Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Prêts immobiliers : le sénat supprime le questionnaire médical dans un grand nombre de cas





Les sénateurs de la commission des affaires économiques et de la commission des finances ont adopté une avancée inédite pour les emprunteurs atteints ou ayant été atteints de pathologies de santé, ce mercredi 19 janvier : la suppression du questionnaire médical pour près de 80 % des prêts immobiliers. Ce dernier a été jugé intrusif et discriminant pour ceux qui se sont battus ou se battent encore contre la maladie.

« Il est essentiel de maintenir une forte solidarité dans le système de l'assurance emprunteur et de supprimer les discriminations en fonction de l'état de santé », explique Jean-Baptiste Blanc, sénateur de Vaucluse et rapporteur pour avis de la commission des finances.

Pour Sophie Primas, présidente de la commission des affaires économiques, « le questionnaire médical

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

est une entrave aux efforts des patients pour mener une vie normale. Même guéris, il leur est demandé de faire l'historique de leurs antécédents médicaux à leur banquier ou à leur assureur, ce qui donne le sentiment de ne jamais pouvoir tourner la page ».
Daniel Gremillet, rapporteur de la commission des affaires économiques, précise que « nous avons assorti cette suppression de deux conditions, qui pourront être allégées dans le futur lorsque nous aurons vu les adaptations du marché. D'une part, nous avons instauré un plafond de 200 000 euros ; d'autre part, le prêt devra arriver à son terme avant le 65e anniversaire de l'emprunteur. Pour tous ceux qui empruntent avant 45 ans, en moyenne, il est mis fin à cette injustice ».

Le fonctionnement du marché de l'assurance emprunteur peut être encore fluidifié
Les sénateurs ont acté cette évolution lors de l'examen de la proposition de loi « Assurance emprunteur ». Ils considèrent en effet que le niveau actuel des marges réalisées sur le marché de l'assurance emprunteur permet aux banques et assurances de couvrir le risque d'un petit nombre d'emprunteurs de moins de 45 ans qui se révéleraient in fine atteints d'une pathologie grave.
Par ailleurs, les deux commissions ont considéré que le fonctionnement du marché de l'assurance emprunteur, qui a enregistré une baisse des prix de 40 % depuis trois ans, pouvait être encore fluidifié en renforçant l'information du consommateur sur ses droits. Les sénateurs ont également soumis les prêteurs à de nouvelles obligations et sanctions, pour s'assurer qu'ils ne puissent plus entraver les demandes de résiliation.
Ils ont en revanche refusé d'acter la résiliation à tout moment, considérant qu'elle ne permettra aucun gain de pouvoir d'achat supplémentaire par rapport à la situation existante, le marché étant largement ouvert à la concurrence, mais qu'elle pourrait engendrer une hausse significative des tarifs pour les emprunteurs de plus de 40 ans ou les publics fragiles. En outre, elle ouvrirait la voie à un vaste démarchage téléphonique, que les sénateurs souhaitent limiter.

Notaires de Vaucluse, plus de demandes que d'offres, les biens à la vente se font rares !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



La Chambre des notaires de Vaucluse vient de dévoiler les chiffres de l'immobilier. Le volume de ventes a franchi les 20% et les prix ont augmenté de 7,8%. Le marché, boosté par des taux d'intérêt historiquement bas et le retour de l'inflation n'est freiné que par le manque de biens d'autant plus que ce sont les locaux qui détiennent à 90% le marché.

Le volume des ventes ? Pour une partie il est dopé par la Covid et le besoin d'un espace plus vaste avec extérieur pour vivre en famille et télétravailler et, de l'autre par une méfiance en l'avenir économique avec le retour de l'inflation due à l'augmentation des prix de l'énergie et des produits manufacturés.

La pierre, valeur refuge

Et puis, depuis plus d'une décennie, les banques ne proposent pas de produits financiers attractifs et la pierre reste attrayante au regard des taux d'intérêts encore historiquement bas. Cependant, si la situation peut sembler idyllique pour les vendeurs, elle se corse pour les acheteurs car les biens se font rares et, mécaniquement, ce qui est rare devient cher.

Les banques toujours frileuses

Le bémol ? Les banques renforcent drastiquement les conditions d'accès au crédit. Quant aux jeunes ? Ils ont tout intérêt à acheter lorsqu'ils le peuvent, les loyers pratiqués étant parfois du même montant qu'un crédit souscrit mais pour cela, il faudra détenir un sésame : un CDI (Contrat à durée indéterminée) et un

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

apport personnel couvrant au moins les frais de notaires.



Copyright Freepik

Deux ans de plénitude notariale

Ainsi, cela fait deux ans que les transactions s'accélèrent, seul le manque de propositions de biens calme le marché car «si l'on met en vente son bien, il faut être sûr de trouver, ensuite, chaussure à son pied, prévient Jean-Baptiste Borel, notaire à Orange et président du GVEN (Groupement vauclusien d'expertise notariale) car le marché est détenu à plus de 90% par des locaux qui rachètent dans le même village ou juste à côté pour une détention du bien en moyenne de 10 ans.»

Ce qu'il faut savoir

«Pour l'acheteur comme pour l'investisseur c'est la localisation géographique du bien qui dicte sa loi et délivrera le potentiel prix locatif. L'état de la toiture, les DPE (diagnostics de performance énergétique), la réglementation environnementale RE2020, le raccordement au tout à l'égout, la capacité de financement des travaux sont autant de points à examiner avec attention. D'ailleurs si l'acheteur n'a pas prévu de budget travaux pour la mise aux normes -et entériné l'augmentation des matières premières pour les fournitures de travaux- d'un bien à mettre à la location, il aura de grande chance de voir sa demande de crédit retoquée par le banquier », spécifie Jean-Baptiste Borel.

Les prix au niveau national

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

«C'est la première fois que le nombre de transactions en France dépasse la barre du million avec 1,198 million de ventes, remarque Doris Nunez, président de la Chambre des notaires de Vaucluse à la tête de 165 notaires. 140m2 c'est la surface finançable d'une maison ancienne sur l'ensemble de la France avec une mensualité de 1 300€ par mois pendant 20 ans et sans apport, soit l'achat de 8m2 par an.»

Le pouvoir d'achat immobilier diminue depuis 5 ans

«50m2 c'est la surface finançable d'un appartement ancien sur l'ensemble de la France avec une mensualité de 800€ par mois pendant 20 ans et sans apport, soit 4m2 par an. C'est une hausse de 9% par an de l'indice de prix des maisons anciennes en France métropolitaine. C'est aussi un pouvoir d'achat immobilier qui diminue au niveau national depuis 5 ans.»



Copyright Freepik

En Vaucluse ?

«Même si en 2020 on enregistre une hausse de 7,8% des prix, ceux-ci restent raisonnables au regard des prix pratiqués dans les départements voisins notamment des Bouches-du-Rhône, note Jean-Baptiste Borel. Également le volume des ventes augmente, dopé par des taux d'intérêts bas faisant de 2019 une année record avec 14 574 ventes enregistrées, contre 10 552 entre septembre 2019 et fin août 2020.»

Effet Covid

«L'effet Covid ? Il a été plus prononcé en Province que dans les grandes villes, avance Jean-Baptiste Borel. Les habitants des grandes villes se cherchant, au printemps 2020, une maison avec jardin dans des petits villages alentours, pourvoyeurs de biens accessibles. C'est le cas des Marseillais et des Lyonnais qui s'aventurent à Orange et à Valréas» Ainsi, en 2020, malgré la Covid, 13 881 ventes ont été

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

enregistrées. Ce qui a séduit les nouveaux acheteurs ? La perspective de maisons plus vastes à des prix abordables où l'on peut télétravailler. Ainsi, 7 898 ventes ont été enregistrées au premier semestre 2021. La Chambre des notaires de Vaucluse observe même une augmentation des volumes de ventes de 20% entre le 1er semestre 2020 et 2021.»

Comment ça se passe ?
«L'immobilier a connu un regain d'intérêt ces dernières années, peut-être également au travers des émissions de décoration, d'achat et de vente. La pierre reste une valeur refuge, confirme Doris Nunez. Les gens ont redouté à un moment de laisser leur argent en banque et ont purgé leurs assurances vies et des placements peu rentables au profit de l'achat immobilier. » « Le marché sur Pernes-les-Fontaines reste très actif ainsi que le couloir rhodanien, tandis que les retraités lorgnent vers le Luberon», commente Jean-Baptiste Borel.

Qui vend, qui achète et quoi ?
Les atouts du marché vauclusien ? «Des prix peu élevés notamment par rapport à Aix-en-Provence ou ils doublent et parfois même triplent, détaille Jean-Baptiste Borel. Les Anglo-saxons reviennent. Des parisiens sont arrivés, s'implantant définitivement et sans avoir besoin de souscrire un crédit, emportant ainsi la décision du vendeur. Cela créé une hausse des prix. Cependant le Vaucluse reste accessible à toutes les bourses,» tempère le notaire.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



De gauche à droite Jean-Baptiste Borel, Doris Nunez et Nicola Sismondini

Des familles à géométrie variable

«Le nombre des membres d'une famille augmente puis les enfants devenus grands partent, le bien est alors mis en vente pour mieux coller au besoin de ses habitants. Les personnes vieillissantes changent de demeure pour préférer un plain-pied et n'hésitent pas, dorénavant, à faire construire. Ainsi les retraités sont très actifs sur le marché vauclusien. Également la Covid a précipité les successions, tous ces changements ont aussi nourri, en partie, les transactions,» précise Doris Nunez. «Les propriétaires de grand terrain sur lequel était implanté leur maison ont décidé d'allotir, reprend Nicola Sismondini, ce qui fait que le prix du terrain à bâtir reste stable mais que le nombre de m2 se réduit.» Enfin les prix de l'immobilier ne devraient pas s'envoler, le département restant une terre certes belle mais rurale à l'économie modeste tournée vers l'agriculture et le tourisme ce qui n'offre pas, intrinsèquement, de postes évolutifs et ambitieux à la jeunesse comme aux jeunes cadres originaires du territoire ou venant de l'extérieur.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Dans le détail

Les appartements anciens
«Le prix médian des appartements, a augmenté de 6,5% au 31 août 2021 pour s'établir à 1 940 €/m² en Vaucluse, précise Nicola Sismondini, membre du GVEN et notaire à Vedène. Il était de 1 850 €/m² au 31 décembre 2019. C'est encore plus important pour les villes les plus peuplées ou proches d'agglomérations, avec une hausse de 10% pour Avignon pour un prix médian au m² de 2 730 € intramuros et 1 660 € extramuros.»

Les maisons anciennes
«C'est également vrai pour les maisons anciennes avec une hausse de 4,8% du prix médian qui s'établit désormais à 240 000 € pour 105 m² de surface habitable et 600m² de terrain, contre 225 000 € pour la même surface au 31 décembre 2019. Il semble d'ailleurs que cette hausse ait profité particulièrement aux secteurs où les prix étaient les moins élevés, comme par exemple la Vallée du Rhône, idéalement desservie par l'autoroute et le TGV.»

Terrains à bâtir
«Pour le marché des terrains à bâtir la hausse est seulement de 1,1%, s'établissant à 100 100€ pour 500 m² au 31 août 2021 contre 94 800€ pour 550 m², soit 200€/m² contre 170 €/m² auparavant, la hausse des prix étant contrecarrée par la réduction des surfaces vendues. 127 000€, c'est le prix médian d'un terrain à bâtir dans le Pays de Sorgues-Cavaillon ; c'est 91 300€ à Carpentras-Pernes ; 85 700€ en Vallée du Rhône et 80 000€ en Haut-Vaucluse.»

Les appartements neufs
«Seuls les appartements neufs ont souffert de la situation de crise sanitaire avec une baisse de -4,1 % avec un prix médian de 3 330 €/m² contre 3 390 €/m² avant la crise, mais cela peut s'expliquer aussi par la vente de surfaces légèrement différentes.»

Pénurie de personnels
«Comme dans toutes les professions nous manquons de personnel qualifié ou formé,» a conclu Doris Nunez, président de la Chambre des notaires de Vaucluse et notaire à l'Isle-sur-la-Sorgue.

Notaires : La valeur verte des logements en 2020

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



L’étiquette Énergie d’un logement ainsi que son impact sur les prix sont liés à la nature du bien, sa localisation ainsi que sa période de construction. Selon les secteurs, l’offre de logements fait largement entrer d’autres critères que la seule étiquette Énergie comme déterminants dans le choix du logement. Elle n’est pas, en elle-même, un élément déterminant du choix du logement ; mais elle peut être un critère de variation du prix.

Une répartition très variable par département de l’étiquette Énergie des logements vendus

La part des logements vendus qualifiés de « logements extrêmement peu performants » (classe F-G) est très hétérogène sur le territoire.

Elle est la plus faible (3%) dans les départements proches du sud de la façade atlantique et de l’arc méditerranéen tels que le Var, les Pyrénées-Atlantiques, la Gironde et les Bouches-du-Rhône. À l’inverse, elle est la plus forte dans les départements plus ruraux et/ou montagneux tels que le Cantal (36%), les

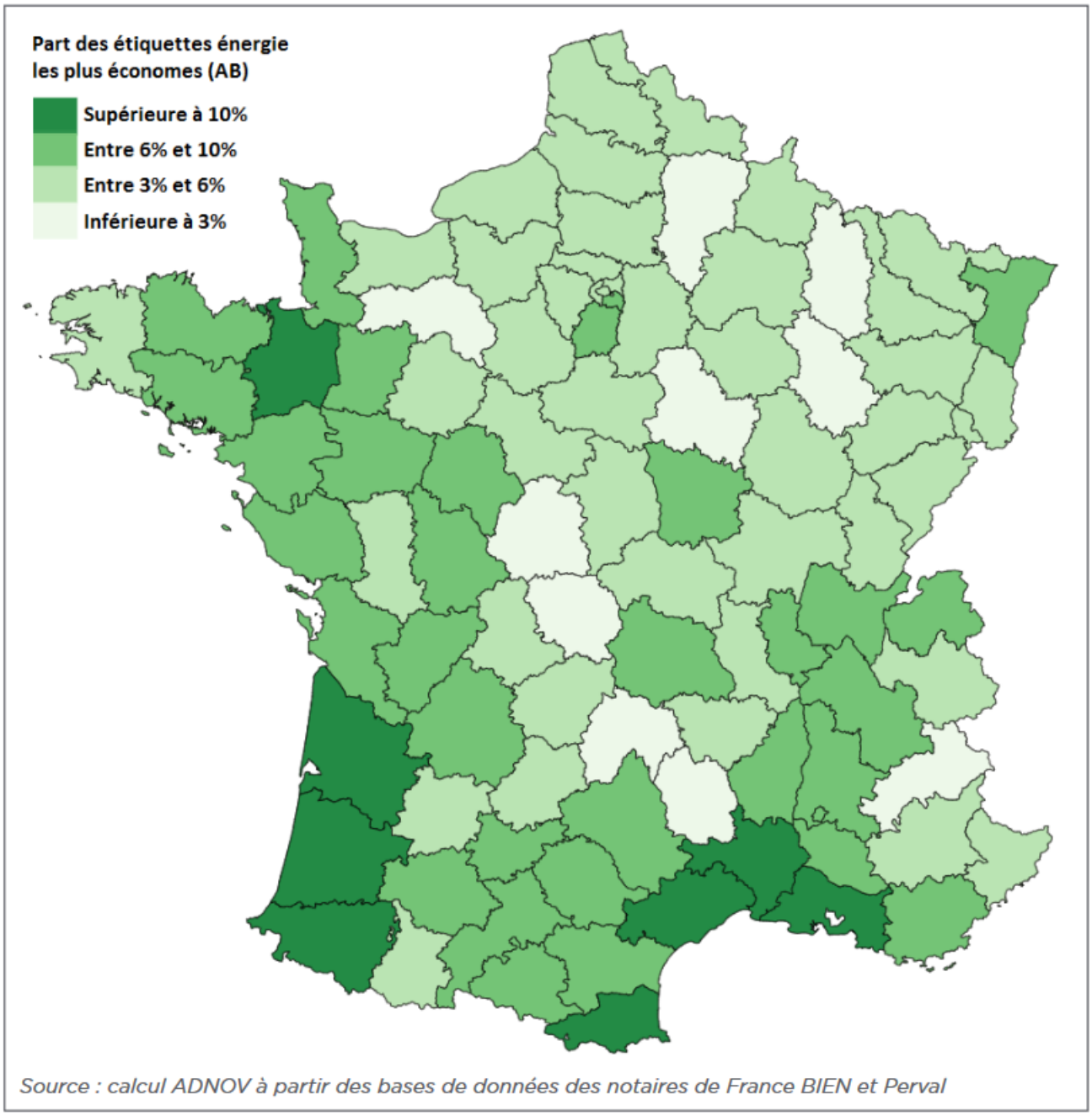
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Hautes-Alpes (34%), la Creuse (30%), les Alpes-de-Haute-Provence (30%) et la Savoie (29%).

Carte 1

Part des transactions de logements anciens d'étiquette énergie A-B en 2020 par département



Source : calcul ADNOV à partir des bases de données des notaires de France BIEN et Perval

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

La part des logements vendus de classe A-B est moins hétérogène sur le territoire, même si ses variations ne sont pas négligeables selon les départements: de 1 % dans la Meuse, la Haute-Marne, la Creuse et le Cantal à au moins 12% dans les Pyrénées-Atlantiques, la Gironde, les Bouches-du-Rhône, l'Ille-et-Vilaine et l'Hérault. La part des logements vendus construits après 2010 est également parmi les plus faibles dans la Meuse, la Haute-Marne, la Creuse et le Cantal (de 3 à 6%) et parmi les plus fortes dans les Pyrénées-Atlantiques, la Gironde, les Bouches-du-Rhône, l'Ille-et-Vilaine et l'Hérault (de 10 à 13%).

Un impact d'autant plus faible que le niveau de « tension immobilière » est important

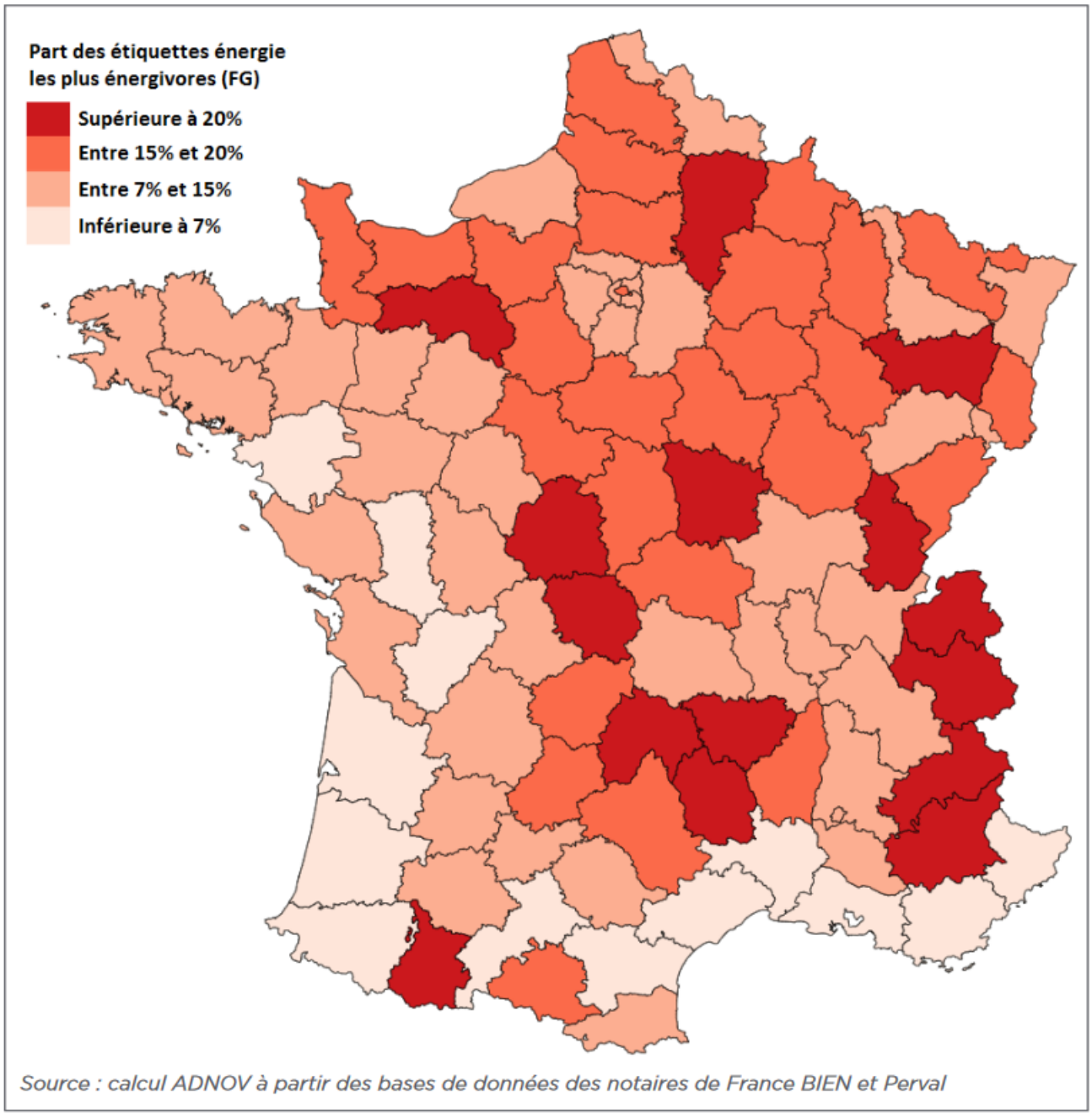
L'analyse de la valeur verte au niveau des régions montre la faiblesse, voire l'absence, d'un impact de l'étiquette Énergie sur les prix des logements en Île-de-France. Ce constat peut s'expliquer par la spécificité du marché immobilier francilien, caractérisé notamment par une demande supérieure à l'offre et donc une tension sur le marché.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Carte 2

Part des transactions de logements anciens d'étiquette énergie F-G en 2020 par département



Qu'il s'agisse de la plus-value en appartements ou de la moins-value en maisons, l'impact sur les prix

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

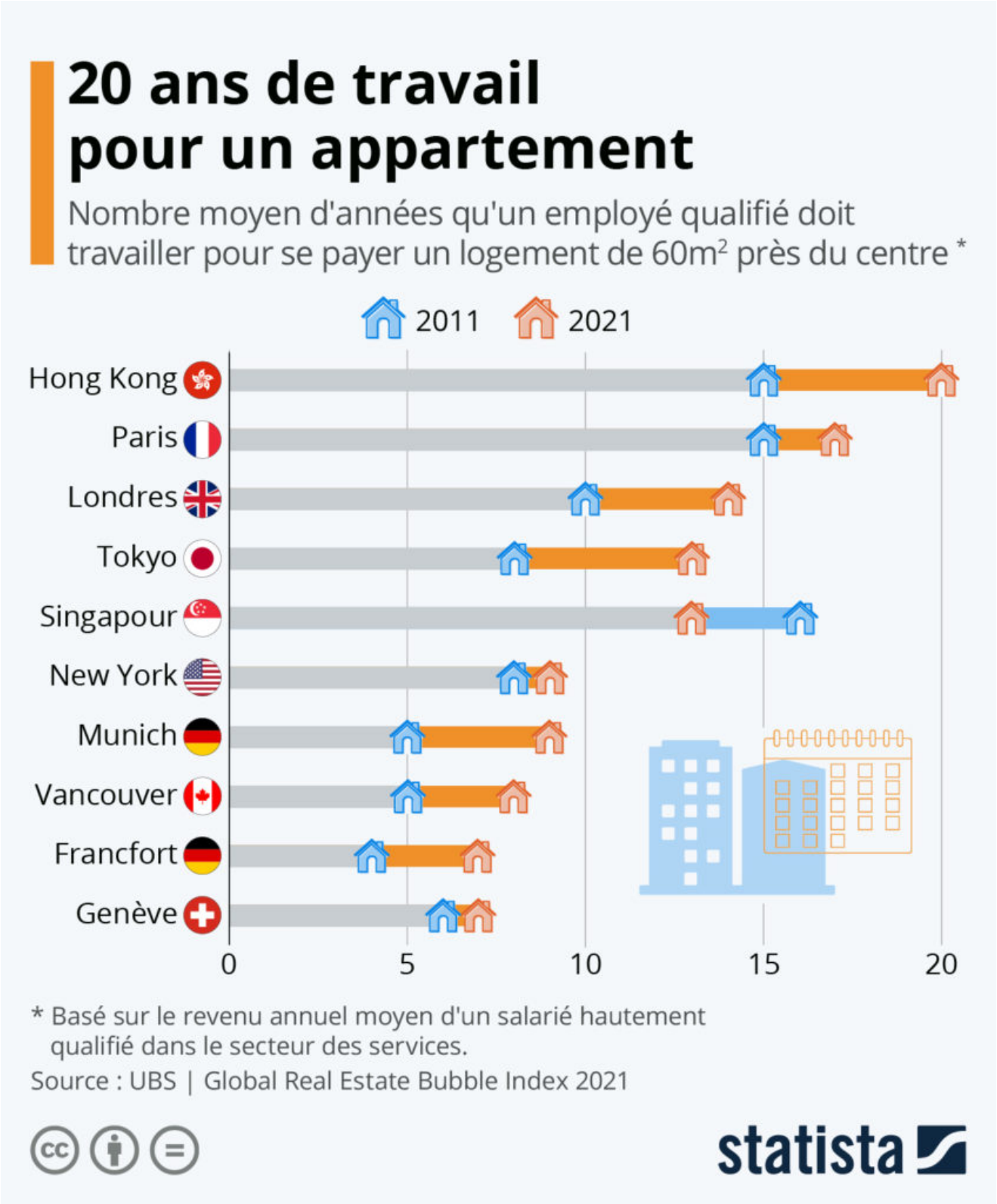
engendré par l'étiquette Énergie, comparé à un logement de classe « D », est, en moyenne, d'autant plus faible que le niveau de « tension immobilière » est important. Par exemple, comparés aux appartements de classe D, ceux de classe A-B se sont vendus, en moyenne, de 6 à 9% plus cher dans les zones les plus « tendues » (A et B1) et de 14 à 21% plus cher dans les moins « tendues » (B2 et C).

Retrouvez ici l'intégralité de l'étude des notaires 'La valeur verte des logements en 2020'

Combien d'années faut-il travailler pour acheter un logement ?

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Devenir propriétaire d'un logement est une étape importante dans la vie. Selon une enquête réalisée en 2020, l'accès à la propriété est jugé « essentiel ou important » par plus de 90 % des Français. Mais cet objectif devient de nos jours de moins en moins accessible, en particulier dans certaines villes. Si vous voulez acheter un appartement à Hong Kong, Paris ou Londres, vous devrez en effet consentir un effort financier considérable.

Selon les données du dernier rapport d'UBS sur le risque de bulle immobilière, un employé hautement qualifié du secteur des services doit travailler pendant en moyenne 17 ans pour s'offrir un logement de 60 m2 situé proche du centre à Paris. Il s'agit de la deuxième durée la plus élevée parmi la vingtaine de métropoles étudiées, derrière Hong Kong, où il faut en moyenne 20 ans, et devant Londres (14 ans).

Comme le montre notre graphique, globalement, la situation s'est tendue sur la plupart des marchés immobiliers à travers le monde. Pour certaines des villes listées ici, le risque de bulle immobilière est même particulièrement élevé. Singapour est l'un des rares marchés à avoir réussi à détendre quelque peu la situation – alors qu'un salarié qualifié devait travailler environ 16 ans pour se payer un appartement près du centre en 2011, cette durée a diminué de trois ans en 2021.

De Tristan Gaudiaut pour Statista

De la pépinière Créativa aux espaces partagés du Victoria

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Le bâtiment le Victoria est un programme porté par le Grand Avignon et Citadis pour répondre aux besoins des jeunes entreprises et notamment celles qui quittent la pépinière Créativa. Ce projet a été également conçu pour favoriser les rencontres des usagers avec des espaces partagés inaugurés dernièrement.

2500m2 de plancher sont dédiés principalement à l'accueil d'entreprises en sortie de la pépinière Créativa, souhaitant rester au sein du technopôle Agroparc et bénéficier de ce produit immobilier. L'objectif premier est de proposer des espaces de bureaux et des plateformes techniques offrant des surfaces modulables. Les espaces comprennent : dix-sept plateformes tertiaires de 98m2, huit plateformes tertiaires de 45m2, trois plateformes techniques sur deux niveaux de 102m2 et enfin un espace partagé d'environ 100m2 regroupant un espace de convivialité, deux bureaux, une salle de réunion et des sanitaires.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Crédit photo: Grand Avignon

S’adapter à la demande avec des petites surfaces

Souplesse et modularité sont les maîtres-mots pour s’adapter à la demande avec des petites surfaces. Le bâtiment Victoria entend répondre aux besoins des entrepreneurs : « stationnement raisonné et efficace, charges d’exploitation et coûts d’entretien minimisés, bâtiment de qualité (architecturale et technique) avec une conception simple, bâtiment compact permettant d’optimiser la surface utile commercialisée et son fonctionnement », énumère le Grand Avignon. Les espaces partagés, qui comprennent cafétéria, douches, salle de réunion, seront « auto gérés ». Les infrastructures au service des déplacements doux ont été prévus : garage à vélos, espace auto partage Citiz, borne électrique, etc…

Pour permettre une offre adaptée aux TPE-PME « sortie de pépinière », le Victoria offre des plateformes

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

techniques divisibles en modules de 98m2 de surface de plancher (en moyenne). Les fonctions techniques pourront être positionnées en RDC (rez-de-chaussée) et une mezzanine pour les espaces de bureau. Le format type d'une plateforme technique sera 50m2 au sol et 48m2 en mezzanine. La hauteur en RDC sera plus élevée que les espaces de bureaux en mezzanine. Une plateforme technique pourra néanmoins être totalement dédiée à des bureaux.



Espaces partagés du Victoria

Favoriser les échanges

L'espace partagé du bâtiment le Victoria est de 100m2 environ, regroupant un espace de convivialité, deux bureaux, une salle de réunion et des sanitaires. Il permet aux usagers du Victoria de se retrouver et d'échanger en toute convivialité. Cet espace est compris dans le prix de vente ou de location des

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

plateformes. « Pour la première fois sur le territoire, de jeunes entreprises peuvent se porter acquéreurs de leurs bureaux ou décider de rester locataires à des prix compétitifs, tout en ayant à disposition des espaces partagés : un afterwork, une réunion, un café ou une douche après le sport ou un trajet à vélo. Le Victoria a été pensé pour cela et pour que les talents puissent se connecter », précise le Grand Avignon.



Le Victoria. Crédit photo: Grand Avignon

Il reste 8 lots disponibles à la vente ou à la location. Plus d'informations, cliquez ici. Contact : Maud Thomachot, 06 80 48 12 32, 04 90 27 57 39, mthomachot@citadis.fr.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

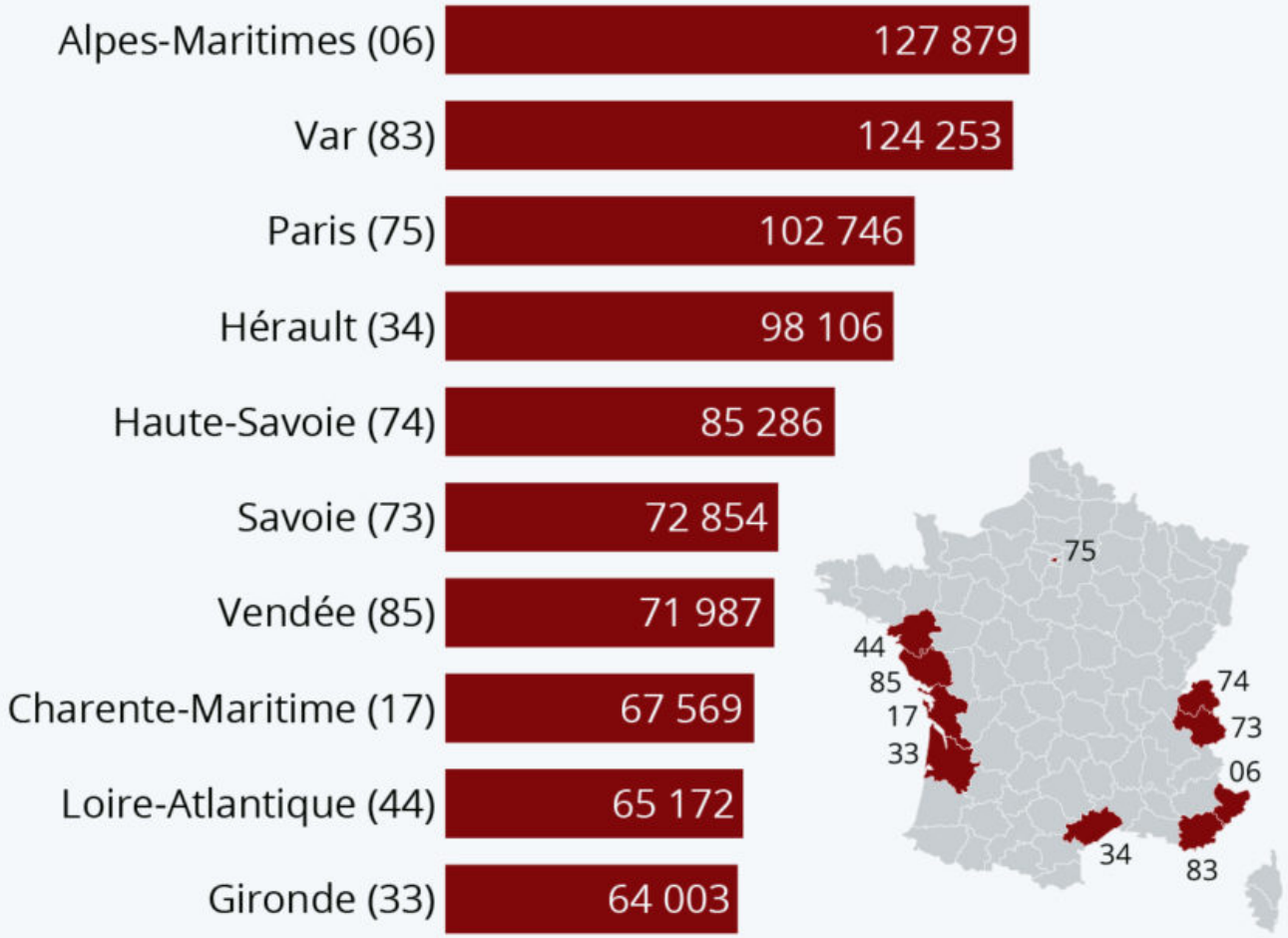
Où il y a le plus de résidences secondaires en France

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Où il y a le plus de résidences secondaires en France

Départements français qui comptent le plus de résidences secondaires en 2019



Sources : Insee via Knight Frank

statista

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Le nombre de résidences secondaires et de logements occasionnels – c'est-à-dire des logements utilisés pour les vacances, les week-ends, les loisirs ou pour des raisons professionnelles – a connu un essor ces dernières années : passant de 3,1 millions en 2009, à près de 3,6 millions en 2019, soit une croissance de plus d'un demi-million au fil de cette décennie. Et si les Français se ruaient déjà sur les résidences secondaires avant la pandémie, les confinements successifs pourraient bien avoir renforcé cette tendance. En 2019, ce type de logement représentait 10 % du parc immobilier français selon l'Insee, ce qui faisait de la France l'un des pays européens qui en comptent le plus.

Comme le met en évidence notre graphique, les acheteurs affectionnent tout particulièrement le littoral. Ainsi, selon les données de l'Insee reprises dans un rapport de Knight Frank, les Alpes-Maritimes et le Var sont les départements qui comptent le plus de résidences secondaires, avec chacun plus de 120 000 logements de ce type recensés en 2019. La côte atlantique n'est pas en reste puisqu'elle compte quatre départements dans le top 10 : Vendée, Charente-Maritime, Loire-Atlantique et Gironde. Cet engouement pour les résidences en bord de mer n'est pas sans conséquence sur les prix de l'immobilier. Comme le rapporte Le Monde, dans certaines villes situées dans les départements littoraux, les prix ont flambé de 15 à 20 % en l'espace d'un an.

De Tristan Gaudiaut pour Statista

Janssens, l'immobilier de prestige s'enrichit d'une nouvelle agence à Avignon

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



L’immobilier de prestige s’enrichit d’une nouvelle agence au 31, rue Joseph Vernet à Avignon. Franck de Mondésir, à la tête de deux entités du groupe Janssens implantées à l’Isle-sur-la-Sorgue et Vaison-la-Romaine, peut compter sur la renommée internationale de la marque Knight Frank, conjuguée à l’expertise pointue de la Provence et de ses biens de caractère.

Franck de Mondésir, de l’agroalimentaire à l’immobilier

« Je n’ai pas l’accent, mais j’ai passé plus de temps en Provence qu’en Normandie ! » explique celui qui a fait ses armes dans l’agroalimentaire à l’Isle-sur-la-Sorgue, au sein de la marque Florette. La Provence, cela fait 30 ans que Franck de Mondésir la sillonne. Son parcours professionnel l’a projeté dans les jolis sentiers de la région et de France en tant que consultant pour des marques régionales, avant d’opérer un changement de cap. « Je voyageais beaucoup et j’ai eu envie de stabilité. Je souhaitais trouver une aventure commerciale, tout en gagnant en sédentarité, pour ne pas passer ma vie dans les TGV et les avions. » Qu’à cela ne tienne, le chef d’entreprise rejoint les rangs du groupe Janssens immobilier en 2013, grâce à l’entremise de sa chère et tendre. « Mon épouse faisait partie du groupe depuis 2005 et m’a mis en relation, je dois tout à celle qui occupe aujourd’hui le poste de directrice commerciale au sein de l’enseigne Janssens. »

Le groupe Janssens, parlons-en. Ce sont 11 agences immobilières en Provence, du Mont Ventoux à Saint-Tropez en passant par le Luberon, le Pays des Sorgues, Vaison-la-Romaine, la Drôme Provençale, les Alpilles, le Pays d’Avignon et Uzès ainsi que l’arrière-pays Varois. Une équipe multilingue caractérisée par un profond dévouement au service de la satisfaction client. 50 collaborateurs s’attellent à trouver le

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

produit rêvé des futurs propriétaires, théâtre de leur vie.

12 collaborateurs, 3 agences

Janssens doit sa renommée à la détermination de son fondateur belge d'origine, Rudi Janssens, arrivé il y a plus de 20 ans pour faire des chambres d'hôte. Une carrière qui bifurque par la suite dans l'immobilier, mais pas n'importe lequel, celui de caractère. La première agence voit le jour à Bonnieux et appelle rapidement la création de nouvelles : Lourmarin et Saint-Remy. « J'ai ouvert l'agence de l'Isle-sur-la-Sorgue en partenariat avec le groupe en 2013. Janssens m'a apporté un soutien de marque, un support digital solide à travers le site internet et surtout un drapeau commun. Notre ADN ?Vendre des biens de qualité en Provence », précise celui à la tête d'une douzaine de collaborateurs répartis sur ses trois agences.



Un ancien moulin rénové à Althen-des-Paluds

Une équipe de passionnés, ancrés dans le territoire

Pour l'assister dans les transactions, Lucas Pechrikian, natif d'Avignon, enfant du pays et passionné par son travail. Auparavant collaborateur au sein du groupe Emile Garcin, Lucas a opté pour une marque

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

forte, profondément ancrée dans le territoire avec ses multiples agences physiques. « J'ai toute confiance en lui. Il connait le métier et le terrain et c'est un plaisir de travailler à ses côtés, une belle aventure. » Le 100% digital ? Franck de Mondésir n'y croit pas. « La notoriété globale conférée par internet et le marketing digital est importante, certes, mais la présence physique locale fait partie des ingrédients clés du succès. » Travailler à distance ? Très peu pour lui.

Vous avez dit bien d'exception ?

Plusieurs critères sont fondamentaux pour caractériser un bien d'exception : le caractère en premier lieu. « Il peut s'agir simplement d'une très belle maison, avec de beaux matériaux, ou bien quelque chose de simple mais proposant une vue exceptionnelle, un spot unique. » Vous l'avez compris, il faut ce déclic, ce déclencheur à l'origine du coup de cœur, d'une projection instantanée dans les lieux. Spot, vue, commodité, emplacement, beaucoup de critères entrent en ligne de mire.

Ce qui fait la différence

Plus de 20 ans, une expertise locale associée au réseau international, sont un gage de résultat et de professionnalisme, inspiré par la confidentialité, la réactivité et l'expertise. C'est la différence ! « Notre rattachement à la marque Knight Frank nous donne une vraie couverture internationale au sein de 60 pays avec une base à Londres. Environ 60% de nos acquéreurs sont internationaux, d'origines diverses, belge, suisse, irlandaise… » Résultat : quand un expatrié est en recherche d'un pied-à-terre en Provence, c'est vers la marque Knight Franck qu'il se tourne. « Notre correspondante dédiée, Laetitia Hodson, travaille à 100% pour trouver des biens qui correspondent aux besoins. »

Franck de Mondesir tient à le souligner : « ce n'est pas seulement une marque pour faire joli, on ne verse pas juste une redevance pour bénéficier d'un mot anglais qui sonne bien. Knight Frank, c'est un véritable travail et un large réseau professionnel derrière. » Au sein de chaque agence, les collaborateurs parlent au minimum l'anglais, et pour les plus à l'aise, maîtrisent 3 ou 4 langues étrangères. L'agence est également compétente pour répondre aux besoins des français, parisiens, lyonnais ou provenant d'autres contrées.

Des pépites entre 800 000€ et 6M€

Dans le portefeuille des biens d'exception, la majorité des demeures se situe entre 800 000 et 1,5M€. Certaines bâtisses peuvent même frôler les 6M€ en Provence, y compris dans le secteur d'Avignon. « La valeur des biens monte beaucoup plus haut lorsque l'on se rapproche de Saint-Tropez ». Au-dessous de 750 000€, les acquéreurs pourront trouver quelques propriétés du centre-ville, sur lesquels Janssens n'apporte pas de réelle expertise. « Chacun fait son travail et excelle dans son domaine et son positionnement. »

Parmi les critères qui jouent sur la balance : la proximité avec les transports et la gare TGV. « Surtout pour les gens qui sont encore en activité, c'est important pour eux de ne pas rajouter trois quarts d'heure pour arriver à destination. Avignon est très bien positionnée dans les villes où il fait bon vivre, avec des

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

patrimoines immobilier et historique fantastiques. Peu de villes sont aussi riches, la cité des Papes a tout pour être bien représentée dans un portfolio d'agences qui visent le haut de gamme. »



Les Angles : plusieurs appartements au sein d'une même propriété avec un charme indéniable

Et pour la location ?

Le confinement aura eu pour effet de booster la location saisonnière ainsi que la réflexion pour l'achat de nouveaux pied-à-terre dans des départements peu touchés par le coronavirus, sans compter la cote de popularité de l'investissement dans la pierre.Le service 'Made in Provence' basé à Ménerbes, à la responsabilité de tout le volet location des propriétés. « Nous sous-traitons cette partie à cette entité du groupe Janssens. Cela permet aux acquéreurs qui veulent générer un revenu locatif de pouvoir avoir un interlocuteur dédié. » La crise sanitaire aura au moins eu le mérite de faire exploser les demandes au sein de 'Made in Provence'. Le sud a été pris d'assaut par une armada d'actifs à la recherche d'un lieu agréable où passer le confinement.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

« Le ballon est passé du pied des acquéreurs à celui des vendeurs »

La situation sanitaire n'a pas affecté le marché de l'immobilier de manière structurelle. De l'avis du professionnel, le flux des mises en marché ne s'arrête jamais réellement. « Il est soumis à la vie du marché : divorce, décès, succession, déménagement, mutation. Cela veut dire que l'acquéreur doit être vif, ne pas trop hésiter. D'une manière générale, le ballon est repassé au pied des vendeurs, alors qu'il est longtemps resté sous le pied des acquéreurs qui faisaient la pluie et le beau temps. Les règles ont changé. »

Provence, entre farniente et business

Rares sont les régions qui appellent aussi bien à l'oisiveté qu'au réseautage et aux relations publiques. La Provence a ceci d'unique qu'elle peut regrouper des hauts cadres autour d'un cocktail en terrasse, animés par des intérêts professionnels communs. « C'est l'endroit où se font les futurs projets, il faut être vu par le milieu, de manière plus informelle et plus décontractée. »

Dans l'esprit collectif, l'agence immobilière de prestige se niche en périphérie, installée dans un hameau calme et paisible. Pour le groupe Janssens, il en est tout autrement : « nous ne sommes pas 'autour' mais à 'l'intérieur'. Nous faisons le pari d'être au cœur du sujet ! », ainsi résonne le mantra de la future équipe bientôt installée dans la cité des Papes.

Pitch Promotion : Rémi Chabriel au poste de directeur général de la région Méditerranée

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Arrivé en 2016 au sein du groupe Altarea, Rémi Chabriel est nommé directeur général de la région Méditerranée au sein du groupe Pitch Promotion. Il met ainsi ses compétences développées depuis près de 20 ans dans le secteur immobilier au service de ses nouvelles responsabilités.

Rémi Chabriel prend aujourd'hui la tête de la région Méditerranée à laquelle sont rattachées l'agence Côte d'Azur, l'agence Provence et l'agence Occitanie ainsi que les directions transverses régionales. Elles comptabilisent une équipe de 65 professionnels. Il rapporte directement à Stéphane Dalliet, Président directeur général de Pitch Promotion et rejoint le comité exécutif.

Diplômé de la faculté d'Aix-en-Provence (Economie internationale et industrielle) et de l'ESSEC (École supérieure des sciences économiques et commerciales – Master Management Immobilier), Rémi Chabriel âgé de 44 ans, a auparavant occupé la fonction de directeur d'agence chez Bouygues Immobilier. En 2016, il intègre le groupe Altarea en participant à l'ouverture de l'agence Var est et de Cogedim, marque du groupe, dont il prend la direction.

« Grâce à sa connaissance du secteur, son professionnalisme et ses compétences prouvées depuis 5 ans chez Altarea, nous mettons une confiance totale en Rémi pour relever le défi de la croissance de la région Méditerranée chez Pitch Promotion. Sa nomination confirme notre volonté de consolider les efforts de développement des équipes, à qui je souhaite de beaux succès », déclare Stéphane Dalliet, Président directeur général de Pitch Promotion.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Pitch Promotion depuis 30 ans

Avec près de 2 300 logements livrés cette année, dans les grandes métropoles régionales que sont Paris, Lyon, Toulouse, Aix-en-Provence, Bordeaux, Montpellier et Nice, Pitch Promotion poursuit son développement soutenu sur le marché de l'immobilier et notamment résidentiel. La société s'inscrit depuis 30 ans dans une démarche de qualité en apportant une attention à l'architecture, la fonctionnalité, au choix des matériaux et des finitions, sur l'ensemble des réalisations. L'intégration en tant que marque du groupe Altarea permet de créer des synergies et de proposer un ensemble complet de solutions et de services.

Appel à projet pour le parc mixte de Saint Joseph au Thor



La SPL (Société publique locale) Territoire Vaucluse et la Communauté de communes Pays des Sorgues Monts de Vaucluse lancent un appel à projet à l'attention des investisseurs

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

gestionnaires des programmes immobiliers sur le nouveau parc d'activité Saint Joseph au Thor. Il s'agit d'implanter un programme mixte principalement dédié à de l'hôtellerie, de la restauration et des activités annexes.

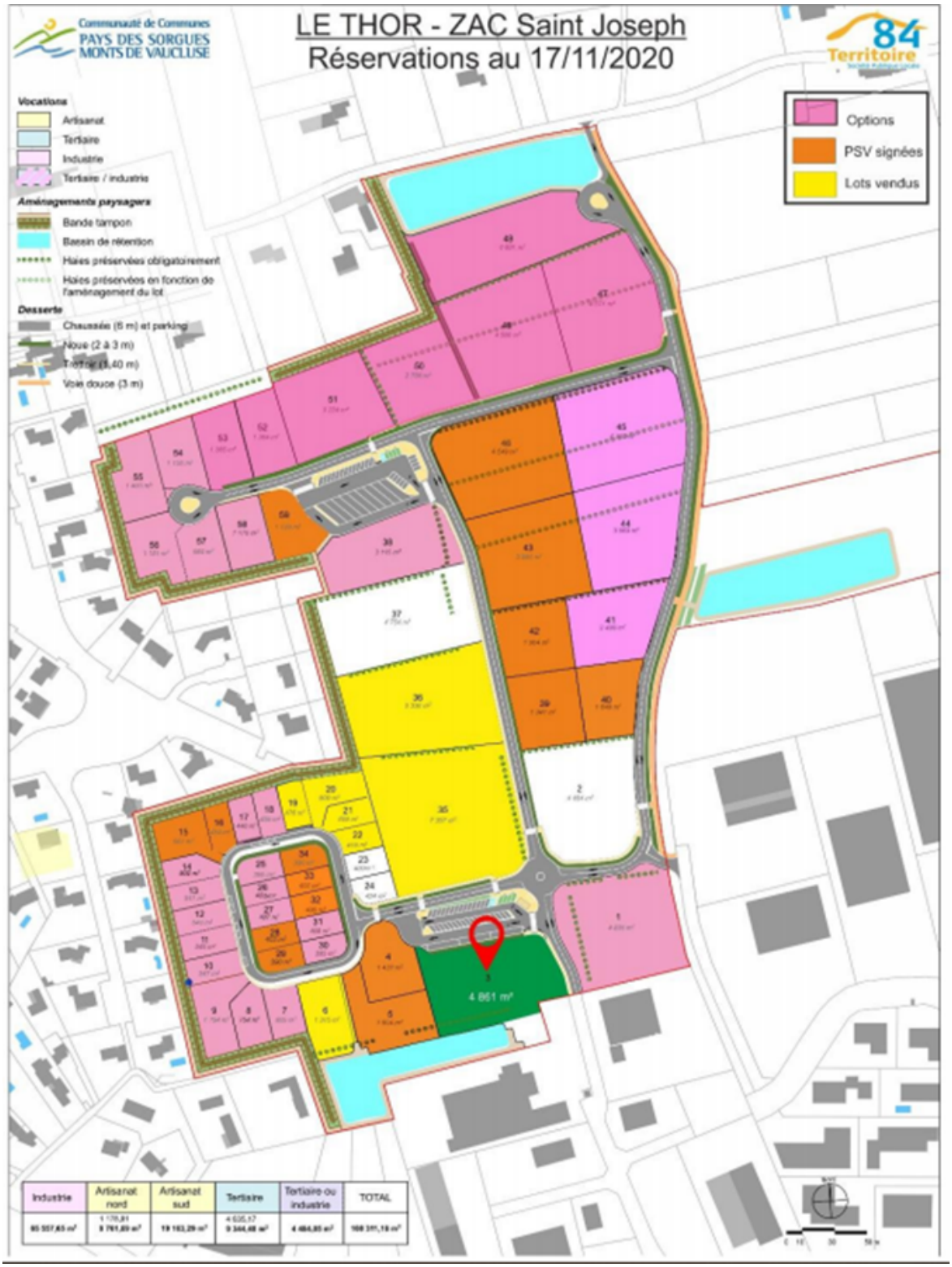
Idéalement situé sur la parcelle 3 à l'entrée du parc dans la zone tertiaire, les travaux de viabilité de 60 lots sont terminés et les premières constructions ont déjà débuté. Le parc permettra l'installation d'une soixantaine d'entreprises et de plusieurs centaines de nouveaux emplois.

Le parc d'activités Saint Joseph

D'une superficie d'environ 17 hectares, en prolongement de la zone d'activités de la Cigalière, le parc d'activités de Saint Joseph a pour vocation d'accueillir des entreprises tertiaires, artisanales et industrielles en complément des zones voisines (Saint Louis, la Croix de Tallet, les zones industrielles de la Grande Marine et de la Petite Marine). Labellisé 'Parc+', label mis en place par le Conseil régional de Paca (Provence-Alpes-Côte d'Azur), le parc est engagé dans des actions de qualité et de performance durable. Un schéma d'aménagement avec découpage a été conçu, toutefois, ces surfaces peuvent être découpées à la demande en fonction des besoins.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



La zone d’activités Saint Joseph s’étend sur 17 hectares

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Un programme mixte

Le projet se positionne sur un terrain de 4 861 m² et permet une surface de 2 500 m² répartie sur trois niveaux. L'objectif est d'implanter un hôtel restaurant et annexes dans le programme 'Vallis Clausa'. Une configuration de l'hôtel sur trois niveaux est envisageable : RDC (rez-de-chaussée) – R+1 – R+2, avec un espace accueil, salon petit déjeuner soit au total 71 chambres. Sur deux niveaux : RDC et R+1 ou R+1 et R+2, avec un espace accueil, salon petit déjeuner soit au total 46 chambres.

Le porteur du projet peut se limiter uniquement au projet hôtelier qui peut être complété par une salle de réunion sur 250 m² en rez-de-chaussée du bâtiment et des terrasses extérieures. Autre possibilité : un espace restauration de 250 m² en terrasse en rez-de-chaussée et une salle de séminaires de 250 m². Le reliquat du programme pourrait être dédié à des espaces tertiaires. Chaque porteur de projet aura la latitude d'organiser et de définir son programme en fonction de son enseigne et de son modèle économique.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



70 places privatives sont prévues

En forme de L, le parc bénéficie d'un grand parking qui dessert l'ensemble du bâtiment par le sud. 70 places privatives positionnées en surfaces sont également prévues. Elles sont complétées par un parking public situé à proximité immédiate. Le bâtiment bénéficie d'une exposition solaire nord/sud et une résille vient envelopper le bâtiment pour protéger du soleil.

Les terrains sont vendus entièrement viabilisés. Le traitement des eaux pluviales est fait à l'échelle du parc et toutes les autorisations administratives ont été obtenues dans le cadre du de la réalisation de la ZAC (Zone d'activité commerciale). À ce jour le taux de commercialisation atteint 90 %.

Le prix

Le terrain est vendu totalement viabilisé au prix de 150 € HT/m² de terrain soit 729 150€ HT, avec la

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

possibilité de construire 2 500 m² de surface de plancher. Le permis de construire sera déposé après avis favorable de l'architecte conseil. L'instruction est assurée par les services de la Communauté de communes Pays des Sorgues Monts de Vaucluse.

Les candidats intéressés sont invités à se manifester avant 16 avril 2021 à 14h et à transmettre une plaquette de présentation de leur structure par courrier ou par mail à l'adresse suivante : dbiscarrat@citadis.fr. Pour plus de renseignements sur le parc d'activités : https://www.za-stjoseph.com/