Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 25 novembre 2021

Immobilier ? Où en est-on ? L' interview !



Où en est le marché immobilier ? Qui vend ? Qui achète ? Où et Combien ? Que s'est-il passé depuis 2019 et vers quoi allons-nous en 2022 ? Philippe Boulet, directeur grands comptes, membre du Comité directeur du groupe Emile Garcin et directeur Alpilles et Saint Tropez fait le point.

Quelle a été l'activité en 2019, 2020, 2021 ?
«Dès les premiers jours de confinement –à partir de mi-mars 2021-, nous recevions très peu d'appels puis s'est allé crescendo puisque nous avions continué à faire de la publicité. Nous nous disions que les gens, chez eux, continueraient à s'informer, à rêver de Provence et, pourquoi pas, souhaiteraient s'y installer pour y télétravailler. Nous avons reçu de plus en plus d'appels mais le problème était de pouvoir visiter, or les propriétaires, du fait du confinement occupaient leur maison, certains, même, ne souhaitaient plus ni louer ni vendre.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 25 novembre 2021

Ré-amorçage

«Puis lorsque l'activité a commencé à se développer, nous ne pouvions pas toujours visiter, en raison des interdictions sanitaires. Les étrangers ne pouvant plus venir en France, le marché est devenu franco-français. Dans le marché immobilier, en dessous des 2M€ 70% des acquéreurs sont français, les 30% restant étant étrangers. C'est ainsi que, durant le Covid, et pour des raisons d'impossibilité de voyager, nous avons frisé un marché immobilier 100% français.»



Les vendeurs

«Le turn-over, en Provence est très lent, un phénomène dû à la qualité de vie. Les temps de détention d'un bien varient de 15 à 25 ans. Je viens de vendre une propriété à Saint-Etienne-du-Grès détenue par la même famille depuis 150 ans. La décision a été prise par les héritiers qui ne souhaitaient pas revenir dans la région.»

L'autofinancement

«Nous venons de vendre une très belle propriété dans les Alpilles 'Le mas de la rose', où un couple avait créé et géré, durant 15 ans, plus d'une dizaine de chambres d'hôtes de luxe, avec salles de réunion et de banquet, piscine et jacuzzi, dans un bel et immense parc… C'est un jeune couple, en reconversion professionnelle, désireux de changer de vie, qui a racheté. Pourtant, au départ, ce jeune couple ne

Ecrit par Mireille Hurlin le 25 novembre 2021

pensait pas aller sur ce budget qu'il considérait comme trop élevé mais les revenus générés par le commerce étaient tellement conséquents qu'ils ont pu se lancer dans un autofinancement et aller au-delà du budget fixé au départ.»



Philippe Boulet

Le bon prix

«Je suivais cette propriété qui était à vendre depuis 3, 4 ans, chez des confrères. Je la trouvais 'hors marché', pour moi le prix affiché n'était pas le bon. Puis j'ai rencontré les propriétaires et ai discuté avec eux du prix juste. Nous avons mis le bien à la vente et celle-ci s'est faite.»

L'effet Brexit

«Je pense que ça a été vraiment une surprise pour nous mais aussi pour les Anglais ! Les gens qui habitaient autour de Londres étaient vraiment contre le Brexit et ne se sont pas rendu compte que les anglais qui vivaient aux alentours, c'est-à-dire à la campagne étaient pour. Je connais un couple

Ecrit par Mireille Hurlin le 25 novembre 2021

d'Australiens qui vit près de Londres depuis très longtemps. Ils devaient acheter vers Saint-Rémy-de-Provence. Ça se passait juste avant le Brexit. Dans le doute, ils ont différé de deux semaines leur achat. Ils m'ont appelé dès l'annonce du résultat du vote, ils étaient choqués ! Ils se sont retirés de la vente pour, 6 mois après, acheter cette même propriété. Ils y vivent désormais.»

Avant-après

«Il y a eu l'effet Brexit et après-Brexit. Depuis j'ai remarqué que la clientèle avait rajeuni. Ils ont désormais entre 30 et 40 ans et n'ont pas peur de l'avenir. Je suis actuellement en lien avec un couple de trentenaire Français qui vit à Londres et va sans doute acheter à Saint-Etienne-du-Grès.»

Les acquéreurs, une clientèle très diversifiée

«Dans les années 2 000 les Américains achetaient beaucoup dans le Sud de la France puis ça s'est tari. En cause ? La baisse du dollar, les relations franco-américaines, désormais depuis 2 ans, ils reviennent. Entre-temps nous avons eu beaucoup d'Anglais jusqu'au Brexit, puis, de nouveau, nous observons leur retour. Actuellement ? Les Anglais, les Allemands, les Belges, les Suisses, des Américains avec d'importants budgets –au-delà de 10M€, qui font partie des plus grande fortunes mondiales, entre 50 et 80 ans- s'intéressent à la région.»

La négociation ?

«Peut-on négocier actuellement ? S'il s'agit d'un bon mandat –un bien entré au bon prix- la négociation n'est pas importante. Le marché étant en tension, il y a des agents immobiliers qui entrent des biens à tout prix, ce qui est une erreur, mais nous sommes confrontés à cela. Si le marché est bon, il est nécessaire de conserver des prix cohérents car les gens n'achètent pas à n'importe quel prix.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 25 novembre 2021



D

Les banques jouent-elles le jeu ?

«Les rapports avec les banques sont complexes, elles sont frileuses et ouvrent les parapluies. Il vaut mieux présenter de très bons dossiers. Les établissements bancaires ont du mal à financer les Américains, alors ce sont des banques américaines qui le font sur le territoire Français. Ce qui pousse le marché immobilier ? L'envie d'habiter à la campagne –effet confinement-, des taux d'intérêt très bas et l'inflation qui remonte car avec elle, les taux risquent également de remonter.»

Quel regard pour l'investissement ?

«Oui, indubitablement les gens cherchent à diversifier leur portefeuille. Au lieu de tout mettre en Bourse, de se laisser aller à l'euphorie des Bitcoins, certains pensent à l'investissement locatif, même si les prix ont récemment augmenté, ceux-ci sont encore raisonnables par rapport à certaines régions : pour le prix d'un appartement à Paris vous avez une très jolie propriété ici. C'est un bien que vous pouvez habiter et avec lequel vous pouvez faire de la location saisonnière. D'ailleurs cela peut-être un outil de rentabilité

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 25 novembre 2021

qui va au-delà de payer les faux-frais du bien : entretien du jardin, gardiennage car aujourd'hui la demande de location est plus forte, surtout depuis la crise du Covid, et peut générer des revenus importants. Du coup, les investisseurs sont prêts à acheter plus et mieux.»

De la location hôtelière

«J'ai l'exemple de clients qui ont acheté à plus de 5M€ à Saint-Rémy-de-Provence. C'aurait pu être à Megève, Méribel ou Courchevel, le bien propose de très belles chambres et salles –dans l'objectif de faire du Corporate –louer à des entreprises pour de séminaires- avec un service Hassle free (sans embêtements)-, ce qui permet d'absorber une partie importante du financement du bien. A ce propos, le Groupe Emile Garcin a monté une entité de ce type pour répondre à la demande des locations saisonnières. Notre rôle ? Accueillir les locataires et répondre à leur demande en leur indiquant des professionnels certifiés par nos soins : professeur de fitness, yoga, tennis, sport, chef cuisinier à domicile…»

Les ventes de maison avec les meubles ?

«Oui cela se fait de plus en plus. C'est très américain et c'est toujours très délicat car les clients achètent avant tout le bien et ne veulent des meubles que pour un effet de transition, le temps de s'installer et d'opter pour sa propre décoration. Le prix d'achat des meubles est alors anecdotique et ne vaut que pour éviter un déménagement aux anciens propriétaires. Un ou deux ans après, la plupart du temps, ces meubles auront disparu, sauf lorsque les nouveaux acheteurs acquièrent un vrai concept 'clef en main' où maison et décoration soignée font corps, il y a désormais des professionnels de ce 'tout en un', souvent il s'agit de décoration ultra-moderne comportant des pièces de designers connus.»

Impressions sur le marché 2022 ?

«2021 est déjà une excellente année en nombre de transactions, en valeur et en chiffre d'affaires. L'année 2021 s'est révélée largement supérieure à 2020 qui elle-même l'a été à 2019 et malgré le Covid. Le bureau des Alpilles a fait +50% de volume d'affaires entre 2019 et 2020 ! Pour rappel, 2019 était déjà une excellente année. Nous avons des transactions en cours dont certaines aux montants très importants seront traitées en 2022. Le risque ? Trouver des propriétés intéressantes. Il ne faudrait pas que le marché s'emballe ce qui déboucherait sur une bulle immobilière ce qui n'est pas très sain. Cependant les gens ne sont pas fous et connaissent le prix du marché, je ne les vois pas s'emballer. Les clients ne veulent pas surpayer. Pourquoi ? Parce que dans l'inconscient collectif il y a ce risque de crise économique.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Mireille Hurlin le 25 novembre 2021



Le Mécénat

Emile Garcin spécialiste de l'immobilier de caractère depuis 1963, cultive en famille l'éthique d'un métier et le goût du patrimoine bâti comme un art de vivre. C'est pour cette raison que depuis plusieurs années Emile Garcin s'investit dans le mécénat, afin de protéger, restaurer, redonner une vie, un sens, une âme à une chapelle, à une abbaye, à un château ou à une œuvre en péril tout en soutenant de nouvelles expositions comme au Musée Angladon ou la Collection Lambert. Il souhaite, ainsi, encourager la détermination et les initiatives de jeunes couples s'investissant dans la sauvegarde du patrimoine français. Des opérations que le groupe assure reconduire d'années en années, dans un partenariat actif.

Dans le détail

Le groupe Emile Garcin intervient de façon importante en Provence, notamment auprès de l'Abbaye Saint-André à Villeneuve-lès-Avignon, pour la 3e année en partenariat avec les propriétaires MM. Viennet ; au Musée Angladon à Avignon également pour la 3e année auprès de la directrice Lauren Laz ; à la Collection Lambert à Avignon 3e année) en lien avec Pierre Vialle ; auprès de l'Abbaye Saint-Hilaire à Ménerbes, pour la 4e année en partenariat avec la propriétaire Anne Bride ; Auprès de l'association de l'Uzège – pour la 2e année avec Henri de Cazotte. Au chapitres des nouveaux mécénats au Château du Barroux, en lien avec le propriétaire Jean-Baptiste Vayson ; à l'Hôtel d'Agar à Cavaillon en partenariat avec les propriétaires de la famille Morand.