



Immobilier de prestige : les acheteurs résidant en France de retour (Lux-Residence.com)



© Barnes

D'après la dernière 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 € (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 différenciation 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.

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, précise **Laurent Demeure**, président et CEO de **Coldwell Banker France et Monaco**. Cette tendance se traduit par de forts volumes de ventes depuis le début de l'année ». 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).



Côté budget, une tendance baissière (+4 points pour les projets n'excédant pas 1,5 M€) 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.

Au contraire, 72 % ne sont pas opposés à l'idée de personnaliser le bien si le prix est intéressant. 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 cœur passe désormais en priorité devant le prix de vente qui dégringole de la 4e à la 6e place par rapport à avril 2014.

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, souligne Séverine Amate, responsable communication et porte-parole de l'étude Lux-Residence.com. 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 ».

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.