



Seine-Maritime. Valoriser son bien immobilier avant de le mettre en vente

Le marché est sous tension depuis un an en Seine-Maritime. Les agents immobiliers sont à la recherche de nouveaux biens qui doivent séduire les acheteurs.



Depuis le mois de mai 2020, les agents immobiliers rouennais ont vu affluer les acheteurs de la région parisienne à la recherche d'une résidence principale ou secondaire en Seine-Maritime. L'engouement pour la Seine-Maritime ne se dément pas dans les agences immobilières depuis bientôt un an. Les confinements successifs ont conforté l'envie de certains Parisiens d'acheter un bien dans la région. "Ils sont à la recherche d'espace de vie de qualité avec une terrasse ou un jardin et de belles prestations", indique Matthieu Berthe, directeur de l'agence **Espaces Atypiques** à Rouen, spécialisée dans les maisons d'architectes, lofts et autres biens d'exception. Il s'agit aussi bien d'acquisition en résidence secondaire qu'en résidence principale pour certains.

Des travaux à réaliser

Reste à séduire ces acheteurs potentiels, qui "sont souvent des personnes travaillant beaucoup et ayant peu de temps pour faire des travaux", précise Matthieu Berthe. Un vendeur doit ainsi mettre en valeur son bien

www.tendanceouest.com
Pays : France
Dynamisme : 37

[Visualiser l'article](#)

avec "une peinture neutre, une décoration moderne et l'électricité aux normes" , suggère-t-il. Il faut aussi valoriser son jardin, qui doit être bien entretenu. "Un bien trouvera preneur plus rapidement sans travaux , ajoute l'agent immobilier. D'autant plus que les Parisiens n'ont pas le même référentiel prix que des Normands, car ils viennent d'un marché particulier avec des exigences plus élevées en qualité de vie."

Si les biens ont la cote dans la campagne ou le long du littoral, l'agglomération rouennaise, et plus particulièrement la ville aux cent clochers, a sa carte à jouer : "Il y a des appartements haussmanniens modernisés, des appartements sous combles à rénover ou encore des lofts. Il y a beaucoup de potentiel à Rouen" , poursuit Matthieu Berthe.

La proximité avec Paris, par le train ou la voiture, attire les acheteurs, de même qu'une connexion internet suffisante leur permettant de télétravailler sans difficulté.