60 | PRESTIGE À l'image de l'offre plus traditionnelle, les logements de luxe connaissent une forte attractivité depuis le début de la pandémie. Les agences spécialisées ont élargi leurs recherches pour dénicher la perle rare.

La crise du Covid a boosté le marché des biens à plus d'un million d'euros

SIMON GOURRU

DÈS L'ENTRÉE, le large portail et la maison de gardien donnent le ton. Invisible depuis la rue, cette bâtisse du Clermontois mariant brique et pierre de taille de près de 600 m², dans le pur style de la maison de maître, se niche au cœur d'un parc de plus d'un hectare. « Il y a toutes les prestations que peuvent rechercher les clients dans l'immobilier de prestige », souligne Brice Collard, conseiller immobilier sur des biens de ce type pour le réseau Propriétés privées. Parquet Versailles, cheminée en marbre, moulures… Le tout pour un prix affiché à un peu plus de 2 millions d'euros.

Avant la pandémie de Covid-19, ce manoir aurait sans doute été proposé pour la même somme. La crise sanitaire a toutefois changé la donne. « Nous n'aurions eu que très peu de demandes de renseignements et de visites », assure Brice Collard.

Comme les acheteurs plus classiques, la plupart des acquéreurs de biens de luxe sont à la recherche de calme et de verdure (illustration).

LP/JULIEN BARBARE

> **Les clients sont des cadres moyens supérieurs qui souhaitent vivre en résidence principale grâce au télétravail**
>
> JÉRÔME FERCHAUD, RESPONSABLE PICARDIE DE L'AGENCE PATRICE BESSE

À Senlis, huit pièces et 200 m² pour 1,2 million

Car, à l'image du marché immobilier classique – + 6,7 % en un an –, les biens de luxe et de prestige ont connu eux aussi une forte inflation. Une hausse de 10 à 15 % depuis deux ans qui a obligé les acheteurs à repousser leurs limites géographiques. Une rapide recherche en ligne permet de découvrir des dizaines de maisons à plus d'un million d'euros. « Maison, huit pièces, 200 m², idéalement située dans Senlis » pour 1,2 million, une « belle demeure d'environ 300 m² » avec 13 pièces près de Compiègne à 1 575 000 €, une maison de dix pièces avec piscine à Larmolaye, vendue près d'1,3 million…

Historiquement, une partie de l'Oise était déjà réputée en la matière. « C'est le croissant CCCS, Compiègne, Crépy-en-Valois, Chantilly et Senlis », détaille Guillaume Decourbe, responsable adjoint de l'agence Marc Foujols à Senlis, qui propose notamment ce type de biens. Le Covid a donc augmenté le nombre d'acheteurs mais aussi leurs exigences, incitant les agents à aller chercher des biens plus loin. « La demande reste particulièrement importante sur la ville de Chantilly ou dans le magnifique domaine du Lys à Lamorlaye où les biens à vendre sont rares, développe de son côté Arnaud Hottin, de l'agence 5e avenue à Chantilly. Mais le développement et la généralisation du télétravail ont amené les clients à s'intéresser de plus en plus aux villes environnantes. »

« Nous allons maintenant jusqu'à Clermont, Liancourt ou Saint-Just-en-Chaussée, ce qui n'était pas le cas avant. Avec le Covid, nous avons dû déplacer le curseur qui était d'être à une heure de Paris », reprend Guillaume Decourbe. Une hausse du marché qui se retrouve à l'échelon national, comme le confirme Patrice Besse, dont le groupe est spécialisé en France dans la vente d'édifices de caractère. « La crise a multiplié par deux notre activité, détaille-t-il. Selon les régions, les prix ont augmenté entre 7 % et 15 %. Ici, dans l'Oise, la proximité de Paris profite à la fois aux résidences secondaires et aux résidences principales. Le marché est donc extrêmement dynamique. »

Une clientèle essentiellement parisienne

Le gros de la clientèle reste cependant essentiellement parisien. « Devant les Anglais ou les habitants du Benelux, voire de plus loin, comme des Américains, des Saoudiens ou des ressortissants des Émirats arabe unis, analyse Jérôme Ferchaud, le responsable Picardie de l'agence Patrice Besse. Le profil sociologique s'est quant à lui élargi. Avant, il s'agissait de classes supérieures qui voulaient bénéficier de résidences secondaires pour le week-end. Maintenant, ce sont des cadres moyens supérieurs qui souhaitent vivre en résidence principale grâce au télétravail. »

Et il n'est pas facile d'approcher ces acheteurs. « Nous ne sommes pas dans des montants classiques », sourit Nicolas. Cet ancien habitant des Hauts-de-Seine a franchi le pas en 2020 en achetant un manoir dans le secteur de Senlis avec sa famille, pour près de 3 millions d'euros. « Ce n'est pas le genre de chose que l'on a envie d'étaler en public », concède l'acquéreur. Pour Brice Collard, l'immobilier reste quelque chose de l'ordre du privé. « On touche à l'intimité, en général, alors, avec les montants dans les biens de luxe, forcément, c'est décuplé. Je me suis occupé d'un hôtel particulier à plus de 10 millions d'euros à Paris, jamais le propriétaire n'acceptera d'en parler à la presse », rigole-t-il.

« Clé en main, ça part dans la journée »

Les critères ont aussi évolué. « Avant, c'était uniquement des propriétés en pleine campagne et maintenant, les petites villes prennent leur revanche, assure Jérôme Ferchaud. Car ces acquéreurs ont besoin du train pour rejoindre Paris. » Des exigences qui poussent parfois les agents à se mettre en quête du bien impossible. « Les gens veulent être au calme mais en même temps à proximité des axes des transports », sourit Brice Collard. Ce qui importe avant tout, c'est l'état du bien. « Sans travaux, clé en main, ça part dans la journée », complète-t-il.

Un changement lié, là encore, aux conséquences de la crise sanitaire. « Avant, les acheteurs étaient prêts à prendre le temps, faire des travaux, ce n'est plus le cas, appuie Guillaume Decourbe. On est davantage sur de la résidence principale bis, on y vient plus régulièrement qu'une résidence secondaire, avec le télétravail, la donne a changé. »

Pour autant, tous les biens de prestige ne trouvent pas preneur. À l'image de la Colombine. Cette splendide demeure de 1902, qui fait face au château de Pierrefonds, est en vente depuis cinq ans au prix de 934 000 €. « Il manque quelques caractéristiques, mais ce sera un achat coup de cœur », prédit Brice Collard. ■

Pierrefonds. La Colombine, splendide demeure de 1902, est l'une des rares à ne pas encore avoir trouvé preneur.

LP/STÉPHANIE FORESTIER