



BARNES

INTERNATIONAL REALTY

C O M M U N I Q U É D E P R E S S E

P A R I S - m a i 2 0 2 0

POURQUOI LE MARCHÉ IMMOBILIER DE PRESTIGE FRANÇAIS RÉSISTE

L'impact du COVID-19 s'est fait ressentir durant les trois premières semaines, lors desquelles le marché immobilier a littéralement été mis en « pause ». A la suite de cela, début avril, BARNES a observé un retour de la demande via l'augmentation des leads sur son site, permettant à la société d'anticiper une sortie réussie du confinement en déployant un dispositif digital inédit.

PRÉ-COVID-19 : UN MARCHÉ EUPHORIQUE

En 5 ans (entre 2015 et 2020) le volume de ventes et les prix de l'immobilier ont augmenté respectivement de 15% et 30% à Paris analyse BARNES. « *Le marché était tellement dynamique que nous envisagions même une potentielle bulle immobilière, contenue par des conditions d'accès au crédit très favorables, des taux extrêmement bas et le rallongement des durées d'emprunt* » explique Richard Tzipine, Directeur Général de BARNES. Même si depuis la fin 2019 un durcissement des conditions d'emprunt a été constaté, les taux restent bas et la clientèle haut de gamme continue d'investir.

UNE CRISE SANITAIRE QUI NE SEMBLE NI TOUCHER L'IMMOBILIER DE PRESTIGE PARISIEN ...

Malgré la crise du COVID-19, les acheteurs restent confiants dans la valeur de l'immobilier parisien. « *A l'annonce de la sortie du confinement le 11 mai, les acquéreurs et vendeurs se sont sentis rassurés et ont de nouveau sollicité BARNES pour organiser des visites physiques dès la levée du confinement. Même si des projets ont été mis en pause à cause de l'incertitude, la majorité des clients relancent leurs projets* », indique Richard Tzipine. Au 17 mars, BARNES comptait 200 promesses de vente, sur lesquelles 17% ont abouti grâce à la signature à distance. Par ailleurs, BARNES comptait également 140 offres en cours, sur lesquelles 25% ont été transformées en promesses de vente.

Certes les demandes changent, mais le parc immobilier parisien continue de satisfaire tous les types d'acquéreurs. « *Aujourd'hui, bien plus qu'une valeur refuge, l'immobilier parisien est un refuge physique* » ajoute Richard Tzipine. Les familles vont chercher des biens plus grands pour réunir et rapprocher tous les membres (enfants, parents et grands-parents) et avec un extérieur pour pouvoir respirer tout en respectant les règles du confinement. Les investisseurs, quant à eux, continuent de se manifester sur les biens de plus petites surfaces.

C O N T A C T P R E S S E

GALIVEL & ASSOCIÉS - Carol Galivel 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

BARNES
INTERNATIONAL REALTY

... NI LE LITTORAL ATLANTIQUE TOUJOURS AUSSI PRISE

Que ce soit du côté de la Baule, de l'île de Ré, du bassin d'Arcachon ou du Pays basque, le marché de l'immobilier de luxe sur le littoral atlantique ne pâtit pas non plus de la crise sanitaire. L'immobilier de prestige semble résilient à la crise et devient même une valeur refuge. Etienne de Gibon, Directeur associé chez BARNES Nantes-La Baule, anticipe des mois de mai et juin très dynamiques.

Le confinement et l'obligation de travailler depuis chez soi rajoutent de la valeur aux grandes résidences proches des littoraux. Ce télétravail nécessaire amène à repenser le domicile et les demandes de la clientèle. « *Sur tout le littoral, le télétravail est devenu une réalité et même une priorité, nos clients recherchent impérativement des biens disposant d'un espace pouvant se transformer en bureau temporaire ou définitif* » explique Thibault de Saint Vincent, Président de BARNES.

La demande pour ces biens de prestige reste supérieure à l'offre malgré la crise. Ce marché reste spécifique tant par rapport à la rareté et l'unicité des biens que par le faible nombre de transactions annuelles. Etienne de Gibon souligne que « *sur des destinations exceptionnelles, on ne s'achète pas un bien, on se l'offre* ».

EN QUELQUES SEMAINES, LA DIGITALISATION S'EST IMPOSÉE

« *Cette crise sanitaire a permis de remettre nos process en question et de les améliorer, que ce soit en interne ou plus largement dans notre façon de travailler avec les autres professionnels du secteur, comme les notaires avec les signatures à distance par exemple. Les nombreux outils digitaux créés et mis en place ces dernières années y sont pour beaucoup* », indique Richard Tzipine.

Alors que la tendance mondiale marque une baisse de 30% en avril de la recherche en ligne sur l'immobilier en général, l'intérêt pour l'immobilier de prestige ne baisse pas.

« *Avril a confirmé la reprise de l'activité avec, par rapport à mars, plus de visiteurs et de pages vues/session sur le site barnes-international.com. Tous les indicateurs qualitatifs sont au vert, avec un temps passé par visite qui a franchi les 4 minutes et un taux de rebond sous la barre des 25%, ce qui est le signe d'une audience qualitative* », souligne Thibault de Saint Vincent. Les habitués sont restés fidèles au site, dont la partie organique (c'est-à-dire toutes les connexions au site hors campagnes payantes) a affiché une progression de +10% en avril, confirmant ainsi la reprise des recherches immobilières. Les destinations ensoleillées, comme Biarritz, Lisbonne et Saint-Tropez, ont également nettement tiré leur épingle du jeu. « *Le site BARNES Côte Basque a ainsi réalisé une très belle performance avec des demandes d'information en hausse de +140% vs mars et +110% vs n-1* », déclare Philippe Thomine Desmazures, directeur associé de BARNES Côte basque.

Sur les réseaux sociaux, le compte Instagram de BARNES (@barnesluxury) a lui aussi poursuivi son développement malgré le contexte, pour avoisiner les 35 000 followers, ce qui en fait une référence incontestable de l'immobilier de prestige.

Par ailleurs, la systématisation des visites digitales a permis de faire face au confinement, dans la façon de présenter les biens. Des rendez-vous en live ont permis aux consultants de faire visiter des appartements à des acheteurs grâce à leurs téléphones et de répondre à leurs questions directement. « *Ces visites « live » ont également permis de valider des promesses d'achat, lorsque l'acquéreur avait pu visiter physiquement le bien avant le confinement* », complète Richard Tzipine.

Une nouvelle offre a également été proposée à l'ensemble des vendeurs qui mettent leurs biens sous mandat chez BARNES. Il s'agit des visites virtuelles Matterport, un outil de visite 3D, qui permet aux acheteurs de visiter un bien tout en restant chez eux. « *Notre volonté est de développer ces outils qui facilitent le parcours du client et l'aide dans le choix des biens qu'il souhaite visiter, qu'il soit à l'étranger ou qu'il n'ait pas la possibilité de se déplacer dans l'immédiat. Le virtuel ne remplacera jamais l'humain, et ce genre de visite ne permettra pas d'avoir les mêmes sensations que lors d'une visite physique, mais ces nouveaux process digitalisés faciliteront à terme le travail de nos consultants et participeront au gain de temps pour les clients, notamment en phase de présélection* », conclut Richard Tzipine.

C O N T A C T P R E S S E

GALIVEL & ASSOCIÉS - Carol Galivel 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com



Philippe Thomine Desmazures a d'ailleurs réussi à conclure une vente grâce à une première visite virtuelle. Il explique qu'« *avec des clients demeurant pour la plupart à l'étranger, les visites virtuelles de biens risquent de devenir la norme. La plupart des acheteurs, n'ayant pas le temps de faire le voyage, préféreront, du moins dans un premier temps, visiter le bien grâce à ces nouvelles technologies* ».

Une autre forme de digitalisation permet à BARNES de réaliser des mandats électroniques sécurisés, évitant aux vendeurs, d'autant plus lorsqu'ils résident à l'étranger, de devoir se déplacer.

EXEMPLES DE BIENS BARNES VENDUS GRÂCE AUX NOUVEAUX OUTILS DIGITAUX



BIARRITZ Parc d'hiver - 350 m² et sa dépendance

Cette maison construite par le célèbre architecte Godborge en 1926 a été entièrement rénovée il y a quelques années avec un soin extrême du détail et de la qualité, dans le respect absolu de ses éléments d'origine et de son authenticité, tout en lui conférant un confort absolu et un esprit contemporain. Située au calme, sur un parc paysagé et fleuri de 2 425 m², cette rare propriété comporte également une maison d'amis ou d'enfants parfaitement restaurée aussi, avec des matériaux de grande qualité.

Vendue 3 100 000 €

1ère visite sur MATTERPORT et une visite physique réelle pour confirmer l'intérêt des clients. Ces derniers s'étaient achetés l'année dernière un bel appartement vue mer.... pour réaliser que finalement le vrai luxe était d'avoir de l'espace et un jardin plutôt qu'une vue mer.

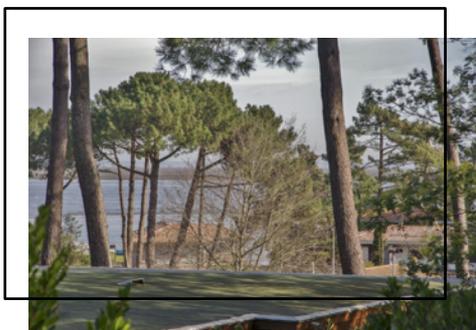
PYLA-SUR-MER

Jolie villa basco-landaise entièrement rénovée et modernisée par un architecte.
Agréable pièce de vie avec séjour/salon traversant, cuisine équipée, 4 chambres, 3 salles d'eau, terrasses, balcon avec aperçu sur la mer. Jardin de 530 m².
Villa typique du Pyla située proche de la plage dans le quartier recherché de la Corniche.

Vendue 1 280 000 €



Une visite "live" par Whatsapp pendant le confinement a permis aux acquéreurs de mûrir leur projet d'achat, qu'ils ont concrétisé dès la sortie du confinement.



CAP FERRET

Grande villa avec vue sur le Bassin d'Arcachon. Beaucoup d'espace, vaste parcelle arborée...
Villa idéale pour accueillir parents et amis pendant les vacances.

Vendue 2 160 000 €

Une visite "live" par Whatsapp pendant le confinement a permis aux acquéreurs de mûrir leur projet d'achat, qu'ils ont concrétisé dès la sortie du confinement.

C O N T A C T P R E S S E

GALIVEL & ASSOCIÉS - Carol Galivel 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

BARNES
INTERNATIONAL REALTY

LA BAULE

Cette chaumière offre une belle entrée ouverte sur une réception exposée sud, un poêle complète l'ambiance cosy de cet espace. Deux suites parentales dont une en rez-de-chaussée ainsi que deux chambres et un bureau complètent l'étage. Le confort de cette maison se caractérise également par un chauffage par le sol. Une piscine chauffée est implantée au cœur d'un jardin paysagé de 2085 m².

Vendue 695 000€



Un client français expatrié au Canada prend une direction générale dans un groupe d'aéronautique à St Nazaire et recherche une résidence principale aux alentours.

Confiné au Canada avec sa famille, le client demande à visiter en visio conférence un bien situé sur le golf Barrière de La Baule. Ces résidences à quelques encablures de La Baule dans un domaine privé et sécurisé, offrent le privilège d'un accès au golf directement de sa propriété. Charmé par le bien, le client acquéreur a fait une offre d'achat immédiatement confirmée par le vendeur étranger. La signature du bien a pu se faire grâce à un compromis de vente avec un outil de signature à distance.



SAINTE MARIE DE RÉ

Proche mer, au calme, sur une parcelle de plus de 1100 m², maison ancienne en parfait état d'entretien de 293 m² habitables comprenant au rez de chaussée une entrée avec accès à la cave, une cuisine séparée, une salle à manger, un salon avec cheminée, une bibliothèque et une buanderie, salle d'eau. A l'étage, 4 chambres avec 1 salle d'eau et 1 salle de bain. Grand balcon de pierres à l'ancienne ouvert sur jardin. Côté piscine, longère avec préau, un salon, une cuisine d'été, 2 chambres et 1 salle d'eau. Une autre annexe comprenant une 7ème chambre et 1 salle d'eau.

Vendue 2 150 000 €

Un client, qui réside entre Tours et Poitiers, après avoir fait une visite sur le site internet, a contacté le directeur d'agence BARNES. A la suite de cet échange, une visite virtuelle a permis de valider l'intérêt pour ce bien, confirmé par une visite en direct via Whatsapp. Le client a eu un réel coup de coeur et a formulé une offre en 24h et un compromis a été signé en moins de 2 semaines, grâce à la collaboration avec les notaires.

BARNES en bref...

BARNES est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée qui propose à ses clients français et internationaux une offre de service globale et personnalisée au travers de ses différents métiers : vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles (en bloc, à la découpe et au fil de l'eau), de propriétés et de châteaux, de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et la gestion locative.

Ardent défenseur de l'Art de Vivre à la française, BARNES propose également une palette de services sur-mesure, et offre, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son conseil en art, en vins fins ou dans la constitution de caves d'exception, mais aussi son expertise dans l'acquisition de chasses, de haras, de propriétés viticoles, ou encore dans la location saisonnière de villa, de yachts ou de chalets.

Présent dans les villes internationales de référence (Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, Budapest, Athènes ou encore Miami), les grandes villes françaises (Bordeaux, Lyon, Lille, Nantes, Marseille, Annecy, Aix..) ainsi que dans les plus beaux lieux de villégiatures (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, Cannes, Théoule-sur-Mer, Saint-Tropez, Sanary la Corse, Méribel, Courchevel, Megève, Chamonix, Monaco, Marrakech, Porto Cervo, l'île Maurice, St Barth, Gstaad, Verbier, Lugano,...), BARNES continue son développement national et international et déploie des bureaux à Porto Cervo et Ko Samui en Thaïlande. En 2019, le réseau BARNES et ses partenaires ont réalisé un volume de ventes de près de 5,5 milliards d'euros.

C O N T A C T P R E S S E

GALIVEL & ASSOCIÉS - Carol Galivel 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

