

www.proprietesdefrance.com  
Pays : France  
Dynamisme : 5



Page 1/3

[Visualiser l'article](#)

## Immobilier de luxe : en dépit de quelques nuages, la Normandie séduit toujours

Visuel indisponible

Manoir de 1850 situé aux portes de Deauville, avec un accès direct à la plage. Prix non communiqué. © Pierre Flore

2015 aura été placée sous le signe d'une reprise au sein de la région normande. Grâce à une importante baisse des prix et une offre plus large dans l'arrière-pays, le retour des acquéreurs s'est fait progressivement. Cependant, cette amélioration est à nuancer selon les acteurs du secteur.

La Normandie continue d'attirer. C'est que confirment les professionnels de l'immobilier de luxe. Parmi lesquels, Barnes, Emile Garcin, Patrice Besse, Mercure et Pierre Flore.

Une reprise caractérisée par la combinaison d'une abondante offre de biens et d'une baisse généralisée des prix. La proximité avec Paris reste l'un des arguments majeurs de vente pour les acquéreurs. Ils voient dans la Normandie un « refuge de campagne » à moins de deux heures de la capitale.

Le volume des ventes a ainsi augmenté pour Emile Garcin Deauville. L'agence a enregistré plus d'une trentaine de transactions depuis le début de l'année, un volume bien plus important qu'en 2014. De son côté, Pierre Flore, agence spécialisée dans l'immobilier de luxe à Deauville, a réalisé deux fois plus de ventes que l'an dernier. Cette bonne santé s'est aussi confirmée chez Patrice Besse.

Une embellie à relativiser selon les acteurs. Pour Barnes Deauville, il a fallu attendre le deuxième trimestre pour voir un retour des acquéreurs. « Sur des offres assez basses et avec des négociations ardues », précise Charlotte Alarent, qui travaille pour le groupe. Mercure Normandie a, quant à elle, accusé un déclin des demandes, même si depuis la rentrée 2015, le réseau a constaté un ralentissement de la baisse.



Ensemble architectural composé d'un château de 1000 m<sup>2</sup>, avec 18 chambres, ayant conservé leurs éléments décoratifs, d'une orangerie, d'une serre et de bâtiments divers. Prix non communiqué. © Pierre Flore

Des prix redevenus raisonnables

« Le marché Normand a ceci de particulier qu'il était arrivé à des prix très élevés et que les propriétaires ont mis beaucoup de temps à accepter une déclin de prix », explique-t-on à Patrice Besse. « Le budget moyen de nos acquéreurs a diminué, rendant encore plus difficile la vente des biens importants. »

www.proprietesdefrance.com  
 Pays : France  
 Dynamisme : 5



[Visualiser l'article](#)

Des biens dont il a fallu baisser la valeur, entre 5 et 40%, selon leurs caractéristiques. Les acteurs du secteur ont dû respecter une règle, celle de ne pas surestimer les propriétés qu'ils mettaient en vente. Ce que confirme Cyril Maupas, directeur d'Emile Garcin Deauville. « Nos biens sont en totale adéquation avec le marché. A partir du moment où nos prix sont conformes avec les éléments du marché, la clientèle se décide assez rapidement. »

Ce retour de la demande ne touche pas encore les biens d'exception. « Les grandes propriétés, souvent très chères, ne se vendent pas aussi facilement. Quand cela dépasse le million d'euro, la demeure doit posséder de très belles prestations », révèle Gérard Saint-Albain, directeur de l'agence Pierre Flore. Le budget moyen des acheteurs a baissé entre 100.000 et 250.000 euros. Dans le haut-de-gamme, les transactions commencent souvent à 300.000 euros et dépassent très rarement 900.000 euros.

#### Un arrière-pays privilégié

« Les biens situés dans l'arrière-pays ont accusé un déclin plus important que sur le littoral. Ils ont retrouvé une valeur objective. Ce qui a permis à certains clients d'être candidats à l'acquisition », indique Cyril Maupas.

Les clients préfèrent ainsi revenir vers des secteurs avec une vraie tranquillité, parfois loin du littoral. Comme le précise Marie-Laure Abellard, représentante de cette partie de la région chez Mercure Normandie : « Nous vendons plus de biens à l'intérieur du pays parce que beaucoup de nos propriétés au bord du littoral se situent dans des zones rouges, c'est-à-dire des endroits où les falaises bougent. Si votre maison est un jour détruite, il n'est pas possible de la reconstruire. »



Authentique maison normande de 350 m<sup>2</sup> habitables, avec une décoration intérieure haut-de-gamme, et un espace extérieure de 2000 m<sup>2</sup>. Mise à prix pour 1.310.000 euros, négociée à -15%. © [Barnes](#)

Les demandes se concentrent essentiellement sur des biens de grande qualité situés en campagne. Mais, avec malgré tout des garanties. La principale : être proche des voies de communication. Les requêtes se concentrent ainsi sur trois axes : l'axe Pont l'Évêque - Dozulé (A13), Pont l'Évêque – Lisieux et la Côte Fleurie (Deauville, Trouville). « Les acheteurs veulent éviter de se déplacer en voiture », précise Gérard Saint-Albain. « Ils souhaitent être proches des autoroutes, mais aussi des gares ferroviaires. »

Même si l'arrière-pays est de plus en plus convoité, le littoral garde une place de choix dans le marché de l'immobilier de prestige en Normandie. Comme l'explique le directeur de Pierre Flore. « Deauville, par exemple, reste un marché très demandé parce qu'elle a la même configuration que Paris. Sa voisine,

www.proprietesdefrance.com  
Pays : France  
Dynamisme : 5



[Visualiser l'article](#)

Trouville et Blonville-sur-Mer sont aussi très réputées pour leurs maisons sur la plage. Elles sont souvent en très bon état, avec un accès direct à plage. »

Une clientèle majoritairement française

Les Français restent majoritaires sur le marché normand. « La clientèle est essentiellement parisienne. La Normandie jouit en effet de sa proximité avec la capitale. Ce qui en fait un marché à part », signale Cyril Maupas.

« La Normandie est un marché de résidences secondaires. En cela, il est différent du marché parisien, où les clients sont pressés par le temps parce qu'ils doivent s'installer rapidement », explique Marie-Laure Abellard qui travaille sur la Basse-Normandie.

Des acquéreurs qui s'installent souvent en terre normande pour y vivre plus tard à long terme. « Beaucoup de nos clients qui approchent de la retraite veulent faire de la Normandie leur résidence principale à moyen terme », précise Jean de Saincay, agent immobilier de Mercure Normandie dans l'Eure et la Seine-Maritime. Les futurs acquéreurs veulent profiter d'une future retraite sous le ciel normand ou réaliser un futur projet professionnel. Entre projets de chambres d'hôtes et possibilités de télé-travail, la Normandie reste, malgré la crise, une région très dynamique.



Villa balnéaire, située à quelques minutes de la plage de Trouville, avec six grandes chambres. Elle offre une vue mer. Mise à prix pour 790.000 euros, Vendue avec une baisse de 27%. © Barnes

La clientèle française est ainsi prépondérante sur les biens jusqu'à un million d'euros. Au-delà, elle laisse la place aux étrangers. Même si elle est moins perceptible ces dernières années, la clientèle anglo-saxonne reste présente, notamment à Deauville, qui continue à séduire les Américains et les Anglais.

2016, sur une lancée positive ? Cette prédiction est à marquer avec prudence. La reprise reste encore fragile dans un contexte économique troublé.