

À Niort, pour l'acheteur d'immobilier, la maison compte plus que le quartier



À Niort, peu importe le quartier, pourvu qu'on ait la maison.

© (Photo Karl Duquesnoy)

Si l'hyper centre-ville et quelques-unes de ses rues occupent le haut du panier, dans les quartiers périphériques de Niort, c'est le bien qui compte avant tout pour les acheteurs. L'arrivée d'étudiants pourrait soutenir le marché de la location.

Le paysage immobilier niortais est stable. « *Il n'y a pas eu de grands changements ces dernières années* », remarque Julien Joly, gérant de l'agence de l'Orangerie. Les quartiers les plus désirés se situent dans l'hypercentre ville, tout proche des Halles ou à proximité de la Sèvre Niortaise, sur le quai Métayer par exemple. « *En deuxième choix, je citerais les quartiers autour de l'avenue de Limoges, Champommier et Champclairot* », ajoute Didier Lavault de l'agence AML. Une fois que les candidats à l'achat ont fait le tour de ces secteurs « stars » très connus mais « *pas extensibles* », ils consentent à s'en écarter un peu. « *En fait, les acquéreurs ne recherchent pas un quartier particulièrement, mais une maison avant tout. Quelqu'un qui prospecte à Cholette peut finalement acheter à Souché, s'il a trouvé ce qui collait à son budget* », remarque Julien Joly.

Les nouveaux cursus proposés à Niort commencent à changer le visage de la cité. Jadis cantonnés au Pôle universitaire de Noron, les étudiants cherchent désormais des logements en centre-ville. « *On a ressenti une forte demande plus tôt d'habitude*, indique Didier Lavault. *Dès le début du mois de juillet on n'avait plus grand-chose de disponible.* » Il ajoute : « *Des bailleurs privés ont construit des résidences en divers points de la ville (avenue*

0a1vg18hz10JcdX7Zia9p0wWQ-71BPkrq1EHkChx2OHT_UgW26OVA2vZLkud57eL0j5CexceBgNI_52Ydu86WCINZyV3H7H5Dehb9XpBENDKx

de Nantes, boulevard de l'Atlantique...), mais ce n'est pas notre clientèle. »



« Il y a partout des biens incroyables qu'on n'imagine pas. »

© (Photo, *Espaces atypiques*)

Des biens de caractère dans les Deux-Sèvres

Qu'est-ce qui distingue les agences Espaces atypiques de ses consoeurs immobilières ? « Notre différence : nous sélectionnons les biens que nous commercialisons », explique Marlène Chabirand, gérante de six agences à La Rochelle, sur les îles de Ré et d'Oléron, à Royan, Poitiers et Niort (rue de l'Hôtel-de-Ville). « Nous choisissons des biens singuliers, qui génèrent chez nous de l'émotion et provoquent quelque chose de différent à raconter. » Les demeures peuvent être anciennes, comme des moulins, des fermes par exemple, ou contemporaines, bien décorées, conçues de façon particulière. Les Deux-Sèvres offrent un vrai terrain de jeu aux dénicheurs de produits qui sortent de l'ordinaire. « Nous avons la volonté d'aller chercher de l'atypique pour tout le monde. On les trouve dans les quartiers comme à Surimeau, Souché et ailleurs dans Niort ou alors dans les villages, au fin fond du département. Il y a partout des biens incroyables qu'on n'imagine pas. » L'atypique ne s'adresse cependant pas à toutes les catégories sociales. « Nos prix de vente moyens se situent entre 400.000 et 700.000 €. Mais j'ai récemment vendu un petit loft rénové par un architecte à 200.000 €. Nous avons aussi de grandes maisons, très haut de gamme, autour du million d'euros. » Outre la clientèle locale, l'agence reçoit beaucoup d'étrangers en quête d'une résidence principale ou secondaire. Ils apprécient la région pour ses pierres et ses prix attractifs. « Les Anglais sont de retour, dans le marais notamment, alors que les Américains sont plus attirés par la Gâtine. »

0a1vg18hzJcdX7Zla9p0wWQ-71BPkncq1EHkChx2OHT_UgW26OVA2vZLkbud57elUj5CexceBgNI_52Ydu86WCINZyJ3H7H5Dehb9XpBENDKx