Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

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'attentisme, les chiffres du 3e 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.

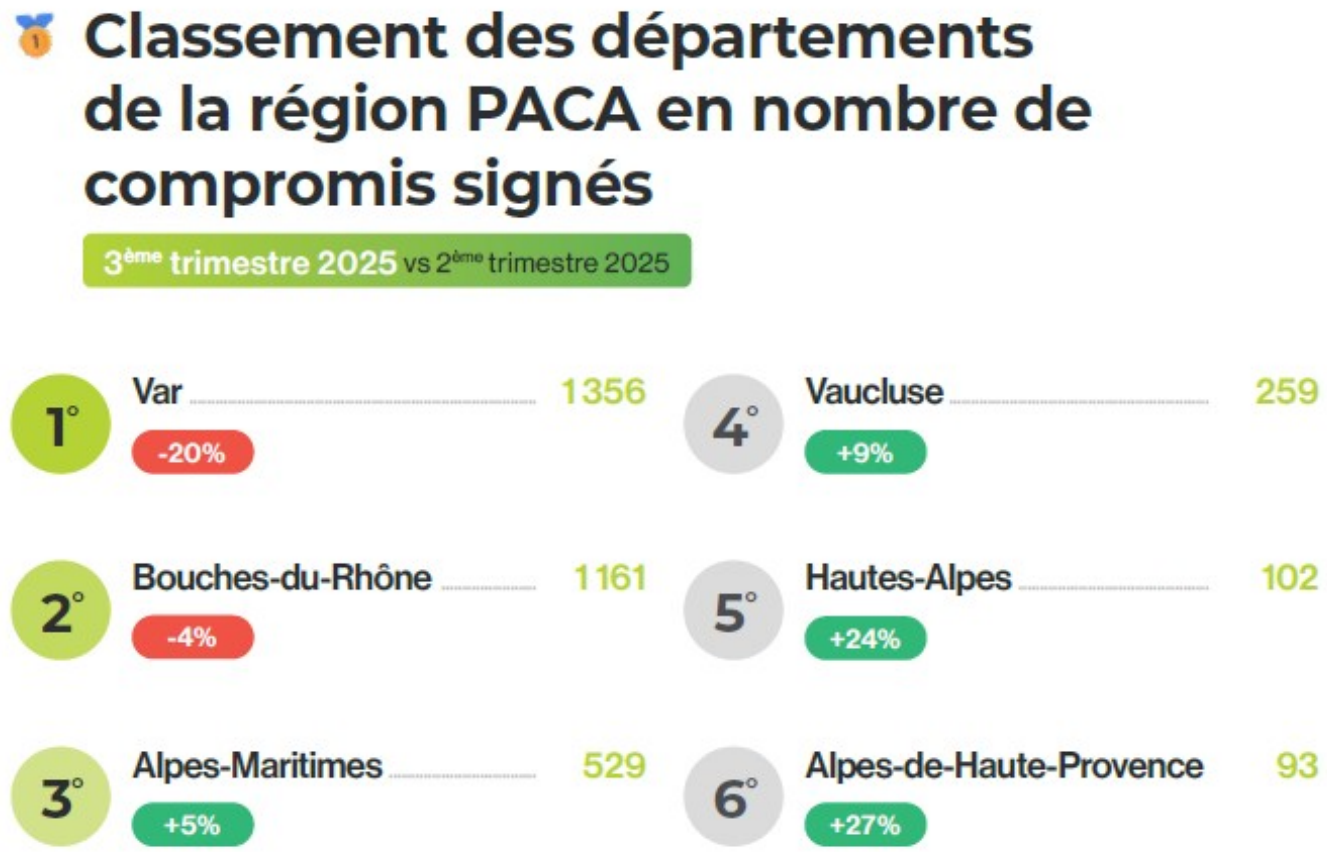
Entre prudence et frémissement : Un climat d'attente… mais des chiffres qui redonnent de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

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.



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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

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

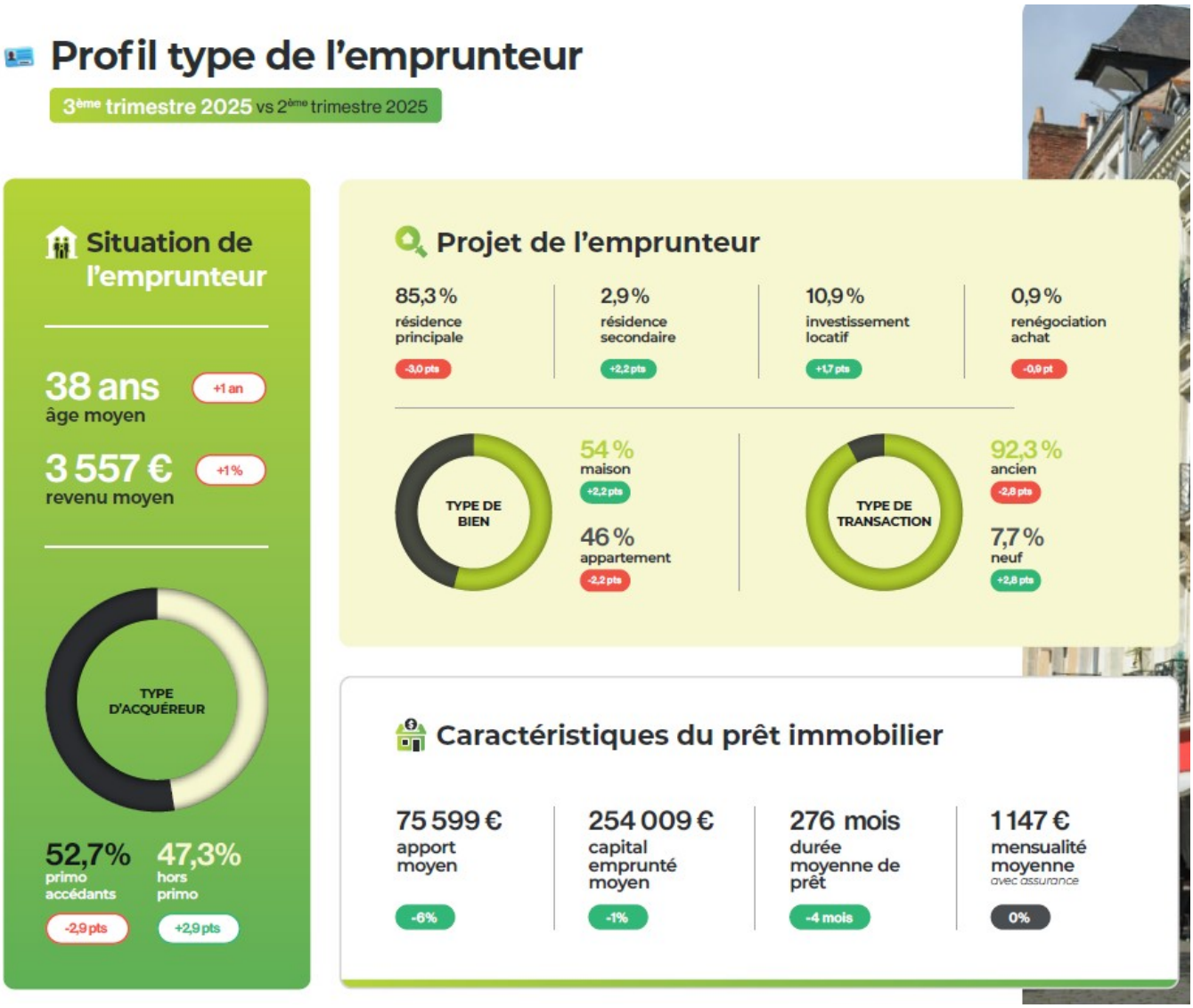
> ***« Aujourd'hui, un vendeur sur deux attend… mais pendant ce temps, les acheteurs eux, attendent une baisse des prix. Résultat : ça piétine. »***
>
> ***Olivier Bugette, CEO de La Boîte Immo***

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 %).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Copyrght 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

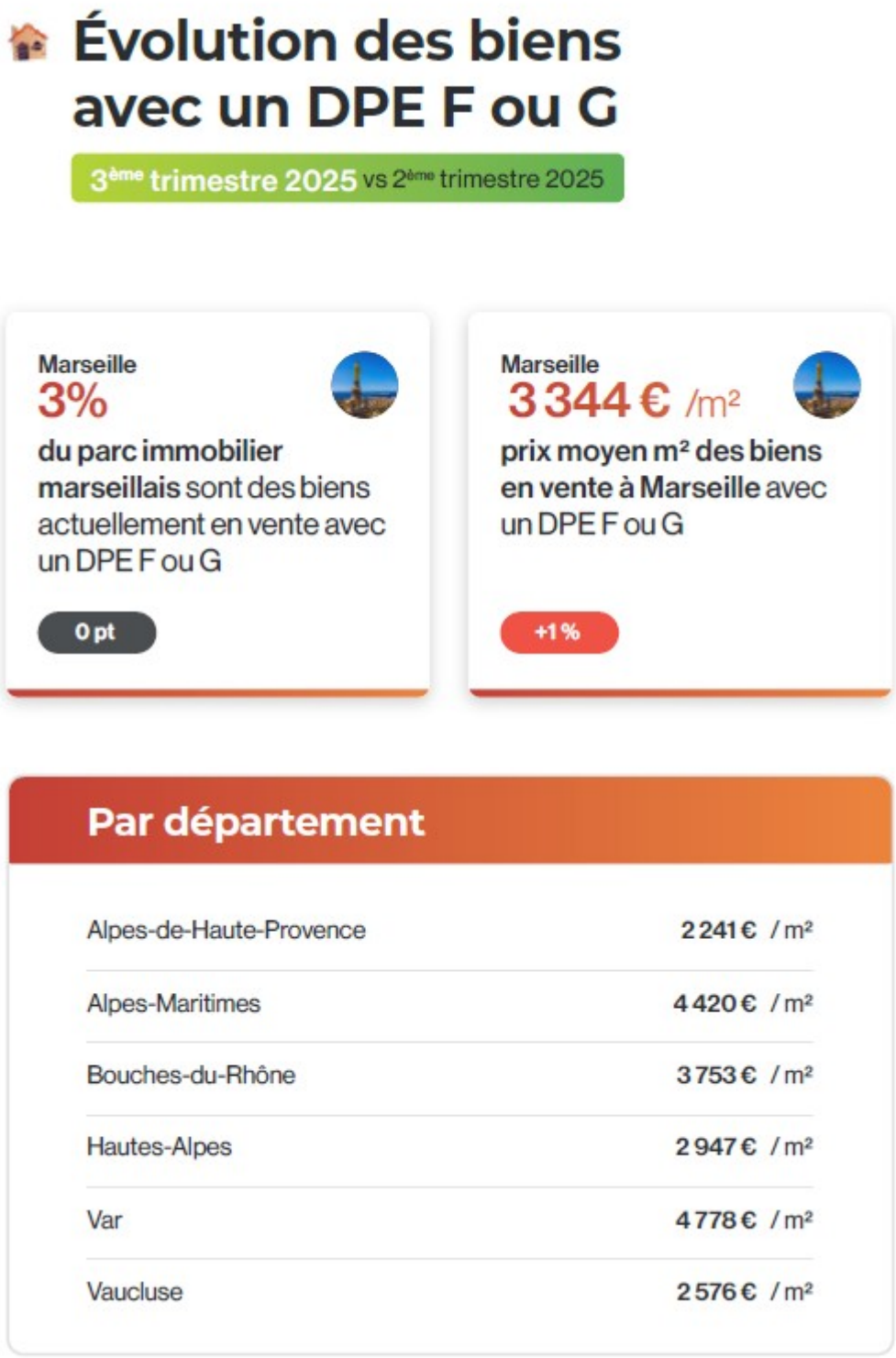
immobiliers fleurissent. Le moral est au beau fixe, l'envie de changement aussi. Les maisons baignent dans la lumière, les jardins sont verdoyants, et les appartements profitent d'une luminosité flatteuse. Egalement, beaucoup de potentiels acquéreurs ont mûri leur projet tout l'hiver et passent à l'action 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.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

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.

Immobilier : la crise bouscule les modèles, mais ouvre la voie à de nouveaux horizons en Vaucluse

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

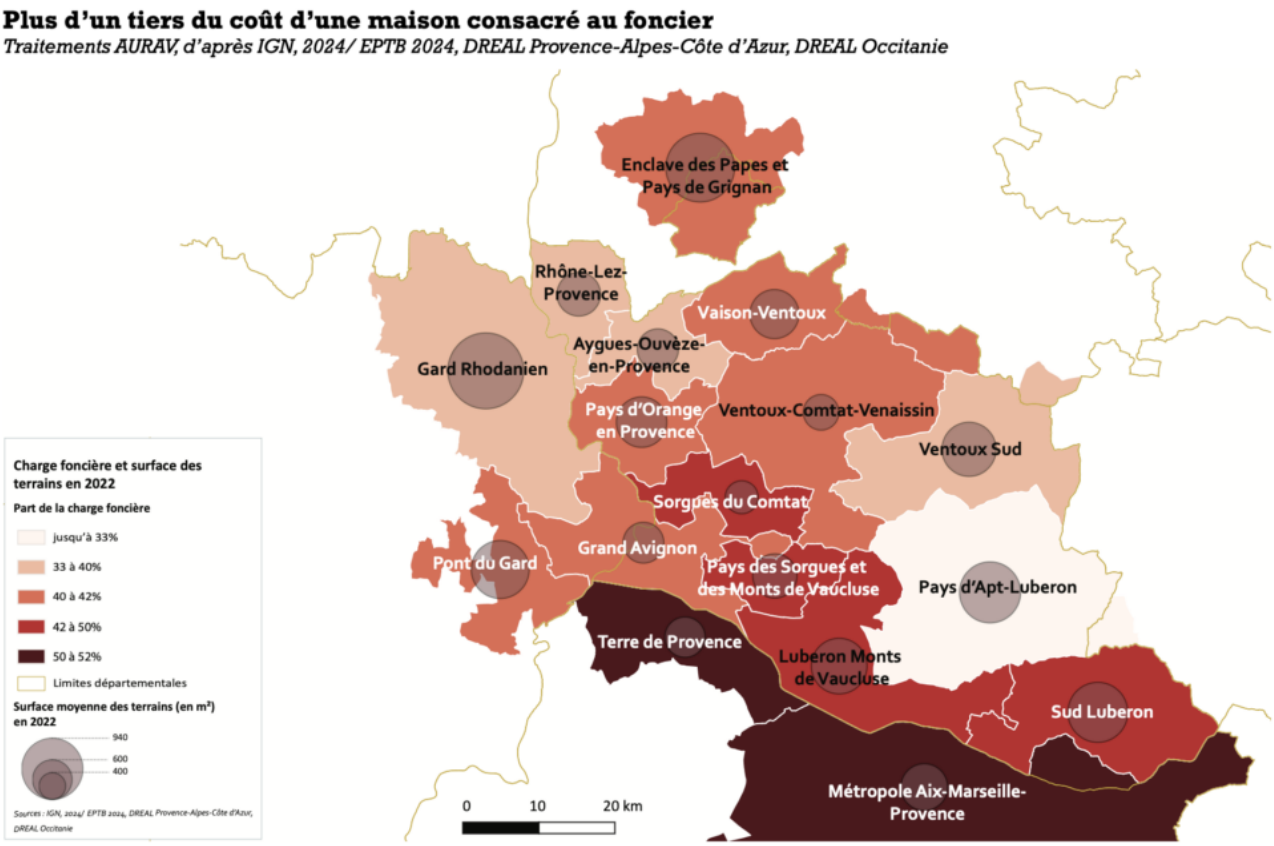
Ecrit par le 19 novembre 2026



Entre envolée des prix, baisse de la construction neuve et hausse des taux d'intérêt, la conjoncture immobilière s'annonce difficile, en France comme en Vaucluse. Pourtant, l'étude menée par l'Aurav (Agence de l'urbanisme Rhône Avignon Durance) et enrichie par les analyses de chercheurs de l'Université d'Avignon met en lumière des pistes d'avenir : repenser les modèles de production, privilégier la réhabilitation et conjuguer sobriété foncière avec qualité de vie.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Copyright Aurav Communication

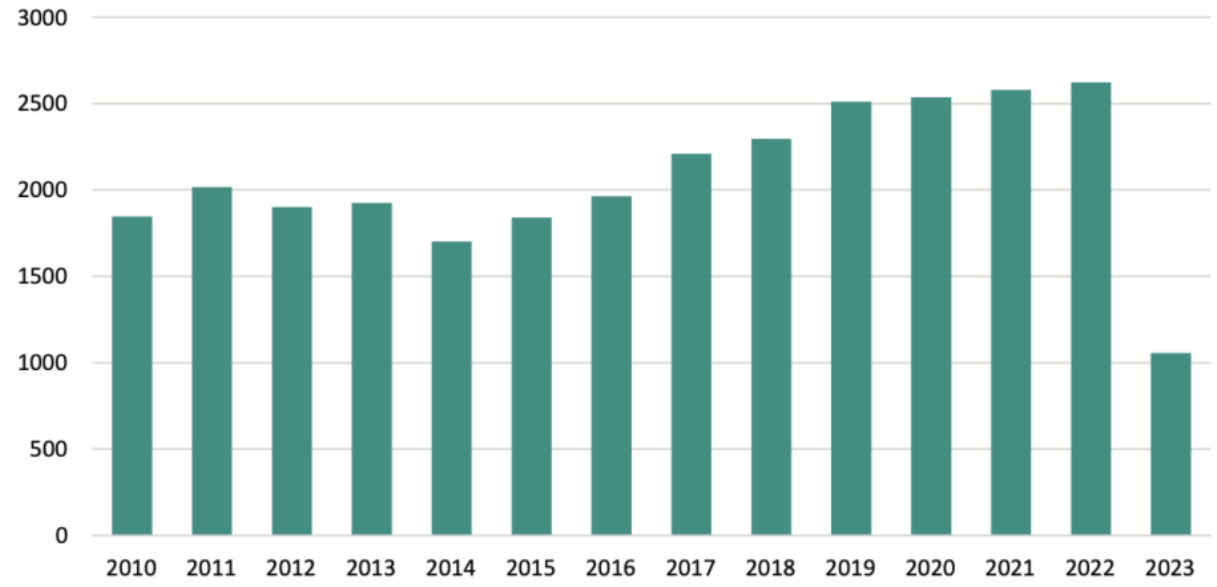
Un marché en panne mais pas effondré. Le constat est partagé : 'la machine immobilière tourne au ralenti'. Selon l'Aurav la mise en vente de logements neufs n'avait jamais été aussi faible depuis plus d'une décennie. Une tendance nationale qui impacte le BTP, les promoteurs et les ménages en quête d'un logement. Pourtant, ce ralentissement n'entraîne pas une baisse franche des prix. Comme l'expliquent Laure Casanova-Enault et Guilhem Boulay, chercheurs à l'Université d'Avignon, « le marché s'ajuste d'abord par les volumes, pas par les prix ». Conséquence directe : les ménages voient leurs capacités d'achat encore plus décalées face à la flambée des valeurs immobilières.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Évolution du nombre d'appartements anciens vendus en Vaucluse entre 2010 et 2023

Traitements AURAV, via module Cerema, d'après DGFiP, DV3F 2024



Copyright Aurav Communication

Le particularisme vauclusien

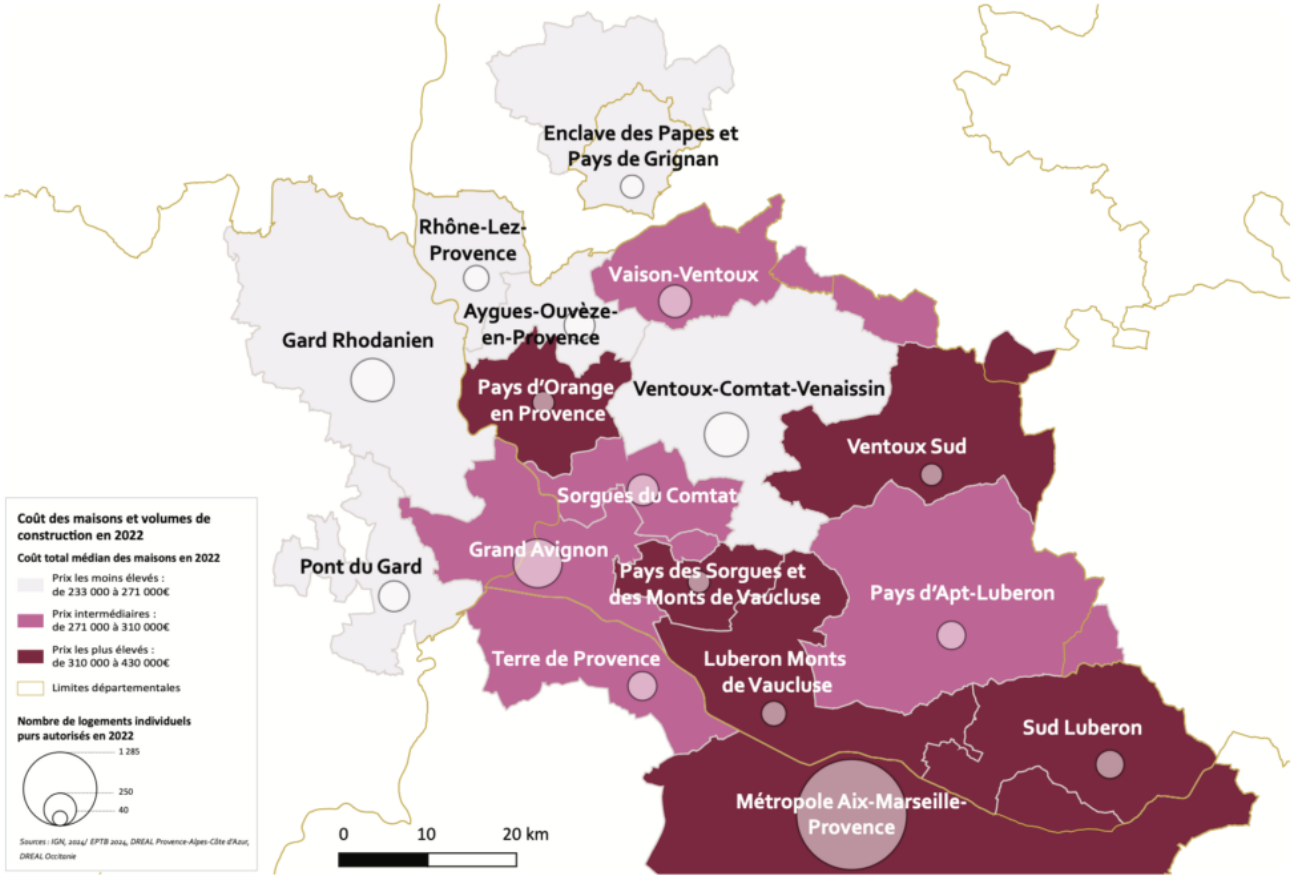
Si la crise touche l'ensemble du pays, le Vaucluse affiche une singularité. Ici, le poids du logement collectif n'a jamais été déterminant. Résultat : les fluctuations liées à la promotion immobilière sont moins brutales qu'ailleurs, et la production reste relativement stable sur dix ans. Cette spécificité rend le marché local un peu plus résilient, bien que confronté aux mêmes tensions macro-économiques : foncier rare, coûts de construction, taux de crédit élevés.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Un budget de 233 000 à plus de 350 000€ pour faire construire une maison individuelle

Traitements AURAV, d'après IGN, 2024/ EPTB 2024, DREAL Provence-Alpes-Côte d'Azur, DREAL Occitanie



Copyright Aurav Communication

Vers un basculement historique

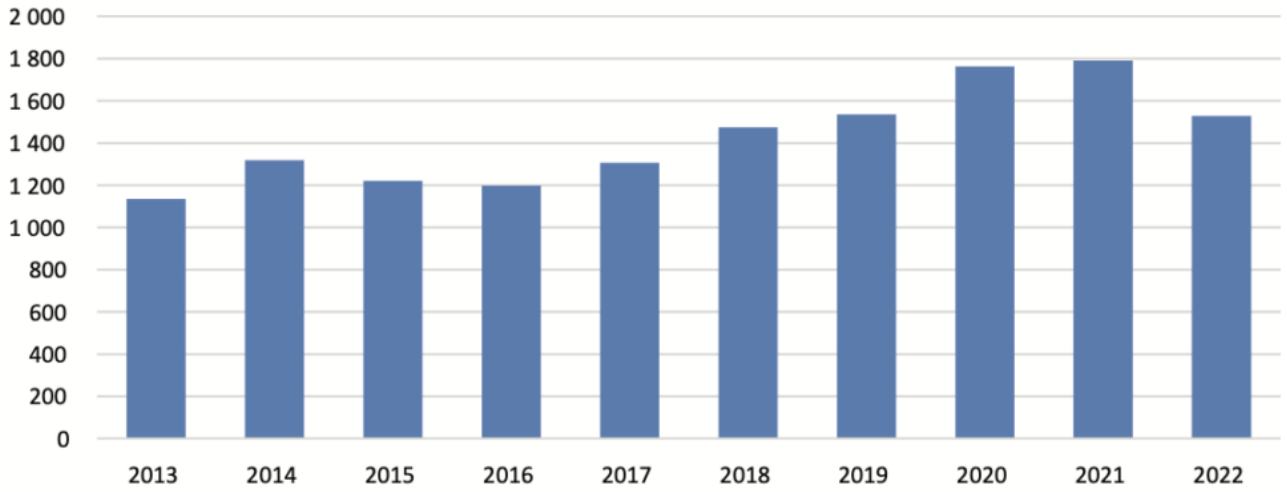
L'étude va plus loin : elle identifie 'une rupture profonde du modèle résidentiel'. Pendant des décennies, la croissance s'est appuyée sur l'ouverture de terrains constructibles en périphérie. Aujourd'hui, la voie d'avenir semble se dessiner ailleurs : dans le 'recyclage urbain', la réhabilitation des logements existants et l'adaptation du bâti aux défis climatiques. Un changement de paradigme qui, selon les experts, pourrait devenir une opportunité pour replacer le logement abordable et durable au centre des priorités.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Évolution du nombre de logements collectifs autorisés en Vaucluse entre 2013 et 2022

Traitements AURAV, d'après SDeS, Sitadel, moyenne triennale glissante 2012-2024 (logements collectifs, hors résidences)



Copyright Aurav Communication

Des défis stratégiques pour les politiques locales

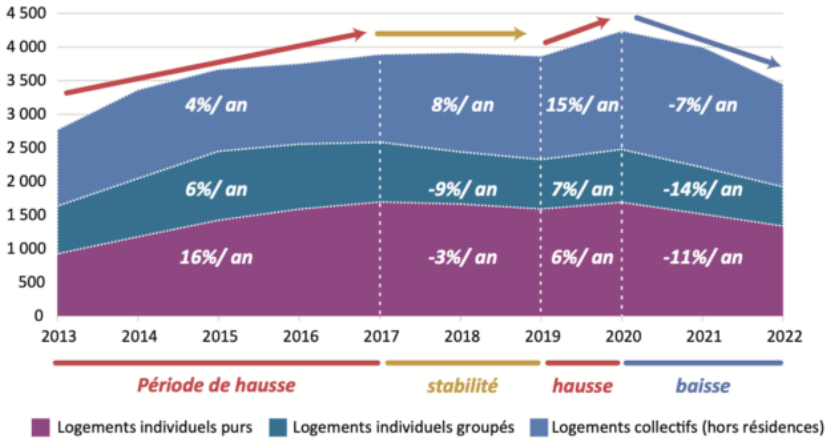
Sobriété foncière, limitation de l'étalement urbain, meilleure articulation entre habitat, économie et environnement : les prochaines années demanderont des choix courageux. Le foncier et l'immobilier représentent près de 10% du PIB (produit intérieur brut) et restent une manne économique importante, créant des résistances face à toute transformation des modèles actuels. Mais comme le rappellent les chercheurs, la véritable urgence n'est pas de 'produire toujours plus' mais de 'penser autrement nos espaces de vie' pour qu'ils soient adaptés au réchauffement climatique et aux aspirations locales.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Évolution du nombre de logements autorisés en Vaucluse entre 2013 et 2022

Traitements AURAV, d'après SDeS, Sitadel, moyenne triennale glissante 2012-2024



Taux d'évolution annuel moyen

- **2013-2017 - une période de croissance de l'activité :** *+9%/ an*
- **2017-2019 - une période de stabilité de l'activité :** *0%/ an*
- **2019-2020 - un retour à la croissance :** *10%/an*
- **2020-2022 - une activité en berne :** *-10%/ an*

Copyright Aurav Communication

Une conclusion en forme d'appel

La crise immobilière n'est pas qu'un frein : elle est aussi une opportunité pour imposer 'un tournant historique' dans les manières de produire, d'habiter et de planifier nos territoires. Pour le Vaucluse comme ailleurs, l'enjeu est désormais clair : conjuguer 'logement abordable, qualité de vie et sobriété foncière' afin de construire des villes réellement durables.

Les sources

Aurav et Université d'Avignon. Gilles Perilhou, Lisa Yahi, Laure Casanova Enault, Guilhem Boulay. Aurav. Le document entier ici.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Copyright Aurav Communication

Canicule : 1 Français sur 4 prêt à déménager si la situation empire

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



et si la chaleur nous faisait déménager ? leboncoin immo interroge les Français sur l'impact des épisodes de canicule sur leurs choix de vie, ils sont d'ailleurs 8 sur 10 à ressentir un inconfort important lié à ces chaleurs dans leur lieu de résidence.

Alors que les vagues de chaleur s'intensifient chaque été et que l'inconfort thermique devient un enjeu de santé publique, leboncoin a voulu comprendre si cette nouvelle réalité climatique modifiait déjà les aspirations résidentielles des Français.

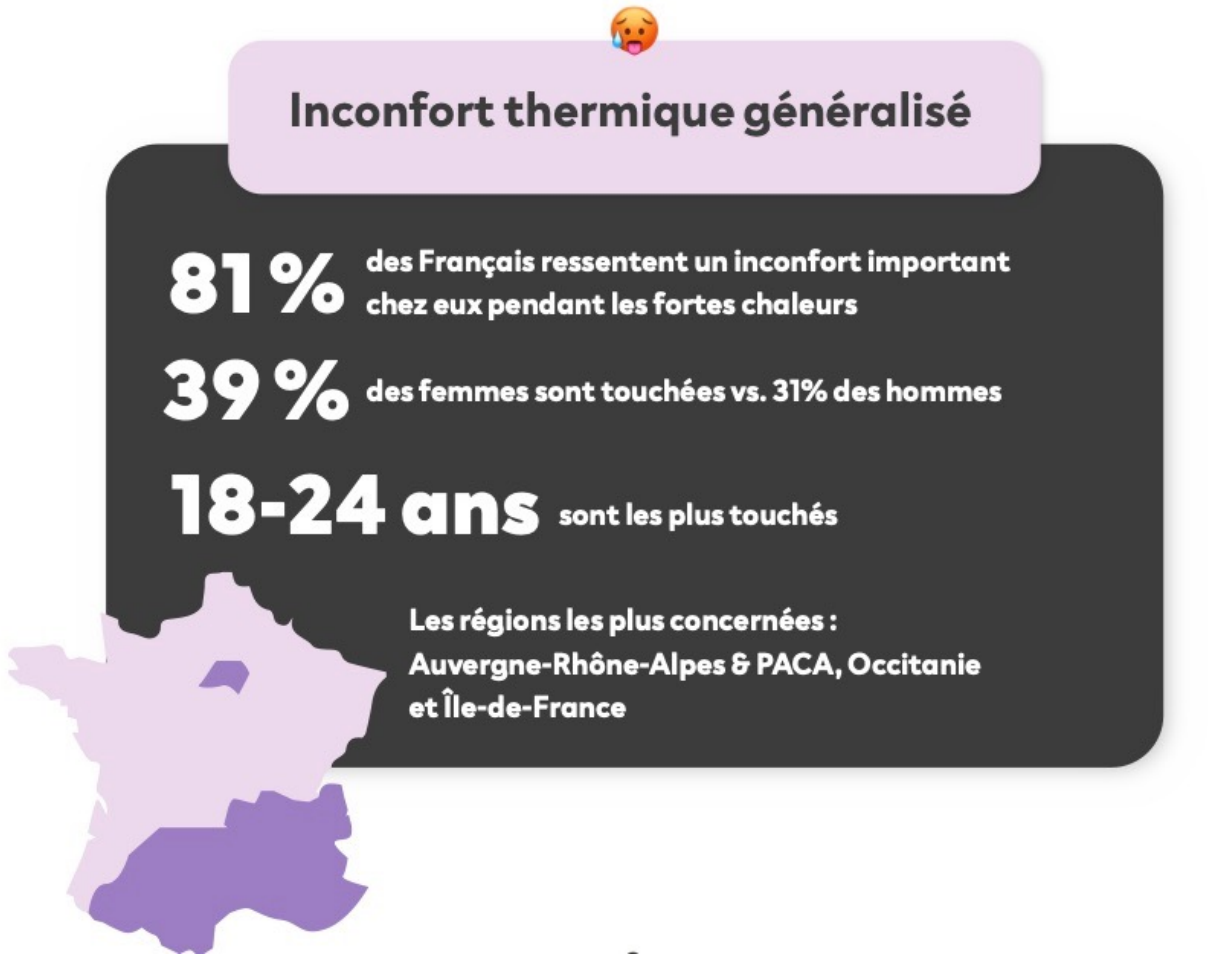
Un inconfort largement ressenti… surtout chez les jeunes et dans le Sud

81% des Français déclarent ressentir parfois ou souvent un inconfort important lié aux fortes chaleurs dans leur logement. Les femmes semblent plus sensibles à la chaleur. Plus ils sont jeunes, plus les répondants se plaignent plus souvent de la chaleur : de 51% pour les 18-24 ans à 26% pour les plus de 65 ans.

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur fait partie des régions où les répondants ressentent le plus souvent cet inconfort avec ceux de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Ce sont logiquement les Bretons (11%) et les Normands (16%) qui sont les moins nombreux à ressentir souvent cet inconfort.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



©leboncoin immo

Vers un exode climatique intérieur ?

Alors que 9% des Français envisagent déjà sérieusement de déménager en raison de la répétition des canicules, ils sont 26% à indiquer qu'ils pourraient l'envisager à l'avenir si la situation s'aggrave – ce que prévoient les experts climatiques.

En cohérence avec les enseignements précédents, ce sont les plus jeunes (18% des 18-24 ans) et les habitants d'Auvergne-Rhône-Alpes (20%) et PACA (13%) qui sont les plus nombreux à envisager sérieusement un déménagement vers des zones plus fraîches.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



©leboncoin immo

Les motivations de départ… et les freins

Toutefois, la majorité des français (58%) n'envisage pas de déménager malgré la fréquence des épisodes de canicule. Ce chiffre descend à 37% pour ceux ayant déclaré souvent ressentir l'inconfort lié à la chaleur.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



©leboncoin immo

Résidence secondaire : une alternative pour s'adapter au climat

À défaut d'un déménagement définitif, 8% des Français envisagent l'achat ou la location d'une résidence secondaire dans une région plus fraîche. 25% l'envisageraient si les canicules devenaient plus fréquentes et ces proportions montent à 11% et 28% chez les personnes fortement gênées par la chaleur.

Enquête réalisée par leboncoin immo

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Crédit immobilier : les 5 étapes incontournables pour monter son projet en 2025



Votre situation familiale et professionnelle est stable et vous souhaitez mettre un toit sur votre tête avant de le transmettre plus tard à vos enfants. Mais avant de lancer la recherche du bien de vos rêves, quelles sont les questions à se poser ? Comment évaluer vos besoins et ressources, aujourd'hui mais aussi demain ? Comment augmenter vos chances de décrocher le prêt nécessaire et tant convoité ? Les recommandations de Côme Robet, président de CNCEF Crédit, association professionnelle agréée de courtiers en crédit.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Quels sont mes besoins aujourd'hui et quels seront-ils demain ?

Les premières questions à se poser avant d'envisager un achat immobilier sont :

- De quelle surface ai-je besoin aujourd'hui ? Aurais-je besoin d'autant d'espace quand les enfants seront partis et que je serai à la retraite ?
  Quels sont les services de proximité nécessaires pour ma famille maintenant (commerces, écoles, stades, …) ? Mais une fois à la retraite, supporterai-je le bruit des enfants dans la cour d'école ? Trouverai-je dans ce quartier les commerces de proximité, le centre médical ou les services d'aide à domicile qui peuvent devenir indispensables ? Ce secteur perdra-t-il ou gagnera-t-il de la valeur ?
  La maison individuelle peut s'avérer séduisante aujourd'hui mais aurai-je la forme physique d'entretenir le jardin plus tard ? Ou les moyens financiers de le faire faire ?

Pour ne pas subir l'évolution des besoins, il faut donc anticiper une éventuelle revente et cibler un emplacement attractif où les biens se revendent facilement.

Quels sont mes moyens financiers ?

Pour l'obtention du prêt mais aussi pour son entretien :

- Combien ai-je d'épargne au total, quel montant vais-je consacrer à mon projet ? Il faut savoir que les banques préfèrent que vous conserviez une part d'épargne.
  Quel est mon fonctionnement bancaire ? N'est-il pas préférable d'attendre pour avoir des comptes en adéquation avec un projet immobilier (fonctionnement plutôt créditeur, pas de frais d'anomalie bancaire, pas de dépenses de jeux d'argent, …) qui rassurent un banquier ?
  Combien puis-je investir tous les mois dans mon lieu de vie pour les réparations, les travaux d'entretien ou d'amélioration ? Car le coût d'un appartement ou d'une maison ne se limite pas au remboursement du prêt…

Comment calculer ma capacité d'emprunt ?

Le calcul peut être effectué par votre banquier (pour avoir un premier avis) et par un courtier, dont l'approche est indépendante. Si vous choisissez de confier à ce dernier cet important projet de vie, voici les questions à se poser :

- Cet expert m'écoute-t-il ? M'apporte-t-il des conseils, des astuces ?

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Est-il bien inscrit à l'Orias, le Registre des intermédiaires en assurance, banque et finance ? Quel est son modèle d'accompagnement ? Ses honoraires sont-ils cohérents avec ce qu'il va m'apporter ?



©CNCEF Crédit

Comment rechercher le bien de mes rêves ?

Après s'être posé les bonnes questions, avoir fait son calcul d'enveloppe et trouvé les bons accompagnateurs pour décrocher le crédit, il ne reste plus qu'à rechercher le bien correspondant à vos besoins et envies. Sachez que visiter avec un avis de faisabilité de projet dans sa poche (remis par le courtier), rassure à la fois le vendeur et l'agent immobilier sur votre capacité à réaliser cette acquisition.

J'ACHÈTE ! En mettant à profit toutes les questions et démarches déjà effectuées

Je signe une proposition d'achat en cohérence avec mon enveloppe validée. Je prépare mon dossier de manière précise et organisée et je le dépose à mon expert en financement. Je signe les documents réglementaires avec lui pour qu'il soit autorisé à travailler en mon nom et pour mon compte et à trouver la meilleure solution pour mon acquisition.

Côme Robet, président de CNCEF Crédit

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



(Carte) Quelles sont les 10 rues les plus chères d’Avignon ?

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



À l'approche du printemps, le marché immobilier français semble connaître un léger regain, comme en Vaucluse notamment mais aussi dans de nombreuses grandes villes. Pour autant, il existe de fortes disparités selon les rues. Le site immobilier Se Loger vient de dévoiler son classement des rues les plus chères au m2 dans les 50 plus grandes villes de France. En Vaucluse, seule Avignon est concernée. Les prix les plus élevés y sont supérieurs à ceux de Nîmes mais restent très éloignés de ceux pratiqués à Montpellier, Aix-en-Provence ou bien encore Marseille.

Se Loger, leader spécialiste des portails immobiliers en France, vient de dévoiler son classement* des rues les plus chères dans les 50 plus grandes villes de France. Sans surprises, Paris est indétrônable : La Rue de Furstemberg (23 087€/m²) caracole en tête, suivie par le Quai des Orfèvres (23 054€/m²) et l'Avenue Montaigne (22 548€/m²). Le cœur historique parisien concentre à lui seul les cinq rues les plus chères de France.
« Dans les métropoles provinciales, certaines rues affichent toutefois des niveaux de prix comparables à ceux de certains arrondissements parisiens, explique www.seloger.com. C'est notamment le cas à Antibes (12 701€/m²) à Cannes (11 546€/m²), à Nice (11 892€/m²) ou encore à Cannes (11 546€/m²). »
Dans tous les cas cependant, Paris demeure la ville où le prix moyen du mètre carré atteint les plus hauts niveaux dans l'Hexagone (9 468 €/m²).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Marseille près de 2,5 fois plus chère qu'Avignon

Derrière 'l'intouchable' ville Lumière et le trio azuréen, Marseille tire largement son épingle du jeu. Dans la cité phocéenne (voir tableau ci-dessous), les rues du Castellet, Colline-Chanot, Emile-Duployet, l'impasse Blanc, les traverses du Génie et Nicolas ou bien encore le chemin de la Batterie du Roucas-Blanc affichent 8 475€ du m2. Juste derrière se situe la rue du Terrail (8 317€/m²).

De quoi devancer les rues les plus onéreuses d'Aix-en-Provence : la traverse du lavoir de Grand-Mère (7 955€/m²) ainsi que l'avenue Guiseppe Verdi (7 776€/m²).

Chez la 'voisine' aixoise, ces prix les plus chères s'échelonnent ainsi de presque 8 000€/m² à 6 899€/m² pour l'immobilier le plus 'accessible' situé avenue Jean et Marcel Fontenaille. C'est 1 500€ de plus qu'à Montpellier avec la rue des Loutres (5 300€/m²) et l'avenue Raymond-Dugrand (5 262€/m²).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Ville	Rues les plus chères par ville	Prix Hybride
Marseille	Rue du Castellet	8 475 €
Marseille	Traverse du Génie	8 475 €
Marseille	Traverse Nicolas	8 475 €
Marseille	Impasse Blanc	8 475 €
Marseille	Chemin de la Batterie du Roucas Blanc	8 475 €
Marseille	Rue Colline Chanot	8 475 €
Marseille	Rue Émile Duployé	8 475 €
Marseille	Rue du Terrail	8 317 €
Aix-en-Provence	Traverse du Lavoir de Grand Mere	7 955 €
Aix-en-Provence	Avenue Guiseppe Verdi	7 776 €
Marseille	Voie communale Plt de Malmousque	7 748 €
Marseille	Chemin de la Batterie des Lions	7 611 €
Aix-en-Provence	Traverse Baret	7 439 €
Aix-en-Provence	Impasse du Champ de Manoeuvre	7 253 €
Aix-en-Provence	Avenue des Écoles Militaires	7 253 €
Aix-en-Provence	Avenue Villemus	7 203 €
Aix-en-Provence	Rue du Ricm	7 134 €
Aix-en-Provence	Traverse Saint-Pierre	7 064 €
Aix-en-Provence	Avenue Jean Moulin	6 982 €
Aix-en-Provence	Avenue Jean et Marcel Fontenaille	6 899 €
Montpellier	Rue des Loutres	5 300 €
Montpellier	Avenue Raymond Dugrand	5 262 €
Montpellier	Rue Jeanne Demessieux	5 023 €
Montpellier	Rue de la Cavalade	5 003 €
Montpellier	Rue Paul de Rouville	4 959 €
Montpellier	Rue du Mas Rouge	4 901 €
Montpellier	Rue le Titien	4 898 €
Montpellier	Rue de la Portalière des Masques	4 866 €
Montpellier	Rue Laurent Chabry	4 864 €
Montpellier	Route de Vauguières	4 841 €
Avignon	Rue Félix Gras	3 656 €
Avignon	Rue Saluces	3 492 €
Avignon	Rue de la Balance	3 445 €
Avignon	Rue Bouquerie	3 360 €
Avignon	Rue Joseph Vernet	3 335 €
Avignon	Rue des Trois Colombes	3 273 €
Avignon	Rue Buffon	3 254 €
Avignon	Rue Victor Hugo	3 251 €
Avignon	Rue Bancasse	3 245 €
Avignon	Rue de la Banasterie	3 242 €
Nîmes	Corniche de l'Ermitage	3 136 €
Nîmes	Chemin Bel Horizon	3 090 €
Nîmes	Passage des Pinèdes	3 090 €
Nîmes	Impasse Colette	3 090 €
Nîmes	Rue Joseph d'Arbaud	3 090 €
Nîmes	Chemin de l'Auberge de la Jeunesse	3 090 €
Nîmes	Impasse Combe des Oiseaux	3 090 €
Nîmes	Impasse de la Grotte	3 090 €
Nîmes	Impasse Cance	3 090 €
Nîmes	Chemin du Galinié	3 090 €

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Crédit : Se Loger

La cité des papes devance Nîmes
A Avignon les prix les plus hauts sont en deçà d'environ 1 200€/m² par rapport à ceux pratiqués à Montpellier (route de Vauguières : 4 841€/m²). Pour la cité des papes, (voir carte ci-dessous) c'est la rue Félix-Gras où se trouvent les prix immobiliers les plus élevés (3 656€/m²).
Ensuite, sans surprises, toutes ces rues se trouvent dans l'intra-muros : rue Saluces (3 492€/m²), rue de la Balance (3 445€/m²), rue Bouquerie (3 360€/m²), rue Joseph-Vernet (3 335€/m²), rue des Trois Colombes (3 273€/m²), rue Buffon (3 254€/m²), rue Bancasse (3 245€/m²) et rue de la Banasterie (3 242€/m²). A des années lumières des 81,81€/m² pour un T3 dans le quartier Monclar comme l'avaient évalué nos confrères de l'hebdomadaire Le Point dans une enquête publiée l'été dernier sur l'impact de l'insécurité en matière de valeur des biens immobiliers alors que l'on peut tabler sur un prix moyen de 2 500€/m² sur Avignon. Les prix les plus chères dans la cité des papes restent néanmoins supérieurs à ceux de Nîmes dont la fourchette du top 10 est comprise entre la corniche de l'Ermitage (3 136€/m²) et le chemin du Galinié (3 090€/m²).

Une France à deux vitesses
Malgré l'écart avec les villes les plus chères Avignon et Nîmes affichent des prix supérieurs à ceux de la moyenne nationale (3 078€/m²). Si les prix flambent dans certaines grandes villes françaises, il existe encore des rues dans le Top 50 où les prix restent davantage accessibles. Par exemple, à Saint-Etienne, la rue la plus chère (Rue Paillard) affiche un prix de 'seulement' 2 378€/m², soit 10 fois moins chère que la rue Furstemberg à Paris.
Parmi ces 'bonnes affaires', on retrouve également la rue du Congo à Tourcoing (2 224€/m²), la rue Barbanègre à Mulhouse (2 184€/m²), la rue Pierre-Raymond à Limoges (2 056€/m²) ou bien encore le rue de Séraucourt à Bourges (1 892€/m²).

L.G.

Méthodologie* :
Prix immobiliers Meilleurs Agents-Se Loger Mars 2025. Trois sources de données : base Notaires, DVF et les transactions communiquées par les agences immobilières partenaires de Se Loger.

Vaucluse, vers un printemps de l'immobilier

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

L’intelligence juridique augmentée : quand la Legal Tech redéfinit les métiers de l’immobilier





Le secteur immobilier français traverse un tournant décisif. Entre une réglementation de plus en plus complexe et des clients toujours plus exigeants, les professionnels font face à un défi de taille : comment garantir une sécurité juridique absolue tout en maintenant la flexibilité requise dans un marché ultra-compétitif ? La réponse réside dans l’émergence des Legal Tech, des solutions qui bouleversent la pratique juridique dans l’immobilier. Décryptage avec Silvia Versiglia, directrice Legal Tech chez Orisha Real Estate, éditeur de logiciels spécialisé dans les solutions numériques pour les professionnels de l’immobilier.

Une pression juridique sans précédent

Les professionnels de l’immobilier n’ont jamais été autant sous pression. D’après le baromètre LexisNexis 2024, un agent immobilier ou un administrateur de biens doit désormais maîtriser plus de 3 500 textes

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

législatifs et réglementaires, soit une augmentation de 35 % en cinq ans. La loi Climat et Résilience, les réformes du DPE, l'encadrement des loyers et les nouvelles obligations d'information des acquéreurs sont autant de défis quotidiens auxquels ils doivent faire face.
Cette complexification constante du cadre juridique a des conséquences préoccupantes : selon l'étude CLCV-Assurances 2023, les litiges immobiliers liés aux documents et aux contrats ont explosé entre 2020 et 2023. Un risque que personne ne peut plus ignorer.

La révolution Legal Tech : bien plus que la digitalisation
Face à ces enjeux, les Legal Tech offrent bien plus qu'une simple dématérialisation des processus : elles introduisent une véritable intelligence juridique augmentée, transformant la manière dont les professionnels abordent le droit immobilier.
Contrairement à une idée reçue, l'objectif n'est pas de remplacer l'expertise humaine, mais de l'amplifier. En automatisant les tâches répétitives et à faible valeur ajoutée, elles permettent aux professionnels de se concentrer sur ce qui compte vraiment : le conseil, la négociation et la relation client.
Cette évolution répond à une attente croissante des consommateurs : selon une enquête OpinionWay-Notaires de France 2024, la sécurité juridique est le critère le plus déterminant dans le choix d'un professionnel de l'immobilier, devant même le niveau des honoraires.

Les quatre piliers de la transformation Legal Tech de l'immobilier

L'automatisation intelligente des documents
Au cœur de cette révolution : la capacité à générer des documents juridiques parfaitement conformes, adaptés aux spécificités de chaque situation. Ce n'est plus simplement une question de remplir des modèles, mais de produire des actes sur mesure.
Les professionnels utilisant des solutions avancées comme ImmoDocs constatent une optimisation spectaculaire du temps passé à rédiger des baux, tout en améliorant la qualité et la précision des documents. Les clients apprécient particulièrement cette transparence.

- **L'analyse prédictive des risques juridiques**

Grâce à l'intelligence artificielle, il est désormais possible d'anticiper les risques juridiques spécifiques à chaque transaction. En analysant les précédents et en croisant les données du dossier, ces systèmes identifient les zones de fragilité.

Ce changement de paradigme permet de passer d'une approche réactive à une posture proactive. Avec des outils comme ImmoDocs, les ambiguïtés contractuelles sont éliminées, et les formulations sont ajustées à la jurisprudence la plus récente.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

- **La conformité réglementaire en temps réel**

La veille juridique n'est plus une option, c'est une nécessité. Les Legal Tech de nouvelle génération, comme ImmoDocs, intègrent des mises à jour réglementaires automatiques, garantissant ainsi la conformité des documents en temps réel.

Plutôt que de découvrir une non-conformité à l'issue d'une transaction, les professionnels anticipent les évolutions législatives et adaptent leurs documents en conséquence. Un changement fondamental dans la manière de gérer la réglementation.

- **L'authentification sécurisée et la traçabilité infaillible**

Dans un secteur où l'authenticité des documents est primordiale, les technologies de signature électronique et de certification blockchain apportent une sécurité inédite. Chaque document peut être authentifié, horodaté et archivé de manière infalsifiable.

Cette traçabilité renforce la sécurité juridique des transactions. Selon une étude Notaires-Deloitte 2024, les actes signés électroniquement font l'objet de contestations beaucoup moins fréquentes que les documents traditionnels.

De la théorie à la pratique : ImmoDocs au service des professionnels
Ces évolutions ne sont pas de simples projections, elles sont déjà une réalité. Avec des solutions comme ImmoDocs, il faut concrétiser cette vision d'une intelligence juridique augmentée, au service des professionnels de l'immobilier.
En intégrant prédictibilité, génération intelligente de documents, veille réglementaire automatisée et certification blockchain, ImmoDocs transforme en profondeur l'approche juridique des transactions immobilières.
Les retours des utilisateurs sont très positifs : réduction du temps consacré aux tâches administratives, baisse des risques de contentieux liés aux documents, et amélioration de la satisfaction client grâce à la transparence des transactions.

L'avenir : vers des professionnels juridiquement augmentés
À quoi ressemblera le professionnel de l'immobilier dans cinq ans ? Pas à un simple opérateur de plateforme automatisée, mais à un expert juridiquement augmenté, capable de concentrer son expertise et son intelligence sur les aspects stratégiques de son métier.
L'Institut McKinsey Global estime que les professionnels utilisant des Legal Tech avancées pourront consacrer davantage de temps aux relations humaines et au conseil stratégique d'ici 2030. Une évolution parfaitement en phase avec les attentes des clients, qui privilégient un accompagnement personnalisé et éclairé.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Cette transformation, cependant, ne sera pas automatique. Elle nécessite une évolution des mentalités et des pratiques. Les professionnels qui intégreront ces outils dans une démarche cohérente de valorisation de leur expertise auront un avantage compétitif décisif.
Le défi pour le secteur n'est donc pas technique, mais culturel : il faut passer d'une vision défensive de la Legal Tech à une approche proactive et créative. Accompagner cette transition est primordial en concevant des solutions comme ImmoDocs non pas comme des outils, mais comme de véritables partenaires juridiques augmentés.

Dans ce nouveau paradigme, la technologie ne remplace pas l'humain, elle le libère. Elle ne dévalue pas l'expertise, elle la magnifie. En fin de compte, la Legal Tech ne menace pas les professionnels de l'immobilier : elle leur offre une opportunité historique de réinventer leur métier pour le rendre plus pertinent, plus sécurisé, et plus valorisant que jamais. L'avenir appartient à ceux qui sauront saisir cette opportunité.

Silvia Versiglia, directrice Legal Tech chez Orisha Real Estate

---

Immobilier : le Département de Vaucluse augmente les 'frais de notaire' à partir du 1er mai

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

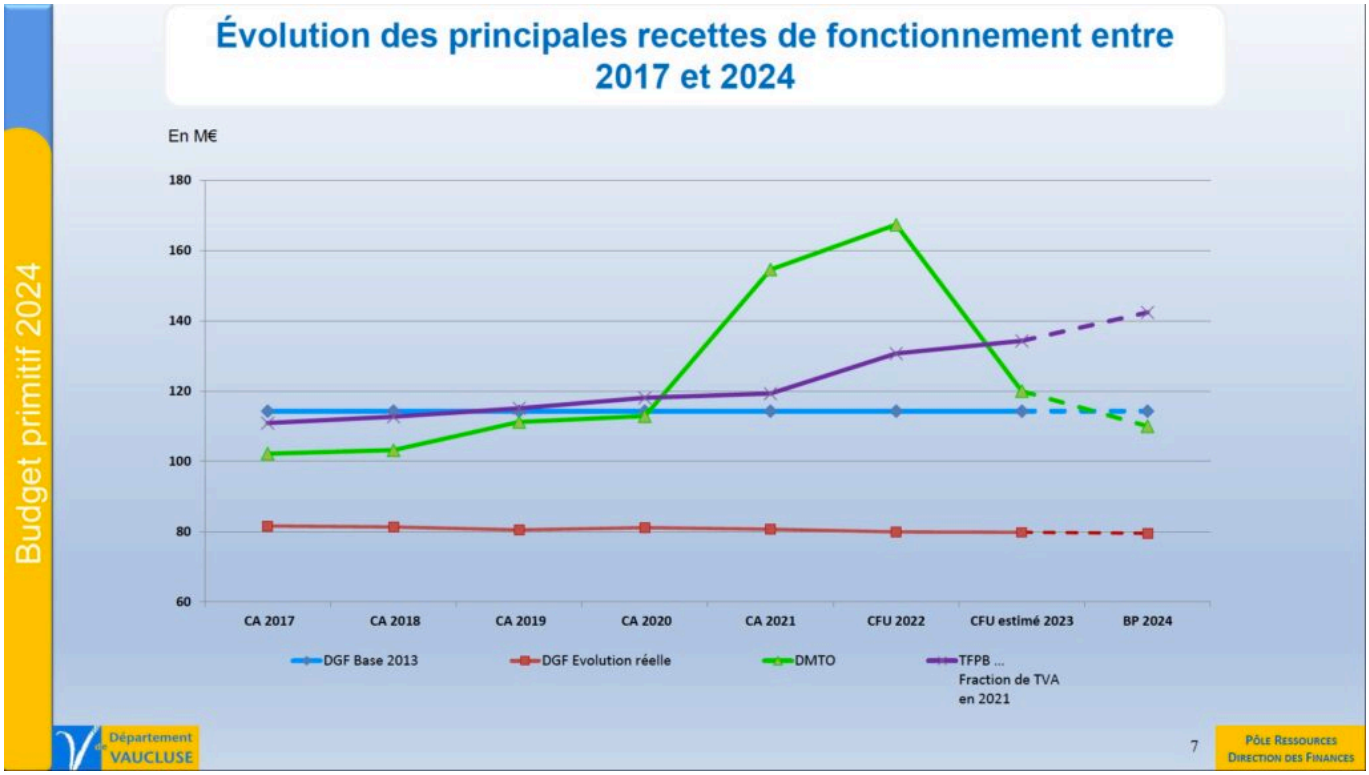


« En janvier, nous avons voté notre budget 2025, un budget contraint mais responsable, a expliqué en préambule Dominique Santoni, présidente du Conseil départemental de Vaucluse lors de la séance plénière qui vient de se tenir à Avignon dans l'hémicycle vauclusien. Nous avons voté 13M€ d'économies imposées par l'Etat. Dans le même temps, nos recettes de DMTO (Droits de mutation à titre onéreux) ont fondu passant de 167M€ en 2022 à 106M€ l'an dernier, une perte de ressources de 61M€ en 2 ans (soit un retour aux chiffres avant Covid). Face à des départements exsangues, l'Etat a imaginé un mécanisme 'temporaire' pour permettre aux collectivités locales de retrouver un peu d'oxygène : relever le taux de ces DMTO de +0,5 point (de 4,5% à 5%), sauf pour les primo-accédants » (voir la délibération ici). Ce qui représente quand même 5M€ par an pour les collectivités locales.

Évolution des DMTO depuis 2017 en vert

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



© Département de Vaucluse / Présentation budget primitif 2024

Economiser 39M€ d'ici 2028

La présidente d'ajouter « Je ne vous cache pas que je trouve la façon de faire de l'Etat cavalière et inélégante. Comme femme de droite et par conviction, je suis contre les hausses d'impôts et de taxes. Mais en tant que présidente, il est de ma responsabilité de vous proposer cette solution. D'ici la fin du mandat en 2028, nous devrons économiser 39M€ et le Vaucluse a besoin de ces 12,5M€ pour pérenniser l'aide aux communes, accélérer les travaux du collège Roumanille et faire réaliser des études pour sécuriser le site de Fontaine-de-Vaucluse qui menace de s'effondrer. Mais au-delà de ces projets, il y a aussi l'ASE (Aide sociale à l'enfance), ses besoins sont croissants, le nombre d'enfants (1 940 recensés), de plus en plus grand et il en va là aussi de notre responsabilité.

Augmentation des 'frais de notaire' mais maintien des subventions culturelles

Néanmoins, je maintiendrai les subventions allouées à la culture ». Soit 1,82M€ au titre du volet 1 et 256 385€ au titre du volet 2. C'est à dire par exemple, parmi les 70 structures concernées, 620 000€ pour l'Orchestre National Avignon Provence, 57 500€ pour le Théâtre du Chêne Noir, 39 500€ pour Le Chien qui Fume, 140 000€ pour l'Opéra Grand Avignon, 627 400€ pour le Festival d'Avignon, 35 000€ pour les Musicales du Luberon, 30 000€ pour le Culture Lub de Cucuron et 10 000€ pour le Tremplin Jazz d'Avignon.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Pour le RN, le député de Carpentras Hervé de Lépineau dénonce « des prélèvements faits aux dépens d'un département qui souffre déjà, qui sera encore plus pauvre. C'est une solution 'bâtarde', vous allez faire les poches des Vauclusiens, trop c'est trop, on votera contre ». De l'autre côté de l'échiquier politique Jean-François Lovisolo précise « Le consentement à l'impôt a des limites. Même si vous mettez en avant de bonnes raisons, nous avons le couteau sous la gorge ».
Finalement la délibération sera adoptée malgré le vote contre des 6 conseillers départementaux RN et du binôme Lanthelme-Zilio.

Manifestation de la CGT

Pendant la séance, une manifestation avait lieu sous les fenêtres du Conseil Départemental à l'appel du syndicat la CGT des personnels de Vaucluse. « Le travail s'intensifie, nos conditions de travail se dégradent, les effectifs sont insuffisants, on a de plus en plus recours à des personnels précaires, à de la sous-traitance. On constate une forme de harcèlement, une absence de dialogue social, un manque de reconnaissance et les agents sont victimes de risques psycho-sociaux » explique un des manifestants.
A propos de ce rassemblement de la CGT, la présidente précise : « Le dialogue existe bel et bien au sein du département avec la DRH (Direction des relations humaines) qui gère au cas par cas. Une quarantaine de grévistes sur 2 362 agents, ce n'est pas la majorité du personnel. Et je vous rappelle que nous avons voté 1,7M€ pour les oubliés du Ségur de la Santé au lendemain du Covid à l'attention de tous les personnels de la catégorie C en lien avec les vauclusiens impactés par la crise sanitaire, ce qui est quand même une forme de reconnaissance de leur travail ».



Un appel à une manifestation inter-syndicale et unitaire a été lancé pour le 3 avril à Avignon
©Andrée Brunetti / L'Echo du Mardi

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Les femmes et l'immobilier : Intuitives, persuasives mais … mauvaises en négociation !



À l'occasion de la Journée internationale des droits des femmes, le site d'annonces immobilières PAP (Particulier à Particulier) a voulu savoir comment les hommes perçoivent le rôle des femmes dans les décisions immobilières. Intuition, sens du détail, capacité à négocier… 1 200 hommes ont été interrogés* et leurs réponses sont parfois flatteuses… parfois un peu moins.

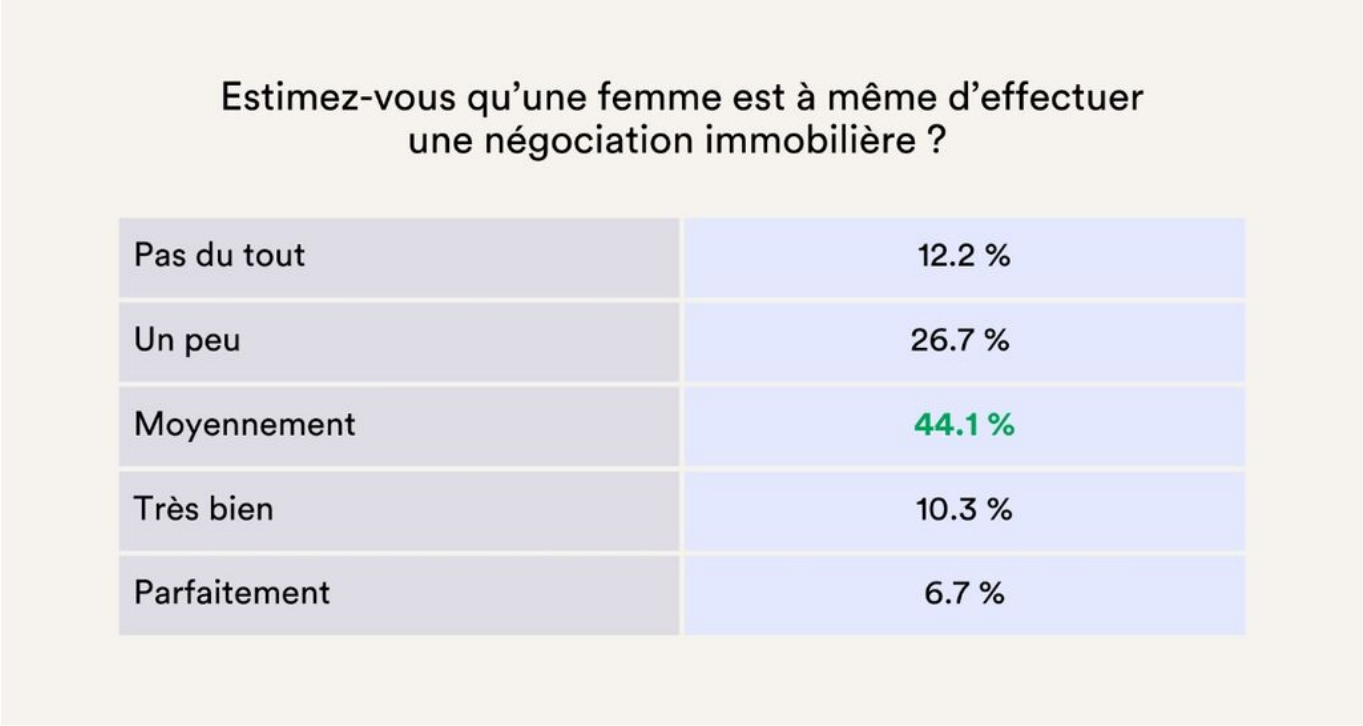
L'intuition féminine pour dénicher la perle rare : mythe ou réalité ?
Lorsqu'il s'agit de flairer la bonne affaire, les hommes semblent partagés : 43,2% attribuent un score moyen (3/5), tandis que 48,7% leur donnent une note de 4 ou 5. En clair, les femmes ont bien un 6e sens

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

pour repérer les bons plans… mais pas dans tous les couples. Peut-être faudrait-il leur laisser plus souvent la main sur les visites ?

Rendre une visite plus chaleureuse ? Ça, c'est du solide !
Sur ce point, les résultats sont sans appel : 66,2% des hommes reconnaissent que les femmes savent transformer une simple visite en une véritable expérience humaine (notes de 4 et 5). Ce talent naturel pour créer du lien pourrait bien être l'atout secret des meilleures ventes… À méditer, messieurs.



Crédit : PAP

Repérer les défauts d'un bien : 10/10 aux deux yeux ?
Les résultats sont plus nuancés : 43,2% des hommes donnent un 3/5, et seuls 39,2 % estiment que les femmes excellent dans cet exercice (notes de 4 ou 5). Conclusion ? Elles repèrent sûrement les petites failles, mais peut-être pas toutes… ou alors, elles ne veulent pas casser l'ambiance ?

Rassurer un acheteur ou un vendeur : les femmes en mode médiatrices
Sur ce point, les chiffres parlent d'eux-mêmes : 48,7 % des hommes estiment que les femmes sont particulièrement douées pour apaiser les tensions et réconforter leur interlocuteur (notes de 4 et 5). Faut-il y voir une question d'empathie naturelle ou une capacité à ménager toutes les susceptibilités ? Dans tous les cas, c'est un vrai super-pouvoir en immobilier.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



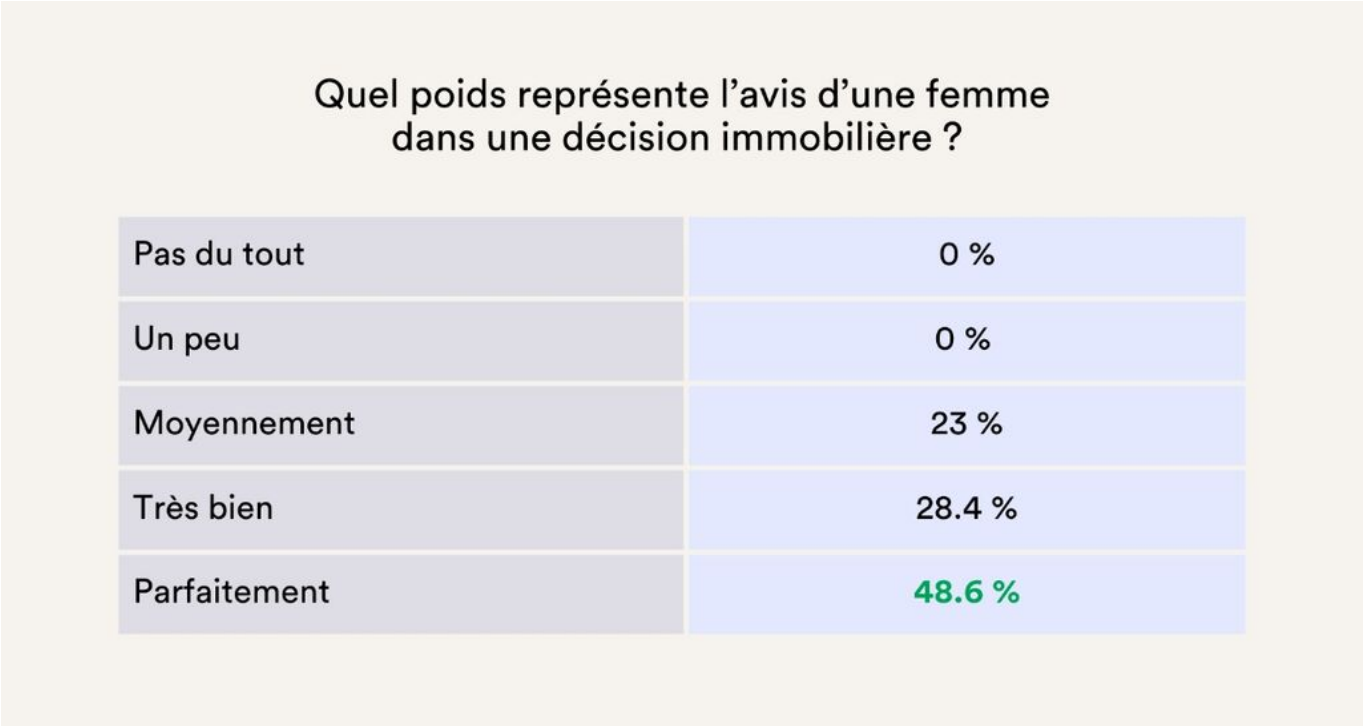
© DavideAngelini/Shutterstock

La négociation : le talon d'Achille féminin ?
C'est 'LE' point qui fâche. Avec seulement 17 % des hommes qui accordent aux femmes une note de 4 ou 5, il semblerait que leur capacité à négocier soit sous-estimée. Pourtant, peut-être est-ce là leur véritable force ? Donner l'illusion de la docilité pour ensuite imposer sa vraie loi. Un moyen ô combien plus efficace d'arriver à ses fins…

Le poids de l'avis féminin : qui en doute ?
Pour ceux qui n'étaient pas encore sûrs, le dernier chiffre est sans équivoque : 77 % des hommes considèrent que l'avis d'une femme pèse fortement dans une décision immobilière (notes de 4 et 5). En résumé : elles négocient peut-être moins (ou du moins, c'est ce que pensent ces messieurs), mais quand elles parlent, on les écoute.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Crédit : PAP

En conclusion, les femmes sont perçues comme intuitives, chaleureuses, rassurantes et influentes dans les décisions immobilières. Seul bémol : leur capacité à négocier est sous-estimée… mais on soupçonne que certaines préfèrent simplement laisser croire qu'elles ne négocient pas, avant de rafler la mise.

L.G.

**Étude menée du 24 au 28 février 2025 auprès de 1 231 hommes. Six questions fermées leur ont été posées, avec une évaluation de l'intervention des femmes sur une échelle de 1 à 5 (5 représentant la meilleure note).*

PACA est la 2e région de vacances où les Français aimeraient investir dans

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

l’immobilier



Quels sont les objectifs immobiliers des Français à la rentrée ? Bricks.co, PropTech française d’investissement participatif en ligne spécialisée dans les projets d’investissement immobilier, a interrogé 3 624 Français pour savoir si la fin des vacances allait sonner la reprise des investissements immobiliers.

Quelle que soit leur destination durant leurs congés, la grande majorité des Français aimerait bien pouvoir y déménager pour y vivre. En effet, 86% des Français rêveraient de pouvoir acheter un bien immobilier dans la région de leurs vacances.

Parmi toutes les destinations possibles, trois régions sont clairement plébiscitées par les Français. C’est en Occitanie / Pyrénées-Méditerranée que plus de 17% seraient prêts à investir dans l’immobilier ou déménager. La deuxième région préférée est Provence-Alpes-Côte d’Azur avec près de 16% de votes, juste devant la Nouvelle Aquitaine avec 13%.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Où aimeriez-vous investir ou déménager ?	
Réponses	**Pourcentages**
Occitanie / Pyrénées-Méditerranée	**17 %**
Provence-Alpes-Côte d'Azur	**16 %**
Nouvelle Aquitaine	**13 %**
Corse	10 %
Auvergne Rhône-Alpes	9 %
Bretagne	8 %
Normandie	7 %
Pays-de-Loire	4 %
Bourgogne Franche-Comté	4 %
Ile-de-France	3 %
Centre - Val de Loire	3 %
Grand Est	2 %
Hauts-de-France	1 %
DROM-COM	1 %
A l'étranger	1 %
Nulle part	1 %

©Bricks.co

Est-ce aussi la rentrée de l'immobilier ?

À la question « Prévoyez-vous d'investir dans l'immobilier à la rentrée ? », presque 1 Français sur 2 répond par l'affirmative. Ainsi, près de 47% des Français envisagent de se lancer dans la pierre avant la fin de l'année.

Pour les personnes qui souhaitent se lancer dans l'immobilier, plus de 37% vont opter pour un investissement locatif. Pour 29%, ce sera dans le cadre d'une résidence principale et pour 14% une résidence secondaire.

Quels freins ?

De nombreux facteurs peuvent empêcher la concrétisation d'un projet immobilier. Sans surprise, c'est le manque de budget pour 57% des Français qui arrive en tête, juste devant l'impossibilité de contracter un prêt bancaire à 49%. Plus surprenant, c'est le manque de temps qui bloque près de 42% des personnes interrogées.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Si non, quels sont les principaux freins qui vous empêchent d'investir dans l'immobilier ?	
Réponses	**Pourcentages**
Le manque de budget	**57 %**
L'impossibilité de contracter un prêt bancaire	49 %
Le manque de temps à y consacrer	42 %
Le manque de connaissances	41 %
Un taux d'endettement trop élevé	36 %
Les prix trop élevés de l'immobilier	35 %
Pas envie d'investir	32 %
Autre	3 %

©Bricks.co

Quid du financement participatif ?

Près de 47% des Français ignorent encore les rouages et l'intérêt du crowd funding pour investir dans l'immobilier. Pour les 53% qui en ont déjà entendu parler, plus de 29% seraient prêts à investir et contribuer à ce type de financement participatif.

La mise en place d'un projet immobilier avec un financement participatif peut être proposé par n'importe qui. Cependant, seulement 7% des Français ressentent l'envie de se lancer un jour dans ce type de projet alors que 46% ne sont pas du tout encore prêts.