

Ecrit par le 18 mai 2026

Acheter en Provence en 2026 : s'informer pour avancer avec confiance



À l'approche de 2026, de nombreux acquéreurs envisagent un projet immobilier en Provence, qu'il s'agisse d'une résidence principale, secondaire ou d'un investissement patrimonial. Dans un marché attractif mais encadré par des règles juridiques et des usages spécifiques, l'accès à une information fiable et structurée reste déterminant pour sécuriser son parcours d'achat.

Implantée en Luberon depuis 2007, la [Maison Victoire](#), agence immobilière spécialisée dans les biens de caractère et l'accompagnement d'acquéreurs français et internationaux, intervient sur l'ensemble de l'acquisition d'un bien, depuis la définition du projet jusqu'à la signature de l'acte authentique, en prenant en compte les process juridiques, fiscaux et patrimoniaux propres au marché français. En 2025, l'agence a réalisé plus de 45M€ de transactions, témoignant d'une activité soutenue sur un territoire prisé.

Ecrit par le 18 mai 2026

Un guide conçu à partir de l'expérience 'terrain'

Forte de cette expérience, la Maison Victoire a conçu un [Guide de l'Acheteur](#), publié dans son dernier magazine, afin de répondre aux interrogations récurrentes des futurs acquéreurs. Le document vise à éclairer les étapes clés d'un achat immobilier en France, souvent perçues comme complexes par les clients internationaux.

Dans le détail

Le guide détaille la compréhension du marché local, la définition des critères de recherche, le déroulement précis du processus d'achat, de l'offre à l'acte de vente, ainsi que les délais à anticiper et les documents juridiques indispensables. Il aborde également des sujets sensibles tels que la fiscalité immobilière ou le droit des successions, souvent déterminants dans la structuration d'un projet.



DR

Anticiper pour sécuriser son projet

Alors que les projets immobiliers s'inscrivent de plus en plus dans une réflexion patrimoniale à long terme, l'anticipation demeure le levier essentiel. S'informer en amont, comprendre les règles applicables et s'entourer de professionnels connaissant le territoire constituent des étapes clés pour avancer avec sérénité. Le Guide de l'Acheteur Maison Victoire s'inscrit dans cette logique pédagogique. Quant aux projets plus complexes ou nécessitant un accompagnement personnalisé, la Maison Victoire propose une

Ecrit par le 18 mai 2026

expertise adaptée à la diversité des profils et des objectifs des acquéreurs.

Plus d'informations

[Maison Victoire](#). Place de l'ancienne mairie. Cabrières d'Avignon. client@maisonvictoire.com. 04 90 05 01 54.

Calista Contat-Dathey

Avignon, ouverture de l'agence 'Espaces atypiques'



Espaces Atypiques vient d'ouvrir son agence, 24, rue Thiers à Avignon. «Un espace cosy,

Ecrit par le 18 mai 2026

contemporain et décalé - en plein cœur de la ville, dans un bâtiment réhabilité du XIXe,» sourit Laurence Lavandier, directrice de l'agence. La structure couvrira le secteur avignonnais ainsi que le Comtat Venaissin, le Lubéron et le Ventoux entre le Rhône et la Durance.

A la chasse... aux biens

“Nous observons une zone urbaine composée principalement d'[appartements](#), de duplex ou d'[hôtels particuliers](#)” précise Laurence Lavandier Et une zone plus rurale qui offre essentiellement des mas réhabilités, et quelques [maisons contemporaines](#). Les [péniches](#) sont enfin une petite niche assez plébiscitée par nos clients”.

Forte demande mais sans envolée des prix

En 2020, le marché a explosé après le premier confinement. Depuis, la demande n'a cessé d'augmenter : “Il y a une très forte demande, avec une affluence d'habitants des grosses métropoles comme Paris, Lyon ou encore Marseille, en recherche de calme, de nature, d'esprit de campagne” relate Laurence Lavandier. Malgré ce phénomène, les prix n'ont pas connu de forte augmentation, avec cependant quelques exceptions : Dans le Lubéron de belles propriétés sont en ventes à plus de 800 000€. Certes, nous dépassons quelquefois les 4 000€/m2, mais le prix moyen reste largement inférieur, comme dans le centre d'Avignon on l'on peut trouver des appartements en dessous de 300 000€”.

Un marché pour les habitants locaux et issus des grandes métropoles

La clientèle locale et celle provenant des grandes métropoles représentent 70% des ventes de résidences principales réalisées par l'agence : “30% des résidences secondaires sont acquises par des étrangers, essentiellement européens, concentrés dans le Lubéron et le Ventoux reprend Laurence Lavandier. Après le confinement nous avons également observé une augmentation du phénomène bi-résidence, surtout de la part de parisiens”.

Dans le détail

Laurence Lavandier a dirigé pendant plus de 20 ans, une agence immobilière traditionnelle et a abordé tous les aspects tant techniques que juridiques du secteur de l'immobilier. Ses goûts pour l'architecture et la photographie l'amènent tout naturellement vers Espaces Atypiques. Elle déménage des Bouches-du-Rhône pour se lancer dans l'aventure et s'installe en Vaucluse pour ouvrir l'agence d'Avignon. Aujourd'hui à la tête d'une équipe de cinq personnes, Laurence Lavandier pense recruter cinq personnes supplémentaires d'ici le premier semestre 2022 : “Pour aider au développement de notre activité, je recherche de vraies personnalités, sensibilité artistique bienvenue.”

MH

Ecrit par le 18 mai 2026



Laurence lavandier