Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 2 juin 2022

Emile Garcin propriétés, ce qui s'est passé en 2019, 20 et 21 et ce que l'on vit maintenant



Emile Garcin propriétés ? C'est l'immobilier de luxe qui est né à Saint-Rémy-de-Provence. Dans le groupe, les biens partent de 400 000€ à plusieurs dizaines de millions d'euros. Et quand Emile Garcin ne vend pas, il loue des demeures d'exception. Pour l'occasion, Emmanuel Garcin, pur avignonnais et fils du fondateur, nous livre son analyse du marché immobilier. Ce qu'on peut en retenir ? Les biens, dont les prix sont plutôt à la hausse, s'arrachent et les stocks à vendre diminuent drastiquement. Pourtant les ventes se feront quand-même. Pourquoi ? Parce que la vie s'écoule. Les personnes âgées vendent pour gagner en confort et en aide. Les jeunes familles cherchent un nid douillet et verdoyant pour voir grandir leurs progénitures et projettent de continuer le télétravail quelques jours par semaine ce qui dispense de vivre en métropole. Alors oui, on peut rêver de province et, encore mieux de Provence, pour vivre mieux tout en restant actif. En détail ? C'est tout de suite.

Emmanuel Garcin est co-président –avec sa sœur Nathalie- du groupe Emile Garcin où il a en charge l'ensemble du Sud-est de la France.
«L'année 2019 a été pour nous une année de consolidation de la reprise démarrée en 2017. Quant à 2020 l'année aura été inattendue puisqu'à partir du 17 mars le confinement a été déclaré dirigeant vers nous de nombreux clients pressés de gagner la campagne. Le Vaucluse, le Gard, Aix-en-Provence, Avignon, les

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 2 juin 2022

ventes immobilières se sont envolées. Le marché a été très actif. Entre 2019 et 2020 nous avons réalisé une progression de 20%, entre 2020 et 2021 elle a été de 45%. Cela s'explique par une demande encore plus soutenue qu'en 2020 particulièrement pour la campagne et la Provence. 2021 a, quant à elle, marqué une période dynamique et une pénurie de biens.»

L'effet Covid

«Nous avons vécu les déplacements des habitants des grands centres urbains vers le milieu rural. La campagne a repris le poste d'honneur par rapport à la ville. La clientèle, friande de la campagne depuis 2021, est celle qui aimait passer ses vacances au bout du monde. Avec le confinement cette clientèle s'est orientée vers la campagne, autour de Paris ou en Provence. Elle a ainsi redécouvert une qualité de vie rurale à la française. Le Covid ? Il nous aura rappelé l'importance du logement, du nid protecteur et cette tendance se confirme chaque fois face aux incertitudes quelles qu'elles soient : chute des bourses mondiales, inflation, hausse des taux, guerre… La pierre reste une protection face à la menace.»

Les volumes de vente du groupe

«A l'échelle du groupe, en 2020, nous avons vendu 245 biens puis 320 en 2021 cependant la pénurie de biens intervenue fin 2020, fait que la hausse des volumes a atteint 25% tandis que notre chiffre d'affaires a augmenté de 45%. Pourquoi ? Parce que les gens ont été obligés d'augmenter leur budget afin d'accéder au bien de leur choix. Chez Emile Garcin la fourchette de vente des biens anciens et de caractère, va de 400 000€ à 20M€. Dans cette fourchette 80% de notre chiffre d'affaires se situe entre 1 et 2M€. Au fur et à mesure que la pénurie croissait, le nombre de biens sous le million d'€ disparaissait.»

Les volumes de vente de la Provence

«En 2020, 120 biens ont été vendus en Provence par Emile Garcin propriétés, en 2021 ils sont passés à 160. Ces chiffres peuvent paraître modestes, pourtant ils sont le reflet de notre activité qui ne s'inscrit pas dans la quantité mais dans la qualité, pourquoi ? Parce que nous sommes très sélectifs sur ce que nous prenons ou pas à la vente. Ce que l'on regarde ? La qualité architecturale de l'immeuble, l'appartement lui-même. Lorsque l'on est en campagne, le bien, le mas, ou le hameau avec la question prégnante de l'environnement. Les gens ne viennent pas à la campagne pour subir les inconvénients d'une ville, d'une route, de vis-à-vis et de lignes électriques.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 2 juin 2022



Un mas en Provence

Mes prévisions pour 2022 ?

«La demande reste très dynamique avec des difficultés à réapprovisionner le portefeuille de biens. D'ailleurs j'en appelle à tous les propriétaires de biens à la vente car nous avons beaucoup de demandes. Cette demande 2021 et 2022 redevient, qui plus est, internationale. Les clients américains, anglais, d'Europe du nord, très attirés par la Provence, reviennent de plus en plus fortement depuis l'automne 2021. La pénurie de biens exerce-t-elle une hausse des prix ? Oui, indéniablement, le marché a dû prendre 10% en 2020 et environ 15% en 2021. En mars 2022 nous avons déjà réalisé en compromis et actes pratiquement 50% du chiffre d'affaires de 2021.»

La bourse ou la pierre ?

«Comme dans toute période troublée : confinement en 2020 du au Covid-19 ; invasion de la Russie en Ukraine le 24 février 2022, les bourses dévissent et les produits financiers aussi. Dans ce climat anxiogène ce qui est de nature à rassurer les gens reste la pierre, valeur refuge par définition. Une partie

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 2 juin 2022

de la clientèle a alors investi ses économies, ses placements, dans un nouveau lieu. La différence ? La pierre est un investissement dont l'on peut profiter, c'est le plus convivial des placements. On achète dans l'euphorie mais aussi dans l'incertitude.»

Une anecdote

«Depuis 18 mois c'est le manque de biens qui nous freine, tout comme à la location. Une anecdote ? Lorsque toute l'Europe a été confinée en mars 2020 beaucoup sont venus dans le sud, nos 200 maisons ont été louées dans un temps record et pour le temps du confinement. Si nous en avions eu le double ou le triple, toutes seraient parties dans l'instant. Les personnes qui sont venues louer ont, par la suite, acheté des maisons dans les environs parce qu'elles ont été conquises par la qualité de vie à la campagne, en Provence.»

Décrue des prix dans les métropoles ?

«Je ne pense pas qu'il y ait une décrue des prix mais plutôt une stabilisation dans les métropoles. Les villes moyennes comme Aix-en-Provence, Avignon ont aussi bénéficié de l'effet Covid de personnes venant, justement, des métropoles et grandes métropoles comme Paris, Lyon, Bordeaux qui, après avoir vécu une forte dynamique due au TGV resteront des villes très convoitées par les habitants et la clientèle internationale.»



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 2 juin 2022

Un parc pour le calme au creux de la nature

Les banques sont-elles tatillonnes ?
«Depuis 6, 8 mois les banques durcissent leur conditions de crédit cependant les candidats à l'achat restent très motivés. Traditionnellement nos clients ne souscrivent pas de prêts et n'en font pas une clause suspensive car ils restent très motivés par leur projet immobilier. Ce qui permet d'ailleurs au marché d'être si dynamique. Le crédit a aussi pour avantage de permettre une fiscalité intéressante.»

Le Diagnostic de performance énergétique (DPE) freine-t-il les achats ?
«En tout cas les gens y sont de plus en plus sensibles même s'il est difficile d'apposer une étiquette sur un appartement ou une maison ancienne, alors les propriétaires tentent de se rapprocher des normes. L'acquéreur sait dans tous les cas que l'ancien ne peut pas, totalement, répondre aux normes. C'est accepté, acté, particulièrement lorsque l'on est sensible à des architectures typiques. Ça ne décourage pas les vendeurs qui peuvent tenter une négociation de prix, qui en ce moment, n'a que peu de chance d'aboutir parce que nous vivons une pénurie de biens.»

Un attentisme des vendeurs ?
«La prospection, le bouche à oreille prend 80% de notre temps actuellement. Il m'est arrivé de passer des années devant des maisons et d'y entrer pour dire au propriétaire : J'adore votre maison, vous ne voudriez pas la vendre ? Je le répète, l'ancien est synonyme de patrimoine familial, ce sont des biens dont le temps de détention est plus long qu'ailleurs, nous vendons des maisons de famille creuset de parfois 5 générations, qui ont respecté l'identité et la nature des demeures.»

En savoir plus
« 'Emile Garcin propriétés' est né en 1963 à Saint-Rémy-de-Provence à l'initiative de mon père, souligne Emmanuel Garcin. D'ailleurs nous fêterons les 60 ans du groupe l'an prochain avec nos clients et partenaire, Son idée de génie ? Se focaliser sur les demeures anciennes de caractère pour deux raisons : la première par amour des vieilles pierres, et pour l'émotion qu'elles lui procuraient. A cette époque, à Saint-Rémy-de-Provence, il n'y avait pas de neuf mais de vieilles maisons en pierre, les politiques d'immeubles et d'ensemble neufs aux alentours étant initiées lors de l'après-guerre dans les années 1950 et dans les années 1970 pour les rapatriés d'Algérie revenus en masse en France à partir de mars 1962. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !