



Tendances post-covid

Immobilier de prestige, la nouvelle donne

Demande, profil de clientèle, mode de commercialisation: l'immobilier de luxe fait peau neuve

Alors que le marché immobilier accuse globalement un certain ralentissement, le créneau du luxe continue de bien se porter. Avec le développement du télétravail, nombre d'acquéreurs désirent désormais investir dans une maison de

caractère leur permettant de conjuguer vie de famille et vie professionnelle. La hausse des prix pour ces résidences "semi-principales" est sensible aux abords des grandes agglomérations de province, même si Paris continue de séduire les

plus fortunés. Par ailleurs, pour séduire une clientèle de plus en plus jeune, les agences immobilières n'hésitent pas à revoir en profondeur leurs méthodes de commercialisation en se dotant de technologies de plus en plus performantes.

Stabilité des prix mais à un niveau toujours relativement élevé, hausse des taux de crédit ou encore baisse significative du pouvoir d'achat: après une année 2021 record (près de 1,2 million de transactions enregistrées), l'ensemble du marché immobilier français devrait accuser cette année un recul important. De l'ordre de 10 % si les chiffres concernant le 1^{er} semestre 2022 publiés au milieu de l'été par le Conseil supérieur du notariat se confirment. Seule exception notable: l'immobilier de luxe – soit la part des biens dont la valeur dépasse le million d'euros – qui fait preuve d'une véritable résilience dans le contexte économique actuel. En effet, les données figurant sur la plateforme d'annonces spécialisées Belles Demeures du groupe Se loger

indiquent que le prix moyen de ce type de biens a augmenté de 1,9 % depuis un an et que trois candidats à une acquisition sur quatre sont aujourd'hui persuadés que leur projet aboutira dans un délai inférieur à une année. "Une tendance

Depuis l'été 2020, le prix des maisons de luxe a augmenté de 14 % en moyenne tandis que celui des appartements est désormais orienté à la baisse

largement positive qui s'accompagne d'une forte évolution de la demande, indique Thomas Lefebvre, vice-président Data & Science du groupe Se Loger & Meilleurs Agents. *Depuis le début de la crise sanitaire, la plupart des acheteurs sont des personnes désireuses avant tout de*

changer de cadre de vie, qui s'intéressent davantage aux grandes maisons avec espaces et jardins plutôt qu'aux appartements de prestige."

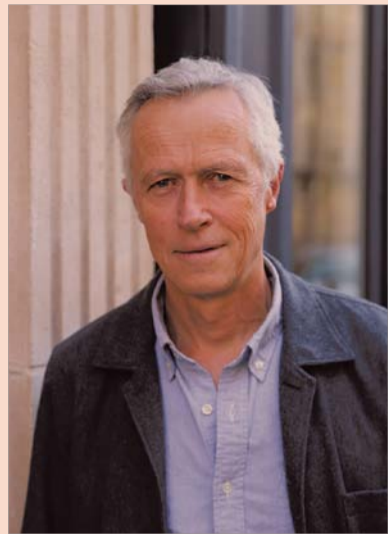
Une forte hausse du prix des belles maisons

Opinion partagée par Perrine Gautheron, qui a créé en 2014 l'enseigne Les Villas, un réseau d'agences spécialisées dans l'immobilier résidentiel haut de gamme en périphérie des grandes agglomérations, et qui vient d'ouvrir une nouvelle antenne à Limonest dans la région lyonnaise. "Avec le développement du télétravail, nombre de cadres sont de plus en plus tentés de quitter leurs appartements de centre-ville pour s'installer avec leur famille dans des maisons individuelles de caractère disposant d'un grand terrain et situées à une distance raisonnable

de leur lieu de travail." Un constat qui explique le brutal renversement de tendance du niveau des prix enregistré au cours des deux dernières années dans ce secteur. Dans la période qui précédait le confinement, le prix des appartements progressait beaucoup plus rapidement que celui des maisons (+8,5 % contre + 2,4% entre juin 2018 et juin 2020). Mais depuis l'été 2020, le prix des maisons de luxe a augmenté de 14 % en moyenne tandis que celui des appartements est désormais orienté à la baisse. Sensible dans les agglomérations les plus dynamiques du pays – Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Strasbourg notamment –, le phénomène se trouve largement amplifié dans la région Ile-de-France. C'est ainsi que, dans plusieurs communes à dominante rurale du département des Yvelines, les maisons



"Avec le développement du télétravail, nombre de cadres sont tentés de s'installer avec leur famille dans des maisons de caractère disposant d'un grand terrain et situées à une distance raisonnable de leur travail." Perrine Gautheron, Les Villas.



“Sur la base de notre réseau national, nous avons décidé de renforcer notre présence à Paris en ouvrant une seconde agence et en proposant un lieu spécialement dédié au patrimoine sous toutes ses formes.”
Patrice Besse, Agence Patrice Besse.

de prestige disposant d'un grand espace extérieur se négocient désormais à près de 6000 euros le mètre carré. Ce qui représente une hausse de l'ordre de 18 % par rapport à l'été 2020. Dans le département voisin des Hauts-de-Seine où les biens d'exception de ce type sont beaucoup plus rares, le prix moyen au mètre carré peut grimper jusqu'à plus de 8000 euros pour un prix moyen de 7885 euros, selon les chiffres publiés récents du site Belles Demeures. À noter que, dans les communes limitrophes de Paris, les agents immobiliers ont remarqué que les appartements agréables en duplex et en rez-de-jardin présentés à plusieurs millions d'euros font l'objet de visites de plus en plus fréquentes.

Un marché de résidences semi-principales

La plupart des experts considèrent que l'immobilier de luxe, qui était jusqu'ici un marché de résidences secondaires, tend à devenir un marché de résidences à mixité d'usages destinées à accueillir des familles souhaitant profiter des avantages de la campagne tout en télétravaillant et en ayant la possibilité de rejoindre facilement leur bureau.

La conciergerie, nouveau secteur porteur

Objectif: décharger les propriétaires de tout ou partie des problèmes logistiques

Avec le développement des locations temporaires de type Airbnb ou Abrisel (50000 par semaine en moyenne à Paris), un nouveau secteur d'activité a émergé au cours des dernières années: la conciergerie. Le métier consiste à décharger les propriétaires de tout ou partie des problèmes logistiques auxquels ils sont normalement astreints. Cela peut aller du simple accueil des locataires à leur arrivée et à leur départ jusqu'à leur prise en charge totale tout au long de leur séjour. Ce qui entraîne une rémunération

Une forte hausse du prix des maisons de prestige a été enregistrée depuis le début de la crise sanitaire dans des régions rapidement accessibles depuis Paris comme la Normandie (+21 % à 7012 euros le mètre carré), la Bretagne (+29 % à 5000 euros), la Nouvelle-Aquitaine (+28 % à 5400 euros) ou même la Provence (+20 % à 4732 euros). C'est ainsi que, lors d'une table ronde sur le sujet organisée à Paris début juillet, Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes, l'un des leaders internationaux de l'immobilier résidentiel haut de gamme, a précisé que son client type du bassin d'Arcachon est aujourd'hui un chef d'entreprise, un cadre supérieur, un startupeur ou un professionnel libéral disposant d'un budget de 2 à 2,5 millions d'euros et habitant Paris (dans 85 % des cas) ou dans une grande capitale européenne.

Quant à la demande pour l'achat d'une résidence secondaire plus traditionnelle, elle continue de représenter une part non négligeable, de l'ordre de 20 %, du marché total de l'immobilier de luxe. Mais elle tend à se porter davantage sur des biens dits “coup de cœur”, c'est-à-dire des biens présentant un caractère réellement exceptionnel. Principaux critères recherchés en la matière: beaucoup d'espace, une jolie vue et un environnement de qualité pour près de la moitié des candidats à l'acquisition selon une enquête réalisée récemment par le groupe Se Loger. **Un type de biens sur lequel l'agence Patrice Besse s'est positionnée de longue date. Créée il y a près d'un siècle, elle occupe actuellement un réseau de plus de 120 collaborateurs spécialisés dans la commercialisation de bâtiments de caractère – châteaux, manoirs, demeures historiques, hôtels particuliers, fermes fortifiées, maisons de maître – sur l'ensemble du territoire national. “Sur la base de cette expérience nationale, nous avons décidé récemment de renforcer notre présence à Paris en ouvrant une seconde agence et en proposant un lieu spécialement dédié au patrimoine sous toutes ses formes”, explique Patrice Besse,**

comprise entre 15 % et 40 % du montant de la location en fonction de la palette des services assurée par ces “concierges new-look”. À noter qu'à destination de la clientèle des propriétaires de biens immobiliers de prestige, il existe de très grandes sociétés qui s'occupent des moindres désirs des locataires, le plus souvent des cadres internationaux de haut niveau qui voyagent à titre professionnel ou à titre personnel. Une petite dizaine intervient sur le marché français telles que Premium Conciergerie, City Premium, etc. Courses, ménage, bricolage, réservations de spectacles ou encore distractions des enfants, tout peut être pris en charge de A à Z. Évidemment, pour ce type de prestations, le montant de la facture peut atteindre facilement la moitié du montant de la location. ■

président de l'entreprise depuis une vingtaine d'années.

Un marché parisien encore vaillant

Il est vrai que, malgré la bonne tenue actuelle de l'immobilier de luxe dans les régions, le marché parisien reste lui aussi relativement actif. En concentrant bon an mal an au moins les deux tiers du marché français des appartements de prestige, il continue d'attirer les clients les plus fortunés. Même

Des candidats à l'acquisition plus jeunes et moins fortunés font leur apparition. Profil type: de jeunes créateurs d'entreprises avec des exigences nouvelles en matière de connectivité, de confort et d'environnement

si le prix moyen des biens de qualité est aujourd'hui orienté à la baisse (d'environ 3 % par rapport aux prix pratiqués il y a deux ans), ces derniers se négocient actuellement à un montant compris entre 12000 euros et 18000 euros le mètre carré, en fonction de l'arrondissement dans lequel ils se situent. À noter que les biens de luxe ne semblent pas concernés par cette tendance.

En témoigne le quasi-triplement du nombre des transactions supérieures à trois millions d'euros réalisé par l'agence Daniel Féau, qui est à l'origine depuis de longues années d'un bon tiers des ventes de prestige dans la capitale, au cours du premier trimestre 2022 par rapport à la même période de l'année 2019. “Le marché du luxe parisien est tiré par des acquéreurs fortunés français qui anticipent une période inflationniste et cherchent à emprunter massivement avant

que les taux de crédit n'augmentent encore, par des Français expatriés qui préparent leur retour en France ou encore par une demande soutenue de la clientèle américaine qui souhaite profiter d'une parité eurodollar historiquement favorable”, note Nicolas Pettex-Muffat, directeur général du groupe Daniel Féau-Belles Demeures de France. Les quartiers les plus recherchés restent l'hypercentre et l'Ouest parisien, qui concentrent la moitié de l'offre de prestige de la capitale.

Des logiciels CRM performants pour séduire la jeune clientèle

Même s'il ne connaît pas aujourd'hui la crise, le marché de l'immobilier de luxe risque d'être rapidement confronté à un certain nombre de problèmes réels. Outre la rareté relative des biens disponibles qui se profile en raison de l'évolution récente de la demande (le nombre d'annonces publiées dans les supports spécialisés concernant des maisons de prestige a diminué de plus de 10 % depuis deux ans), le secteur se trouve confronté à une diversification sans cesse croissante de sa clientèle potentielle. À côté des acheteurs français ou étrangers traditionnels relativement riches et plutôt âgés, des candidats à l'acquisition plus jeunes et moins fortunés font leur apparition. Profil type: les jeunes créateurs d'entreprises qui présentent des exigences nouvelles en matière de connectivité, de confort et d'environnement...



“Le marché parisien des biens est tiré par des acquéreurs fortunés français et étrangers.” Nicolas Pettex-Muffat, Daniel Féau-Belles demeures de France.

Autant de perspectives qui incitent les agences immobilières spécialisées dans le luxe à revoir en profondeur leurs méthodes de commercialisation. Au-delà de la recherche de biens de qualité qui reste leur cœur de métier, elles sont de plus en plus nombreuses à utiliser des logiciels CRM performants. Objectif: leur permettre à la fois de bien connaître le profil de leurs clients – actuels et potentiels – et d'améliorer régulièrement la qualité des relations qu'elles entretiennent avec eux. Dans la même logique, des techniques dites de modélisation prédictive se développent dont la finalité est de collecter et d'analyser l'ensemble des données disponibles afin d'en déduire des probabilités de comportement futur des vendeurs et des acquéreurs de biens de prestige. Autre innovation: certaines agences ont mis en place un service extranet qui permet aux propriétaires-vendeurs de suivre les différentes étapes de la commercialisation de leur bien, depuis la mise sur le marché jusqu'à la signature de l'acte notarié en passant par les phases de contacts et éventuellement de négociations conduites par les conseillers chargés du dossier. ■

DIIDIER WILLOT

Chiffres clés

Qui sont les personnes désireuses d'acquérir un bien immobilier de prestige au cours des deux prochaines années?

- 73 % ont plus de 50 ans et 25 % moins de 50 ans.
- 73 % sont des personnes actives et 21 % des retraités.
- 62 % recherchent une résidence principale, 21 % une résidence secondaire et 11 % un investissement patrimonial.
- 63 % disposent d'un budget inférieur à 1,5 M€, 21 % d'un budget compris entre 1,5 et 2,5 M€, 7 % d'un budget compris entre 2,5 et 5 M€ et 3 % d'un budget supérieur à 5 M€.

Source: Belles Demeures de France/Opinion Way, enquête de mai 2022

Premium, le service prestige d'Immo-pop à prix unique

La plateforme hybride permet aux vendeurs de bénéficier de services tels qu'estimation du bien, rédaction d'annonces multilingues, choix des acquéreurs, etc.

Fondée en 2016 à Bordeaux, l'agence immobilière Immo-pop vient de lancer un service baptisé “Premium”, plus spécialement destiné à la

commercialisation des biens de prestige. Accessible dans les agglomérations de Bordeaux, Lyon, Montpellier, Nice, Paris et Toulouse, il s'agit d'une plateforme hybride – c'est-à-dire alliant le digital et l'humain – qui permet aux vendeurs de bénéficier d'une douzaine de services, depuis l'estimation de leurs biens jusqu'au choix des acquéreurs en passant par la rédaction des annonces (en plusieurs langues), l'organisation des visites ou la signature des compromis de vente. Autre innovation importante: cette offre est proposée au tarif forfaitaire de 9500 euros, quelle que soit la valeur du bien. Dans la même logique, la plateforme

donne aux acquéreurs potentiels la possibilité d'accéder à des fonctionnalités telles que la recherche d'un bien par géolocalisation, la prise de rendez-vous 24 heures/24 et 7 j/7 ou les visites virtuelles en ligne. Enfin, tous les clients d'Immo-pop peuvent bénéficier des conseils d'un service juridique qui répond à leurs questions d'ordre technique, fiscal ou juridique, ainsi que d'un contact privilégié avec un conseiller qui les accompagne tout au long du processus de vente ou d'achat de leur bien. “À terme, ce service devrait bénéficier à environ 20 % de notre clientèle”, indique Théo Sudre, initiateur du projet. ■