



Toulouse. Châteaux, hôtels particuliers... L'immobilier de luxe ne s'est jamais aussi bien porté

L'immobilier de prestige à Toulouse ne connaît pas la crise. Les biens immobiliers de luxe se vendent comme des petits pains. Découvrez à quel prix.

Visuel indisponible

Hôtel particulier, château, villas d'architecte... Le marché des biens de luxe se porte bien à Toulouse et aux alentours. (©Groupe Mercure)

Un **château** dans le **Lauragais** , une **maison de maître** du côté du **Busca** ou encore un **hôtel particulier** en face de la **cathédrale Saint-Etienne** ... La ville de **Toulouse** et sa région regorgent de **biens immobiliers prestigieux** , que tout le monde aimerait un jour acheter.

Et très souvent, c'est le **groupe Mercure** , agence immobilière spécialisée dans ce marché si particulier , qui se charge de réaliser le rêve des acheteurs. Installée dans la Ville rose **depuis près d'un siècle** , l'entreprise s'est transformée en acteur majeur dans l'immobilier de prestige dans le **Sud-Ouest** .

Directeur de l'**agence toulousaine de Mercure**, **William Pillons** nous dit tout ce qu'il faut savoir sur ce marché de luxe à **Toulouse** .

Un marché « extrêmement dynamique » à Toulouse

Interrogé sur les conséquences qu'aurait pu occasionner l'épidémie de **Covid-19** sur son secteur d'activité, l'agent immobilier ne peut cacher sa **satisfaction** . Alors que l'immense majorité des Français a été contrainte de ralentir le rythme de travail, voire de l'arrêter, son équipe et lui ont été **encore plus sollicités que d'habitude** .

On n'a pas arrêté de travailler pendant le confinement. Bien sûr, les visites n'étaient plus possibles, mais nous avons reçu énormément de demandes sur la période. Au sortir du confinement, les visites se sont enchaînées et de nombreuses ventes ont été mises en place. **Le marché du luxe à Toulouse, et en Occitanie en général, est extrêmement dynamique** .

« Un secteur d'activité privilégié en temps de crise »

William Pillons est conscient que la forte activité de son secteur est « **paradoxe** par rapport à la dynamique globale de l'économie ». Mais pour lui, ce n'est pas une surprise car « **l'immobilier de luxe est toujours un secteur privilégié** en temps de crise ». Pourtant, il ne s'attendait à voir **son volume de vente** gonfler au point qu'il soit devenu **largement supérieur** au volume enregistré durant les années précédentes.

Un effet Covid avéré, mais pas seulement

Tous les jours au contact des clients, le directeur de **Mercure Toulouse** estime qu'il y a bel et bien eu un « **effet Covid** » pour expliquer un tel décollage des transactions.

[Visualiser l'article](#)

Avec le confinement, nos clients ont eu tendance à se dire qu'il valait mieux trouver **une propriété à l'extérieur des villes avec du terrain et des grands espaces**, au lieu de rester enfermés dans des grands appartements en centre-ville. En cela, il y a eu un **effet Covid**.

La tendance est aux grands appartements et aux maisons de maîtres

Une chose est sûre, **Mercur** profite de la dynamique plus que positive. Les biens de son catalogue partent à toute vitesse.

Le type de ces derniers varie forcément en fonction de la localisation du bien. En ville, la tendance est aux **grands appartements** aux atouts souvent identiques. « Quand les critères « ascenseur, terrasse et garage » sont cochés, **c'est vendu dès que ça sort** », souffle **William Pillons**. Le groupe **Mercur** vend aussi beaucoup de **maisons de maître**, datant du début du 19 e siècle, ainsi que des maisons très modernes.

Visuel indisponible

Exemple d'une demeure « côté campagne », mis en vente par le groupe **Mercur**. (©Groupe Mercur)

A Toulouse, les Carmes, Le Busca et Côte Pavée sont très prisés

Et si le Covid-19 a bouleversé beaucoup de choses, ce sont **toujours les mêmes territoires qui ont la côte**. En centre-ville de **Toulouse**, les indétronables quartiers des **Carmes** et de **Saint-Etienne** continuent de séduire. Un peu plus loin du centre, Le **Busca** et **Côte Pavée**, où se situent les écoles les plus réputées de **Toulouse**, sont les cibles habituelles des acheteurs.

Les châteaux d'Occitanie profitent de « l'amour de la vieille pierre »

Une des spécificités du sud-ouest de la France, et notamment en **Occitanie**, c'est la quantité de **grandes maisons à l'extérieur des villes, de manoirs et de châteaux**. Pour trouver la raison à cette densité, il faut remonter le fil de l'Histoire d'après **William Pillons**, dont l'entreprise vend 30% des châteaux vendus en France. « Notre région a été protégée par rapport à d'autres, car son **immobilier de caractère** a été préservé des bombardements de la **Seconde Guerre mondiale** », remarque-t-il.

En partie spécialisé sur ce type de biens, l'agent immobilier toulousain poursuit et explique **le succès des châteaux** situés dans la région, que les étrangers appellent parfois « **la petite Toscane** » :

Par l'Histoire, nous avons une offre en châteaux, en monuments historiques, qui est riche. On sent chez nos acheteurs, un **véritable amour de la vieille pierre**.

Les prix des châteaux sont dans la moyenne française

Bien sûr, cet amour de la vieille pierre a un **prix**. Si vous désirez investir dans de telles demeures, il vous faudra déboursier « entre **600.000 et 1,2 million d'euros**, ce qui est le budget normal quand on compare à la moyenne nationale ».

Si **William Pillons** ne veut pas donner de fausses idées concernant le prix des luxueuses maisons de banlieue (trop aléatoires en fonction de leurs atouts, leur état ou localisation), il estime en revanche à **6.000€ le prix du mètre carré** des propriétés vendues en **centre-ville**.



Le budget moyen des acheteurs urbains bien au-dessus du million d'euros

La question que l'on se pose enfin est la suivante : **qui peut se permettre de faire l'acquisition de tels biens ?** En connaissance de cause, **William Pillons** livre quelque clés de réponse.

Souvent, il s'agit de personnes à la retraite ou en passe de l'être, avec des revenus très conséquents. **Le budget moyen se situe entre 1,2 et 1,6 million d'euros, en milieu urbain, et entre 650.000 et 950.000€ en milieu rural.** Nos clients sont en majorité français et **30% d'entre eux sont étrangers**, en provenance de pays voisins comme le « Bénélux » (ndlr : Belgique, Pays-Bas et Luxembourg) ou l'Italie.

Des incertitudes planent sur le futur proche du marché

Pourtant, l'avenir à moyen terme ne s'avère peut-être pas si fructueux qu'il n'en a l'air. Pour **William Pillons**, l'**effet Covid n'a pas déclenché** les ventes ou les achats, mais a plutôt **accélééré** les projets de ses clients. Alors, il pourrait être un **effet à double-tranchant**.

Cette période, particulière pour tout le monde, a accéléré les projets d'emménagement à l'extérieur des villes. Mais ça n'a pas déclenché les projets, c'est ce qu'on aurait fait dans deux ans dans tous les cas. La question maintenant, c'est : qu'est-ce qu'on fera dans deux ans ? **Doit-on s'attendre à une contraction du marché à ce moment-là ?**