

## Bilan immobilier 2021/Groupe Mercure : Un attrait grandissant pour les belles propriétés en zones périurbaines



© adobestock

S'offrir une part de rêve devient un crédo pour des néo châtelains qui osent l'aventure ; le plaisir et l'espace étant devenus des valeurs centrales. Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur du [groupe Mercure](#).

Le groupe immobilier Mercure qui affiche des résultats en progression durant l'année 2021, toujours marquée par les soubresauts de la crise sanitaire, dresse le bilan d'une année marquée par de nouvelles tendances.

Spécialiste de l'immobilier de prestige et de caractère depuis 86 ans, le groupe immobilier Mercure a entamé l'année 2021 avec un calme relatif, dans la continuité du dernier trimestre de 2020, marqué par le second confinement. Les deuxième et troisième trimestres de l'année ont cependant connu une accélération des actes et des visites, avec une clientèle plus mature dans ses projets immobiliers. La fin de l'année a quant à elle été caractérisée par un ralentissement de son activité commerciale en région, contrastant avec une reprise à Paris ainsi que dans les grandes métropoles françaises sur le marché urbain.

Si cette année 2021 fut globalement bonne pour [le groupe immobilier Mercure](#) (+9% de chiffre d'affaires), on observe les conséquences du contexte Covid, à savoir une accélération de nouvelles tendances de vies de ses clients avec un attrait grandissant pour les belles propriétés en zones périurbaines. On constate une baisse de sa clientèle étrangère hors Europe qui représente aujourd'hui 75% des acquéreurs étrangers.

### 2021 : un marché urbain contrasté

Tout comme pour l'année 2021, le marché de l'urbain a été largement influencé par l'effet Covid caractérisé par le développement du télétravail et la quête d'authenticité. Les centres villes ont perdu, dans un premier temps, de leur attrait au profit des zones péri-urbaines et rurales, permettant de gagner de la surface ou un extérieur. Les ventes de maisons et appartement avec terrasse ont ainsi représenté 64% des ventes en 2021.



Avec la pérennisation du télétravail, les zones rurales ont gagné en attractivité : les Parisiens ou habitants de grandes métropoles envisagent de plus en plus de faire de longs trajets deux ou trois fois par semaine au profit d'une meilleure qualité de vie et d'une plus grande surface. Face à ces nouvelles tendances, le groupe immobilier Mercure a décidé d'adapter ses stocks de biens en choisissant de rentrer en portefeuille les beaux biens situés en zone rurale (70% de son stock actuel).

## 2022 : des perspectives d'évolution tournées vers la clientèle

Le groupe immobilier Mercure a décidé d'orienter sa stratégie vers sa clientèle. Dans un marché de l'immobilier de luxe à la concurrence accrue, Mercure se différencie par la qualité de ses services, une expertise reconnue, et en modélisant toujours plus ses services d'Excellence. Il entend pour cela améliorer ses formations et recrutements ainsi que la structuration de ses réseaux. À l'international, il souhaite pérenniser ses partenariats internationaux tout en développant les perspectives offertes par sa participation à la création de Forbes Global Properties. Au niveau national, le groupe souhaite également se développer en ouvrant 15 agences supplémentaires d'ici 2026.

## Les domaines viticoles : une expertise du groupe Mercure au service du patrimoine

Toujours dans un contexte Covid, Mercure a constaté l'apparition d'une clientèle nouvelle, attirée par l'union d'un bâti d'exception et de la vigne. Projet successoral ou fiscal, cet engouement des néo vigneronnes a donné l'ambition au groupe de pousser son expertise encore plus loin en engageant un expert du monde viticole et de l'oenotourisme.

Celui-ci propose son expertise sur cette typologie de biens spécifiques en permettant à ses clients d'avoir une vue globale sur leurs projets : sur les éléments d'acquisition ainsi que l'entretien et la rentabilisation du domaine. Il peut ainsi proposer son expertise sur l'oenotourisme ou sur les modes de commercialisation du vin.

Fidèle à son ADN, le groupe suit sa clientèle dans ses envies de beau et d'espace avec une expertise fine et de proximité.

## Les châteaux : un bien de plus en plus prisé

Durant l'année 2021, le groupe immobilier Mercure qui détient toujours 50% de l'offre de châteaux en France avec plus de 200 biens dans son portefeuille et vend 1 château sur 3 dans l'hexagone a constaté [une augmentation](#) de transaction sur les châteaux aux alentours de 500 000€.

« Cette tendance s'explique par la volonté de sa clientèle d'acquérir, au même prix qu'un appartement en ville, une belle propriété en zone rurale ou péri-urbaine. S'offrir une part de rêve devient un crédo pour des néo châtelains qui osent l'aventure ; le plaisir et l'espace étant devenus des valeurs centrales », explique Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe immobilier Mercure.

