

# Les biens de prestige prennent froid



**Tendance.**  
Année électorale oblige, le marché de l'immobilier de luxe a marqué le pas.

PAR AXELLE SZCZYGIEL

**S**pécialiste des biens de prestige, l'agence Mercure de Toulouse est formelle : « *Le volume des transactions de ce marché accuse une baisse, inférieure toutefois à 10 %, dans la région* », avec une distinction entre l'hypercentre de la Ville rose et les extérieurs. Ainsi, le bel immobilier du centre historique n'a guère été affecté par ce recul des échanges. Les prix ont en revanche poursuivi leur irrésistible ascension : « *Depuis trois ans, nous constatons 10 à 15 % de hausse annuelle pour l'immobilier de prestige dans l'hypercentre*, note M<sup>e</sup> Pailhès, chargé de l'immobilier à la chambre des notaires. *Aujourd'hui, le prix moyen du mètre carré des quartiers Ozenne-Carmes-Capitole oscille entre 4 000 et 6 000 €,*

*quand il est de 2 600 € tous quartiers confondus.* » Globalement, ce sont les biens compris entre 650 000 et 1,2 million d'euros qui tirent le mieux leur épingle du jeu. A condition d'afficher un pedigree irréprochable. « *Les acquéreurs sont de plus en plus exigeants*, souligne Eric Massat, de Domicilium. *Ils veulent une situation centrale, un immeuble bien orienté, une belle architecture, des parties communes impeccables, un ascenseur, un parking, un extérieur...* » Pour trouver preneur, les appartements haut de gamme et les hôtels particuliers comportant des freins structurels forts doivent donc se vendre au bon prix.

**Frilosité.** La situation est plus complexe pour les belles demeures situées en périphérie. Malgré un léger recul, l'offre existe, les débouchés s'étant en revanche raréfiés depuis la crise financière et la « fuite » de la clientèle étrangère en 2008. Les suppressions d'emplois dans la finance et la chute de la livre sterling avaient notamment poussé les golden boys et autres retraités britanniques qui avaient fait les beaux jours des petits manoirs de la région à se

**Hypercentre.** Malgré la baisse des transactions de luxe – comme ici rue Ozenne et rue Pharaon, dans le quartier des Carmes –, les biens de caractère restent une valeur refuge.

retirer du marché. Aujourd'hui, les étrangers ne représentent plus que 20 % de la clientèle de l'immobilier de luxe à Toulouse, « *contre 40 % à la belle époque* », note Anne de la Sauzay, DG de Mercure France. Et ces acquéreurs affichent aujourd'hui une certaine frilosité : « *Sous l'effet Hollande, un certain nombre de négociations n'ont pas abouti en 2012. Cette clientèle attend de voir l'évolution de la fiscalité en France.* »

Mais les professionnels du secteur restent confiants, l'immobilier de caractère demeurant une valeur refuge. « *Cette période de transition était prévisible*, note M<sup>e</sup> Pailhès. *Le marché devrait retrouver rapidement son état normal, du moins dans l'hypercentre.* » Le segment des châteaux et des belles demeures pourrait retrouver un certain dynamisme avec l'arrivée d'une nouvelle clientèle. Aux côtés des acheteurs traditionnels, souvent retraités, on trouve aujourd'hui des profils plus jeunes dont l'acte d'achat a une double finalité. « *Parallèlement à leur volonté de s'installer dans une belle demeure, ils envisagent une activité à même d'apporter une source de revenus complémentaire : vignobles, maison d'hôtes, organisation de séminaires, événementiel...* » ■

**Aux côtés des acheteurs traditionnels, souvent retraités, se trouvent des profils plus jeunes dont l'acte d'achat a une double finalité.**