

## Immobilier de luxe : visite privée du très discret marché de la Côte d'Azur

L'immobilier de luxe sur la Côte d'Azur, version résidence secondaire à deux pas de la mer, a atteint des prix stratosphériques. Les prix des villas vont-ils continuer à flamber ? Qui sont les nouveaux acheteurs ? Quels sont les biens les plus recherchés ? Incursion sur un marché très haut de gamme.



Villa de 1.300 m<sup>2</sup>, 9 chambres, à Cannes (Alpes-Maritimes), vendue 15,5 millions d'euros par un Français à un acquéreur d'Antigua-et-Barbuda. (Barnes)

Sur la partie du littoral méditerranéen qui va du Var aux Alpes-Maritimes où l'immobilier de luxe est très présent, le marché reprend son souffle. L'heure n'est plus à la surchauffe comme cela a été le cas les deux années qui ont suivi la pandémie.

Aujourd'hui, ce marché pour « happy few » a retrouvé un rythme normal, soit celui d'avant le Covid. En ce début de saison estivale, les prix de la pierre de standing ne s'envolent plus, ils ont plutôt même tendance à se stabiliser.

« Il n'y a pas encore d'effet négatif sur les valeurs », confirme Dominique Naudès, directrice Vaneau Croisette, à Cannes. D'après plusieurs enseignes d'immobilier haut de gamme, l'offre de biens est moins abondante et se reconstitue doucement. Dans le même temps, la demande s'est contractée face à la [hausse des taux d'intérêt](#) et aux incertitudes économiques.

### Baisse de tonus sur le segment des biens de 1,5 à 3 millions d'euros

[Le « ventre mou » du segment haut de gamme](#) concerne « les biens à vendre entre 1,5 et 3 millions d'euros, dont les candidats acheteurs ont recours à un financement bancaire », relève Florent Borrego, directeur de l'agence Barnes de Cannes. Même pour des budgets plus conséquents « le marché se durcit avec des volumes de vente qui se contractent. Les acheteurs sont devenus plus frileux. Leurs offres sont plus agressives avec des phases de négociation plus longues et qui n'aboutissent pas toujours », indique Laurent Demeure, président de Coldwell Banker pour la France et Monaco.

Du côté de l'offre, ces vendeurs ne sont pas pressés car il s'agit souvent d'une transaction de confort. Certains, restés sur la dynamique haussière de prix d'il y a encore un an, restent trop gourmands. « Aujourd'hui si un bien est affiché au-dessus du prix de marché, il ne partira pas », affirme Bertrand Rizzi, d'Espaces Atypiques Côte d'Azur.

## Les gros budgets toujours au rendez-vous

Reste que l'immobilier dans cette partie du littoral historiquement et mondialement célèbre n'en finit pas de séduire une clientèle fortunée venue du monde entier. Dans les budgets dépassant 10 millions d'euros, les Européens (Scandinaves, Suisses, Anglais, Hollandais) ainsi que les Moyen-Orientaux sont au rendez-vous.

« Amoureux de la French Riviera, les Américains, de retour depuis déjà plus d'un an, bénéficient d'un dollar de bonne tenue et sont friands du secteur. Ils sont également très présents sur les gros dossiers », signale Peter Illovsky, responsable de Sotheby's Côte d'Azur.

Sur ce littoral désormais préservé, l'offre de biens de caractère avec de belles vues est limitée. Aussi, les propriétés sans défaut partent au prix ou avec une négociation minimale de 5 %. Pour ces riches étrangers tout comme pour ces hommes et femmes d'affaires français, le graal consiste à dénicher une villa « pieds dans l'eau ».

L'accès privé à une plage ou à un ponton sans route à traverser constitue un « must ». Toutefois, ces lieux rares et prisés appartiennent souvent au domaine public. « Pour utiliser un ponton, il convient de faire une demande d'autorisation temporaire d'occupation qui n'est pas cessible en cas de changement de propriétaire du bien », souligne Grégory Moulin, spécialiste dans ces propriétés de bord de mer chez Michaël Zingraf Christie's International Real Estate.

## Record du moment à 350 millions d'euros

Les quatre spots les plus sélects et les plus chers de la Côte d'Azur sont, depuis des années, indétronables et se trouvent dans un « mouchoir de poche ». Il s'agit de Saint-Jean-Cap-Ferrat, du cap d'Antibes, de Cannes et de Saint-Tropez. Difficile de donner un prix moyen au mètre carré, mais les grandes propriétés de bord de mer se monnaient entre 10 et 70 millions d'euros, parfois au-delà.

« Nous avons en vente les deux maisons les plus chères de France : une à 200 millions d'euros, au cap d'Antibes, une autre à 350 millions, à Eze », souligne Jean-Claude Annaert, directeur exécutif de Michaël Zingraf Christie's International Real Estate. Témoin de la bonne santé du segment de l'ultraluxe : « Fin juin, nous avons déjà bouclé huit transactions au-delà de 10 millions d'euros, contre six l'an passé », affirme ce dernier.

A Cannes, sur la Croisette, dans la partie entre le Palais des Festival et l'hôtel Martinez, « un appartement en dernier étage avec terrasse et vue mer peut monter à 70.000 euros le mètre carré », souligne Florent Borrego. Outre une localisation de choix près de la mer et dans un environnement de qualité, ces acheteurs à gros budgets sont aujourd'hui friands de villas contemporaines californiennes ou, à défaut, de style néoprovençal ou florentin.

Autre critère dans l'air du temps : tous préfèrent éviter de passer par la « case » travaux. Les recherches se concentrent sur les biens rénovés clés en main. Les marchands de biens, nombreux à sévir dans ce secteur, l'ont bien compris.

## Placement ou actif trophée

Ils rénovent des propriétés de A à Z, les meublent à l'aide d'un décorateur, proposent des équipements et des prestations haut de gamme avec une panoplie de services équivalente à celle de l'hôtellerie de palace. « Ils achètent aux prix du marché, transforment puis revendent à des particuliers ou à des family offices », indique Philippe Boulet, directeur du bureau Sud d'Emile Garcin.

Ces particuliers deviennent propriétaires de ces adresses premium par envie mais les considèrent également comme des actifs trophées, tout comme une oeuvre d'art qui compose une collection. Dans ces dossiers, le financement n'est souvent pas un problème. Beaucoup extraient de l'argent des marchés financiers afin de payer cash leur futur lieu de villégiature.

Outre le fait de profiter de leur résidence secondaire, cette acquisition est aussi envisagée comme un placement. L'immobilier de bord de mer de grand standing s'apparente à une valeur refuge susceptible de ne pas se dévaloriser. Si certains louent ponctuellement leur propriété en leur absence, les prix pratiqués sont à la hauteur du luxe des prestations.

## Les prix fous de la location

La location estivale de biens de luxe sur la Côte d'Azur fait recette. En haute saison, pour passer une semaine à Saint-Tropez, au cap d'Antibes ou dans une maison de grand standing avec piscine et vue mer, il faut compter entre 20.000 et 30.000 euros la semaine. Toutefois ce loyer peut grimper à 500.000 euros pour quelques propriétés d'exception pied dans l'eau.

Sécurisés, ces lieux de villégiature sont systématiquement proposés avec un service de conciergerie et/ou du personnel à demeure (chauffeur, majordome, chef, femme de chambre, jardinier). Certains propriétaires optent pour cette formule de location quelques semaines en été, ce qui leur permet d'absorber leurs charges fixes. Pour d'autres, il s'agit d'un pur placement assez rentable.

« Ces investisseurs organisent un montage juridique et financier afin de proposer une location en para-hôtellerie à tous les moments de l'année », indique un responsable de locations. « Ces biens, notamment sur la presqu'île de Saint-Jean-Cap-Ferrat, se louent bien de mai à octobre à grâce aux nombreux événements internationaux (Festival de Cannes, Grand Prix de Monaco, Monaco Yacht Show) organisés à proximité », précise Lydia Laurent, spécialiste de la location chez John Taylor à Saint-Jean-Cap-Ferrat.

> **Immobilier, assurance-vie, impôts, retraites...** pour retrouver toute l'actualité patrimoine, abonnez-vous à notre newsletter > [S'inscrire](#)



Villa les Bolovens à Saint-Jeannet (Alpes-Maritimes). Maison historique exceptionnelle, où Alfred Hitchcock a tourné 'La Main au collet' avec Cary Grant et Grace Kelly. Sotheby's Vente, 3,6 millions d'euros Sotheby's



Villa située à proximité des plages de Pampelonne, du village de Ramatuelle et de ses commerces, au calme absolu, bénéficiant d'une superbe vue dégagée sur la forêt environnante. Daniel Féau, à vendre 9,7 millions d'euros. Daniel Féau