Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

Emile Garcin, le fondateur de l’empire immobilier de prestige est décédé



Vous connaissez sans doute Emile Garcin propriétés, la marque de vente et de location d’immobilier de prestige. Plus de 200 biens d’exception : propriétés hors normes, châteaux, mas sont vendus chaque année à partir de 300 000€ jusqu’à plusieurs dizaines de M€.

Au début ? « Un homme, Emile Garcin, amoureux de la Provence où il s’est établi en famille qui se met à vendre, en autodidacte, les maisons qu’il aime, celles qui ont du caractère, avec de vieilles pierres, sur un coin de table à Saint-Rémy de Provence. Les constructions neuves à l’époque -nous sommes dans les années 1960, ne se faisaient pas ou très peu, il n’y avait pas encore d’ensembles immobiliers » se rappelle Emmanuel Garcin co-président du groupe Emile Garcin propriétés avec sa sœur Nathalie, également épaulés par leur frère Antoine.

Alors qu’Emile Garcin s’est éteint vendredi 24 juin, à l’âge de 83 ans, le groupe qu’il laisse en héritage possède le carnet d’adresses des personnalités les plus fortunées de la planète, soigneusement entretenu

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

par une centaine de collaborateurs qui l'on tous connu et apprécié pour ses qualités humaines. Les obsèques auront lieu en l'église de Saint-Rémy-de-Provence vendredi 1er juillet à 11h.

Les agences

Les agences immobilières sont implantées à Paris et en province à Aix-en-Provence ; Alpilles et Avignon ; Biarritz-Cote basque ; Bordeaux ; Bretagne ; Cévennes-Languedoc ; Côte d'Azur ; Drôme et Ventoux ; Luberon ; Marseille et Littoral ; Megève ; Neuilly-sur-Seine ; Normandie ; Le Marais ; Paris Rive droite ; Paris Rive gauche ; Périgord ; Propriétés et châteaux ; Saint-Jean-de-Luz ; Saint-Tropez et Littoral ; Toulouse ; Uzès et Camargue et à l'international : en Suisse, en Belgique à Ixelles et au Maroc à Essaouira, Marrakech et Tanger.



De gauche à droite et de bas en haut : Emile Garcin le fondateur du groupe immobilier de prestige et ses enfants : Antoine, Emmanuel et Nathalie

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

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.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

«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 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 le 16 novembre 2026



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

Ecrit par le 16 novembre 2026

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 le 16 novembre 2026

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. »

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026



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.»

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,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

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 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.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026



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 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.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

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 le 16 novembre 2026



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 le 16 novembre 2026

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 le 16 novembre 2026



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.