

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

ÉTUDE BARNES – NOVEMBRE 2020 LES NOUVEAUX MODES DE VIE IMMOBILIERS



LES NOUVEAUX MODES DE VIE IMMOBILIERS

L'année 2020 aura rebattu les cartes de l'immobilier en général et du marché de prestige en particulier. Les résidences secondaires ont retrouvé les faveurs des familles, qui y passeront plus de temps chaque année à l'avenir. À condition que les différentes générations puissent y télétravailler. Autant en France qu'à l'étranger, les mois de confinement auront ainsi mis en avant le concept de résidence semi-principale. Tels sont les principaux enseignements d'un sondage effectué par BARNES auprès de 1 850 clients en France et à l'étranger entre le 26 et le 30 novembre 2020.

I - LES GRANDS ENSEIGNEMENTS	P. 3
II - PAROLES D'EXPERTS	P. 5
III - LES RÉSULTATS DÉTAILLÉS	P. 14

I LES GRANDS ENSEIGNEMENTS

UN INTÉRÊT GRANDISSANT POUR LA RÉSIDENCE SEMI-PRINCIPALE

Les confinements ont eu de nombreux effets sur les clients, acheteurs comme vendeurs, et sur leur vision de l'immobilier. S'ils estiment être parvenus à préserver leur vie privée (75 %) et ont passé les confinements dans leur résidence principale ou secondaire (98 %), ils sont 43 % à reconsidérer l'organisation de leur vie professionnelle.

« Cette réorganisation devrait passer par un accroissement du temps passé chaque année dans leur résidence secondaire (89 %), qu'ils se verraient volontiers transformer en résidence semi-principale (72 %) », explique Thibault de Saint Vincent, Président de BARNES. « Par ailleurs, la notion de refuge pour accueillir les proches est plébiscitée chez nos clients. Ils sont très peu à envisager un nouveau confinement sans pouvoir être réunis en famille », poursuit-il. Selon les clients interrogés, la résidence secondaire doit leur permettre d'accueillir leurs enfants et petits-enfants (82 %), notamment en situation de télétravail. D'ailleurs plus d'un tiers (36 %) s'est rassemblé en famille en un même lieu durant les confinements.

S'ils sont 45 % à estimer que la crise sanitaire les conduit à repenser leur situation immobilière, ils n'envisagent pas pour autant de vendre leur résidence principale située en ville (81 %) pour s'installer à la campagne, en bord de mer ou à la montagne.



FOCUS SUR LE MARCHÉ PARISIEN

À Paris et en première couronne, le marché s'est lui aussi adapté, avec l'apparition de nouveaux critères de recherche concernant les biens autant que les quartiers demandés. « Nous avons vu un nombre inhabituel de vendeurs souhaitant quitter les arrondissements centraux pour trouver une maison dans les Hauts-de-Seine, notamment

à Neuilly ou à Boulogne, là où il y a plus d'espaces verts », confirme Marie Beauchet, directrice partner de BARNES Martyrs. « Certains acheteurs qui ne juraient que par le VIII^e arrondissement élargissent leurs recherches au XVI^e et à Neuilly », ajoute Philippe Joffre, directeur partner de BARNES Saint-Honoré. « Le quartier semble dorénavant moins important que le nombre de mètres carrés et la présence d'espaces extérieurs », précise Valérie Le Roy Maguin, directrice partner de BARNES Boulogne.

Le concept de résidence semi-principale à Paris fait son chemin : « Nous notons une hausse du nombre de clients souhaitant changer de vie, notamment ceux dans une tranche d'âge de 40-60 ans, explique Caroline Baudry, directrice partner de BARNES Le Marais. À l'image de ce couple d'une cinquantaine d'années voulant vendre leur 120 m² rue Elzevir pour acheter une maison de campagne située à une heure de Paris et un pied-à-terre d'environ 50 m², toujours dans le Marais, auquel ils restent attachés ».

Qu'en est-il du télétravail ? « Tous les acquéreurs recherchent désormais un espace pour travailler à domicile, assure Philip Picache, directeur de BARNES Val-de-Marne. En parallèle, il est frappant de constater que les appartements en rez-de-jardin ont subitement repris des couleurs, alors qu'avant la COVID ils étaient plutôt compliqués à vendre ».

Côté prix, même s'il est encore tôt pour se prononcer de manière définitive, les différents bureaux BARNES constatent une stabilité en cette fin 2020. Car, malgré un accroissement important de l'offre, la demande reste soutenue, notamment pour les biens de grande qualité.



71%

des sondés sont favorables aux visites virtuelles

78%

des sondés sont favorables aux signatures dématérialisées

UNE DIGITALISATION DU MARCHÉ APPRÉCIÉE

Alors que 71 % des sondés sont favorables aux visites virtuelles de biens à la vente ou à la location, 86 % ne sont pas prêts à prendre une décision d'achat basée uniquement sur ce type de visite. « Cette réticence est compréhensible, car la visite virtuelle ne laisse pas place aux ressentis et aux sens. Il est également impossible de savoir si des nuisances sonores ou si d'autres défauts sont notables. La digitalisation est un réel atout qui permet de gagner du temps ou de réaliser une première sélection lorsqu'il est impossible de se déplacer, mais une visite physique reste à ce jour un point de passage quasi indispensable dans l'acte d'achat », commente Thibault de Saint Vincent. Concernant la concrétisation du projet, 78 % sont favorables aux signatures dématérialisées.

II PAROLES D'EXPERTS

LA VISION DU MARCHÉ EN 2020 À TRAVERS LE MONDE

EN FRANCE

BARNES PROPRIÉTÉS & CHÂTEAUX : UNE VOLONTÉ DE CRÉER UN REFUGE FAMILIAL ET 10% DE HAUSSE DU VOLUME DE TRANSACTIONS

« Nous avons noté un net accroissement des recherches de propriétés comptant plusieurs bâtiments d'habitation, liées à une volonté de refuge familial intergénérationnel et d'espaces de bureaux. De même, nous voyons l'émergence d'un nouveau type d'utilisation en résidence principale bis, de la part de clients partageant leur temps en France et à l'étranger. Résultat, notre volume de transactions a augmenté de 10 % en 2020 »,
Bertrand Couturié, directeur associé de BARNES Propriétés & Châteaux.





DEAUVILLE : UNE ANNÉE RECORD AVEC UNE HAUSSE DE 200 % DU VOLUME DE TRANSACTIONS

« L'année 2020 est celle de tous les records. Nous avons enregistré une hausse de 200 % de notre volume de transactions. Avec des clients aux budgets bien supérieurs à ceux que nous connaissons habituellement. Le budget traditionnel des résidences secondaires en Normandie est compris en 800 000 et 1,5 million d'euros, or cette année les acheteurs disposant de 2 à 5 millions d'euros étaient nombreux. Les biens en front de mer et les maisons de campagne avec piscine, court de tennis, grand terrain et sans nuisances situé à 10 kilomètres maximum de Deauville se sont très bien vendus à partir du mois de mars », Bénédicte Belvisi, directrice associée de BARNES Deauville.

NANTES : UNE FORTE DEMANDE DES PARISIENS ET DES EXPATRIÉS

« Qu'il s'agisse de Nantes, où la demande s'est fortement accrue pour les appartements avec terrasse et les maisons familiales, ou La Baule, qui connaît une augmentation des recherches de biens avec terrain et piscine, nous notons un net accroissement des recherches à caractère familial. C'est-à-dire des maisons de vacances pour recevoir plusieurs générations ou des propriétés comptant plusieurs bâtiments pour y accueillir les amis en plus de la famille proche. Il s'agit souvent de demandes émanant de Parisiens et de Français installés à Londres », Etienne de Gibon, directeur associé de BARNES Nantes-La Baule.

CÔTE BASQUE : UNE CLIENTÈLE DE PLUS EN PLUS JEUNE

« Les acheteurs étaient cette année plus jeunes qu'à l'accoutumée, soit 35-40 ans contre 55-60 auparavant. Ils recherchaient autant des résidences principales que secondaires », Philippe Thomine-Desmazures, directeur associé de BARNES Côte basque.



CHAMONIX : DES SURFACES DE PLUS EN PLUS GRANDES ET UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN AUGMENTATION DE 275 %

« La demande a sensiblement évolué cette année, en se concentrant sur des chalets au calme pour les résidences secondaires ou proches du centre-ville pour les résidences principales. Avec une nouveauté, probablement due au confinement : les acheteurs souhaitent disposer d'un deuxième salon pour leurs enfants. Nous avons aussi reçu des demandes pour des grands chalets au-dessus de 3 millions d'euros, chose rare auparavant. Notre chiffre d'affaires a augmenté de 275 % par rapport à 2019 », Oonagh Mackenzie, directrice de BARNES Chamonix.

CANNES : CHANGEMENT RADICAL DE VIE

« Par rapport aux années précédentes, nous avons reçu plus de demandes dans le cadre d'un changement de vie, avec un déplacement de la résidence principale », Alexandra Andres, directrice de BARNES Cannes.

MARSEILLE : UNE RECHERCHE DE PLUS D'ESPACE ET D'UNE VUE MER

« Il y a eu cette année une généralisation des demandes d'extérieurs, de grandes terrasses, de rez-de-jardin, dans des biens plus éloignés des centres-villes et plus proches de la mer. Notamment pour y recevoir enfants et petits-enfants », Claude Leonetti, directrice de BARNES Marseille.



À L'ÉTRANGER

BUDAPEST : QUITTER LA VILLE POUR LA PÉRIPHÉRIE

« Dans le centre de Budapest, le nombre de ventes a chuté de près de 80 % depuis la pandémie. En revanche, l'intérêt des acheteurs pour les grands appartements avec terrasse ou balcon dans les quartiers les plus verts de la ville, à commencer par Buda, a augmenté de façon spectaculaire », Zoltan Hamza, directeur de BARNES Budapest.

GRÈCE : UNE HAUSSE DE 20 % DU VOLUME DE TRANSACTIONS

« Notre volume de transactions est en hausse de 20 % en 2020. Il est clair qu'aujourd'hui, notre clientèle recherche des maisons et des villas dans les banlieues proches du centre d'Athènes et des maisons de vacances dans les îles », Katerina Mitsotaki, directrice associée de BARNES Grèce.

PORTUGAL : UN ENGOUEMENT POUR CASCAIS ET COMPORTA

« Les maisons pour recevoir toute la famille et où confiner ensemble dans de bonnes conditions ont été plus recherchées que jamais. Cascais et Comporta sont en ce sens les endroits les plus recherchés. En centre-ville la recherche s'est axée sur les appartements avec espace extérieur et une chambre supplémentaire, transformable en bureau », Filipa Frey-Ramos, directrice associée de BARNES Portugal.



MIAMI : UNE HAUSSE DE 900 % DES DEMANDES D'ESPACES EXTÉRIEURS

« Les recherches de biens dotés d'espaces extérieurs ont augmenté de plus de 900 % par rapport à 2019 ! Miami Beach, Surfside et Edgewater sont les secteurs les plus actifs depuis 6 mois, la plupart des acheteurs venant du nord-est des États-Unis. Pour les maisons, presque tous les quartiers de Miami connaissent une flambée des prix », Adam Redolfi, directeur associé de BARNES Miami.

NEW YORK : DES CONFIGURATIONS « LIVE-AND-WORK »

« À court terme, nos clients recherchent des espaces extérieurs et surtout des volumes et des surfaces de grande taille pour créer des configurations live-and-work dans des quartiers calmes, résidentiels et verts, au détriment de l'hyper-centre », Yann Rousseau, directeur associé de BARNES New York.



III LES RÉSULTATS DÉTAILLÉS

SUR LE PARTAGE ENTRE VIE PRIVÉE ET VIE PROFESSIONNELLE



LES 2 VAGUES DE CONFINEMENT DE 2020 VOUS ONT-ELLES AMENÉ À RECONSIDÉRER À LONG TERME L'ORGANISATION DE VOTRE VIE PROFESSIONNELLE ?

57%
NON



43%
OUI

ESTIMEZ-VOUS ÊTRE PARVENU(E) À PRÉSERVER LA QUALITÉ DE VOTRE VIE PRIVÉE DANS LE CONTEXTE DU CONFINEMENT ET DES RESTRICTIONS SOCIALES ?

NON

25%



OUI
75%

SUR LE PARTAGE ENTRE RÉSIDENCE PRINCIPALE ET SECONDAIRE



AVEZ-VOUS PASSÉ LE(S) CONFINEMENT(S) :



CHEZ VOUS
(DANS VOTRE RÉSIDENCE PRINCIPALE
OU SECONDAIRE) ?

98%

DANS UN LIEU TIERS
(MAISON D'AMIS, LOCATION...)?

2%

VOTRE FAMILLE PROCHE S'EST-ELLE
RASSEMBLÉE EN UN MÊME LIEU
DURANT LE(S) CONFINEMENT(S) ?

64%
NON



36%
OUI

ENVISAGEZ-VOUS D'ACHETER UNE
RÉSIDENCE SECONDAIRE (SI VOUS
N'EN ÉTIEZ PAS DÉJÀ PROPRIÉTAIRE)
EN PRÉVISION DE POSSIBLES FUTURS
CONFINEMENTS ?

75%
NON



25%
OUI

CETTE RÉSIDENCE SECONDAIRE
DOIT-ELLE VOUS PERMETTRE
D'ACCUEILLIR VOS ENFANTS ET/OU
PETITS-ENFANTS, Y COMPRIS
EN SITUATION DE TÉLÉTRAVAIL ?

18%
NON



82%
OUI

A L'AVENIR, PENSEZ-VOUS PASSER PLUS DE TEMPS CHAQUE ANNÉE DANS VOTRE RÉSIDENCE SECONDAIRE ?



ETES-VOUS FAVORABLE AU CONCEPT DE RÉSIDENCE SEMI-PRINCIPALE (C'EST-À-DIRE UN PARTAGE DU TEMPS GLOBALEMENT ÉQUIVALENT ENTRE DEUX RÉSIDENCES) ?



LA CRISE SANITAIRE VOUS A-T-ELLE CONDUIT À REPENSER VOTRE SITUATION IMMOBILIÈRE (VENTE, ACHAT...) ?

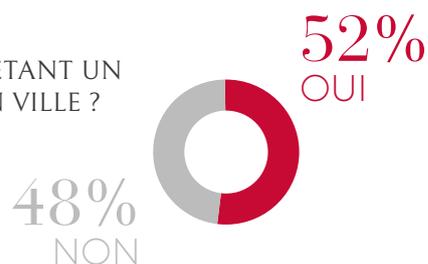


QUELS PROJETS IMMOBILIERS ?

ENVISAGEZ-VOUS DE VENDRE VOTRE RÉSIDENCE PRINCIPALE - SI CELLE-CI EST SITUÉE EN VILLE - POUR VOUS INSTALLER À LA CAMPAGNE, EN BORD DE MER, EN MONTAGNE, DANS UN VILLAGE... ?



SI OUI, EN ACHETANT UN PIED-À-TERRE EN VILLE ?



SUR LA DIGITALISATION DU MARCHÉ

ÊTES-VOUS FAVORABLE AUX VISITES
VIRTUELLES DE BIENS À LA VENTE OU
À LA LOCATION ?



VOUS SENTEZ-VOUS PRÊT À PRENDRE
UNE DÉCISION D'ACHAT BASÉE SUR
UNE VISITE VIRTUELLE ?



ÊTES-VOUS FAVORABLE AUX
SIGNATURES VIRTUELLES DES ACTES
NOTARIÉS ?

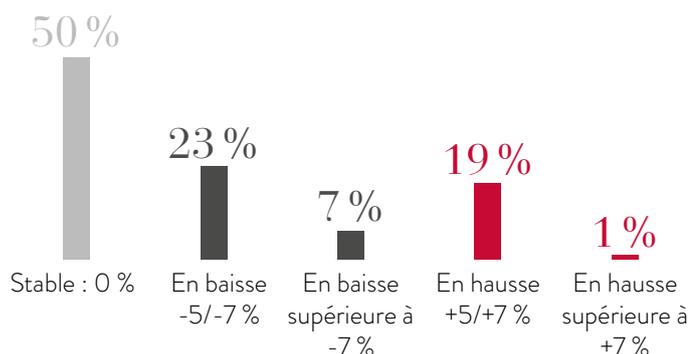
SUR L'ÉVOLUTION DES PRIX

Depuis le printemps 2020, BARNES a constaté que l'équilibre offre/demande (nombre de mandats proposés à la vente/nombre d'acquéreurs actifs) se rééquilibre progressivement.

Le prix de vente des biens d'exception (>3M €) s'est globalement maintenu, une tendance à la hausse ayant même été observée sur certains marchés d'exception.

En revanche, le marché des biens plus courants (ou présentant des défauts) se tend dans un contexte économique moins favorable.

DANS CE CONTEXTE, VOUS
ATTENDEZ-VOUS À UNE ÉVOLUTION
MOYENNE DES PRIX DE :



FRANCE • SWITZERLAND • UNITED KINGDOM • BELGIUM • LUXEMBOURG
MONACO • ITALY • SPAIN • PORTUGAL • GREECE • MOROCCO • HUNGARY
RUSSIA • CANADA • UNITED STATES • CHINA • MAURITIUS • THAILAND • ST. BARTS



www.barnes-international.com