

## **Immobilier de prestige et de caractère Bilan premier semestre 2021 et perspectives pour les 6 mois à venir**

**Spécialiste de l'immobilier de prestige et de caractère, le Groupe Mercure dresse un bilan très positif des six derniers mois et des perspectives très prometteuses pour la fin de l'année.**

### **Le premier semestre 2021 a confirmé le rééquilibrage vers le rural ...**

La crise sanitaire le développement du télétravail et la quête d'authenticité ont renforcé la demande pour le rural et les petites agglomérations. À Bordeaux les prix élevés et la raréfaction des biens en centre-ville poussent les acheteurs vers la périphérie tandis qu'à Nantes la demande de m<sup>2</sup> supplémentaires et d'espaces extérieurs accroît la tension du marché sur les zones périurbaines (jusqu'à 30mn en voiture de Nantes). Même tendance à Lyon où de plus en plus de trentenaires quittent leur appartement ou maison de centre-ville pour de plus grandes surfaces à proximité des cœurs de petites villes.

### **... Et l'engouement pour l'achat de résidence secondaire pour un usage hybride**

La Emergeant à l'issue du premier confinement il y a tout juste un an, cet attrait pour les résidences secondaires afin de s'y établir à mi-temps s'est consolidé au premier semestre et dans bon nombre de territoires où le Groupe Mercure est implanté : Normandie, Bretagne, Aquitaine, Limousin, Rhône-Alpes, Bourgogne, Occitanie, Pays de Loire. En Picardie ce type d'acquisition constitue ainsi près de 50% des demandes.

Facilitée par le développement du télétravail, cette nouvelle manière d'investir le secondaire concerne autant des pré-retraités qui anticipent leur installation définitive que des quadras mais reste néanmoins conditionnée à la localisation (moins de 2h du lieu de travail) et à l'accès aux services (commerces, moyens de transport etc.).

### **Le marché des châteaux connaît lui aussi un regain d'intérêt**

Au-delà des changements de comportements induits par le covid, cette appétence pour les châteaux montre une inflexion des valeurs tournées vers le besoin d'ancrage qui va de pair avec la consommation durable, la primauté du temps long et le retour en grâce de la marque tricolore.

Si l'engouement pour les châteaux a été particulièrement ressenti à la fin du premier confinement à l'instar d'une clientèle ultra urbaine qui cherchait une échappatoire après deux mois de réclusion, la fin de l'année 2020 a renoué avec une clientèle plus posée, porteuse de projets plus réfléchis. Depuis le début de l'année cette tendance se poursuit avec des acheteurs motivés dont le projet s'avère essentiellement familial. Compte tenu de la situation économique et des difficultés des secteurs de l'hôtellerie et de l'événementiel, le marché reste majoritairement tourné vers le résidentiel.

Signe de la bonne santé de ce marché de niche, les délais de transaction se réduisent et le rapport de force s'est même parfois inversé du côté des vendeurs.

Si le prix moyen tourne autour de 830 000 euros, les écarts sont importants entre les régions. Les châteaux situés à proximité des métropoles dans un rayon de 15km autour des grandes villes et de 100km autour de Paris voient leur cote augmenter. Ainsi autour de Paris, l'Oise, la Picardie et la Normandie ont le vent en poupe de même que l'Indre, le Cher et la Nièvre à 2h30 de la capitale.

### **Dans un contexte économique incertain, la pierre reste une valeur refuge**

La réduction des délais de vente constatée par le Groupe Mercure en Bourgogne, Picardie, Ile de France Rhône Alpes et dans le Nord Pas de Calais témoigne du dynamisme du marché. En Normandie, si le bien est au bon prix, l'achat peut parfois être finalisé en 15 jours avec une seule visite. L'agence Nantaise travaille en flux tendu depuis le début de l'année : les dernières ventes ont été réalisées entre 15 jours pour les plus longues et 24 heures pour les plus courtes.

### **Des perspectives favorables pour la fin de l'année**

Malgré les incertitudes économiques, le dynamisme du marché va se maintenir, soutenu par des taux toujours historiquement bas et l'attachement des Français à l'investissement immobilier. Si elle se poursuit, l'aspiration à un autre mode de vie loin des centre villes, plus au calme et avec plus de m<sup>2</sup> et d'extérieurs va alimenter le dynamisme du marché rural. La raréfaction des biens et l'augmentation du nombre d'acquéreurs devraient confirmer la hausse des prix sur ce marché.

**Le point marché dans son intégralité est disponible en pièce jointe.**

### **À propos du Groupe Mercure Forbes Global Properties**

Spécialiste et véritable expert, le Groupe Mercure Forbes Global Properties présente depuis plus de 80 ans, la sélection la plus complète du patrimoine immobilier français. De la maison de charme, au château, en passant par les domaines ruraux, l'immobilier urbain et contemporain, le Groupe Mercure Forbes Global Properties propose plus de 2000 biens de caractère, authentiques ou d'exception à vendre dans toute la France, dont 400 châteaux, permettant à tous les amoureux des belles pierres de restaurer et de faire perdurer un patrimoine architectural unique. Avec ses 20 implantations dans toute la France et son équipe internationale, le Groupe Mercure Forbes Global Properties répond à la demande d'une clientèle française et étrangère haut de gamme.

<http://www.groupe-mercure.fr/>



### **Contacts presse – A+ Conseils**

Clara DALLAY

06.48.45.01.53

[clara.aplusconseils@gmail.com](mailto:clara.aplusconseils@gmail.com)

Christelle ALAMICHEL

06.31.09.03.83

[christelle@aplusconseils.com](mailto:christelle@aplusconseils.com)