

Le Républicain

d'Uzès et du Gard

www.lerepu.fr

N° 3811 - Du jeudi 8 au mercredi 14 octobre 2020

1,30 €

Hebdomadaire d'informations locales habilité aux annonces légales dans le Gard | Journal édité et imprimé par le groupe Riccobono



UZÈGE

Premières images de l'Ombrière. P. 3



UZÈS

L'école de musique reprend le rythme. P. 7

IMMOBILIER HAUT DE GAMME

Le charme à l'uzétienne

P. 8-13

UZÈS

L'Office culturel anime la ville P. 6

SAINT-QUENTIN

Le CSI fait le plein d'activités P. 14

MOUSSAC

Andrée, 100 ans et en forme P. 15

CCPG

Des fonds pour les communes P. 17

SPORTS

L'ESPU forge son avenir P. 18

SORTIES

L'UP lance ses conférences P. 19

La Draille des Seynes, l'art en plein air P. 22



H 29769 - 3811



3 782976 901303 3 8 1 1 0

L'UZÈGE PRÉSERVÉE

Immobilier. Malgré la crise liée à la Covid-19, le marché de l'immobilier en Uzège Pont du Gard reste relativement dynamique. Ce territoire continue d'attirer les acheteurs amoureux de belles pierres, séduits par l'identité incomparable d'Uzès et ses alentours.



© Paul-Henry Guicharrouse

Le marché est bien reparti

L'ACTIVITÉ a bel et bien repris. «Nous avons noté un déconfinement spectaculaire, pendant une période de deux mois après cet arrêt forcé», confirme Hervé de Maulmont, de l'agence Catherine La Bruyère à Uzès.

ACHETEURS FRANÇAIS

Cette reprise s'est traduite par de nombreuses acquisitions, essentiellement par des Français, du côté de l'agence Catherine La Bruyère. «Contrairement aux autres années, la proportion des acquéreurs français a été inversée. Nous avons connu une majorité de ventes avec des nationaux, aux alentours de 70% de ventes réalisées avec des acquéreurs français». Et le classement des départements d'Occitanie en zone à risque n'a fait qu'accroître cette tendance. «Nous avons connu une forte diminution des acquéreurs étrangers, et notamment un très faible taux d'Anglais (facteur cumulé avec le spectre d'un Brexit sans deal), d'Australiens mais aussi d'Américains».

UN EFFET COVID À PRESSENTIR

Autre conséquence de cette crise sanitaire, la quantité anormalement élevée des ventes juste après le confinement. «Cela a créé un

engorgement dans les études notariales et a rallongé le délais de signature des avant contrats, constate Hervé de Maulmont. Quelques ventes ont été réalisées de manière dématérialisée, avec l'aide des outils de vidéo conférence notamment».

Le professionnel n'a pas noté de baisse des prix, «même plutôt une légère hausse après le confinement, malgré les fausses suspicions!». Pour autant, les effets de la crise ne se sont pas encore dissipés et pourraient se faire sentir plus tard sur le marché immobilier.

«Nous pensons que cet effet Covid va s'estomper pour laisser place à une période de "flottement" liée à la difficulté de circulation des étrangers et des mesures restrictives de liberté dès leur retour dans leur pays».

M.R.



Les métropoles plus touchées

Le baromètre national des prix de l'immobilier de Meilleurs agents au 1^{er} octobre marque le début «d'un nouveau cycle pour le marché immobilier». Le réseau de professionnel estime que «le marché rentre dans une phase de rééquilibrage, sans pour autant parler d'effondrement des prix!». Plusieurs métropoles du pays basculent dans le rouge avec une baisse des prix. Et rien ne laisse penser que les autres grandes villes pourront échapper à terme à cette phase d'atterrissage des prix de l'ordre de -1%. «La demande, qui portait jusque-là le marché, commence en effet à baisser dans tout l'Hexagone augurant de fait d'un rééquilibrage des échanges dans

les mois à venir».

Le baromètre Meilleurs agents estime une moyenne des prix au mètre carré en France à 2 753 € (+0,2%), une moyenne qui est donc à la baisse dans les grandes métropoles comme Paris (-0,5%) ou Montpellier (-0,6%). En Occitanie, l'indicateur Drimki estime le prix du mètre carré à 2 534 €. Les prix connaissent une légère baisse à Montpellier donc, mais aussi à Nîmes (2 437 €/m² en mars contre 2 332 en août). Dans les petites communes, Drimki constate à l'inverse une tendance haussière. Sète passe ainsi de 3 149 €/m² en mars contre 3 556 €/m² en août, tout comme Béziers, qui passe de 1 769 €/m² à 1 777.

Biens de luxe : Uzès très prisée

Maisons de charme, demeures de luxe, mas ou encore domaines viticoles, les biens haut de gamme fleurissent en Uzège et les acquéreurs se pressent au portillon. Pour cause, plusieurs agences immobilières de prestige se sont installées à Uzès et ont pignon sur rue. L'une des dernières en date, Michaël Zingraf Real Estate place Dampmartin.



C'EST UN FAIT. Uzès est de plus en plus convoitée par les professionnels de l'immobilier de prestige. L'une des dernières en date, Zingraf Real Estate a ouvert ses portes il y a quelques mois. «Nous avons constaté qu'il y avait des confrères sur place. Il était évident qu'il y avait une place à prendre», souligne Heathcliff Zingraf, fils du fondateur de l'entreprise qu'il a rejoint il y a une vingtaine d'années.

UN SITE IDÉAL POUR LES AGENCES

À croire qu'Uzès possède de nombreux critères d'excellence, à commencer par son

patrimoine, point fort pour le professionnel de l'immobilier. «C'est un bijou du patrimoine, on le ressent immédiatement. Quand nous sommes arrivés, nous avons été tout de suite emballés. Uzès s'inscrit naturellement dans le maillage provençal déjà existant de notre groupe», ajoute Heathcliff Zingraf. L'agence est donc spécialisée dans la vente de biens immobiliers hauts de gamme, dont le prix n'est pas inférieur à 1 million d'euro. Et même si les professionnels sont nombreux à chercher la perle rare, il y a encore «une place à prendre». Et la clientèle est présente. Plutôt ori-

ginaires de l'Europe du nord, les acquéreurs s'intéressent à Uzès, «au même titre que ceux de la Côte-d'Azur». «70% de notre clientèle est étrangère et intéressée principalement par des résidences secondaires», détaille-t-il. Les biens les plus prisés sont les maisons disposant d'un extérieur et les villas avec piscine.

UNE PÉRIODE POST COVID POSITIVE

À cela s'ajoute, le regain de transactions immobilières au sortir du confinement. En effet, tous les réseaux immobiliers ont constaté un fort intérêt pour les maisons

au vert, et notamment les secondaires avec terrasses, balcons ou jardins.

De nouveaux besoins se sont faits sentir. «La période post confinement a pour nous été étonnamment positive, note Heathcliff Zingraf. Beaucoup de personnes ont investi dans l'immobilier». Qui plus est, ce secteur est une valeur refuge et semble être l'un des derniers moyens d'investir rentablement et sans risque. «C'est une valeur stable. Les clients préfèrent acheter que placer leur argent à la banque».

CHARLOTTE FRASSON-BOTTON
c.frasson-botton@riccobono.fr



La villa est située près du centre-ville d'Uzès et de la vallée de l'Eure. Encore ici, luxe et quiétude ne font qu'un.



Autre bien situé près d'Uzès et de la vallée de l'Eure. Avec son côté authentique et ses murs en pierre apparente, la villa possède de nombreux critères typiques du coin.

Le prestigieux a toujours la cote

La recherche de biens hauts de gamme ne ralentit pas. L'Uzège reste une zone attractive, les notaires sont bien occupés.

LE MARCHÉ de l'immobilier en Uzège est «stable. Voir même en légère accélération pour les ventes de biens dits de prestige, estime Alexia Guy-Gallego de Notajurix conseil à Uzès. Il y a aussi une augmentation des ventes de biens dont la période de défiscalisation est achevée et qui permet à des acquéreurs ayant des moyens plus modestes d'accéder à la propriété. Un équilibre apparaît alors au niveau de la ville en termes d'habitants, de commerces...». L'Uzège est une zone «plus que jamais attractive, estime la notaire. Les habitants des grandes villes (Français et étrangers) ont réalisé le besoin vital d'avoir un pied à terre en province dans un environnement privilégié». Les Belges, autant Wallons que Flamands, sont toujours aussi attirés par le territoire. «Ils y trouvent une qualité de vie qui correspond entièrement à



leurs attentes en termes d'activités, de paysage, de culture et s'intègrent à merveille. Ceux qui ont l'habitude de venir depuis des années ont convaincu leurs amis de les rejoindre!». L'office notarial a donc largement retrouvé son rythme normal depuis la fin du confinement. «Il y a même eu une activité plus soutenue entre juin et septembre, mais là ça retombe un petit peu». Malgré cette période d'incertitudes au vu de la crise sanitaire, l'investissement dans l'immobilier est toujours rassurant face à l'insécurité des marchés financiers. «De plus, l'investissement immobilier

dans l'ancien à rénover aux fins de location permet du déficit foncier avec la réalisation des travaux et peut aboutir à une défiscalisation, qui n'est pas inintéressante (et sans les contraintes afférentes à la location dans de l'achat neuf aux fins de défiscalisation)», souligne Alexia Guy-Gallego.

LÉGISLATION ASSOUPLE

Certaines réformes visent à faciliter les transactions. C'est le cas de l'abattement spécial temporaire. «Il est applicable entre le 30 juillet 2020 et 30 juin 2021 sur la donation de somme d'argent d'un montant maximal de

100 000 € qui doit permettre (entre autres) la construction de la résidence principale du donataire (sous conditions) ou à des travaux de rénovation énergétique». Cette mesure est incluse dans la loi de finance rectificative pour remettre au goût du jour les donations. L'objectif affiché est autant l'accélération de la transition énergétique que le dynamisme des petites entreprises, dans le cas où ce don est affecté à la création ou au développement d'une entreprise de moins de 50 salariés.

L'investissement devrait aussi être boosté avec l'extension du dispositif Denormandie. Cette réduction d'impôt allouée à ceux qui achètent dans l'immobilier ancien avec travaux a été prorogée jusqu'au 31 décembre 2022 et ses conditions assouplies. Ce dispositif d'investissement locatif vise à accélérer, dans les villes moyennes, la rénovation des bâtiments vides ou en piteux état pour les remettre sur le marché. De quoi augmenter encore les options immobilières.

C.F.B.

Des terrains de plus en plus petits

La tendance n'est plus aux grands espaces à Uzès et ses alentours mais plutôt aux petites parcelles. Un changement légèrement contré depuis le confinement.

IL FAUT S'ÉLOIGNER

pour gagner de l'espace. Un adage de plus en plus utilisé, même dans l'immobilier en Uzège. «Le marché de l'ancien est très tendu. Faire du neuf est donc beaucoup plus approprié et moins coûteux», annonce Éric Bardel, gérant de l'Agence du duché d'Uzès.

UNE OFFRE ENRICHIE

La première étape pour «faire du neuf», réside dans l'achat d'un terrain à bâtir. «Nous proposons en ce moment une quarantaine de terrains, une offre qui s'enrichit au fur et à mesure des partenariats que nous passons avec les promoteurs», explique Éric Bardel. Ces promoteurs profitent d'une tendance en vogue dans les communes, mettant en vente des parcelles de plus en plus petites. «L'établissement des Plans locaux



© Agence du duché d'Uzès

d'urbanisme (PLU) permet de définir des parcelles de plus en plus petites afin de dynamiser la population sur ce secteur».

LES CLIENTS S'ÉLOIGNENT DU CENTRE

Ces nouveaux terrains dénaturent quelque peu ce que recherchent les clients en s'installant en Uzège. «Nous sommes sur un secteur tourné davantage autour de la campagne plutôt qu'une ambiance citadine. Beaucoup de nos clients ne rechignent pas à faire quelques kilomètres de plus pour avoir un terrain

plus important pour un prix identique à une parcelle de 400 m² à seulement 4 à 6 kilomètres d'Uzès. Ce sont en général des clients qui préparent leur retraite, cherchant un endroit calme. Dès que nous avons un bien un peu reculé, il part très facilement», ajoute Éric Bardel. L'agent immobilier note également une évolution dans les demandes de ses clients en règle générale. «Les maisons de village avec une petite terrasse sont plus difficiles à vendre maintenant. C'est un bien qui ne suffit pas quand on recherche un terrain important. Par exemple, certains

préfèrent acheter deux parcelles de 400 m² pour détenir un terrain plus important». Une solution donc moins économique qui peut rebuter les jeunes familles à s'installer sur le territoire.

DES DIFFICULTÉS POUR LES PRIMO-ACCÉDANTS

Ces jeunes familles, en recherche de leur premier bien immobilier, les primo-accédants, sont souvent désireuses d'être proches des centres culturels et de loisirs et ne répondent que peu aux offres disponibles autour d'Uzès. «Ajouté à cela, le dynamisme du bassin d'activité de l'Uzège n'attire pas forcément le jeune public, ajoute Éric Bardel. La crise sanitaire n'a rien arrangé non plus dans la mesure où les banques se montrent assez frileuses pour accorder des prêts à ces jeunes profils, limitant ainsi leur marge de manœuvre».

Ces parcelles de terrain semblent donc, pour le moment, répondre à une logique commerciale plutôt qu'aux besoins sur le territoire.

ALBAN LAFFITTE

Des études de terrain obligatoires

L'Uzège est connue pour son sol argileux. Nombre d'habitations ont subi, avec le temps, certains dommages comme des fissures dans les murs.

Pour éviter ce phénomène qui ne concerne pas seulement le secteur gardois, l'État avait promulgué, en novembre 2018, une loi obligeant les vendeurs et acquéreurs de terrain à bâtir sur ces zones à risques une étude géotechnique afin de s'adapter au mieux à la faisabilité des projets.

Cette étude doit être annexée au compromis de vente à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente.

Ainsi, l'agence immobilière en charge de votre dossier peut coordonner cette étude. «Nous travaillons avec un organisme dédié qui fournira toutes les réponses nécessaires», abonde Éric Bardel, gérant de l'Agence du duché d'Uzès. Plus précisément, cette étude de sol concerne les ventes de terrains non bâtis constructibles permettant la réalisation de maisons individuelles, les contrats ayant pour objets des travaux ou la maîtrise d'œuvre notamment les Contrats de construction de maisons individuelles (CCMI). Elle ne concerne pas les travaux d'extension comme les vérandas de moins 20m² et désolidarisées du bâtiment existant.

**APPARTEMENTS À VENDRE
UZÈS**

Disponibles immédiatement

OPUS
développement

LES TERRASSES DU PARADIS

DOMAINE DES GRANDS CÈDRES

Tél: 04 67 606 376 - 06 80 580 059
contact@opus-developpement.com - www.opus-developpement.com

La qualité avant tout en appartement

Le marché immobilier est en perpétuel mouvement à Uzès. Les offres tendent davantage vers la qualité pour convaincre les nouveaux acheteurs.

LES BIENS d'exception pullulent à Uzès. Les appartements ne dérogent pas à la règle.

Un dynamisme certain est constaté auprès des constructeurs et promoteurs pour proposer des projets toujours plus ambitieux et portés sur la qualité.

Le dernier en date porte sur une résidence de 40 appartements dans la rue Verdier-Allut d'Uzès. Le domaine des Grands cèdres est porté par l'entreprise Opus développement qui a aussi sorti de terre les Terrasses du paradis, une autre résidence uzétienne.

STANDING ET SERVICES ASSURÉS

«Nous nous permettons de proposer des projets de bon standing et avec des services que l'on ne retrouve pas partout parce que nous constatons



© Opus développement.

qu'il y a une demande de la part de notre clientèle mais aussi parce que le plan d'urbanisme proposé par la Municipalité nous le permet, reconnaît Alain Clauzel, architecte et maître d'ouvrage chez Opus développement. Les équipes de la Ville ont toujours répondu à nos demandes et cela facilite l'établissement de projets qui représentent l'image d'Uzès». Pour cette résidence donc, deux places de parking sont proposées par habitation, dans des garages fermés et en sous-sol. Les problèmes de places ne seront ainsi plus un souci pour les futurs habitants du domaine des Grands cèdres.

UNE RÉPONSE ADAPTÉE À LA CLIENTÈLE

«Nous avons une clientèle étrangère assez importante qui est complétée par une partie de la population ayant l'habitude des maisons de campagne et des espaces assez importants, analyse Alain Clauzel. Nous proposons des appartements de type T2 à T4 avec des superficies généreuses comprises entre 56 et 107 m²». Jusqu'à la fin d'année, Opus développement propose aux plus fervents des grands espaces de coupler deux appartements dans le but d'augmenter la superficie habitable. «La

première qualité d'un appartement est l'espace, c'est notre politique, avance Alain Clauzel. C'est pour cela que nous proposons des balcons spacieux, des grands séjours et une arrière-cuisine quand la disposition de l'appartement le permet pour que l'on retrouve le confort d'une maison».

ACCENTUER LE RAYONNEMENT D'UZÈS

Proposer des biens d'exception, en accord avec la Municipalité permet de faire rayonner Uzès au-delà des frontières. «Pour vendre nos appartements, nous présentons évidemment notre offre mais aussi ce que représente Uzès et son dynamisme. Toutes les personnes qui montrent un certain intérêt pour nos biens clament la beauté de la ville et le fait qu'ils s'y sentent bien. C'est une grande satisfaction de participer au rayonnement d'Uzès à travers nos projets», conclut Alain Clauzel.

Il reste une vingtaine d'appartements disponibles au domaine des Grands cèdres pour emménager prévu fin 2021.

ALBAN LAFFITTE
a.laffitte@riccobono.fr

Les seniors bien encadrés en résidence

LES RÉSIDENCES pour les seniors disposent elles aussi des offres de bon standing et surtout adaptées aux besoins de chacun.

Le domaine d'Uceta propose une large sélection d'appartements tout équipés. «Nous étudions chaque projet pour orienter les futurs résidents vers un bien qui leur conviendra le mieux», avance Nadège Jacquet-Martin, directrice d'Occitalia, groupe en charge de la résidence uzétienne. Nous proposons par exemple des séjours découverte, de courte durée, ou des séjours temporaires, de quelques semaines, pour que le client se fasse une idée précise de ce que nous pouvons lui apporter».

DES COURSES EN LIGNE AU «TEA-TIME»

Les services fournis par les équipes du domaine d'Uceta sont assez larges. «Nous avons mis en place un service de conciergerie médicale, une



© Domaine d'Uceta

à distance ont été extrêmement utiles pour nos résidents. La livraison de médicaments et les soins prodigués par des professionnels libéraux ont également connu un beau succès et se poursuivront à l'avenir».

En dehors de l'accompagnement médical indispensable, le domaine d'Uceta propose également des activités pour changer les idées des résidents. Différentes animations

ont donc été développées au fur et mesure. «Nous avons travaillé avec les autorités compétentes pour anticiper les mesures sanitaires en début de confinement». Un service pour faire ses courses en ligne a fait son apparition grâce au soutien d'une animatrice de la résidence. Le traditionnel thé ou «tea-time» est lui toujours bien présent. Des services optionnels pour le plaisir des résidents.

A.L.