



www.pap.fr

Famille du média : Médias spécialisés grand public

Audience: 2106311

Sujet du média : Maison-Décoration

27 Janvier 2022

Journalistes : Jérôme

Augereau

Nombre de mots: 3826

p. 1/2

Visualiser l'article

Immobilier de luxe : la campagne a la cote

Les belles propriétés, situées dans les communes rurales, sont de plus en plus recherchées au détriment des biens de standing implantés dans les centres urbains. Un rééquilibrage qui résulte, entre autres, de la hausse du prix de l'immobilier sur la façade atlantique et de l'essor du télétravail.



© Mercure

L'<u>immobilier</u> de luxe n'en finit pas de profiter de la crise sanitaire! Alors que les belles maisons du bassin d'Arcachon ou celles de Deauville voient leur prix augmenter depuis un an, les biens de caractère, situés dans les secteurs péri-urbains et ruraux sont, eux aussi, de plus en plus prisés au détriment des logements des centres urbains. Un rééquilibrage du marché constaté en 2020 qui s'est confirmé en 2021, comme l'a rappelé, lors d'une conférence de presse, Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe immobilier Mercure, spécialisé dans la vente des belles propriétés et des châteaux.

Belles demeures cotées . Les ventes de maisons ont ainsi bondi de 27 % chez cet acteur du luxe dans les secteurs péri-urbains. Le marché des belles demeures a été, lui aussi, particulièrement dynamique avec un bond de 22 % des transactions en 2021. Ces habitations à l'architecture de la Renaissance et autres gentilhommières offrant en moyenne 500 m² avec un beau parc ont séduit de nombreux acquéreurs qui ont délaissé les châteaux dont les ventes ont chuté de 20 % ! « Cette clientèle urbaine ne recherche pas le côté historique du château, mais une demeure plus confortable, avec une architecture plus simple, plus moderne », détaille le patron de Mercure. Des biens qui se sont négociés entre 600 000 et 850 000 €.

Les communes rurales attirent. Autre phénomène marquant : l'attrait d'acquéreurs pour les communes rurales du centre de la France. Les prix de l'immobilier en forte hausse près des métropoles de l'arc atlantique comme Nantes, Bordeaux ont incité les ménages à s'intéresser à ces secteurs jusqu'à présent peu prospectés, mais beaucoup plus abordables. Une destination d'autant plus facile à choisir que le développement du télétravail a changé la donne. Parisiens et habitants des grandes métropoles sont désormais prêts à effectuer plusieurs fois par semaine des trajets plus longs pour rejoindre leur lieu de travail







www.pap.fr

Immobilier de luxe : la campagne a la cote

Famille du média : **Médias spécialisés grand public**

Audience: 2106311

Sujet du média : Maison-Décoration

27 Janvier 2022

Journalistes : Jérôme

Augereau

Nombre de mots: 3826

p. 2/2

Visualiser l'article

afin de profiter le reste de la semaine d'un cadre de vie plus agréable et d'un logement spacieux. « Selon l'association des DRH, 30 % des salariés télétravailleront deux à trois jours par semaine en 2025 », rappelle Olivier de Chabot.

Habitations plus grandes. Les acquisitions immobilières réalisées dans ces secteurs ruraux ont fortement évolué en peu de temps. Après le premier confinement, les ménages ont privilégié des habitations de 150 à 200 m² avec un terrain de 5 000 m² pour un budget compris entre 600 000 et 650 000 €. Après le deuxième confinement, l'état d'esprit des acquéreurs n'était plus le même. « Ils imaginaient un projet de vie », rappelle Olivier de Chabot-Tramecourt. « La taille des propriétés était plus grande. » Les biens achetés ? 400 à 500 m² avec un foncier de 10 à 15 ha qui se sont vendus en moyenne entre 850 000 et 1 millions d'euros.

Offre à surveiller. Si les cieux de l'immobilier de luxe sont pour le moment plutôt dégagés avec des taux de crédit bas, une économie dynamique, la météo pourrait être changeante! La hausse du prix des biens et surtout la pénurie pourraient bien gripper les transactions. « Le marché est dynamique, car les acquéreurs ont le choix. Si ce n'est plus le cas, ils passeront à un autre choix que l'immobilier », prévient Olivier de Chabot-Tramecourt. La balle est donc dans le camp des vendeurs...

