

L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

TENDANCES & PRÉVISIONS PAR LUX-RESIDENCE.COM

Enquête menée auprès d'un échantillon exclusif d'acquéreurs de biens immobiliers de prestige

IMMOBILIER DE PRESTIGE

LES PRIX ASSAGIS FAVORISENT LE RETOUR DES ACHETEURS

Les résultats de la dernière vague de l'étude réalisée par le portail d'annonces immobilières haut de gamme Lux-Residence.com mettent en évidence une réelle embellie dans le secteur de l'immobilier de prestige en France.

Une reprise portée par le retour des acheteurs opportunistes résidant sur le territoire national et la remise en route de l'investissement locatif.

En effet, 9 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige sur 10 sont confiants quant à la concrétisation de leur projet dans les 12 prochains mois (soit une progression de 5 points par rapport à N-1) et 73% d'entre eux partagent le sentiment que c'est le bon moment pour acheter un bien immobilier de prestige en France.

Pour la troisième année, Lux-Residence.com décrypte la perception des futurs acquéreurs sur le marché de l'immobilier de prestige au travers de son étude bi-annuelle. Pour confirmer les résultats, Lux-Residence.com invite le réseau Coldwell Banker France & Monaco à commenter les faits. L'enquête porte sur la psychologie et le ressenti d'un échantillon d'acheteurs premium cherchant à concrétiser l'acquisition d'un bien haut de gamme en France dans les 2 années à venir.

LE RETOUR DES ACHETEURS RÉSIDANT EN FRANCE

D'après l'étude Lux-Residence.com, le portrait de l'acquéreur immobilier dans le marché haut de gamme français correspond à une population aisée dont les revenus annuels dépassent les 200 000 euros (43%) essentiellement active (66%) et mature (78% âgés de plus de 50 ans). Sur ce dernier point, le profil se distingue fortement du marché classique qui assiste quant à lui au retour des jeunes acquéreurs. Parmi les autres éléments de différentiation entre ces deux marchés, peut être citée également la part largement majoritaire de secundo accédants sur les acquisitions haut de gamme. En effet, 9 futurs acquéreurs d'un bien immobilier de prestige sur 10 ont déjà acheté un bien immobilier auparavant (sur le marché classique, il s'agit plutôt d'un acquéreur sur 2). De plus, la tendance semble même insister

sur un cumul de plus en plus important des biens en portefeuille. En l'occurrence, 77% des futurs acquéreurs interrogés possèdent déjà plus de deux biens avec une forte progression pour les détenteurs de 6 à 10 biens (+10 points par rapport à N-1) au détriment de ceux qui ont entre 2 et 5 biens à leur actif (-8 points).

A noter que 61% des acheteurs d'un bien de prestige ont revendu il y a moins de 2 ans ou ont l'intention de revendre un bien dans les deux prochaines années parallèlement à leur projet d'achat en cours. Dotés d'un financement certain, ces acheteurs-revendeurs premium sont plus nombreux à envisager d'acheter avant de vendre (38%) que les acquéreurs du marché classique (24%).

L'étude met en exergue également le retour des acquéreurs résidant en France. Ainsi, après le rendez-vous manqué sur l'année 2014 (64% seulement de futurs acquéreurs résidant en France), les acheteurs français sont de nouveau porteurs de projets d'achat de biens de prestige en France (74%, soit un niveau similaire à celui de 2013, date de la première étude Lux-Residence.com).

A noter que 38% des acquéreurs interrogés affirment avoir acquis un bien immobilier de prestige en France ou à l'étranger au cours des 2 dernières années, soit une progression de 18 points par rapport à l'année dernière.

PROFIL DE L'ACHETEUR DE BIEN IMMOBILIER DE PRESTIGE

74% ↑
résident en France

78% ↑
ont plus de 50 ans

77% ↑
ont plus de 2 biens en portefeuille

43% ↑
ont un revenu net annuel supérieur ou égal à 200 000 €

38% ↑
ont acquis un bien de prestige au cours des 2 dernières années

66% ↑
sont des actifs



LUX
RESIDENCE.COM

Base: 141 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

PERCEPTION : UN RETOUR EN FORCE DE LA CONFIANCE CHEZ LES CANDIDATS À L'ACQUISITION DANS L'IMMOBILIER DE LUXE EN FRANCE

Un engouement nettement plus marqué qu'il y a deux ans par rapport aux conditions du marché.

73% des acheteurs premium partagent le sentiment que c'est le bon moment pour acheter un bien immobilier de prestige en France. Ils sont 9 sur 10 à exprimer leur confiance quant à la concrétisation de leur projet d'achat dans les 12 prochains mois (soit une progression de 5 points par rapport à N-1). « L'étude Lux-Residence.com confirme un véritable retour de la confiance de la part des acquéreurs de l'immobilier de luxe en 2015. Cette tendance se traduit par de forts volumes de ventes depuis le début de l'année » déclare Laurent Demeure, président et CEO de Coldwell Banker France et Monaco.

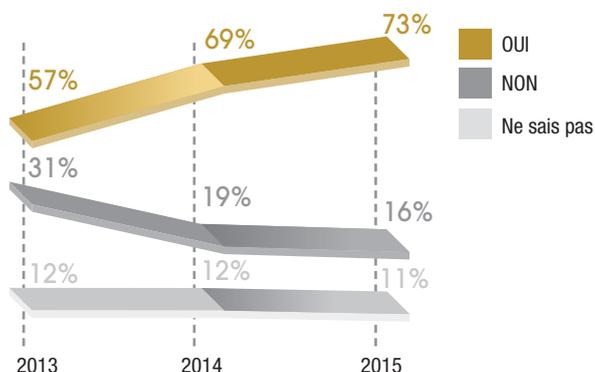
Cet état d'esprit est entre autres le fruit d'une stabilisation de leur situation financière personnelle (61%) d'une part et d'une vision stationnaire du contexte économique français dans les 6 prochains mois (53%) d'autre part. 1 acquéreur sur 2 pressent une stabilité des prix à court terme et 43% parient sur une nouvelle baisse des prix dans les mois à venir (-20% par rapport à N-1)

Des acquéreurs opportunistes en quête de bonnes affaires.

Côté budget, une tendance baissière (+4 points pour les projets n'excédant pas 1,5 million d'euros) évoque une anticipation de la chute des prix et la quête de réelles opportunités. Et pour ce faire, les acheteurs dans l'immobilier de prestige ne sont pas nécessairement réfractaires aux biens avec travaux.

ETAT DU MARCHÉ

Selon vous, est-ce le bon moment pour acheter un bien immobilier de prestige en France ?



LUX
RESIDENCE.COM

Base: 141 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

Bien au contraire, 72% ne sont pas opposés à l'idée de personnaliser le bien si le prix est intéressant. Cette approche contraste avec celle des acquéreurs du marché classique, plus réticents (seuls 46% des futurs acquéreurs interrogés en octobre 2014 étaient prêts à se lancer dans d'importants travaux si l'offre était intéressante).

Parmi les critères essentiels pour leur projet, la vue se renforce comme un élément incontournable devant le besoin d'un environnement privilégié ou encore la qualité du bâti, également cités au podium des critères de choix du bien. A noter que la quête du coup de coeur passe désormais en priorité devant le prix de vente qui dégringole de la 4ème à la 6ème place par rapport à avril 2014.

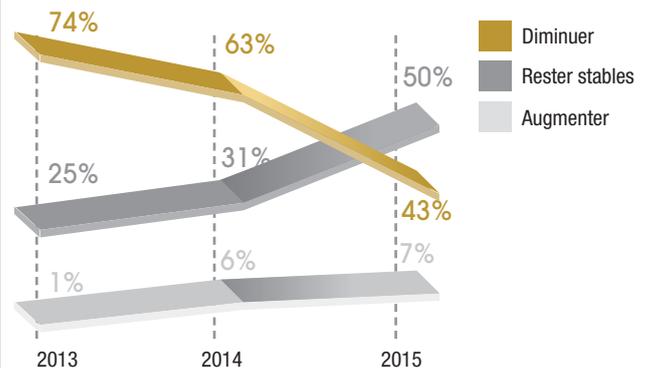
Négociation de l'offre d'achat immobilier : des acquéreurs haut de gamme plus contestataires que sur le segment classique.

Dans un autre registre, pour ce qui est de l'approche en matière de négociation de l'offre d'achat, l'acheteur premium semble de prime abord adopter une attitude similaire à celle du candidat à l'accession sur le segment classique. Ainsi, un acquéreur haut de gamme sur deux négocierait systématiquement quel que soit le prix de vente alors que 42% réservent la négociation aux situations où le prix leur paraît surévalué. Mais c'est sur la notion de prix surélevé que les deux profils s'opposent. En effet, les acquéreurs haut de gamme contestent davantage les prix que ceux du marché traditionnel. Aussi, sur le segment du luxe, 72% des acquéreurs ont le sentiment que le prix des biens immobiliers haut de gamme en France ne sont pas réalistes (57% pas vraiment réalistes et 15% pas du tout). « D'une manière générale les acquéreurs premium connaissent les cycles de vente et anticipent mieux les tendances concernant l'évolution des prix. Actuellement ils semblent profiter d'un environnement favorable avec des prix contenus, des taux attractifs et pour ce qui est de l'investissement locatif, des loyers dont les montants n'ont pas été plafonnés. Sans oublier que pour les acheteurs étrangers, le taux de change ouvre une fenêtre avec de belles opportunités sur l'hexagone. » souligne Séverine Amate, Responsable Communication et porte-parole de l'étude Lux-Residence.com.

Pour Laurent Demeure, président et CEO de Coldwell Banker France et Monaco, « en 2015, après un ajustement sur les prix, on constate un rééquilibrage du marché qui atteint son point de rebond avant d'enclencher un nouveau cycle de croissance prévu pour 2017 ».

EVOLUTION DES PRIX

Selon vous, dans les 6 prochains mois, les prix des biens immobiliers de prestige en France vont :

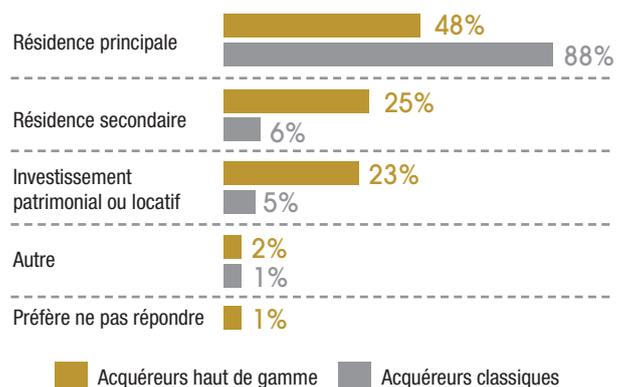


LUX
RESIDENCE.COM

Base: 141 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

TYPE DE PROJET

En quoi consiste votre projet immobilier ? :



LUX
RESIDENCE.COM

Base: 141 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

L'amorce d'une reprise de l'investissement locatif dans le segment de l'immobilier haut de gamme.

Même si les projets d'achat portent essentiellement sur la recherche d'une résidence principale (48%), la part de l'investissement locatif affiche un bond de 10 points (23% en 2015) d'après la nouvelle vague de l'étude. Pour ce qui est de la typologie de biens recherché, les propriétés/villas progressent de 10 points (55% en 2015) au détriment des appartements (-7 points, soit 20%). Une donnée qui peut s'expliquer notamment par les périmètres de recherche, puisque 72% des futurs acquéreurs s'orientent sur des produits situés hors zone urbaine (45% mer, 23% campagne, 4% montagne) alors que seuls 26% s'intéressent au milieu urbain. Ce phénomène colle au profil mature. En effet, à plus de 50 ans, les futurs acquéreurs cherchent à anticiper leur retraite.

LEUR PROJET D'ACQUISITION SUR LE MARCHÉ DU LUXE

90% sont confiants dans l'aboutissement de leur projet d'ici 1 an

90% négocient les prix
72% pensent que les prix ne sont pas réalistes

Le prix, en tant que critère, passe de la 4^e à la 6^e place derrière le coup de cœur



48% cherchent une résidence principale versus 57% il y a 1 an

L'investissement locatif et patrimonial passe de 13% à 23% en 1 an

Les intentions d'achat sur la Côte d'Azur passent de 35% à 42% en 1 an

LUX
RESIDENCE.COM

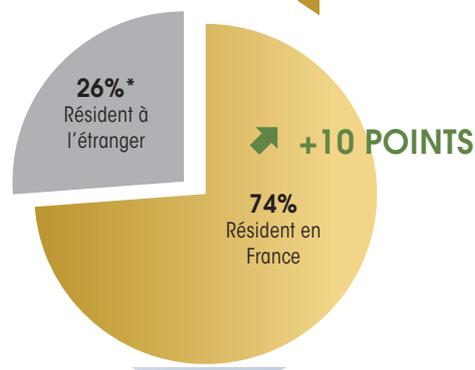
Base: 141 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

REGARDS SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL

L'Espagne, le Portugal et la France au podium des pays les plus attractifs dans le segment de l'immobilier haut de gamme.

Avec sa politique fiscale avantageuse, le Portugal marque des points auprès des futurs acquéreurs de biens immobiliers de luxe, et arrive juste après l'Espagne dans le classement des états les plus attractifs. La France, quant à elle, est repassée de la 4^{ème} à la 3^{ème} position au détriment des Etats-Unis. Pour ce qui est des villes étrangères suscitant le plus d'engouement, la capitale portugaise s'affiche en tête de classement suivie des incontournables Londres, Barcelone et New York.

QUELLE EST LA LOCALITÉ DE VOTRE RÉSIDENCE PRINCIPALE ?



* dont: Belgique (24%), Suisse (9%), Etat-Unis (6%), Maroc (6%) et Algérie (6%)

LUX
RESIDENCE.COM

Base: 126 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans (11% d'abstention sur les 141 inter.)

POUR EN SAVOIR PLUS :

À propos de Lux-Residence.com :

Portail d'annonces immobilières haut de gamme, Lux-Residence.com est une marque éditée par la filiale Concept Multimédia du groupe Spir Communication. Partenaire incontournable dans le segment du luxe avec plus de 37 000 biens en ligne, le portail communique exclusivement sur des biens rares de par leur architecture particulière, leur renommée, leur histoire ou encore leur emplacement exceptionnel.

En 2015, le portail affiche une progression de plus de 12% sur le nombre de visites en un an.

Echantillon & méthodologie :

L'enquête a été réalisée sur un échantillon exclusif de 141 personnes interrogées du 18 au 21 mai 2015, qui cherchent à acheter un bien immobilier de prestige en France d'ici à 2 ans.

Contact presse :
Séverine Amate - Logic-immobilier.com / Lux-Residence.com
Portable : 06 08 03 63 13 - eMail : samate@spir.fr