

Immobilier d'exception : Le Groupe Mercure dévoile son bilan de l'année 2018 et dresse ses perspectives pour 2019

Paris, le 22 janvier 2019

Le Groupe Mercure en quelques chiffres

Spécialiste et véritable expert, le Groupe Mercure présente depuis plus de 80 ans, la sélection la plus complète du patrimoine immobilier français. De la maison de charme, au château, en passant par les domaines ruraux, l'immobilier urbain et contemporain, le Groupe Mercure propose plus de 2000 biens de caractère, authentiques ou d'exception à vendre dans toute la France, dont 400 châteaux, permettant à tous les amoureux des belles pierres de restaurer et de faire perdurer un patrimoine architectural unique.

Avec ses 20 implantations dans toute la France et son équipe internationale, le Groupe Mercure répond à la demande d'une clientèle française et étrangère haut de gamme.

Le Groupe Mercure c'est aussi une centaine de collaborateurs répartis dans toute la France.

Si le marché de l'immobilier dans sa globalité a bénéficié de la faiblesse des taux d'intérêt, à 1.45% sur 20 ans, l'impact pour l'immobilier d'exception s'est fait peu ressentir, seulement 37 % de la clientèle concernée par cette typologie de biens faisant appel à une condition suspensive d'obtention de prêt.

Le Groupe Mercure a réalisé sur l'année 287 transactions (+2 %), dont 14 ventes entre 2 et 5 million d'euros, pour un chiffre d'affaires de 243 350 000 € (+7,4 %).

La clientèle du Groupe Mercure

Par la spécificité de son offre orientée sur les biens patrimoniaux et d'exceptions, le Groupe Mercure touche une clientèle spécifique, de catégorie socio professionnelle supérieure, avec un revenu annuel supérieur à 120 000 euros et dont la moyenne d'âge se situe autour de 49 ans. 70 % de cette clientèle est assujettie à l'Impôt sur la fortune immobilière (IFI). Il s'agit majoritairement de couple mariés avec deux enfants.

Les clients étrangers au sein du Groupe Mercure représente 22 % des transactions (+10% sur 1 an) dont 37% de Britannique. La clientèle étrangère représentait en 2018 31% du chiffre d'affaire du Groupe.

Des disparités sont également remarquées en matière d'accessibilité des biens très hauts de gamme. La clientèle française représente 89 % des transactions en deçà de 1 350 000 euros et baisse rapidement à 67 % au-dessus de cette somme, au profit d'une clientèle étrangère.

Un marché de l'immobilier d'exception à géométrie variable

L'enseigne fait le bilan du secteur et présente un marché immobilier d'exception disparate, à deux vitesses. Si l'immobilier d'exception poursuit sa croissance, la fracture entre le marché de propriétés de campagne (60% des ventes) et de propriétés urbaines (40% des ventes) continue de s'accroître.

Les écarts de délais de vente restent importants entre la ville, de 4 à 6 mois, contre 18 et 23 mois pour la campagne, en mandat simple.

Si le premier trimestre a été marqué par une météo peu clémente au nord de la Loire et des grèves des transports en mars 2018, impactant durement le marché, une reprise a été constatée à partir de la fin avril avec une forte embellie au second semestre et la signature de 152 compromis pour 114 530 000 euros de transactions.

Un marché urbain dynamique et en développement

Contrairement au marché rural, le marché urbain poursuit son développement avec une baisse considérable des biens disponibles (-22% pour le Groupe Mercure).

Les centres urbains bénéficient de taux de croissance remarquables : Paris +6.8%, Lyon +9.2%, Bordeaux +18.6% (source Notaires de France).

L'arrivée de lignes de trains à grandes vitesses contribuent également à l'augmentation des prix (+6%) en Bretagne, Pays de la Loire et en Nouvelle-Aquitaine mais avec un potentiel de désorganisation du marché à attendre.

Un marché des propriétés de campagne qui se cherche

Le marché, loin des grands centres urbains, a connu en 2018 une baisse du prix de l'immobilier (-3%) et en parallèle, une augmentation significative des biens en ventes (+6% pour le Groupe Mercure).

Le prix du foncier s'avère également très disparate entre les régions, avec des écarts du « simple au double », entre 3 500 € et 15 000 €/ha (Nord : + 3%, Centre : - 2%).

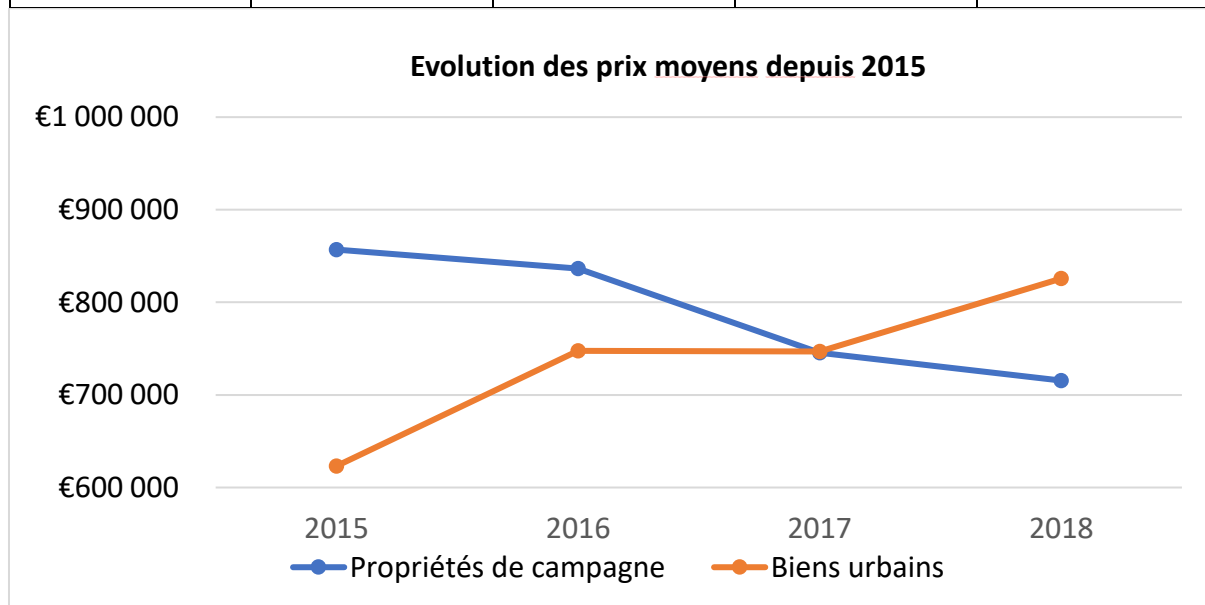
Le foncier forestier quant à lui se maintient autour des 4150 €/ha mais avec également de grandes disparités, entre 700 €/ha et 22 000 €/ha dans les zones peu boisées et proches des grandes métropoles.

La spécificité du Groupe Mercure : le marché des châteaux

Avec 43 000 châteaux et belles demeures, la France dispose d'une richesse patrimoniale unique que les étrangers nous envient. Le Groupe Mercure présente environ 400 châteaux à la vente soit près de 80 % de l'offre nationale ce qui le positionne en leader incontesté sur ce marché de niche. Les châteaux entre 750 000 € et 1 250 000 € constituent 58 % du portefeuille du Groupe.

Prix moyens depuis 2015

	2015	2016	2017	2018
Propriétés de campagne	856 936 €	836 521 €	745 640 €	715 550 €
Biens urbains	623 170 €	747 712 €	746 960 €	825 647 €



2019, vers une année à risque

En concurrence avec d'autres destinations, l'impact des mouvements sociaux en France ainsi que les incertitudes sur la politique fiscale risquent d'avoir des conséquences sur le Groupe en 2019 :

- La fiscalité locale (habitation et foncière), problématique sur l'économie d'un bien :
 - o Evolution du revenu cadastral
 - o Evolution du revenu foncier de référence.
- Les contraintes environnementales avec l'impact des normes (traitement des eaux, chauffage...)
- L'effet Brexit, une opportunité qui redistribue les cartes et non une menace

Malgré ce contexte à risque, le Groupe Mercure ambitionne de poursuivre son développement à travers trois axes majeurs :

- ✓ Le renforcement des équipes avec une **quarantaine de poste à pourvoir** en France
- ✓ Le développement du maillage territorial avec l'**ouverture de 5 nouvelles agences**
- ✓ L'intensification des **partenariats internationaux** avec Leading RE en Europe

À propos du Groupe Mercure :

Spécialiste et véritable expert, le Groupe Mercure présente depuis plus de 80 ans, la sélection la plus complète du patrimoine immobilier français. De la maison de charme, au château, en passant par les domaines ruraux, l'immobilier urbain et contemporain, le Groupe Mercure propose plus de 2000 biens de caractère, authentiques ou d'exception à vendre dans toute la France, dont 400 châteaux, permettant à tous les amoureux des belles pierres de restaurer et de faire perdurer un patrimoine architectural unique. Avec ses 20 implantations dans toute la France et son équipe internationale, le Groupe Mercure répond à la demande d'une clientèle française et étrangère haut de gamme.

<http://www.groupe-mercure.fr/>

Pour toute demande contacter A+ Conseils :

Marion Lebel

01 44 18 65 57 - 06 76 02 57 47

marionl.aplusconseils@gmail.com

Christelle Alamichel

01 44 18 65 58 - 06 31 09 03 83

calamichel@gmail.com