser légèrement (-2 %).

Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

Profil type de l'emprunteur

3^{ème} trimestre 2025 vs 2^{ème} trimestre 2025



Copyright L'Observatoire Interkab des Agents immobiliers indépendants. 3e trimestre 2025. La boîte immo.

PACA : une région contrastée, à la relance encore timide

Sur l'ensemble de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la situation reflète en partie celle du Vaucluse, avec toutefois quelques spécificités : Les compromis en recul malgré une demande toujours réelle. Contrairement à la tendance nationale, où les compromis signés progressent, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur enregistre un recul de -8 % sur le trimestre. Un chiffre qui interroge, dans une région pourtant très attractive, entre mer, montagne et soleil. Mais là encore, ce sont les conditions de financement qui pèsent lourd : les acheteurs doivent composer avec des taux d'intérêt élevés et des prix au m² souvent supérieurs à la moyenne nationale.

Des stocks enfin en baisse

Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

Après deux ans de hausse continue, les stocks de biens à vendre diminuent également en Paca— signe que les biens les plus adaptés trouvent preneurs plus rapidement, ce qui pourrait inciter les vendeurs à revoir leur stratégie. Avec une marge moyenne de -3,3 %, la région reste relativement ferme sur les prix. À Nice, par exemple, elle descend même à -3,2 %, illustrant une tension encore forte sur les produits recherchés.

En résumé, vers un nouveau cycle ?

En Vaucluse, le marché immobilier avance lentement mais sûrement. Les délais de vente se raccourcissent, les compromis augmentent, les stocks baissent. Un signe que la mécanique reprend, malgré un contexte encore contraint. En Provence-Alpes-Côte d'Azur, la reprise est plus contrastée : les volumes de vente marquent le pas, mais les fondamentaux : attractivité, stabilité des prix, baisse des stocks restent solides. Si l'on ne peut pas encore parler de rebond, on sent clairement que le marché entre dans une phase de reconstruction, à la recherche d'un nouvel équilibre. Vendeurs et acheteurs vont devoir s'adapter, négocier, et surtout... patienter encore un peu.

Source : L'Observatoire Interkab des Agents immobiliers indépendants. 3e trimestre 2025. La boîte immo. Toute l'étude [ici](#).



Copyright L'Observatoire Interkab des Agents immobiliers indépendants. 3e trimestre 2025. La boîte immo.

Quelle est la meilleure saison pour vendre son logement ?

Printemps, été, automne ou hiver ? Si beaucoup d'agents immobiliers assurent que l'on peut vendre à n'importe quel moment de l'année, la réalité est un peu plus complexe. Car pour vendre vite et bien, mieux vaut connaître le bon timing. Décryptage saison par saison.

Printemps : la saison star pour vendre

C'est le moment préféré des vendeurs... et des acheteurs . Avec le retour des beaux jours, les projets



Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

immobiliers fleurissent. Le moral est au beau fixe, l'envie de changement aussi. Les maisons baignent dans la lumière, les jardins sont verdoyants, et les appartements profitent d'une luminosité flatteuse. Egalement, beaucoup de potentiels acquéreurs ont mûri leur projet tout l'hiver et passent à l'action dès le printemps. C'est donc une période idéale pour mettre son bien sur le marché. Attention toutefois : qui dit forte demande dit aussi forte concurrence. Les annonces affluent et pour sortir du lot, un prix juste et une estimation précise feront la différence.

Été : une période plus calme, mais stratégique

L'été rime avec vacances... et ralentissement de l'activité immobilière. Moins d'acheteurs, certes, mais aussi moins de biens en vente. Résultat : une concurrence plus faible, et donc une carte à jouer pour les vendeurs. Cela dit, il faut composer avec les visites sous forte chaleur, peu propices à la mise en valeur, surtout pour les logements mal isolés ou non climatisés. Dans ce cas, il vaut mieux privilégier les rendez-vous en fin de journée, quand la température redescend.

Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

Évolution des biens avec un DPE F ou G

3^{ème} trimestre 2025 vs 2^{ème} trimestre 2025

Marseille

3%

du parc immobilier marseillais sont des biens actuellement en vente avec un DPE F ou G

0 pt



Marseille

3 344 € /m²

prix moyen m² des biens en vente à Marseille avec un DPE F ou G

+1%



Par département

Alpes-de-Haute-Provence	2 241 € / m ²
Alpes-Maritimes	4 420 € / m ²
Bouches-du-Rhône	3 753 € / m ²
Hautes-Alpes	2 947 € / m ²
Var	4 778 € / m ²
Vaucluse	2 576 € / m ²

Copyright L'Observatoire Interkab des Agents immobiliers indépendants. 3e trimestre 2025. La boîte immo.



Ecrit par Mireille Hurlin le 9 octobre 2025

Automne : un entre-deux selon le type de bien

À la rentrée, certains acheteurs sont encore motivés, avec une bonne dose d'énergie après les vacances. Les conditions météo restent agréables et permettent de valoriser un bien sans les excès de chaleur. Mais cette dynamique concerne surtout les petits logements : studios, T2, voire T3. Pour les grandes surfaces ou les maisons familiales, la période est moins favorable. La raison ? Les familles privilégient la stabilité en cours d'année scolaire. Mieux vaut patienter si le bien cible ce profil.

Hiver : à éviter si possible

C'est clairement la saison la moins dynamique. Les acheteurs sont frileux - au propre comme au figuré - et la météo ne joue pas en faveur des visites. Jardins en sommeil, lumières grises, journées courtes : difficile de se projeter, encore plus de tomber sous le charme. Les biens avec extérieurs : terrasses et balcons perdent en attractivité. Et la demande chute, entraînant souvent les prix avec elle. Cela dit, si le logement ne dépend pas d'un extérieur ou s'il est particulièrement bien situé, une vente reste envisageable... A condition d'être patient.

Conclusion ?

La meilleure saison pour vendre dépend du type de bien, de sa localisation... et de sa cible. Mais pour une vente rapide et au meilleur prix, le printemps reste le meilleur allié.

Source : Se loger [ici](#).