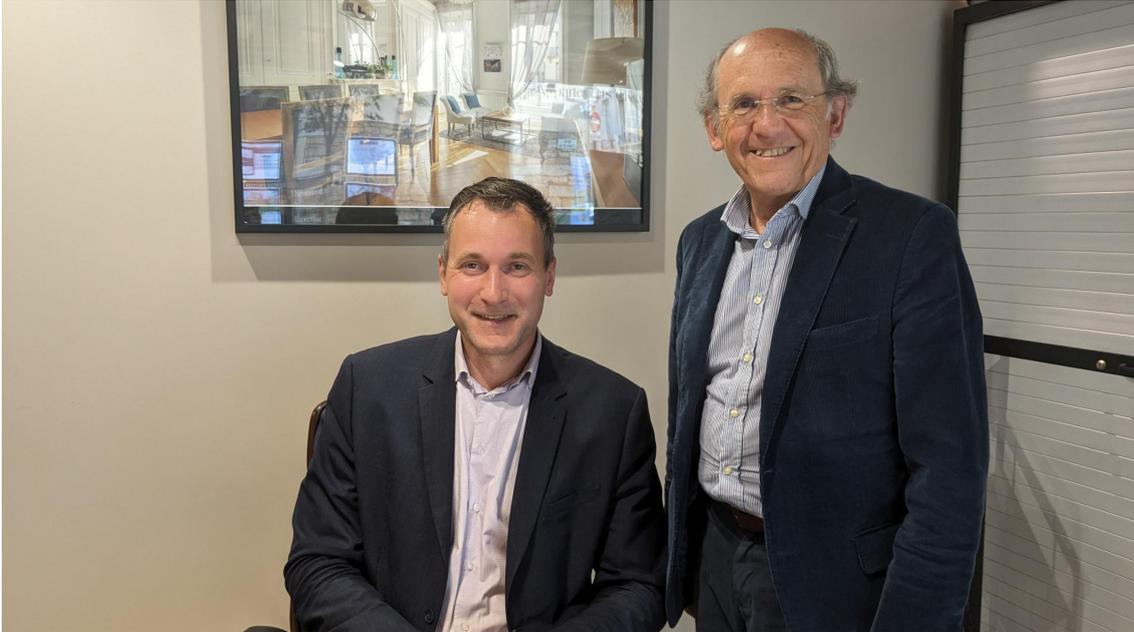


Mercure Rhône-Alpes, expert de l'immobilier haut de gamme depuis 30 ans

En faisant un saut de puce du 32 au 30 rue Auguste Comte dans le 2e arrondissement de Lyon, l'agence Mercure Rhône-Alpes, dirigée par Nicolas Devic, a gagné en visibilité grâce à une vitrine de 15 mètres.



© Séverine Renard - Nicolas Devic, directeur de Mercure Lyon Rhône-Alpes Forbes Global Properties, et Philippe Mazet, fondateur de l'agence.

Les **annonces immobilières** pour de beaux appartements lyonnais ou un château dans la campagne drômoise ne manquent pas d'attirer les regards des nombreux touristes, qui déambulent dans le secteur des antiquaires et des décorateurs.

"Après une excellente année 2022, nous avons pris la décision d'occuper un local plus spacieux. Malgré la conjoncture, nous avons maintenu notre projet et pris le contre-pied de la morosité du marché", explique **Nicolas Devic**, directeur de **Mercure Lyon Rhône-Alpes Forbes Global Properties**.

Arrivé en 2007 au sein du groupe comme négociateur salarié, Nicolas Devic a ensuite formé un duo complémentaire avec Philippe Mazet, qui avait fondé l'agence en 1993, avant de devenir gérant unique en 2014.

Avec une équipe de 14 personnes dont huit agents commerciaux, l'agence réalise environ **1 million d'euros de chiffre d'affaires** sur les huit départements de Rhône-Alpes, avec une bonne couverture de la métropole lyonnaise, du Beaujolais, de la Loire, de la Drôme et de l'Ardèche.

Mercure Rhône-Alpes : 70 mandats de vente en portefeuille

"Nous avons un vrai potentiel à travailler sur l'axe Annecy-Genève", partage Nicolas Devic qui espère bien recruter le bon profil pour développer ce secteur. Savoir poser la juste expertise, amener vendeurs et acheteurs à trouver un terrain d'entente et faire preuve de discrétion sont encore plus essentiels sur un marché chahuté.

"Les prix ont baissé d'environ 12 % et le stock de biens a augmenté. Nous avons basculé sur un marché d'acquéreurs, mais les vendeurs refusent souvent les offres négociées et disent vouloir attendre que le marché remonte. Il y a une forme de déni de la nouvelle donne qui incite à la pédagogie auprès des vendeurs qui doivent être pragmatiques. La situation est en train de s'équilibrer avec une petite détente sur les taux et des vendeurs plus enclins à ajuster les prix", analyse le directeur.

L'agence dédiée à l'**immobilier haut de gamme**, qui prélève une commission de 4 % à 6 % du prix de vente, oriente sa prospection sur **des biens à partir de 800 000 euros**. Elle dispose aujourd'hui de 70 mandats de vente pour des châteaux comme de beaux appartements.

Une visibilité à l'international grâce au partenariat avec Forbes Global Properties

Près de Roanne, un **château Renaissance** de 1 300 m² avec 14 hectares de terrain au prix de 1,5 million d'euros est sous compromis. L'agence commercialise également sur le quai Tilssit dans le 2^e arrondissement de Lyon un appartement de 150 m² affiché 880 000 euros.

Depuis un peu plus de trois ans, le groupe Mercure a signé un partenariat avec la marque Forbes Global Properties pour présenter sur leur plateforme les propriétés les plus prestigieuses. "Ce partenariat apporte un regain de notoriété et une visibilité à l'international. Notre agence propose en moyenne cinq biens par an sur le portail FGP", souligne Philippe Mazet.

En Haute-Savoie, un **château du XV^e siècle**, classé monument historique, offrant 1 200 m² dans un parc de 10 hectares et proposé 10,4 millions d'euros, aurait toute sa place dans cette sélection.