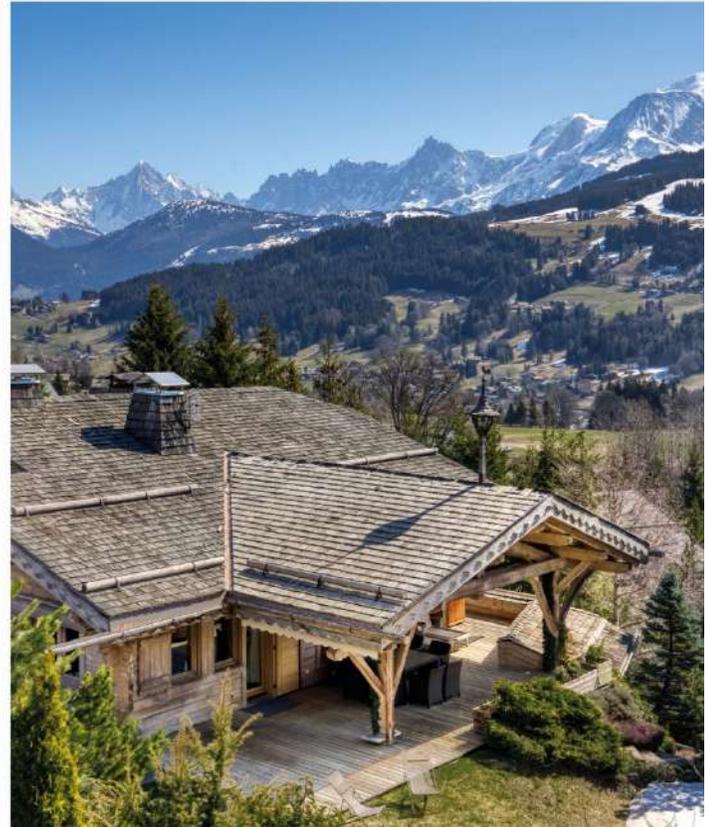


BARNES

INTERNATIONAL REALTY



CÔTE D'AZUR



CÔTE D'AZUR

- Type de biens recherchés
 - Appartements en front de mer, bastides et mas provençaux, domaines pied dans l'eau et villas contemporaines, les biens de prestige disponibles sur la Côte d'Azur sont divers.
- Motivations d'achat :
 - La crise sanitaire n'a pas changé les motivations de nos clients, ils veulent soit acheter pour avoir une résidence secondaire soit pour mettre en location (souvent les deux). En revanche, l'effet résidence semi-principale sur la Côte d'Azur est moins marqué en comparaison avec d'autres régions comme la Côte Basque.
- Le pourcentage en baisse/hausse du nombre de transactions depuis 2020 ?
 - CA 2020 vs CA 2019 = +53 %
 - CA 2021 vs CA 2020 (estimation) = + 120 %
 - CA 2021 vs CA 2019 (estimation) = +230 %

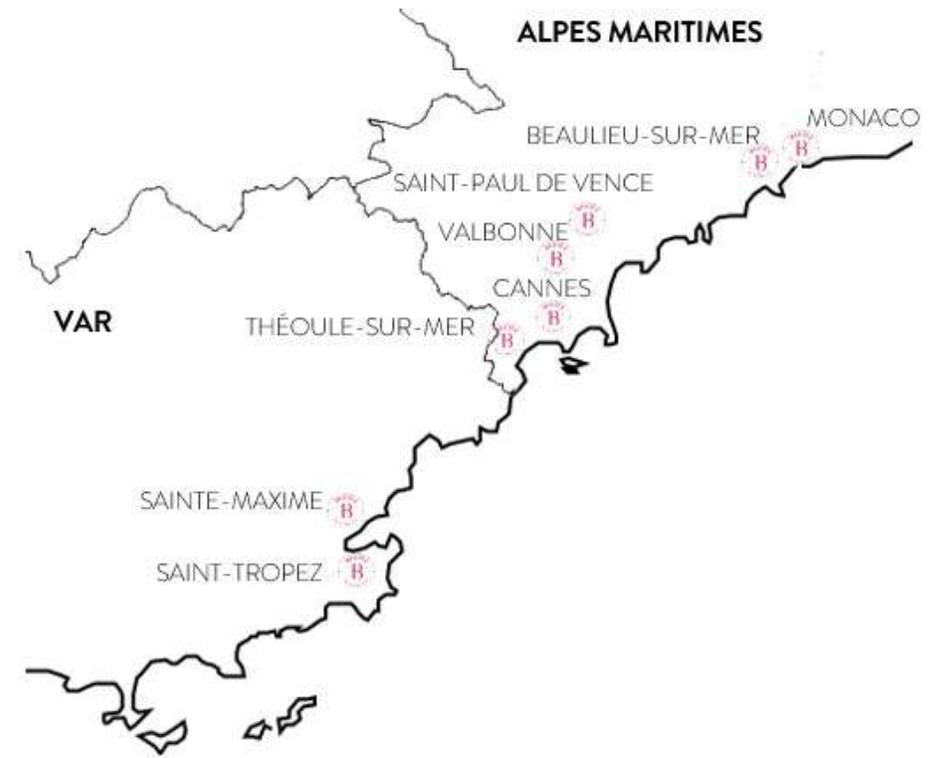
Le nombre de transactions a été multiplié par 3,5 cette année par rapport à 2019 et 2020.

CÔTE D'AZUR

- Le pourcentage de baisse/hausse des prix ?
 - Après plus d'un an de crise de la Covid-19, la saison 2021 a été plutôt dynamique, avec des prix stables voire en progression dans certaines régions. A noter que les biens d'exception, quant à eux, échappent à toute logique prix/m².
- Quel type de clientèle achète sur la Côte d'Azur ?
 - Si la clientèle reste essentiellement française et européenne (Allemagne, Angleterre, Belgique, Italie, Suisse, Scandinavie, Pays-Bas), on note un retour progressif des clientèles russe et du Moyen-Orient, entraînant une demande forte sur les biens haut de gamme alors que l'offre reste encore faible. L'assouplissement des conditions de voyage entraîne également un retour progressif de la clientèle nord-américaine.

CÔTE D'AZUR

- BARNES poursuit son développement
 - Avec un réseau d'agences allant de Monaco au Golfe de Saint-Tropez en passant par l'arrière-pays, BARNES poursuit son développement sur la Côte d'Azur. Après Cannes et Saint-Tropez, lancées il y a une dizaine d'années, BARNES a ouvert en 2020 les agences de Sainte-Maxime, Théoule-sur-Mer et Valbonne. En août dernier, une antenne a été créée pour la région de Saint-Paul de Vence. BARNES est également en cours d'installation au 47, boulevard Marinoni à Beaulieu-sur-Mer et au 16, rue d'Antibes, à Cannes, cette nouvelle adresse étant destinée à devenir le flagship du groupe sur la Côte d'Azur. L'offre de services s'est également diversifiée avec l'art, le yachting, les vignobles, qui viennent s'ajouter aux activités immobilières de transaction, location saisonnière et property management.



CÔTE D'AZUR – Marché locatif

- Comment s'est porté le marché de la location saisonnière ?
 - La clientèle française a été très présente cette saison, à l'image de 2020. En effet, l'incertitude liée aux restrictions de voyage a incité nos clients à privilégier un lieu de villégiature à l'intérieur des frontières de leur pays. Avec néanmoins une proportion importante de locataires venant des pays d'Europe du Nord et de Scandinavie.
 - L'activité a été moins saisonnière qu'à l'accoutumée, notamment en raison de la fermeture des remontées mécaniques des stations de ski, qui a poussé une partie de la clientèle à envisager le bord de mer (où les températures peuvent être clémentes à cette période de l'année) pour leurs vacances de Noël.
 - Les périodes de réservation ont également été décalées cette année, avec beaucoup plus de dernière minute (juin au lieu d'avril traditionnellement), probablement en raison de cette incertitude ayant invité nos clients à attendre le dernier moment pour décider de leur lieu de vacances.
 - La saison 2022 devrait voir un retour de la clientèle étrangère (de Russie, des États-Unis et du Moyen-Orient) et une reprise de la saisonnalité traditionnelle. Une nouveauté de la période Covid qui devrait cependant perdurer est la demande de séjours longs (supérieurs à 3 mois) d'une clientèle souhaitant louer une résidence secondaire à proximité d'une gare ou d'un aéroport, pour y télétravailler.
 - À noter une augmentation de 110 % de notre CA en location saisonnière en 2021 vs 2020.

CÔTE D'AZUR - SAINT-TROPEZ

o Quelles sont les destinations les plus demandées ?

- Saint-Tropez/Ramatuelle - deux types de demandes :

- ❖ Les clients recherchant une maison dans un domaine privé

- ❖ Ceux souhaitant une vue mer. Le Triangle d'or – route des Salins/Pinet/Tahiti – est assez demandé

- La Croix Valmer : uniquement Gigaro avec vue mer.

- ❖ Beaucoup de demandes et peu de biens sur le marché

- ❖ Secteur recherché pour le côté très familial

- ❖ Lieu encore assez préservé

La plupart des clients recherchent un pied-à-terre et s'intéressent également à mettre leur bien en location saisonnière.

o Que recherchent les nouveaux acheteurs ?

- Les domaines privés et sécurisés, à proximité de la mer ou du village et offrant une vue dégagée, une vue mer ou « les pieds dans l'eau », sont les plus recherchés.

o Quelles sont les conséquences possibles sur les prix ?

- Bien que certaines nationalités ont à nouveau souffert des restrictions de déplacement (Américains notamment), le marché de Saint-Tropez est resté très dynamique, porté par la hausse de la demande.

SAINT-TROPEZ – Transaction emblématique



RAMATUELLE

- Villa de 298 m²
- 5 chambres
- Vue panoramique imprenable sur la baie de Pampelonne, la baie de l'Escalet et le village de Ramatuelle
- Terrain de 2 646 m²
- 5 575 000 €

CÔTE D'AZUR – SAINTE-MAXIME

- Quelles sont les destinations les plus demandées ?
 - Sainte-Maxime et Grimaud, en particulier Sainte-Maxime pour l'accessibilité et son dynamisme toute l'année.
- Que recherchent les nouveaux acheteurs ?
 - La demande porte en priorité sur des biens aux belles prestations : vastes superficies, pleine vue mer, construction contemporaine, proximité de la mer, des commerces et des animations, avec un prix d'entrée autour des 3 millions d'euros.
- Quelles possibles conséquences sur les prix ?
 - En progression sur les villas et en légère baisse sur les appartements, les prix ont augmenté en moyenne de 5 % sur un an. Nous remarquons une forme d'attentisme des vendeurs, qui bénéficient de la forte demande actuelle.

SAINTE-MAXIME – Transaction emblématique



SAINTE-MAXIME

- Villa neuve contemporaine de 325 m²
- Vue mer panoramique
- 4 chambres en suite
- Jardin complanté d'essences méditerranéennes
- 4 300 000 €

CÔTE D'AZUR – THÉOULE-SUR-MER

- Comment s'est comporté le marché de la côte de l'Ésterel ?
 - Depuis le début de l'année, le marché de la côte de l'Ésterel est soutenu par la clientèle française, principalement à la recherche de résidences semi-principales. Nous remarquons depuis juin un retour de la clientèle étrangère (Néerlandais, Belges, Allemands), dynamisant le marché des villas d'une valeur supérieure à 2 millions d'euros.
- Que recherchent les nouveaux acheteurs ?
 - La clientèle haut de gamme est à la recherche de villas avec piscine à Théoule-sur-Mer et d'appartements d'exception construits dans la résidence Cité Marine de Port-la-Galère. Ces derniers se vendent entre 10 000 et 15 000 €/m²
 - La demande se concentre également sur les biens « pied dans l'eau »
- Quelles possibles conséquences sur les prix ?
 - Sur la côte de l'Ésterel, les prix vont de 2 à 10 millions d'euros

THÉOULE-SUR-MER – Bien à la vente (sous offre)



LE TRAYAS

- Villa moderne située dans un domaine sécurisé, face à la mer, au pied du Massif de l'Esterel
- Terrasse et jardin arboré
- Vue panoramique sur la mer et le port de la Figueirette
- 1 590 000 €

CÔTE D'AZUR – CANNES

- **Quelles sont les destinations les plus demandées ?**
 - Le centre de Cannes concentre la majorité de la demande, suivi des collines environnantes avec vue mer (Californie, Croix-des-Gardes, Le Cannet collines, Super Cannes).
- **Que recherchent les nouveaux acheteurs ?**
 - La crise de la Covid a entraîné une forte hausse de la demande pour de petites villas, des rez-de-jardin avec vue, des toits-terrace pour des clients avec un budget entre 800 000 et 2 000 000 € (gamme de prix la plus recherchée). Les visites pour les biens supérieurs à 15 millions d'euros sont également en hausse.
- **Quelles possibles conséquences sur les prix ?**
 - Si le prix au m² a tendance à varier sur le secteur de Cannes ou du Cap d'Antibes d'une rue à l'autre, il est en forte augmentation pour les biens rénovés.
 - Alors que la demande progresse sur le secteur, l'offre reste faible, entraînant des délais de ventes raccourcis : les biens dits « sans défaut » (sans travaux, sans contraintes, sans nuisances) se vendent en moins de 4 semaines.

CANNES – Transaction emblématique



CANNES

- Quartier résidentiel de la Californie, à proximité du centre-ville
- Villa de 350 m² orientée sud
- Vue sur la mer et les Iles de Lérins jusqu'à L'Estérel
- 6 chambres
- Piscine et pool house
- Terrain de 1 565 m²
- 4 200 000 €

CÔTE D'AZUR – VALBONNE

- Quelles sont les destinations les plus demandées ?
 - Mougins, Valbonne, Opio et Roquefort-les-Pins restent les communes les plus prisées sur le marché de l'arrière-pays cannois. Biot, Mouans-Sartoux et certains quartiers de Grasse bénéficient également d'une belle cote d'amour. Prisées habituellement par les Anglais, les Scandinaves, les Néerlandais, les Suisses et les Allemands, ces destinations ont attiré de nombreux Français suite à la pandémie.
- Que recherchent les nouveaux acheteurs ?
 - A la recherche d'une résidence secondaire, la clientèle s'intéresse autant aux mas provençaux, aux bastides, aux propriétés oléicoles qu'aux maisons modernes et aux domaines d'exception. Les biens tels que les maisons de 250 à 300 m² sur un terrain de 1 500 à 3 500 m² avec piscine, vue dégagée ou sur la verdure, se vendent en moyenne entre 1 et 2,5 millions d'euros, soit 5 000 à 8 000 €/m².
- Quelles possibles conséquences sur les prix ?
 - Le marché est stable ces dernières années, pas d'évolution réellement perceptible en matière de prix sur ce secteur.

VALBONNE – Transaction emblématique



GRASSE

- Bastide du XVII^e siècle luxueusement rénovée dans un style provençal
- Vue panoramique sur la campagne environnante jusqu'aux collines de l'Estérel et la mer en toile de fond
- 7 chambres
- Terrain méditerranéen d'environ 3 hectares
- 2 900 000 €

CÔTE D'AZUR – SAINT-PAUL DE VENCE

Démarrage le 15 août 2021

- Quelles sont les destinations les plus demandées ?
 - Outre Saint-Paul de Vence (en particulier le Domaine des Hauts de Saint-Paul, très apprécié de la clientèle haut de gamme), les villages de l'arrière-pays comme La Colle-sur-Loup, Vence, Tourrettes-sur-Loup, etc., attirent des acquéreurs à la recherche de calme et d'authenticité.
- Que recherchent les nouveaux acheteurs ?
 - Lieu de résidence secondaire prisé des Monégasques, Saint-Paul de Vence attire industriels et grandes fortunes françaises et internationales, prêts à dépenser de 1,5 à 15 millions d'euros pour profiter de l'authenticité des lieux.
- Quelles possibles conséquences sur les prix ?
 - En vieilles pierres ou contemporaines, les villas de prestige sur Saint-Paul de Vence ou La Colle-sur-Loup se vendent entre 7 000 et 10 000 € le m² suivant les quartiers, offrant une belle stabilité à ce secteur.

SAINT-PAUL-DE-VENCE – Bien à la vente



LA GAUDE

- Villa en pierre entièrement rénovée de 490 m²
- Vue sur le village de Saint-Paul
- Terrain de 4 000 m² avec piscine et pool house
- Appartement de gardien
- Prix de vente : 4 200 000 €

CÔTE D'AZUR – BEAULIEU-SUR-MER

- Quelles sont les destinations les plus demandées ?
 - Le Triangle d'Or, constitué de Beaulieu, Villefranche-sur-Mer et Saint-Jean-Cap-Ferrat (15 minutes de Monaco, 30 minutes de l'aéroport international Nice Côte d'Azur).
- Que recherchent les nouveaux acheteurs ?
 - 95 % des transactions concernent des biens avec vue mer, la majorité des demandes portant sur des biens d'une valeur inférieure à 3 millions d'euros. Français (notamment Parisiens acquérant des biens de 200 à 300 m²) mais aussi des Italiens, des Suisses, des Belges et des Allemands constituent les nationalités présentes sur le secteur en 2021.
- Quelles possibles conséquences sur les prix ?
 - Dans le Triangle d'Or, les prix varient de 15 000 à 20 000 € le m²,
 - Dans la couronne monégasque, ils oscillent entre 10 000 et 20 000 € le m²,
 - À Nice et sur les hauteurs, les biens se négocient entre 10 000 et 12 000 € le m².

BEAULIEU-SUR-MER – Transaction emblématique



NICE

- Hôtel particulier sur 4 niveaux avec ascenseur
- 650 m² habitables sur un terrain de 1 925 m²
- 7 chambres en suite
- Appartement indépendant et salle de sport
- 3 950 000 €

CÔTE D'AZUR – MONACO

- Quelles sont les destinations les plus demandées ?
 - Les quartiers les plus prisés sont celui du Carré d'Or (le centre historique autour de la place du Casino, aussi appelé Monte Carlo) et celui du Larvotto.
 - A quelques encablures de la Principauté, les communes de Beausoleil, Roquebrune-Cap-Martin et La Turbie servent de marchés de report pour une clientèle locale et italienne.
- Que recherchent les nouveaux acheteurs ?
 - Depuis 2020, la clientèle étrangère, traditionnellement très présente, a rencontré des difficultés pour se déplacer.
 - Avec la crise sanitaire et les différents confinements, les clients se positionnent sur des propriétés avec de plus grandes surfaces et des espaces extérieurs.
- Quelles possibles conséquences sur les prix ?
 - Après avoir triplé en une décennie, les prix monégasques se sont stabilisés avec la crise sanitaire.
 - Les appartements représentent 97 % du marché avec une moyenne de 54 486 €/m².
 - Les prix font le grand écart : de 27 000/28 000 €/m² pour les appartements dits « sous loi » (destinés à la location) ou les produits de marchands de bien jusqu'à 100 000 €/m² pour des biens d'exception avec vue mer.

MONACO – Bien à la vente



MONACO

- Quartier Jardin exotique
- Dans un bel immeuble de standing sécurisé avec piscine
- Spacieux appartement de 173 m²
- 2 chambres avec vue mer
- Prix de vente : 6 950 000 €

CONTACTS

GALIVEL & ASSOCIÉS :

+33 (0)1 41 05 02 02
+33 (0)6 09 05 48 63
galivel@galivel.com
www.galivel.com

- Carol GALIVEL
- Gaetan HEU

BARNES :

- Thibault de SAINT VINCENT
+33 (06 65 04 76 60
tsv@barnes-international.com
- Richard TZIPINE
+33 (0)6 80 42 20 09
r.tzipine@barnes-international.com
- Rosario GALLINA - VERBIER
+41 27 771 90 06
r.gallina@barnes-international.com
- Julien BOURDRY – COTE D’AZUR
+33 (0)1 72 31 60 80
j.bourdry@barnes-international.com