



## L'immobilier de luxe se porte de mieux en mieux en Ile-de-France

Prix en hausse, délais de vente en baisse, le secteur du luxe affiche une santé éclatante. Les Français de l'étranger n'ont jamais été aussi nombreux à acheter.



« Après 5 ans d'augmentation continue, nos volumes de ventes ont encore progressé de 32 % sur les 5 premiers mois de l'année 2018 par rapport à la même période de 2017 », déclare Charles-Marie Jottras, président du Groupe Daniel Féau, réseau d'agences spécialisé dans l'immobilier de luxe, leader en région parisienne.

« L'importante augmentation des volumes de ventes s'accompagne d'une réduction des délais de vente, sur tous les segments, à des niveaux inédits », poursuit-il. A titre d'exemple, les appartements familiaux de 5 pièces d'une taille inférieure à 150 m<sup>2</sup> ont vu leur délai de vente moyen passer de 62 jours au premier semestre 2017 à 23 jours sur les 5 premiers mois 2018.

Au 1er semestre 2018, les prix sont orientés à la hausse sur le marché francilien des appartements familiaux et des biens de luxe : +3,7 % pour les biens d'une valeur entre 1 et 2 millions d'euros, +1,1 % en un an pour ceux compris entre 2 et 4 millions d'euros et +5,6 % au-delà de 4 millions d'euros.

www.lemonde.fr  
Pays : France  
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Le montant des stocks de biens à vendre baisse rapidement. Chez Daniel Féau, il est passé de 5,4 milliards d'euros à 2,7 milliards d'euros entre mars 2013 et le 1er trimestre 2018.

A noter : le mouvement de retour des français de l'étranger s'amplifie. En 2018, pour les ventes entre 2 et 4 millions d'euros, 31 % des acquéreurs recensés par Féau sont des non-résidents. Et parmi ces acquéreurs non-résidents, 59 % sont de nationalité française.

Pour les ventes supérieures à 4 millions d'euros, la part des acquéreurs non-résidents monte à 61 %, un niveau inédit. Et parmi ces acquéreurs non-résidents, 42 % sont de nationalité française.