



BARNES

INTERNATIONAL REALTY

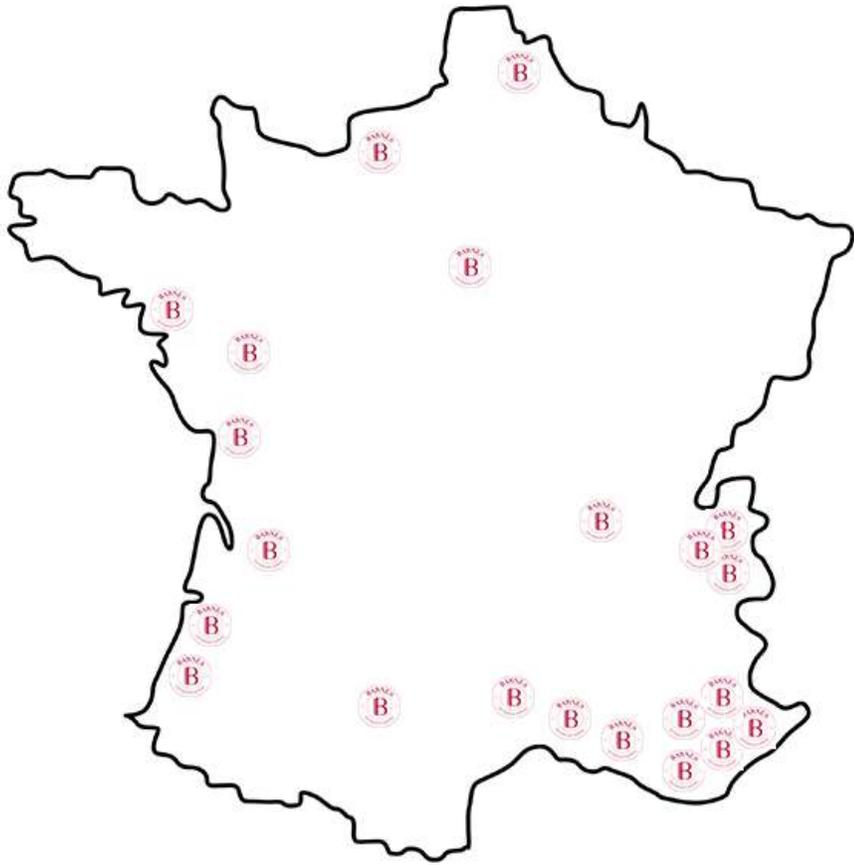
LE MARCHÉ IMMOBILIER HAUT DE GAMME DU BORD DE MER

DÉJEUNER DE PRESSE

| 29 juin 2023 |

- WE ARE CLUB -

NOS BUREAUX EN FRANCE



VILLES

PARIS (12 bureaux)
HAUTS-DE-SEINE (2 bureaux)
YVELINES (un bureau)
VAL-DE-MARNE
AIX-EN-PROVENCE
AIX-LES-BAINS
ANNECY
BORDEAUX (2 bureaux)
LILLE
LYON (4 bureaux)
MARSEILLE
MONTPELLIER
NANTES
TOULOUSE

MONTAGNES

CHAMONIX
COURCHEVEL
GENEVOIS
LA CLUSAZ
LES MENUIRES
LÉMAN
THONON-LES-BAINS
LES PORTES DU SOLEIL
MEGÈVE
MÉRIBEL
PAYS DE GEX
SAINT-GERVAIS

MER

ARCACHON
BEAULIEU-SUR-MER
BIARRITZ
CANNES
CAP-FERRET
CASSIS
CORSE (4 bureaux)
DEAUVILLE
HOSSEGOR
ILE DE RÉ (2 bureaux)
LA BAULE
LE LAVANDOU
PYLA
SAINT-JEAN-DE-LUZ
SAINTE-MAXIME
SAINT-TROPEZ
SANARY
VALBONNE
THÉOULE-SUR-MER
PORT LA GALERE



LE MARCHÉ IMMOBILIER HAUT DE GAMME DU BORD DE MER

Côte d'Azur | Marseille/Cassis | Littoral Varois | Corse | Côte Basque | Bassin d'Arcachon |
Ile de Ré | La Baule | Deauville

CÔTE D'AZUR

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- Chute assez forte de la demande en fin d'année 2022 et début d'année 2023, en particulier pour celle émanant de la clientèle française,
- La clientèle étrangère est présente, malgré une certaine retenue pendant l'épisode des grèves liées à la réforme des retraites,
- Le volume des transactions est stable sur les 6 premiers mois, en raison d'une reprise observée depuis le mois d'avril,
- Il semblerait que nous soyons revenus dans le rythme classique de la Côte d'Azur, saisonnier, avec des hivers calmes et des saisons animées.

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Les stocks étaient au plus bas fin 2022 (ce qui explique également la baisse du volume des transactions, combinée à la chute des demandes),
- Ils se reconstituent assez rapidement depuis avril. Les équipes ont rentré beaucoup de mandats sur les deux derniers mois, à des prix toujours élevés,
- Les délais de vente sont les mêmes, très variables en fonction de la nature du bien, du prix de départ et des raisons qui ont motivé la mise en vente (cela peut aller de 3 mois à 5 ans).

CÔTE D'AZUR

Evolution du prix

- Impossible de fixer un prix moyen au mètre carré sur la Côte d'Azur, même au sein d'une même ville, tant les biens et les secteurs sont différents,
- Néanmoins, notre vente moyenne en 2022 était de 3M€, montant à nouveau équivalent sur les 6 premiers mois de l'année 2023,
- Les prix n'augmentent plus mais ne baissent pas.

Qui achète ?

- Majorité d'acquéreurs étrangers alors que les deux dernières années étaient surtout portées vers la clientèle française,
- Ils viennent des pays européens limitrophes (Angleterre, Belgique, Pays-Bas, Allemagne, Luxembourg, Suisse, Italie et Scandinavie),
- Les Français sont majoritairement parisiens, alsaciens et lyonnais
- Les trois types d'acquéreurs sont :
 - Des familles à la recherche d'une résidence secondaire où passer leurs vacances d'été,
 - De grandes fortunes souhaitant diversifier et sécuriser leur patrimoine en investissant sur des secteurs stables (preuve en est actuellement),
 - Des promoteurs et marchands de biens.

CÔTE D'AZUR

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

- Bastides et mas authentiques dans l'arrière-pays,
- Villas ultra contemporaines avec vue mer ou pied dans l'eau pour les zones littorales.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- Le marché immobilier haut de gamme des résidences secondaires résiste plutôt bien au contexte actuel,
- Nous sommes confiants pour le 2^e semestre 2023, qui devrait être meilleur que le début d'année.



CANNES CALIFORNIE

- Villa de 1 300 m²
- 9 chambres
- 15 500 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Antigua et
Barbuda



SAINTE-MAXIME

- Villa de 330 m²
- 5 chambres
- Récente et moderne
- 4 250 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Allemand

MARSEILLE | CASSIS

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- Baisse importante de la demande. Les acquéreurs sont moins présents et prennent davantage de temps pour se décider. Les délais de vente s'allongent,
- Le nombre de transactions est stable.

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Au 1^{er} semestre 2023, augmentation de 25 % du nombre de biens à vendre notamment sur les mandats exclusifs,
- L'offre de logements est en hausse à Marseille, ce qui a pour conséquence de freiner la hausse des prix et de détendre le marché,
- Les délais entre la 1^{ère} visite et l'acceptation de l'offre se sont nettement allongés. Les 1^{ère} offres étant très souvent plus basses en 2023 vs 2022,
- Les marges de négociation qui étaient presque inexistantes jusqu'à mi-2022, sont souvent aujourd'hui d'environ 10 %.

MARSEILLE | CASSIS

Evolution du prix

- Le montant moyen de transaction est de 1 300 000 €,
- Les quartiers prisés comme les 7^e et 8^e arrondissements affichent des prix de vente autour de 5 000 €/m²,
- Pour les secteurs Bompard et Le Pharo, 5 100 €/m²,
- Pour les résidences privées du 7^e arrondissement, les prix se situent régulièrement autour de 10 000 €/m².

Qui achète ?

- Les Français restent les acheteurs principaux à Marseille, notamment les Parisiens,
- Concernant la clientèle étrangère, fort intérêt pour la cité phocéenne auprès des Belges et des Canadiens.

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

- Les maisons de plus de 100 m² dans le quartier du Roucas-Blanc, face à la mer, à moins de 1,5M€,
- Les maisons familiales entre 150 m² et 200 m² avec plus de 4 chambres, jardin et piscine dans le quartier de la Pointe Rouge,
- Les appartements avec vue mer dans des résidences récentes.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- Le dynamisme du marché a été impacté par la conjoncture et l'actualité,
- L'inflation et la hausse des taux d'intérêt ont eu pour conséquence de ralentir le marché.



MARSEILLE 7^e SAINT-VICTOR

- Villa de 160 m²
- 3 chambres
- Rénovée
- 1 780 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Franco-
grecque



MARSEILLE 7^e ROUCAS-BLANC

- Villa de 190 m²
- 4 chambres
- Rénovée
- 1 090 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français

LITTORAL VAROIS

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- Demande et volume de transactions en baisse.

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Nette hausse du nombre de mandats : 70 à mi-juin vs 30 en décembre 2022,
- Le délai de vente s'est légèrement rallongé.

Evolution du prix

- Les prix restent stables. (les dernières transactions réalisées en 2023 ne sont pas représentatives car ce sont des ventes avec des prix supérieurs à la moyenne, donc on ne peut pas encore faire de comparatif chiffré).

Qui achète ?

- Des Français, jeunes retraités, pour de la résidence semi-principale.

LITTORAL VAROIS

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

- Le cœur de cible : maison proche de la plage et des commodités, idéalement vue mer, entre 1 et 1,5 million,
- Les pieds dans l'eau sont également toujours très recherchés.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- Le marché risque de s'inverser, avec peut-être une baisse de prix,
- Mais cela laissera l'opportunité à certains clients de pouvoir acheter de nouveau sur certains secteurs à des prix plus raisonnables.



SIX-FOURS LES PLAGES LE BRUSC

- Villa de 166 m²
- Terrain de 1,18 hectare
- 4 chambres
- Rénovée
- 2 380 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français



SANARY LE PORT

- 266 m²
- 4 chambres
- Neuf
- 4 000 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français

CORSE

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- Le nombre de transactions a légèrement diminué vs 2022,
- Très peu de nouveaux clients, compte tenu du contexte économique,
- Cette tendance à la baisse s'est maintenue jusqu'à la fin du mois de mai 2023.

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Augmentation du stock de biens, principalement en raison de la diminution de l'activité sur le marché,
- Au niveau des délais de vente : relativement stable entre 2022 et 2023, avec une moyenne d'environ 170 jours entre la date de l'offre et la signature de l'acte authentique.

Evolution du prix

- Entre 2022 et 2023, les prix immobiliers sur l'Île de Beauté ont connu une hausse de 5 %,
- Cette tendance s'explique par :
 - L'attrait de l'île pour les investisseurs,
 - La demande croissante pour les propriétés de prestige
 - L'augmentation de la population locale.

Qui achète ?

- La majorité des clients sont francophones. Ils se répartissent entre la France, la Suisse et la Belgique.

CORSE

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

Dans l'ancien :

- une maison d'environ 160 m² à rénover, vue mer, plage à pied, sur 1 500 m² de jardin dans un domaine privé,
- Une maison récente d'environ 300 m², avec piscine, sur environ 2 000 m² de jardin,
- Un terrain d'environ 2 000 m², vue mer, plage à pied, dans un domaine privé.

Dans le neuf :

- Une maison contemporaine d'environ 150 m², avec piscine, sur environ 1 000 m² de jardin,
- Un penthouse d'environ 150 m² avec 100 m² de terrasse en centre-ville, doté d'une vue panoramique.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- Le marché immobilier français connaît actuellement un ralentissement depuis le début de l'année, avec une baisse des prix observée à travers le pays,
- Selon le site www.notaires.fr, le nombre de transactions a considérablement diminué,
- Nous espérons une légère amélioration de la tendance avec l'arrivée des beaux jours et l'afflux de touristes pendant la saison estivale.



COTI-CHIAVARI

- Villa pied dans l'eau
- Terrain d'environ 5 900 m²
- 5 chambres
- Vue panoramique sur le golfe d'Ajaccio
- 2 600 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français



AJACCIO

- Vaste penthouse d'environ 228 m²
- 3 chambres
- Vue panoramique sur la mer et proximité des plages
- Vastes terrasses
- 2 450 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Suisse

CÔTE BASQUE

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- La demande se maintient après une période 2021/2022 frénétique, aujourd'hui nous sommes revenus à une situation plus calme, même si la demande reste présente,
- Concernant le volume de transactions, nous faisons environ 80 transactions par an, pour un volume de ventes d'environ 110 millions d'euros. (en 1 an)
- La baisse s'est subitement accélérée, sur un début d'année 2023 calme.
- Il est d'usage de croire que l'année immobilière se fait au printemps. Nous ressentons une baisse de l'immobilier due à un contexte inflationniste et de hausse des taux qui impacte le marché. Vient s'ajouter également la rénovation énergétique obligatoire des logements dont le financement peut interroger.
- Les acquéreurs sont dans une phase d'attentisme. Les conditions semblent en effet réunies : les taux de crédit augmentent, les banques prêtent de moins en moins et on entre dans une période de crise économique mondiale, notamment en raison de la guerre en Ukraine et des tensions sur les marchés de l'énergie qui ont considérablement augmenté le coût des matériaux et donc de la rénovation.
- Le manque de logements, l'attractivité de la côte et la mesure compensatoire de l'agglomération (locations saisonnières) pourraient freiner cette tendance.

CÔTE BASQUE

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Le stock de biens à vendre est remonté à environ 180 biens, depuis maintenant plusieurs mois. (Nous étions descendus à environ 70 en janvier 2022, grande pénurie de biens sur notre marché local)

Evolution du prix

- Le prix moyen au m² à Biarritz est aux alentours de 9 000 € et 7 700 € pour Saint-Jean-de-Luz. Après des années d'augmentation ininterrompue, ces prix moyens se sont stabilisés en ville et commencent à baisser à la campagne proche (Arbonne , Arcangues...),
- Les acquéreurs négocient beaucoup plus actuellement, contrairement à ces deux dernières années où leurs achats se faisaient en paiement comptant et au prix du mandat.

Qui achète ?

- La majorité de nos acheteurs est originaire de Paris, Bordeaux et Toulouse. Ce sont des familles actives profitant de l'essor du télétravail et achetant une résidence « semi-principale », ainsi que des 50/60 organisant leur future retraite et achetant un bien qui sera au début une résidence secondaire, puis principale,
- Nous avons également quelques européens (anglais, allemands, belges...) et de rares américains.

CÔTE BASQUE

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

- Des maisons entièrement rénovées,
- Des biens permettant une vie tout à pied,
- Des appartements vue mer.

Pour l'ensemble, plutôt des achats sans travaux de rénovation à prévoir.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- Notre clientèle montre un certain attentisme dû entre autres à des médias annonçant sans cesse une grosse baisse de prix de l'immobilier, qui ne se produit pas ici pour l'instant. On parle plutôt de marché qui se stabilise.
- Les vendeurs s'accrochent toujours à des prix très élevés, tandis que les acheteurs espèrent pouvoir négocier...



CIBOURE QUARTIER BORDAGAIN

- Maison d'environ 300 m²
- Terrain de 1 731 m²
- A rénover
- 5 chambres
- 3 680 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français



CŒUR DE BIARRITZ

- Appartement de 175 m²
- Bien chargé d'histoire : ancien appartement de Coco CHANEL
- 3 chambres
- 2 900 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français

BASSIN D'ARCACHON

Le marché

- Une demande stable et plus exigeante avec davantage de biens proposés (+ 15 %),
- Des prix qui se stabilisent.

Les biens les plus recherchés

- Villas Première ligne, vue mer et plage à pied,
- Grands appartements première ligne avec terrasse,
- Villas contemporaines ou d'architecte avec piscine, au calme et « dans les pins »,
- Villas familiales de 5 chambres minimum avec piscine,
- Villas de pays à rénover avec terrain piscinable,
- Cabanes Ferret capiennes,
- Terrains boisés et piscinables, au calme, proche des plages;

BASSIN D'ARCACHON

La clientèle

- Résidents, semi-résidents et non-résidents, para hôtelier,
- Clientèle haut de gamme très majoritairement française, urbaine et parisienne,
- Résidents des grandes capitales européennes,
- Retour des expatriés.



CAP FERRET

- Villa vendue avec un superbe projet d'architecte proposant une villa en bois de plus 320 m²
- Parcelle boisée de 1750 m²
- 6 suites
- 4 157 500 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français



PYLA-SUR-MER

- Villa d'architecte de 231 m²
- Excellent état
- Vue panoramique sur le golf d'Arcachon
- 3 chambres
- 3 150 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français

ILE DE RÉ

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- Traditionnellement, la demande est supérieure à l'offre,
- Ces dernières années, le marché l'a confirmé avec néanmoins un ralentissement depuis le second semestre 2022 du fait du contexte économique et social qui rend les acquéreurs plus prudents et vigilants dans leur projet avec une volonté de sécuriser leurs investissements.

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Le stock de biens à vendre augmente mécaniquement du fait de l'augmentation du délai de vente qui résulte du ralentissement du marché,
- Nous étions sur un flux tendu de mandats, régulièrement vendus dans la journée ou dans un délai très court à aujourd'hui, les délais se rallongent même pour des biens au prix et bien placés.

Evolution du prix

- Après avoir fortement augmenté ces dernières années, les prix stagnent pour la plupart,
- Nous observons des baisses uniquement sur les biens présentant de gros défauts ou aussi des biens à rénover car le coût des travaux a également fortement augmenté,
- Aujourd'hui, le montant moyen des transactions varie entre 1 500 000 / 3 000 000 € soit un prix au m² entre 8 000 € et 12 000 € selon les critères et la rareté,
- Le marché des maisons sous la barre des 1.5M stagne et les ventes se font rares.

ILE DE RÉ

Qui achète ?

- La clientèle rhétaise reste essentiellement Française résidente ou expatriée,
- Concernant la clientèle étrangère, des Belges, des Britanniques et quelques clients américains.

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

- Le tronc commun des recherches est une capacité d'accueil,
- La vocation familiale génère la recherche d'une maison de 4/5 chambres en moyenne et varie ensuite selon les villages et les quartiers, le caractère ancien de la bâtisse ou la taille du terrain.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- 2023 sera une année de transition :
 - Adaptation suite à l'augmentation des taux d'emprunt et à la volonté des acquéreurs de réduire leur train de vie,
 - Vigilance sur les avis de valeur afin de ne pas augmenter le stock avec des biens trop chers et invendables.



LES PORTES-EN-RÉ

- Maison de 217 m²
- Parcelle de 2 500 m²
- Proximité de la plage de la Patache et du golf
- 4 chambres
- 2 650 000 €



SAINT-MARTIN-DE- RÉ

- Maison d'armateur située sur le port
- 6 chambres
- Vue sur le port et la mer
- Jardin et bassin de nage
- 2 900 000 €

LA BAULE

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- Depuis le début de l'année, les acquéreurs sont plus exigeants,
- Changement de leur comportement : moins actifs, effectuent moins de visites et n'hésitent pas à faire des offres d'achat inférieures aux prix de vente,
- La demande reste élevée et le 1er semestre a été excellent : le volume des transactions du bureau BARNES à La Baule a augmenté de 25 % vs le 1^{er} semestre 2022.

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Dans la Baie de La Baule, l'offre reste faible, elle n'a pas évolué depuis l'année dernière,
- Mis à part quelques biens extrêmement convoités, le délai de vente des biens s'est considérablement allongé.

Evolution du prix

- Dans une tendance nationale à la baisse, le marché immobilier baulois de biens haut de gamme fait figure d'exception. L'offre de biens étant faible, les prix restent élevés, sans orientation à la baisse.
- Le prix moyen d'une transaction se situe à 1 million d'euros depuis le début de l'année. Sur la même période, il reste stable par rapport à l'année dernière.

LA BAULE

Qui achète ?

- Principalement des chefs d'entreprise, des professions libérales vivant dans les grandes villes régionales et à Paris,
- Des Français expatriés à l'étranger.

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

- Principalement des appartements face à la mer, si possible en étage élevé, avec une terrasse,
- De belles villas de caractère pouvant accueillir toute la famille, à proximité de la plage et des commerces, sur un terrain de taille raisonnable, privilégiant l'agrément à la contrainte de l'entretien.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- L'offre est peu étendue : les biens sont rares, et quand ils sont de qualité, ils trouvent rapidement un acquéreur,
- Le contexte économique global est une réelle menace pour la transaction immobilière. Vendeurs et acquéreurs ont besoin d'un climat de confiance pour mener à bien leur projet immobilier.

Fait marquant : les acquéreurs privilégient les biens nécessitant peu de travaux. Ce changement est lié à l'augmentation du prix des matériaux, à leur pénurie, à la disponibilité des artisans et au délai de réalisation des travaux de rénovation.



PORNICHET

- Villa de caractère 1897 de 290 m²
- 8 chambres
- A 100 mètres de la plage
- Jardin arboré de 1 800 m²
- 2 392 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français



LA BAULE ESPLANADE FRANÇOIS ANDRÉ

- Appartement de 76 m² entièrement rénové
- 2 chambres
- Terrasse
- 1 075 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Britannique

DEAUVILLE

Evolution de la demande | Evolution du volume de transactions

- Les demandes sont très ciblées et les acquéreurs toujours nombreux,
- Ils se décident moins vite que pendant la période covid,
- Le volume de transactions a baissé car le stock a diminué de 50 %.

Evolution du stock de biens / délais de vente

- Le stock de biens a baissé de moitié : les clients attendent d'acheter avant de mettre en vente,
- Le délai des ventes pour certains biens les plus recherchés (face mer ou centre avec jardin) est de quelques jours. Pour les autres biens, il faut compter 2 à 3 mois.

Evolution du prix

- Deauville centre : de 7 à 10 000 € / m²,
- Les fronts de mer ou les biens d'exception : au-delà de 10 à 13 000 € /m²,
- Le montant moyen des transactions : 1,5 M€.

DEAUVILLE

Qui achète ?

- Essentiellement Français et très souvent Parisiens, attirés par la qualité de vie pour des vacances et week-end en famille ou entre amis,
- Concernant la clientèle internationale : Belge, Anglaise, Suisse et Américaine.

Quel(s) type(s) de bien(s) est(sont) recherché(s) ?

- Les appartements « tout à pied » avec espace extérieur (jardin ou terrasse, 2 à 4 chambres),
- Les villas Anglo-Normandes de 4 à 6 chambres, proche plage avec jardin,
- Le secteur de la rue des villas est le plus prisé.

Quelles sont les opportunités et menaces du marché immobilier haut de gamme pour cette 2^e partie de l'année ?

- De nombreux vendeurs demandent des offres sans condition suspensive, craignant des refus de prêt : pas toujours facile sur des transactions à plusieurs millions.



DEAUVILLE

- Villa de 150 m² située à 300 mètres de la plage
- Jardin clos de 492 m²
- 4 chambres
- A rénover
- 1 450 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français



DEAUVILLE

- Dans un parc résidentiel proche de la plage, maison normande de 110 m²
- Jardin de 740 m²
- 4 chambres
- 998 000 €

Vendeur : Français
Acquéreur : Français

CONTACTS

GALIVEL & ASSOCIÉS :

Carol GALIVEL / Gaëtan HEU

+33 (0)1 41 05 02 02

+33 (0)6 09 05 48 63

galivel@galivel.com

BARNES :

Anne-Laure CHENAIN

al.chenain@barnes-international.com