

# Le Républicain

d'Uzès et du Gard

www.lerepu.fr

N° 3846 - Du jeudi 10 au mercredi 16 juin 2021

1,30 €

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



## CCPU

Des projets se concrétisent en Pays d'Uzès. P. 3



## ÉDUCATION

Le Bac approche et il sera une fois de plus adapté. P. 6

## IMMOBILIER P. 7-14

# L'UZÈGE, UN BIJOU CONVOITÉ

### UZÈS

Le club la Fenestrelle en forme P. 5

### MONTAREN

Le Pois chiche a fait la fête P. 15

### SAINT-QUENTIN

Les food-trucks de retour P. 16

### REMOULINS

Bilan après un an de mandat P. 20

### VERS

En lutte contre les déchets P. 21

### SPORTS

Départ du Challenge gardois P. 22

### SORTIES

Le conte revient en Uzège P. 24

H 29769 - 3846



3 782976 901303 38460

© Croce Immobilier

# IMMOBILIER



**Habitat.** Le secteur de l'Uzège Pont du Gard a de nombreux atouts. Le territoire est dynamique et cela se ressent clairement dans l'observation du marché immobilier. Uzès et ses alentours sont très prisés et si l'année 2020 a été perturbée, 2021 traduit clairement un retour à la normale.

## Le marché est bien reparti

Après une année 2020 très particulière en raison de la crise sanitaire, 2021 démarre sur les chapeaux de roue avec de très nombreux acheteurs, qui se bousculent au portillon.

**AUCUN DOUTE**, le marché de l'immobilier en Uzège Pont du Gard se porte bien. Même si la pause a été relative en 2020, la nouvelle année a démarré de plus belle. «Durant le premier confinement, tout le monde était en télétravail et confiné chez soi. J'ai pu gérer quelques dossiers à distance, en boucler d'autres mais j'ai aussi pu faire plusieurs visites virtuelles qui ont été soldées une fois le confinement terminé», résume Stéphanie Croce de l'agence Croce immobilier à Uzès. En effet, dès lors que les déplacements sont de nouveau autorisés, l'activité immobilière

repart aussitôt sur le territoire. «C'est surtout très intense depuis le début de l'année 2021», poursuit l'agent immobilier. Et si la demande est bien là, l'offre, elle, est de plus en plus rare et précieuse. Plusieurs explications peuvent être avancées.

### UZÈS VICTIME DE SON SUCCÈS, UN MARCHÉ TENDU

«Il y a déjà de nombreuses personnes qui sont peu enclines à vendre. Alors que justement, c'est le moment, nous cherchons des biens et nous ne savons pas jusqu'à quand ce sera comme ça». Le marché local «est tendu». Maison familiale avec extérieur, piscine ou biens anciens avec une cour, terrasse ou jardinet, la demande est importante. L'inévitable conséquence est une certaine augmentation des prix. De plus, comme les budgets moyens d'achat sont

de plus en plus importants, la tendance n'est pas à la baisse des prix... «Il y a une chose assez rare, on constate que la vente se fait généralement au prix, et très rapidement». Le processus est efficace : estimation, mise en vente, vente ! «Tous les biens bien ciblés et avec un bon emplacement partent très vite». De plus, de très nombreux acheteurs arrivent avec argent comptant, après avoir vendu un autre bien.

Et c'est d'ailleurs une des raisons de l'état actuel du marché, les Français vendent d'un côté pour acheter d'un autre. «Des vendeurs potentiels sont bloqués car ils ont du mal à trouver autre chose où s'installer ailleurs. Et d'autres ont peur alors que c'est le meilleur moment pour vendre». Alors, un conseil aux acheteurs : «Il faut être très attentif aux annonces et être très réactifs pour faire une offre et se décider»,

glisse l'agent immobilier.

Car, seconde raison du marché assez tendu, l'Uzège et Uzès attirent toujours plus. D'une part, la cité ducale a un charme naturel qui fait que «même certaines personnes qui ne pensaient pas acheter ici, ont un coup de cœur et cherchent en Uzège jusqu'à faire un achat spontané. La ville a beaucoup d'atouts, il y a les avantages des petites villes, tout en ayant toutes les commodités, commerces de qualité, transports avec les gares de Nîmes et Avignon notamment, etc. Et les prix restent raisonnables en comparaisons de certains autres coins du Sud de la France».

De plus, la cité ducale est sans cesse sous les projecteurs... Après une étude de Wealth report parue en février intitulée «Uzès, nid douillet du luxe immobilier à la française», qui classait notamment la commune au niveau de Gannam en Corée ou Laguna beach en Californie aux yeux des «ultra-riches», Uzès a de nouveau été au programme d'un journal télévisé il y a quelques semaines. Connue comme détentrice d'un des plus beaux marchés de France, Uzès ne manque pas de faire parler d'elle lorsque la saison estivale arrive. C'est donc naturellement que le 13h de France 2 est passé par le marché de la place aux Herbes, le 29 mai, pour vanter les mérites du charme à l'uzétienne...

MATHILDE ROUX  
m.roux@riccobono.fr



La ville compte des biens d'exception, comme celui contenant cet ensemble, disponible chez Croce immobilier.

# De secondaire à principale



© Michaël Zingraf

Les maisons secondaires, biens prisés d'ordinaire pour préparer sa retraite, connaissent un attrait nouveau, inévitablement lié à l'exode des citadins et l'essor du télétravail.

L'IMMOBILIER n'a pas connu de réel arrêt avec les multiples confinements et les règles sanitaires restrictives. Au contraire, le métier d'agent et de conseiller a évolué pour s'adapter à de nouveaux publics et donc, de nouveaux projets.

«80% de nos projets concernent des projets de résidences secondaires mais force est de constater, qu'elles sont de moins en moins secondaires, note Corine Bastoen,

négociatrice pour Michaël Zingraf sur le secteur uzétien. Les usages ont évidemment évolué et le public s'est rendu compte que vivre dans un cadre autre que la ville tout en travaillant était tout à fait réalisable avec le télétravail».

## UN EXTÉRIEUR ET DES ALLERS-RETOURS

D'un public en préparation de retraite sous le soleil uzétien, la professionnelle de l'immobilier à Uzès note ainsi un public plus jeune, prêt à la mobilité pour profiter de ce climat, qui peut se révéler capricieux en ville. «Sans parler de terrain de plusieurs hectares, les demandes se concentrent beaucoup sur un petit jardin, au moins

un extérieur pour s'aérer l'esprit au lieu de rester enfermé comme cela a été le cas lors des confinements en région parisienne», enchérit Corine Bastoen.

En outre, ces publics ne rechignent plus à faire des allers-retours entre la ville dans laquelle ils travaillent et leur lieu d'habitation. «Le signe qui ne trompe pas, c'est la scolarisation des enfants, pointe la négociatrice. Quand nos enfants vont à l'école à un endroit, c'est là que l'on reste la majeure partie de l'année et de plus en plus de clients me disent qu'ils comptent mettre leurs enfants au collège ou au lycée ici».

Des travailleurs en pleine carrière qui viennent de Paris mais de plus en plus de la région lyonnaise, attirés par la proximité de la ligne TGV. La Bourgogne et la Champagne sont aussi parmi cette nouvelle clientèle, apparue depuis mars 2020.

«Nous notons également une progression des demandes de Suisses, Belges et Luxembourgeois, à défaut d'un public britannique et plus largement étranger qui a été impacté par la fermeture des frontières».

Dans l'ensemble donc, les résidences secondaires évoluent aujourd'hui une utilisation plus fréquente, avec des publics davantage enclin à la mobilité dans un but de confort et de sécurité. «Certains nous ont contactés après avoir vendu leurs biens en Espagne ou au Maroc pour une destination en France, et Uzès arrive très vite dans leurs premiers choix».

ALBAN LAFFITTE

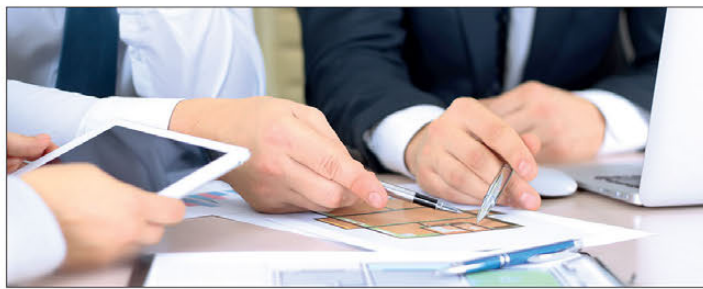
## Les études confirment l'emballlement

AVANT LA CRISE, l'Uzège et son patrimoine immobilier si caractéristique attiraient déjà énormément. Après les multiples confinements et l'essor du télétravail, le ressenti des professionnels de l'immobilier est confirmé par plusieurs études.

Tout d'abord, une étude Opinionway commandée par Seloger et publiée en mars 2021, pointe qu'il y a pas moins de 3 597 000 résidences secondaires en France, un chiffre en augmentation plus rapide que celui des résidences principales depuis une quinzaine d'années.

Autre chiffre parlant, les propriétaires de résidences secondaires habitent bien dans des grandes agglomérations. Toujours d'après cette étude, 38% des propriétaires proviennent d'une ville de 100 000 habitants et les Franciliens dominent le classement en représentant à eux seuls une part de 29%.

Autre confirmation, l'essor du télétravail est clairement visible avec 25% des actuels propriétaires envisageant, à moyen ou long terme, de s'installer dans leur résidence



secondaire. Cette proportion franchit le cap des 32% quand il s'agit d'un futur projet immobilier.

Une donnée appuyée par le désir de tous les possesseurs de ce type de biens de ne pas céder à la location afin de conserver une grande liberté d'action. 69% des personnes interrogées par Opinionway se disent contre la location pour pouvoir en profiter quand elles le souhaitent. D'ailleurs quelque 45% des propriétaires déclarent se rendre dans leur résidence secondaire au moins une fois par mois.

Selon une autre étude, réalisée par pap.fr auprès des utilisateurs de son site, entre mars et mai dernier, près d'un projet sur deux (49,4%) concerne l'achat

d'une résidence secondaire pour y passer les vacances et les week-ends. 30,9% des nouveaux projets sont réalisés pour vivre une partie de la semaine dans leur potentielle nouvelle résidence, grâce au télétravail. Ces nouvelles résidences sont ainsi qualifiées par l'étude de «bi-résidence principale».

Les 42% des télétravailleurs déclarent d'ailleurs que leurs nouvelles conditions de travail leur permettront de passer plus de temps dans leur résidence secondaire. Mais attention, pour l'instant, il n'est pas question de lâcher sa résidence principale actuelle. Parmi les porteurs de projets d'achat d'un bien secondaire, 92,4% révèlent désirer changer de domicile, 85% pour ceux désirant

allier télétravail et résidence secondaire.

### LA PROVENCE, DESTINATION PHARE EN FRANCE

Le Gard et Uzès ne sont pas parmi les destinations les plus prisées. Cela peut s'expliquer pour une proportion de biens accessibles assez mince. Au contraire de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur qui a regroupé 28% des recherches sur le site pap.fr alors que l'Île-de-France, témoin du désir des Parisiens de sortir de la ville, cumule 16,6% des recherches pour une progression de 46% par rapport à 2019.

La tendance de la résidence secondaire n'est ainsi pas prête de retomber.

A.L.

# À la recherche d'un mode de vie

Hervé de Maulmont de l'agence immobilière uzétienne Catherine La Bruyère revient sur l'attrait incontestable des acheteurs étrangers pour Uzès et ses alentours...

## Pourquoi les acheteurs étrangers sont-ils attirés par Uzès et l'Uzège ?

Uzès et sa région représentent, pour une certaine caste d'artistes depuis le milieu des années 60, un centre culturel et point focal important. Chemin faisant, et surtout avec l'avènement du TGV à Courthéon (Gare TGV d'Avignon inaugurée en 2001), la région a connu un essor fulgurant, accroissant son caractère tout à fait cosmopolite. La situation géographique de premier ordre d'Uzès (à faible distance des gares de Nîmes et d'Avignon, proche de l'autoroute, à moins d'une heure de deux aéroports, entre mer méditerranéenne et Cévennes, etc.) lui confère un atout majeur pour une clientèle soucieuse de trouver une destination offrant une palette d'attraits, des points de tourisme traditionnel, en passant par des sites historiques



Uzès a de nombreux atouts qui attirent les acheteurs étrangers.

de première importance, à une gastronomie locale bien ancrée. C'est tout cela qui fait que, associée à un climat des plus confortables, Catherine La Bruyère Immobilier jouit traditionnellement d'une clientèle composée au trois quart d'étrangers (73% en 2019).

## Qu'en est-il depuis le début de la pandémie ?

La pandémie que nous traversons depuis maintenant bientôt un an et demi, a bouleversé les habitudes

d'acquisition de résidences. Non seulement, la clientèle étrangère est quasi absente des ventes réalisées depuis le premier confinement (due notamment à la fermeture des frontières, la difficulté de voyager, l'obligation des désagréables tests PCR, et les quarantaines obligatoires), mais en plus de cela, nous constatons un afflux majeur de clientèle venue des grands centres urbains français.

Fait remarquablement nouveau pour Catherine La Bruyère Immobilier, cet exode

rural relativement massif des citadins français, a caractérisé un chiffre d'affaires 2020 composé à 71% de nos compatriotes français. Il s'agit d'une antithèse absolument parfaite d'un exercice à l'autre.

## La situation est-elle en train de se débloquer ?

La situation, depuis les quelques jours coïncidant avec la réouverture des terrasses (soulignant encore une fois, s'il le fallait, la symbiose que notre métier d'agent immobilier associé aux intervenants économiques d'art de vivre représente), est en train de se débloquer.

Ainsi, peu à peu, notre clientèle française se mêle de clients étrangers feu si habituels.

## Quels types de biens recherchent-ils ?

La typologie des propriétés recherchées est essentiellement tournée, non pas vers un modèle de maison (du type Mas avec jardin, ou maison de village avec cour), mais vers un mode de vie modifié. Il n'y a plus vraiment de résidence principale ou de résidence secondaire,

mais on parle maintenant de plus en plus de résidences semi-principales. C'est une des grandes (re)-évolutions que la pandémie a apporté.

## Comment cela se passe-t-il ? Ils viennent sur place pour les visites et les démarches où y a-t-il d'autres moyens ?

Sur les 18 mois d'exercice écoulés, seules quelques ventes ont été réalisées en distanciel. Pour la grande majorité, les clients se sont déplacés pour visiter et acter leur acquisition de manière physique.

## À terme, pensez-vous que le territoire va rester tant attractif pour les étrangers ou cela peut-il s'essouffler comme certains coins de Provence ?

Au vu du dynamisme parfois surréaliste du marché immobilier local, et de la qualité de vie inégalée qu'Uzès et l'Uzège offrent, nous estimons que notre belle région est devenue un lieu incontournable de l'habitat méridional d'exception pour des décennies à venir.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
MATHILDE ROUX

# La location saisonnière en vogue

Les investissements n'ont pas décréu avec la crise sanitaire. Entre les projets des promoteurs et des particuliers, la location saisonnière sort du lot, grâce aux possibilités d'adaptation qui en découlent.

**INVESTIR POUR LOUER** est une des bases des projets immobiliers. Pour autant, les envies de quitter les milieux urbains depuis mars 2020 appauvrissent l'offre des agences d'Uzès et font évoluer les usages. «Les particuliers se tournent davantage vers la location saisonnière pour avoir une plus grande liberté et pouvoir profiter de leurs biens eux aussi», analyse Nadège Prévot, de l'agence Émile Garcin propriétés.

## UNE SÉCURITÉ À TOUS LES NIVEAUX

Outre ce côté permissif pour le propriétaire, il y a également une question de sécurité qui entre en jeu. «Pour une location saisonnière, les clients louent avant le séjour et partent dès la fin de la réservation. Pour une location



© Émile Garcin propriétés

à l'année, les obligations sont différentes et le locataire peut ne pas partir immédiatement comme ne pas payer à la même date tous les mois», énumère la conseillère immobilière.

## LA RÉHABILITATION, TENDANCE DES INVESTISSEURS

Si les particuliers recherchent continuellement des biens d'exception et des maisons de charme, les groupes d'investisseurs et promoteurs sont sur deux fronts concernant l'investissement locatif. «L'achat de terrain pour construire immeubles et résidences est toujours d'actualité mais de-

puis début 2021, la réhabilitation de bâtiments anciens, dans le centre d'Uzès, pour la mise en conformité à la Loi Malraux et aux critères du secteur sauvegardé est de plus en plus en vogue».

Faire du neuf avec du vieux, un atout bien connu qui permettra de potentiels nouveaux locataires, venus des grandes agglomérations, de trouver un compromis entre les services d'une zone très développée commercialement et l'atmosphère «d'une ville à la campagne».

Au public citadin, désireux de trouver un coin calme et reposant pour s'éloigner

de grandes agglomérations comme Lyon, Paris et même Montpellier, viennent s'ajouter des demandes provenant de régions comme le Luberon, de plus en plus fréquenté par les touristes et témoin d'un boom des projets immobiliers. «Uzès et ses environs restent à taille humaine, avec charme et caractère» tout en conservant une belle attractivité en terme de prix puisque nos offres sont environ 20% moins chères que dans le Luberon ou les Alpilles par exemple.

L'investissement locatif, surtout pour les particuliers possède un atout non négligeable, celui de le louer seulement quelques mois pour combler tous les frais annuels liés à ce bien, appartement ou maison, et ainsi en profiter complètement pour le reste de l'année. «Les prix risquent d'augmenter du fait d'une forte demande couplée à un manque de biens disponibles. Ceux qui étaient vendeurs se disent que louer de temps en temps leur bien serait plus intéressant pour pouvoir profiter d'Uzès ensuite, détaille Nadège Prévot. Il y a beaucoup moins de place à la négociation».

ALBAN LAFFITTE

MAS EN PIERRE À VENDRE - LE DOMAINE DU COLOMBIER  
Proche d'UZÈS (9km), emplacement exceptionnel avec vue dominante.  
Surfaces habitables à partir de 130m<sup>2</sup>  
Terrains de 1400 à 1900m<sup>2</sup>.



**OPUS**  
développement

APPARTEMENTS À VENDRE  
UZÈS - Résidence sécurisée et de standing, avec piscine et pool-house, à 5 minutes à pied du centre-ville. Larges terrasses avec vue dominante. 200m<sup>2</sup> de surface.  
Rez-de-chaussée avec parking.



Nous vous accueillons sur rendez-vous à notre boutique : 32, place aux Herbes à Uzès

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

## Comment bien estimer son loyer

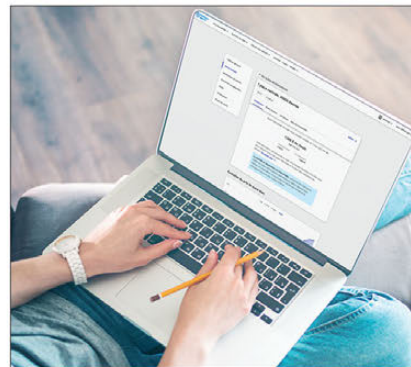
**DANS LE PROCESSUS** de réflexion d'un projet immobilier, la rentabilité est une donnée indispensable à la prise de décision et l'assurance de sa viabilité.

Afin de bien estimer le prix de la location de son appartement ou de sa maison, il faut prendre en compte l'état du marché, les offres disponibles et surtout la demande sur le territoire.

### UN OUTIL RAPIDE ET EFFICACE

Pour faciliter les démarches, rassurer les investisseurs sur leurs projets et donner une vue d'ensemble sur le marché, la société Les meilleurs agents a développé un outil intuitif pour connaître, en moins de deux minutes, l'estimation personnalisée d'un bien.

Comme pour effectuer des recherches sur la location d'un appartement sur les sites spécialisés, il faut entrer l'adresse du bien désiré, les informations techniques comme la surface totale, le nombre de pièces et de salles de bain, à quel étage se situe le bien visé et le nombre d'étages dans l'immeuble. Afin de cibler au mieux le



montant du loyer, des précisions concernant l'année de construction, l'état général du bien et la qualité de l'appartement en rapport aux autres logements à proximité entreront en jeu.

La luminosité, le calme du quartier et la proximité avec les transports sont également des critères qui entrent en ligne de compte sur cet outil. Une fois les différentes pages de questionnaire remplies, l'estimation est immédiate sous condition de la création d'un compte sur le site.

«Les données utilisées sont particulièrement fiables et

représentatives du marché immobilier locatif. Contrairement à la vente d'un bien immobilier, la négociation entre le loyer observé dans une annonce et celui dans le bail est extrêmement rare, ce qui permet d'utiliser les annonces sans crainte», estime Thomas Lefebvre, directeur scientifique de Meilleurs agents, dans un communiqué.

Un outil simple et rapide pour avancer dans sa recherche de projet immobilier.

ALBAN LAFFITTE

Outil d'estimation du loyer disponible sur [meilleursagents.com](https://meilleursagents.com)

# «Le marché est attractif»

C'est un paradoxe apparent. Malgré la pandémie de la Covid-19, les personnes qui en ont les capacités financières peuvent investir dans l'immobilier en 2021. Le marché de l'immobilier reste attractif et dynamique.

**DEPUIS LE DÉBUT** de l'année, le marché de l'immobilier connaît un regain d'activité en Uzège, comme en 2020. Et ce malgré la crise du coronavirus. D'après Alexandra Iffrig, directrice de l'agence du Crédit mutuel d'Uzès, «on devrait retrouver en 2021 les mêmes conditions de marché que l'année dernière». À savoir une bonne dynamique du marché avec des taux de crédit immobilier attractifs. «C'est le moment d'investir, les taux sont intéressants», ajoute Alexandra Iffrig.

## PRIMO-ACCÉDANTS ET RETRAITÉS

Cette offre bancaire permet alors de soutenir la primo-accession dans l'achat. D'autant



que l'attachement des ménages à la propriété immobilière ne se dément toujours pas. «Les ménages font partie des profils de clientèle, concernant l'achat de leur résidence principale. En revanche, il leur est plus facile de s'installer dans les villages environnants plutôt qu'Uzès, où les prix sont coûteux».

Les retraités sont l'autre clientèle la plus fréquente. «Ils viennent chercher le calme et une qualité de vie indéniable». Concernant l'achat d'une résidence secondaire, le marché fonctionne bien, comme en

2020 avec les mêmes critères. Avec la crise sanitaire, des particuliers ont même accéléré leur achat, le concrétisant beaucoup plus tôt. «Certaines personnes se sont rendues compte qu'il était possible de

travailler à distance». L'obtention d'un prêt pour rénover un bien immobilier est l'autre secteur prisé de la clientèle, avec la construction d'une piscine par exemple.

## CARTON POUR LA LOCATION SAISONNIÈRE

Enfin, l'investissement dans la location saisonnière connaît un dynamisme qui ne décroît pas, bien au contraire avec beaucoup de demandes. «Le secteur fonctionne toujours bien avec des demandes importantes». En revanche, on note une rarification des biens qui dure depuis quelques mois en Uzège. Le phénomène pourrait engendrer un impact sur le secteur bancaire.

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

## L'importance de l'apport personnel

Disposer d'une épargne pour financer une partie de l'opération est quasi nécessaire pour que les banques financent le projet. En général, l'apport requis tourne aux alentours de 10%, voire 15%. Cette somme permet souvent de

couvrir les frais de notaire, les frais de dossier facturés par la banque ou les frais d'agence immobilière. Plus l'apport personnel sera important, plus le profil d'emprunteur est intéressant pour l'établissement prêteur.

# Évaluer le prix réel de l'achat

**FIXER** un budget pour l'achat d'une maison est une des premières choses à faire bien entendu. Mais bien souvent, les futurs propriétaires n'imaginent pas qu'il y a des frais autres que le simple achat. Intérêts du crédit, assurance, frais de notaire, garantie et frais bancaires sont autant de montants qui s'ajoutent au prix d'achat de logement. Sans être cachés, ces frais échappent à l'anticipation des futurs acquéreurs.

## FRAIS DE NOTAIRE, UNE PART IMPORTANTE

Les baromètres SeLoger et Empruntis ont calculé le «véritable» prix de l'immobilier car au-delà du prix du bien, un acheteur devra s'acquitter de ces frais. À eux seuls, droits de mutation, intérêts d'emprunt, cotisations d'assurance, frais de garantie et de banque représentent pourtant 19 % du coût d'achat total d'un logement.

Les frais de notaire pour l'achat de maison ou d'appartement constituent une part importante de ces frais supplémentaires. Ils sont composés des



taxes et impôts notamment les droits de mutation, la rémunération du notaire et des droits d'enregistrement et de gestion. Ces frais s'élèveront à environ 7 à 8 % du prix du bien dans l'ancien et de 2 à 3% pour l'immobilier neuf.

## COÛT DES INTÉRÊTS D'EMPRUNT

Par ailleurs, le coût des intérêts d'emprunt englobe très largement ces frais supplémentaires. Le coût variera en fonction de l'apport, de la durée et du taux d'intérêt obtenu pour un même montant d'emprunt. Un emprunt immobilier s'accompagne également de

frais de dossier bancaire, qui correspondent à la facturation de la constitution du dossier. Ils représentent généralement 1 % du montant de l'emprunt. L'établissement prêteur réclamera également une garantie pour se protéger contre une éventuelle défaillance de la part de l'emprunteur dans le remboursement de son crédit. Cette garantie est comprise entre 1 000 et 3 000 €.

Enfin, une assurance de prêt devra être obligatoirement souscrite avec le prêt immobilier. Le coût de cette assurance de prêt est très élevé (en 2021 c'est même souvent plus cher que le coût total des intérêts).