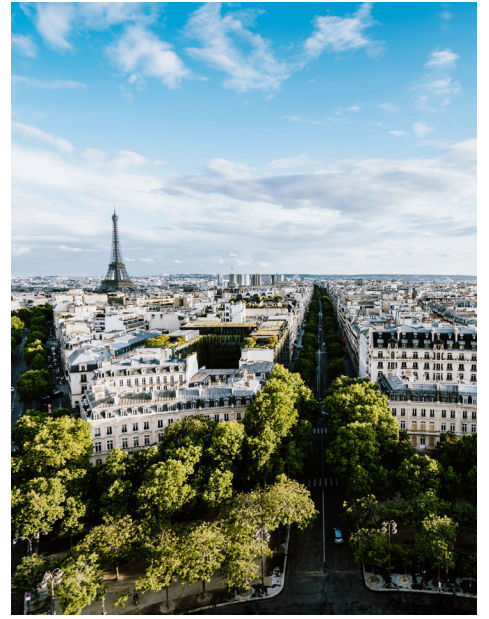


ENGEL&VÖLKERS



Point marché
Paris - Bordeaux - Lyon - Côte d'Azur
& Franchisés

27 AOÛT 2026

Le mot du Président

L'année 2026 aura d'abord été celle d'un paradoxe. Depuis février, le marché immobilier a nettement ralenti : remontée des taux, tensions géopolitiques, incertitude ambiante ; un climat qui a fini par peser jusque sur le haut de gamme. Les chiffres nationaux le confirment : alors que tous les observateurs prédisaient une croissance du nombre de transactions en 2026, certains experts s'attendent désormais à un recul d'environ 5 % par rapport à 2025, dans un marché où les taux d'emprunt avoisinent désormais 3,4 %. Et pourtant, dans cet environnement difficile, Engel & Völkers France continue de croître.

Notre chiffre d'affaires a ainsi progressé de +30 % fin juin, promettant un troisième trimestre solide, autant sur Paris que sur la Côte d'Azur. Après une très belle année 2025, nous continuons à gagner des parts de marché. Cette performance ne doit rien au hasard : elle récompense un travail de fond mené depuis plusieurs années sur la formation de nos agents et sur nos outils. Elle démontre surtout que le modèle Engel & Völkers fonctionne, y compris, et peut-être surtout, lorsque le marché se tend.

Car nous n'avons jamais cru aux emballements artificiels. Quand une hausse est factice, la chute qui suit est inévitable ; notre croissance, elle, repose sur des fondamentaux sains, à l'écart de toute logique de bulle. C'est cette conviction qui nous donne l'opportunité de regarder l'avenir avec optimisme.

Une large part de notre énergie est aujourd'hui consacrée à préparer demain. Notre développement suit ainsi deux voies complémentaires.

En propre, d'abord, avec la densification de nos grandes métropoles : Lyon et l'ouverture d'une agence physique à la rentrée, Bordeaux, et une accélération à Paris (nouvelles équipes dédiées aux 15^e, 18^e, 11^e et 12^e arrondissements), l'Est parisien (Vincennes, Montreuil, Nogent-sur-Marne...) et sur la Côte d'Azur (nouvelle équipe de location saisonnière et nouvelle équipe de transaction à Antibes) avant l'ouverture de nouveaux marchés l'an prochain à Nantes et Lille.

En franchise, ensuite, à un rythme de cinq à sept ouvertures par an (quatre sont déjà opérationnelles aujourd'hui, de la Normandie au Luberon, en passant par Chamonix et Samoëns) afin de densifier notre présence sur les territoires du patrimoine haut de gamme :

Provence, stations de ski, Annecy, Biarritz, Bretagne...

Cette ambition territoriale s'appuie sur ce qui fait notre singularité. Une expertise hyperlocale, d'abord : sur les quartiers où nous nous implantons, nous connaissons chaque rue dans les moindres détails. Une puissance de réseau international, ensuite, capable d'accompagner nos clients par-delà les frontières : présent dans plus de 35 pays, le réseau s'appuie en France sur près de 400 agents, répartis principalement entre Paris, la Côte d'Azur, Lyon et Bordeaux. À cette dimension mondiale s'ajoute notre Private Office, la division dédiée à l'accompagnement confidentiel et sur-mesure des grands patrimoines internationaux, portée en France par un cercle restreint de 8 conseillers spécialisés. Enfin, une formation parmi les plus complètes du secteur, pensée pour rendre nos agents pleinement opérationnels en un temps record.

L'intelligence artificielle, enfin, occupe une place croissante dans notre réflexion. Nous en explorons les usages - relecture des annonces, retouche photographique, home staging virtuel, production vidéo interne, optimisation de nos process - et mesurons l'impact profond qu'elle aura sur notre industrie. Mais nous en avons la conviction : notre métier est d'abord humain. Dans un secteur en pleine mutation, Engel & Völkers demeurera l'acteur qui croit résolument à la relation, à la confiance et à l'accompagnement.

Le second semestre pourrait réserver de belles surprises : un marché capable de repartir aussi vite qu'il s'est retourné, et une fin d'année prometteuse. Là où d'autres réseaux marquent le pas, nous avançons, forts de nos résultats, de nos équipes et d'une conviction intacte : celle d'un métier d'avenir, exigeant et profondément humain.



Christophe MICHEL
Président
Engel & Völkers France



Paris & Île-de-France

Marais | Paris 1^{er}, 2^{ème}, 3^{ème} & 4^{ème}



Paris 1 ^{er}	Paris 2 ^{ème}	Paris 3 ^{ème}	Paris 4 ^{ème}
Prix moyen 15 000 €/m ²	Entre 11 000 € et 13 000 €/m ²	Entre 12 000 € et 14 000 €/m ²	Entre 12 500 € et 15 000 €/m ²

Peu de quartiers parisiens conjuguent comme le Marais : patrimoine, vie de quartier et art de vivre. Cette singularité, le secteur l'a confirmée en début d'année : porté par un dernier trimestre 2025 soutenu, le Marais a signé un premier trimestre 2026 particulièrement fort (visites nombreuses, beaux mandats, acquéreurs décidés). Le printemps a ensuite invité à davantage de discernement, dans un contexte international qui a conduit chacun à prendre le temps de la réflexion. Une phase plus sélective, qui n'enlève rien à l'attrait du quartier : l'été s'annonce plus calme, traditionnellement, mais les regards se tournent déjà vers une rentrée de septembre attendue comme un point de relance.

Dans cette séquence, la conviction de l'agence est limpide : un marché plus exigeant ne se subit pas, il se travaille.

“Quand le marché se tend, le pire réflexe serait d'attendre. C'est au contraire le moment de redoubler de présence, d'être sur le terrain, au contact. C'est là que se fait la différence.”

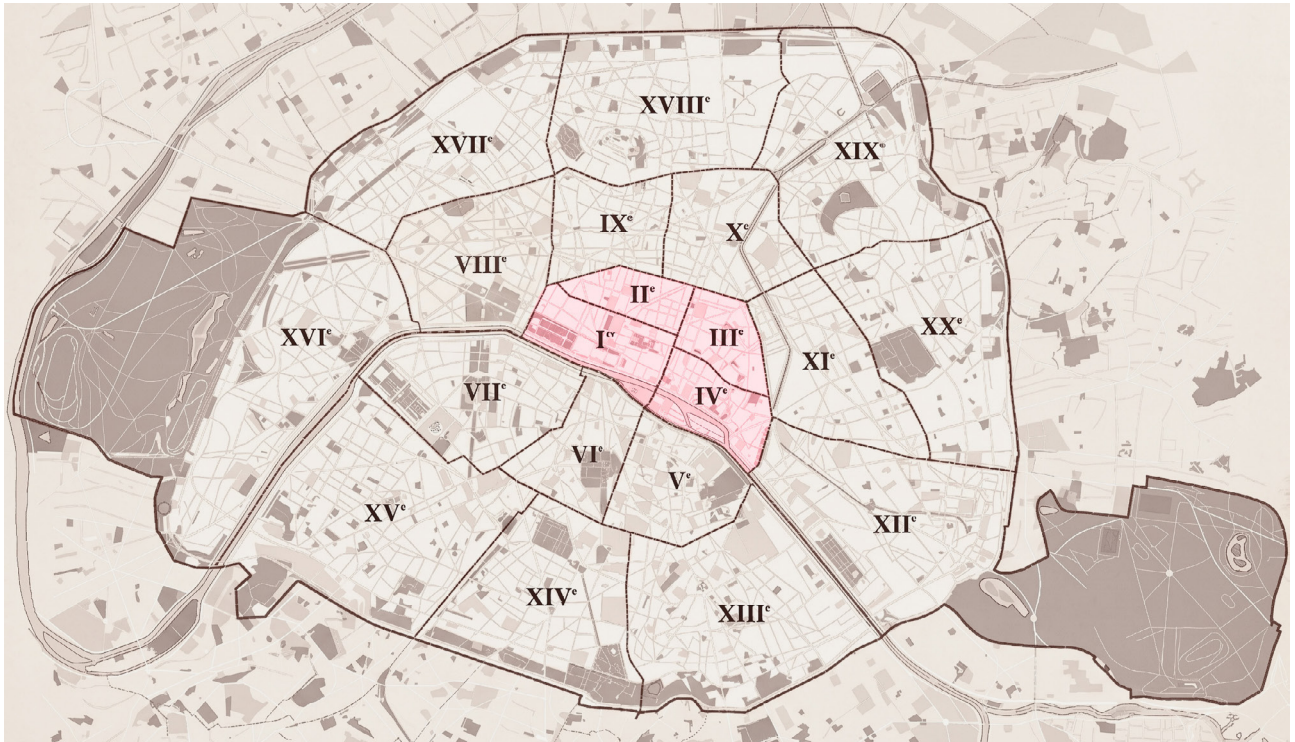
Avec quelque 110 mandats confiés à la vente depuis janvier, le portefeuille est très qualitatif, fruit d'un travail de terrain méthodique. C'est aussi sur le conseil que se joue la valeur ajoutée : face à des estimations parfois trop optimistes ailleurs, l'enjeu est d'accompagner les vendeurs vers le juste prix, sans attendre que le temps ne joue contre leur bien.

La clientèle internationale, fidèle au Marais, représente toujours de l'ordre de 30 à 35 % des transactions, en quête de pieds-à-terre dans l'un des quartiers les plus emblématiques de la capitale. Au-delà de 2 M€, les acquisitions se font fréquemment sans recourir au crédit. On observe néanmoins, chez les patrimoines les plus établis, une tendance croissante à recourir à l'effet de levier du crédit. Une stratégie d'optimisation, notamment au regard de l'IFI, pour laquelle l'agence oriente ses clients vers ses partenaires courtiers et notaires de confiance.

“Le Marais ne se vend pas, il se transmet. Nos clients n'achètent pas seulement un appartement : ils s'inscrivent dans l'histoire d'un quartier.”



Benjamin COHEN
Directeur Agence
Engel & Völkers Marais



Côté valeurs, le Marais conserve des niveaux solides. Le 3^{ème} se situe entre 12 000 € et 14 000 € / m², le 4^{ème} autour de 12 500 € / m², tandis que les abords du 2^{ème} évoluent entre 11 000 € et 13 000 € / m². La rue Réaumur fait ici figure de frontière : au sud, les valeurs se tiennent plus volontiers au-dessus de 12 000 € à 13 000 € / m² ; au nord, elles passent plus facilement en-deçà. Quant aux biens d'exception, ils franchissent aisément la barre des 15 000 € / m².

À l'image du portefeuille, un mandat rue Quincampoix, dans le 4^{ème}, incarne cette rareté recherchée : 176 m² en rez-de-chaussée et premier étage, organisés autour d'un

double séjour de 76 m², sublimes par une magnifique cheminée en pierre du XII^{ème} siècle et de belles poutres apparentes. Un témoignage vivant de l'âme historique du Marais, proposé à 2 750 000 €.

Après une période estivale appelée à rester mesurée, la rentrée de septembre devrait marquer une reprise de la dynamique. Dans un marché devenu plus rationnel, où l'acquéreur s'informe et compare, la justesse de l'estimation et la proximité avec le marché feront, plus que jamais, la différence. Le Marais, lui, conserve intacte ce qui fait sa singularité : la certitude d'un quartier convoité.



© Engel & Völkers France

À vendre • Paris I

Appartement de 176 m²
2 750 000 €

Saint-Germain | Paris 5^{ème}, 6^{ème}, 13^{ème} & 14^{ème}



Sorbonne

15 000 €/m²

Mouffetard Jussieu

13 800 €/m²

Saint-Germain des Prés

20 600 €/m²

Buttes aux Cailles

10 000 €/m²

La rive gauche a abordé 2026 avec une conviction rare. Porté par une demande solide et des équipes renforcées, Engel & Völkers a enregistré sur le premier semestre un chiffre d'affaires dépassant déjà celui de l'ensemble de l'année 2025 soit une croissance de 160 %.

La légère hausse des taux d'intérêts constatées ces dernières semaines a rendu les acquéreurs plus attentifs à leur budget : pour chaque point de taux supplémentaire, c'est une pièce en moins que l'acquéreur peut s'offrir. Cet effet est toutefois à relativiser : sur le très haut de gamme, où la clientèle internationale achète en grande majorité sans recourir au crédit, la remontée des taux ne pèse quasiment pas. Juin a marqué un net retournement, et avec lui, le retour à un rythme de croisière.

“Le 5^{ème} et le 6^{ème}, ce sont des marchés qui savent traverser les cycles sans se dénaturer. La qualité du patrimoine et la profondeur de la demande font toute la différence.”

Ce qui se dessine derrière ces cycles, c'est une recomposition durable des pratiques et c'est là que l'agence fait la différence. L'époque des estimations à vue d'œil a cédé la place à une démarche analytique et stratégique : le prix est aujourd'hui calibré et assorti d'un calendrier de révision, que les vendeurs s'approprient. C'est cette exigence de conseil, inscrite dans l'ADN du groupe, qui transforme chaque mandat en véritable stratégie de vente.

Le conseil, lui aussi, s'est élargi. Bien au-delà de la transaction, l'accompagnement s'étend désormais au changement des contrats d'énergie, à l'organisation du déménagement, à toutes ces étapes où la qualité d'un interlocuteur fait réellement la différence. C'est là que se joue la vraie fidélisation.

La clientèle, sur ces arrondissements, raconte deux Paris. Au-dessus de 3 millions d'euros, elle est étrangère à 98 %, et suit des codes d'achat radicalement différents : là où un acquéreur français visite, compare et se détermine, un acheteur international s'engage d'emblée, et construit sa vision du bien après. Cette semaine encore, une même famille internationale y a signé coup sur coup deux acquisitions de prestige, l'une et l'autre au-delà de 4,5 M€.

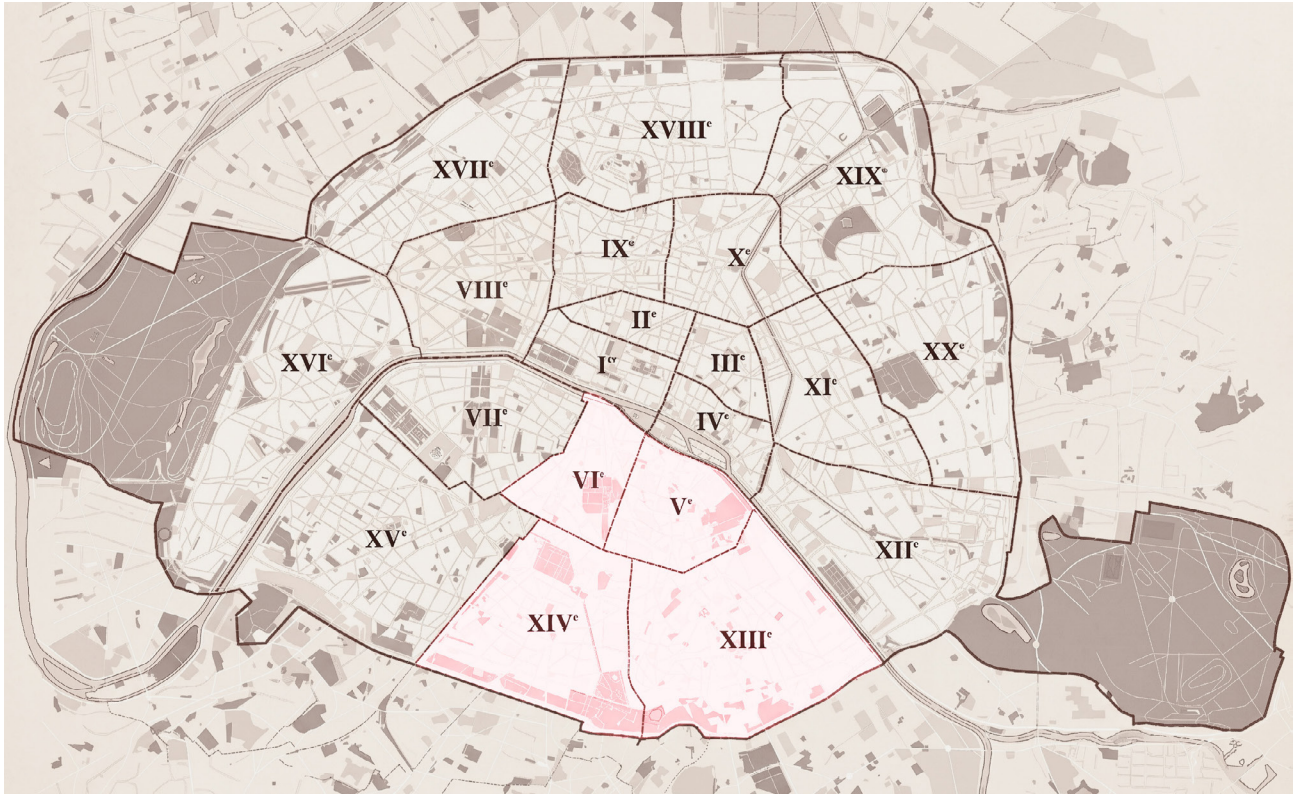
“Sur ce segment, on ne vend pas une adresse, on raconte une histoire. Et ces arrondissements en ont des exceptionnelles à offrir.”

L'autre Paris, lui, reste résolument local : dans la tranche de 180 000 € à 1,2 million d'euros du 6^{ème}, comme sur la quasi-totalité du marché des 13^{ème} et 14^{ème}, ce sont presque exclusivement des acquéreurs de proximité qui font le marché.

La géographie des prix, sur ces quatre secteurs, est une affaire de rue autant que d'arrondissement. Dans le 6^{ème}, l'écart peut être vertigineux d'un trottoir à l'autre : 15 000 € / m² rue Saint-André-des-Arts, 21 000 € / m² rue de Seine, jusqu'à 30 000 € / m² rue Jacob.

“Certains biens ne se mesurent pas en mètres carrés, mais en rareté. Rue Jacob, un hôtel particulier ouvre sur un bois privé, le seul du 6^{ème} : ici, on n'achète plus une surface, on acquiert l'introuvable.”

Les typologies les plus actives dans le 6^{ème} restent les 70-80 m² anciens du XVIII^{ème} siècle et les grands appartements familiaux de 200 à 250 m² avec vue sur Notre-Dame.



Le 5^{ème}, plus diversifié en surfaces, oscille entre 13 000 € et 15 000 € / m² vers le nord, 10 000 € à 12 000 € / m² vers le sud.

Le 13^{ème}, longtemps sous-estimé, gagne en attractivité. Ses micro-villages, au-dessus et en dessous de la place d'Italie, ses immeubles de grandes hauteurs et sa tranquillité préservée attirent aujourd'hui une nouvelle démographie. Le segment des maisons, plus rare, s'y anime : cinq ventes récentes (trois dans le 14^{ème} et deux dans le 13^{ème}, au sein notamment du quartier des Peupliers, ce « village » pavé du 13^{ème}), signe d'une rotation générationnelle qui s'amorce, les baby-boomers mettant progressivement leur patrimoine en mouvement pour le second semestre. Le off-market, lui, se raréfie sous la pression d'une concurrence accrue. Mais le marché gagne en qualité ce qu'il perd en opacité : moins d'acteurs, des pratiques plus rigoureuses, un renforcement du cadre réglementaire qui pousse à revenir au contact direct avec le client.

Sur la rive gauche, la valeur n'a jamais été une question de mètres carrés seuls. C'est une histoire d'adresse, de lumière, de pierre, que seul un regard expert sait raconter au bon moment, et au bon acheteur.

“Les perspectives pour le second semestre sont bonnes. Les taux se stabilisent, les projets s'amorcent, nous abordons cette seconde partie d'année avec confiance.”



© Engel & Völkers France

À vendre • Paris VI
Sèvres-Babylone
Appartement de 159 m²
2350 000 €



Maxime LEGRAND
Directeur Agence
Engel & Völkers
Saint-Germain

Champ-de-Mars | Paris 7^{ème}



Champ-de-Mars

Jusqu'à
30 000 €/m²

Carré des Antiquaires

Prix moyen
19 000 €/m²

Gros Caillou

Prix médian
13 400 €/m²

Au premier semestre 2026, le 7^{ème} arrondissement a prolongé et même accéléré la dynamique observée en 2025. Malgré un contexte économique parfois incertain, les biens d'exception continuent de susciter un fort intérêt auprès d'une clientèle française et internationale. L'agence Engel & Völkers Champ-de-Mars signe ainsi un semestre remarquable : +40 % de mandats, une facturation en hausse de 20 %, et un afflux d'offres inédit depuis le mois de mars. Le panier moyen se maintient à 1,5 M€.

“Dans le 7^{ème} arrondissement, nous n'avons jamais réellement manqué d'acquéreurs. Ce qui a changé, c'est leur niveau d'exigence et leur rapport au prix.”

Le marché reste toutefois à deux vitesses. Les biens d'exception (appartements avec vue, étage élevé, extérieur, belles adresses, volumes remarquables ou prestations haut de gamme) attirent une clientèle prête à se positionner rapidement. À l'inverse, les biens présentant des imperfections connaissent une commercialisation plus longue et des négociations plus soutenues. Le pouvoir de décision s'est rééquilibré : les acquéreurs disposent aujourd'hui d'un choix plus large et prennent le temps d'analyser les opportunités.

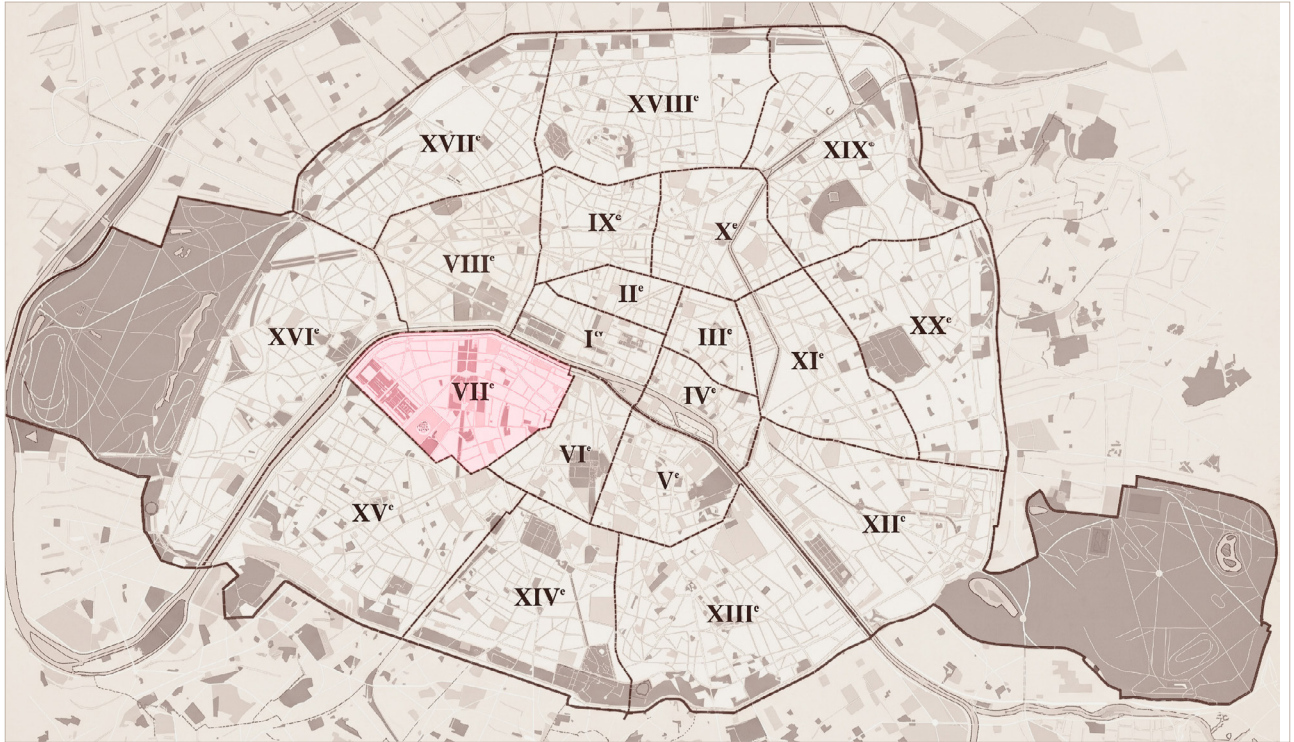
Plusieurs transactions illustrent cette hiérarchie de la valeur. Contre-allée du Champ-de-Mars, un pied-à-terre de 61 m² occupant les deux derniers étages, doté d'un balcon avec vue sur la Tour Eiffel et les Invalides, s'est vendu à 22 620 €/m². Au Gros Caillou, un appartement rénové de 127 m² aux belles finitions a trouvé preneur à 19 680 €/m².

Non loin, également sur l'une des contre-allées du Champ-de-Mars, un appartement à rénover de 160 m², au 5^{ème} étage d'un bel immeuble, s'est négocié à 25 600 €/m². La vitesse d'exécution, elle aussi, en dit long : rue Casimir-Perier, un 96 m² a été vendu en trois jours ; dans le quartier Sainte-Clotilde, un bien à rénover a changé de mains en quinze jours.

“À Paris 7^{ème}, quelques mètres de hauteur valent parfois plus que plusieurs mètres carrés supplémentaires.”



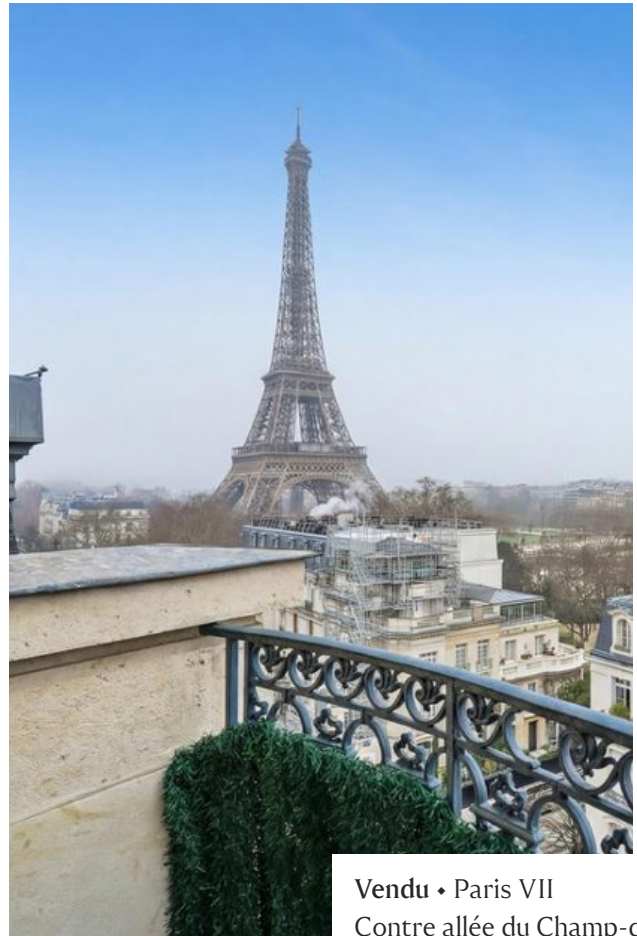
Sophie LERNER
Directrice Agence Engel &
Völkers Champ-de-Mars



Côté clientèle, l'international pèse pour environ la moitié des acquisitions, avec des profils venus notamment du Brésil, de Hongrie et des États-Unis, très majoritairement en quête de biens entièrement rénovés, clés en main. Les acquéreurs français restent tout aussi présents. Enfin, les propriétaires privilégient les dossiers sans condition suspensive, gage de solidité. La demande demeure par ailleurs très forte pour les appartements familiaux de qualité, les surfaces intermédiaires et les biens réunissant des caractéristiques devenues rares à Paris : calme, lumière, espaces extérieurs et vues dégagées.

Autre phénomène marquant : la présence croissante de marchands de biens, qui investissent le 7^{ème} pour y mener des rénovations revendues à des niveaux record, à l'image d'un bien de la place du Palais-Bourbon proposé à 32 000 €/m². D'un côté, ce mouvement tire les valeurs les plus hautes vers le sommet mais de l'autre, ces biens trouvent bel et bien preneur, signe d'une demande qui ne se dément pas. Il rend surtout plus décisif que jamais le rôle de l'agence : dans un marché plus disputé, défendre la juste valeur d'un bien et faire prévaloir la qualité du conseil sur la seule surenchère.

Le 7^{ème} conserve tous les fondamentaux d'un marché d'exception : une offre structurellement limitée, un patrimoine architectural unique, une clientèle attachée aux adresses emblématiques et une valeur patrimoniale qui s'inscrit dans le temps. Après une accélération nette en fin de deuxième trimestre, la seconde partie de l'année s'annonce sous les meilleurs auspices.



© Engel & Völkers France

Vendu • Paris VII
 Contre allée du Champ-de-Mars
 Appartement de 61 m²
 22 620 €/m²

Faubourg Saint-Honoré | Paris 8^{ème} & 17^{ème}



15 000 € et 30 000 € / m²
*le prix de certains biens
 ultra luxe*

Le Faubourg Saint-Honoré a débuté 2026 sur un tempo soutenu. Porté par une clientèle décidée et des dossiers solides, le premier trimestre s'inscrit dans une dynamique franche, confirmant que les belles signatures sont au rendez-vous. Le printemps, lui, a invité à davantage de patience : le temps, pour un contexte international mouvant, de trouver sa place dans les esprits. Une respiration plus qu'une rupture, car dès le mois de juin, le quartier a renoué avec son rythme. La stabilisation des taux, après une brève remontée, a rouvert une fenêtre que les acquéreurs les plus avertis n'ont pas tardé à saisir.

Ce qui se rejoue ici, en réalité, c'est la manière même d'acheter. L'époque des prix d'affichage psychologiques a cédé la place à une exigence nouvelle : l'acquéreur calcule, compare, raisonne au mètre carré et négocie. Loin d'un signe de faiblesse, ce retour aux fondamentaux marque une re-professionnalisation du métier, où la justesse de l'estimation et la finesse du conseil font toute la différence. Sur les grands appartements familiaux haussmanniens (de 120 à 300 m²), véritable signature du secteur, les valeurs se sont resserrées autour de 12 500 € à 13 000 € / m², offrant aux acquéreurs lucides de réelles fenêtres d'opportunité.

“Aujourd'hui, on n'achète plus une adresse, on achète une certitude. Et le 8^{ème}, plus que tout autre, reste une certitude.”

La clientèle, elle, demeure résolument internationale : Américains en tête, suivis d'acheteurs Émiratis, Suisses et Luxembourgeois, qui voient dans le 8^{ème} un actif refuge autant qu'un art de vivre. Le prochain moteur du marché tient en un mot : le retour progressif des acquéreurs français,

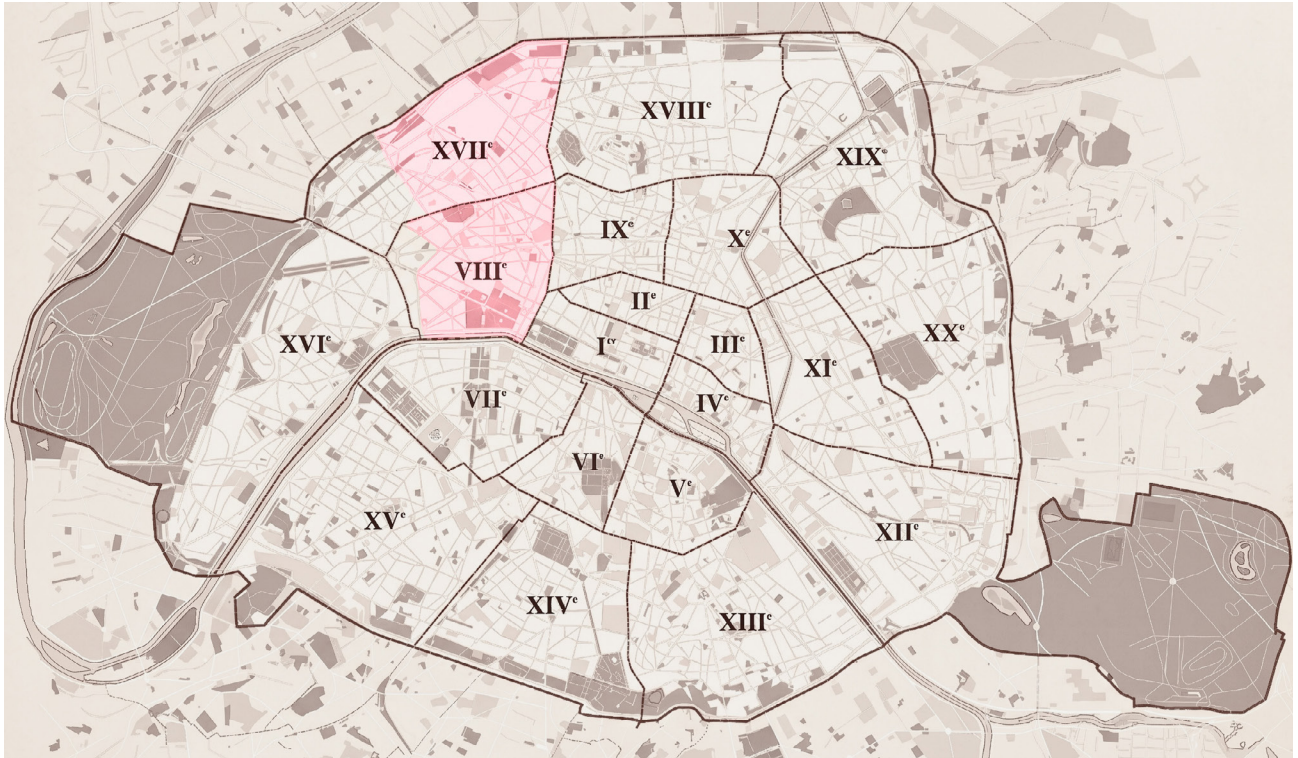
dont les premiers signaux laissent entrevoir une nouvelle phase de fluidité.

Sur le segment le plus rare, celui des hôtels particuliers, le récit se fait plus subtil. Ces biens d'exception se vendent moins sur une grille que sur une histoire (un extérieur, un accès privatif, une vue). Lorsque le prix d'affichage relève davantage du symbole que du marché, l'écart avec les offres peut atteindre des sommets ; un bien proposé à 20 M€ recueille ainsi des propositions autour de 15 M€. C'est précisément là que se mesure la valeur d'un conseil : savoir dire au vendeur ce qu'il a besoin d'entendre, plutôt que ce qu'il aimerait entendre.

“Notre métier n'a jamais été d'estimer un bien, mais de donner à nos clients les moyens et le service pour le vendre dans les meilleures conditions. Cette valeur ajoutée humaine, aucune technologie ne saurait la remplacer.”

L'observation vaut aussi pour l'intelligence artificielle, dont les premiers usages séduisent sans encore rivaliser avec la précision d'un expert de terrain. Un constat qui conforte le positionnement du Groupe, là où l'algorithme ignore l'angle d'une vue, la lumière d'un dernier étage ou l'histoire et les anecdotes d'une adresse.

À quelques rues de là, le 17^{ème} déroule une autre partition, plus équilibrée (50 % française, 50 % internationale). Si les avenues prestigieuses des Ternes et de la Grande Armée, longtemps moteurs et prisées d'une clientèle américaine, prennent le temps de la réflexion, c'est du côté des Batignolles et de Villiers que bat aujourd'hui le cœur du quartier.



“Ce micro-quartier, c'est Paris qui retrouve son âme de village : des commerces de bouche, de proximité et l'animation du marché de Lévis. Une vraie vie de quartier que l'on ne retrouve pas partout, et des acquéreurs, en quête d'authenticité, qui veulent y poser leurs valises pour longtemps.”

À la grande typologie haussmannienne, commune au 8^{ème}, le secteur ajoute autour des Batignolles des surfaces plus accessibles, deux et trois-pièces de 50 à 80 m², plus liquides et particulièrement recherchées dès lors que le positionnement est juste.

La fenêtre ouverte en juin dessine les contours d'une seconde partie d'année placée sous le signe de la sélectivité, tandis que l'expertise et l'accompagnement s'imposent comme les vrais leviers de la transaction. Dans un marché devenu plus rationnel, le 8^{ème} comme le 17^{ème} conservent intacte leur force d'attraction : celle de quartiers où l'on n'achète pas seulement un appartement, mais une place dans Paris.



Guillaume ELVIRA
Directeur Agence
Engel & Völkers
Faubourg Saint-Honoré



© Engel & Völkers France

À vendre • Paris VIII
Appartement d'exception avec
balcon filant de 318 m²
6 500 000 €

Saint-Georges | Paris 9^{ème} & 10^{ème}



Paris 9^{ème}

Prix moyen
11 000 €/m²

Canal Saint-Martin

Prix moyen
11 800 €/m²

Gare de l'Est

Prix moyen
7 800 €/m²

Le 9^{ème} et le 10^{ème} forment l'un des territoires les plus attachants de Paris : divers, vivants, traversés par cet esprit village auquel leurs habitants se sont attachés plus fortement encore depuis sept à huit ans. Le premier semestre 2026 a suivi une trajectoire nette. Après un démarrage maîtrisé, le marché a accéléré dès le mois d'avril porté par un deuxième trimestre dynamique..

“Entre le 9^{ème} et le 10^{ème}, on ne vend pas un arrondissement : on achète un quartier, puis des critères.”

Le redémarrage est tangible : en six semaines, l'agence s'est vue confier autant de mandats que sur l'ensemble du premier trimestre. Les promesses signées se concluent au prix ou au terme d'une négociation mesurée, de l'ordre de 4 %, sur les trois et quatre-pièces. En effet, la solidité des dossiers est très marquée : un acquéreur sur deux se positionne sans condition suspensive, la moitié recourt à un financement bancaire maîtrisé, et pas un seul prêt relais n'a été enregistré depuis janvier. C'est le signe d'un marché redevenu pleinement fluide, porté par des acheteurs solvables et décidés, qui se donnent les moyens de réaliser leurs projets.

Dans ce contexte, la justesse de l'estimation reste le véritable levier. Le rendez-vous d'estimation puis la remise d'une valeur argumentée constituent un moment-clé d'accompagnement, là où un écart de prix de départ peut coûter de longues semaines de commercialisation.

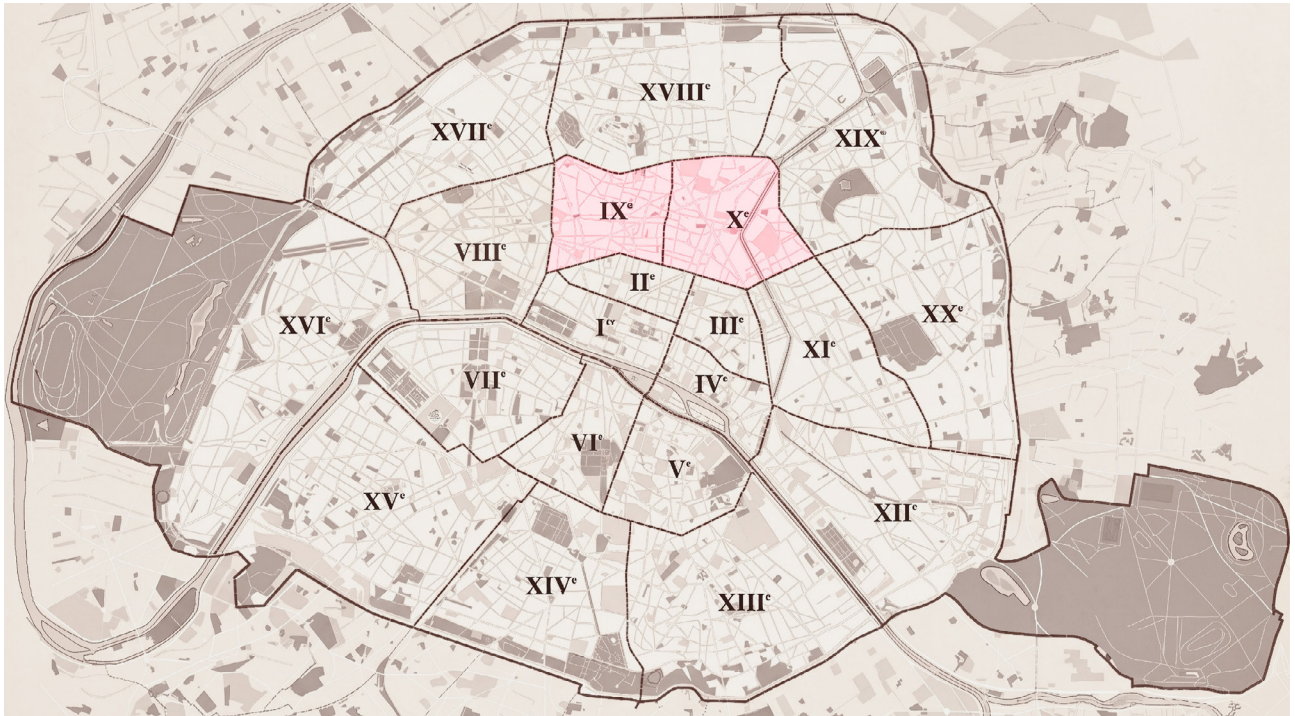
“Un bien estimé au juste prix se vend ; un bien surévalué fait perdre du temps à tout le monde, à commencer par le vendeur. C'est tout le sens de notre conseil.”

La clientèle, principalement française, connaît parfaitement son marché. La part internationale, limitée dans ces secteurs, demeure essentiellement européenne. On y retrouve des profils de 40 à 45 ans, professions libérales, cadres supérieurs, souvent locataires à l'affût de la bonne opportunité, et capables de se décider vite lorsqu'elle se présente. Des acquéreurs expérimentés, exigeants, qui formulent une demande sur-mesure : emplacement, environnement, nombre de pièces, micro-secteur. À chacun son quartier, à chacun ses critères.

Plus résidentiel et familial, le 9^{ème} concentre l'essentiel des grands appartements. De la Nouvelle Athènes au quartier Saint-Georges, en passant par la rue des Martyrs et les abords de la Trinité, l'arrondissement cultive un art de vivre



Denis ALMOUZZI
Directeur Agence
Engel & Völkers
Saint-Georges



de village peu commun, porté par une vie culturelle dense et la proximité des grands magasins.

Ici, les valeurs s'inscrivent pleinement dans le registre prime : autour de 11 000 € / m² en moyenne. Au-delà, un segment plus rare et confidentiel - vues dégagées, derniers étages, adresses recherchées - se traite de façon plus confidentielle. Stables par rapport à l'an dernier, ces valeurs constituent un socle solide, gage de confiance pour des acquéreurs comme pour des vendeurs désormais en phase avec le marché. Le quartier Saint-Georges, en particulier, s'affirme comme l'un des plus porteurs du secteur.

Le 10^{ème} écrit, lui, un chapitre plus émergent. Porté par une dynamique locale - habitants du quartier, parents acquérant pour leurs enfants, investisseurs positionnés sur les deux-pièces, il bénéficie de l'élan du Canal Saint-Martin et d'une énergie créative et gastronomique qui ont renouvelé son image. Avec un ticket d'entrée plus accessible, autour de 600 000 €, l'arrondissement séduit la clientèle de proximité comme les investisseurs. C'est précisément sur ce maillage local qu'Engel & Völkers renforce aujourd'hui son implantation.

Cette dynamique s'appuie sur une équipe renouvelée. Portée par une vague de recrutements, la moitié des effectifs a évolué, elle réunit des profils en reconversion aux parcours complémentaires : indépendants, anciens de la conciergerie haut de gamme, professionnels issus d'univers fortement commerciaux. Une diversité au service d'une même exigence de conseil.

Porté par l'accélération du printemps, le second semestre s'annonce bon. La dynamique retrouvée devrait apporter une fin d'année solide dans le 9^{ème}, tandis que le 10^{ème} confirme sa montée en puissance, soutenu par le renforcement de l'implantation locale. L'engagement des acquéreurs n'a jamais été aussi net. Entre un 9^{ème} patrimonial et un 10^{ème} en plein essor, ces arrondissements conjuguent deux temporalités au service d'une même promesse : celle de quartiers où l'on choisit, avant tout, un cadre de vie.



© Engel & Völkers

À vendre • Paris X
Canal Saint-Martin

Appartement de 116 m²
1285 000 €

Paris 15^{ème}



Commerce
Entre 10 000 €
et 12 000 €/m²

Convention
9 900 €/m²

Beaugrenelle
10 300 €/m²

Avenue de Suffren
13 000 €/m²

Le 15^{ème} arrondissement occupe une place à part dans le paysage parisien, entre esprit village et standing contemporain. Avec 234 000 habitants, il reste le plus peuplé de la capitale, mais également l'un des plus contrastés, où l'identité change d'une rue à l'autre.

“L'histoire que l'on raconte est différente selon le quartier. Grenelle, Convention, Javel ou Saint-Lambert ont chacun une singularité bien marquée.”

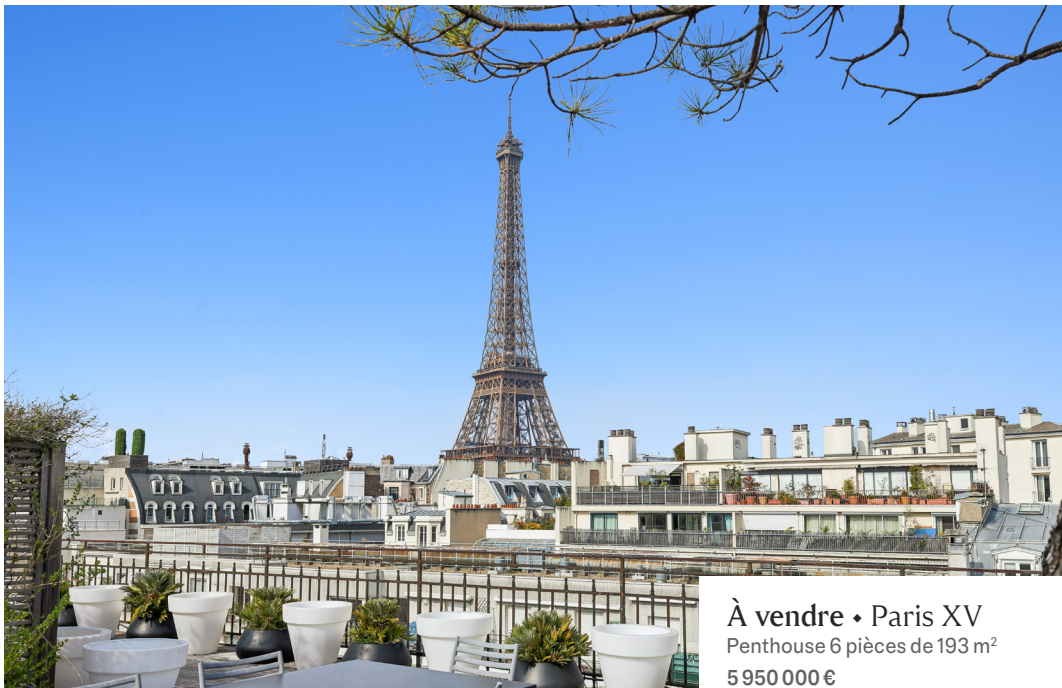
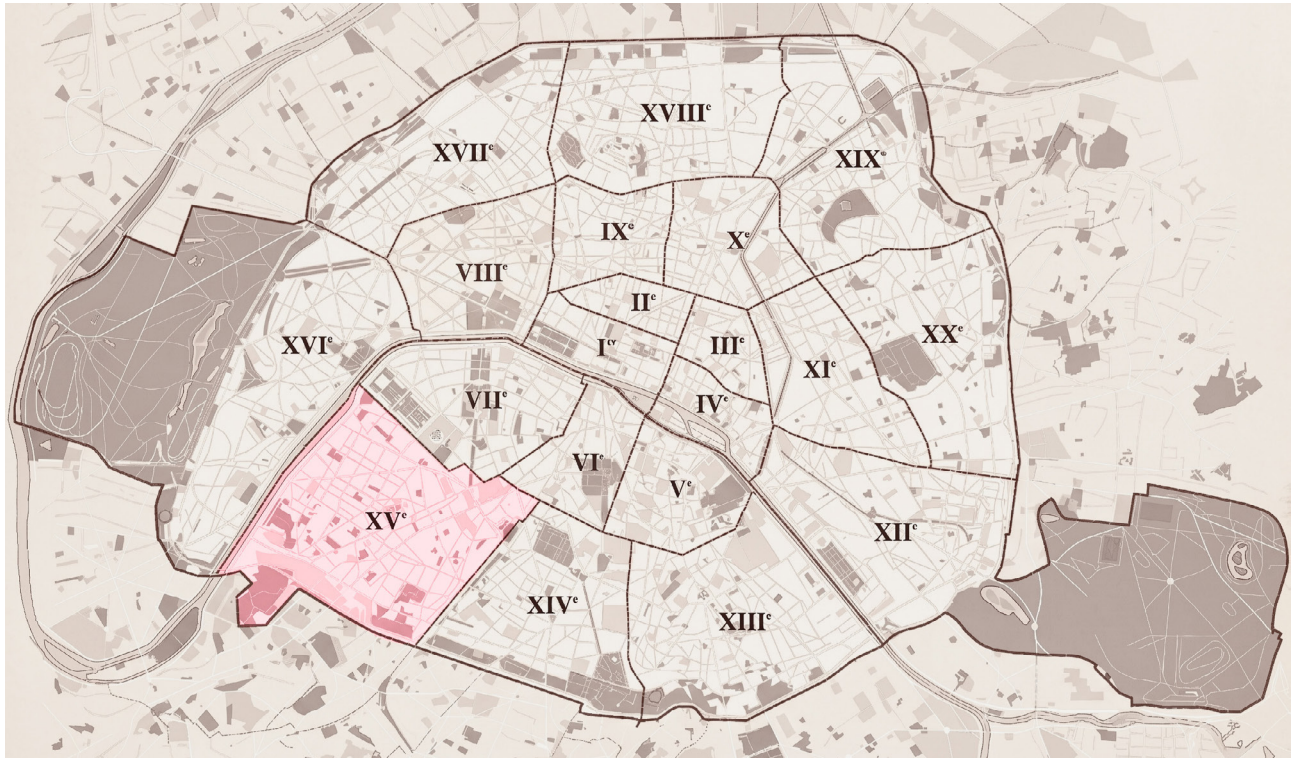
Dès son implantation en début d'année, l'équipe - seize conseillers fin juin, déployés sur l'ensemble de l'arrondissement, a fait le choix de cibler le résidentiel familial premium : trois-pièces à partir de 60 m², grands appartements au-delà de 150 m², jusqu'à un 170 m² récemment signé. Une intuition que confirment les 28 mandats signés en 6 mois.

Le prix moyen s'établit entre 9 000 € et 9 500 €/m² sur l'ensemble du secteur, avec un écart net selon la proximité du 7^e arrondissement : environ 8 000 €/m² côté porte de Versailles, jusqu'à 12 000 €, voire 13 000 € à 15 000 €/m² pour les derniers étages avec vue sur la Tour Eiffel (comme avenue de Suffren, où les prix atteignent 13 000 €/m²). Les biens à rénover restent en deçà de ces moyennes : rue de la Convention, un appartement de 106 m² à restaurer s'est ainsi estimé juste sous les 9 000 €/m², contre 9 900 €/m² en moyenne sur le quartier une fois rénové.

Deux visages cohabitent dans cette géographie des prix. Rue du Commerce et le quartier Convention cultivent un esprit village porté par une vie commerçante dense, où les familles retrouvent l'animation d'un quotidien de proximité. À l'inverse, les secteurs Javel, Beaugrenelle et André Citroën forment une niche stabilisée autour de 10 000 €/m² : l'acheteur n'y recherche pas l'esprit village mais le confort des immeubles contemporains (gardien, parking, sécurité).

Sur ce premier semestre, la demande s'est répartie entre acquéreurs francophones (primo-accédants, famille en quête d'espace et anciens propriétaires vendant pour réinvestir) et une clientèle internationale plus présente côté Javel, Beaugrenelle et Citroën. Le 15^{ème} arrondissement est un marché refuge, stable, accessible, avec une vraie vie de quartier.

Le rythme de l'année s'annonce en deux temps : un printemps porté par les familles cherchant à finaliser leur achat avant la rentrée scolaire, un été traditionnellement calme, puis un second semestre davantage tourné vers les primo-accédants, investisseurs et acheteurs étrangers. Cette dynamique s'appuie sur une équipe en pleine croissance, avec l'objectif de porter les effectifs à une trentaine de conseillers. Loin d'une logique de mass market, l'agence revendique un positionnement fondé sur la proximité et la sécurisation de chaque vente.



À vendre • Paris XV
Penthouse 6 pièces de 193 m²
5 950 000 €

© Engel & Völkers



Christian
PUHETINI
Directeur Agence
Engel & Völkers
Paris 15^{ème}

“Faire la différence, c’est pouvoir compter, dans chaque coin du 15^e arrondissement, sur des visages connus : des habitants, des commerçants, et une présence qui se construit au fil des projets immobiliers déjà menés, comme de ceux que nous continuerons d’accompagner.”

Passy | Paris 16^{ème} Sud



Micro-marchés

> 25 000 €/m²

Passy-Auteuil

Entre 9 500 €
et 9 800 €/m²

Avenue de Versailles

< 9 000 €/m²

Auteuil Nord

-1 000 à -2 000 €/m²
vs secteur

Au premier semestre 2026, le sud du 16^{ème} arrondissement (Passy et Auteuil) s'est nettement scindé en deux catégories. En effet sur les cinq dernières années, les prix ont connu une correction contrastée, de l'ordre de 3 à 7 % : les biens conventionnels, sombres ou donnant sur cour l'ont subie, quand les biens d'exception (étage élevé, vue dégagée, belles prestations) n'ont rien cédé de leur valeur.

“Cette correction n'a pas fragilisé le marché : elle l'a assaini, en remettant chaque bien à sa juste valeur.”

Le secteur juxtapose des réalités très différentes. Passy, plus central, reste avant tout un marché de familles françaises, en quête de surfaces intermédiaires de 80 à 140 m². Une vente sur trois se fait par une clientèle internationale, principalement moyen-orientale et italienne mais aussi américaine et expatriée.

Auteuil, lui, se partage entre deux marchés aux profils opposés. Au nord, plus accessible, domine une clientèle familiale installée de longue date dans l'ouest parisien, attachée à une vie de quartier à l'année et à la proximité du bois de Boulogne, l'accès direct à l'A13 facilitant les allers-retours vers une résidence secondaire en Normandie. Ce report vers des adresses plus abordables peut se traduire par un écart de 1 000 € à 2 000 €/m² à l'intérieur d'un même arrondissement.

À l'autre extrémité du spectre, Auteuil concentre quelques-unes des adresses les plus confidentielles de la capitale. La Villa Montmorency, la Villa de la Réunion et son architecture

Art nouveau, ou le Hameau Boileau forment des micro-marchés, où les prix peuvent dépasser 25 000 €/m². Leur cadre, préservé et végétal, n'a pas d'équivalent dans Paris.

“Ces adresses ne se libèrent qu'une fois par génération : ici, la rareté ne se négocie pas, elle s'attend.”

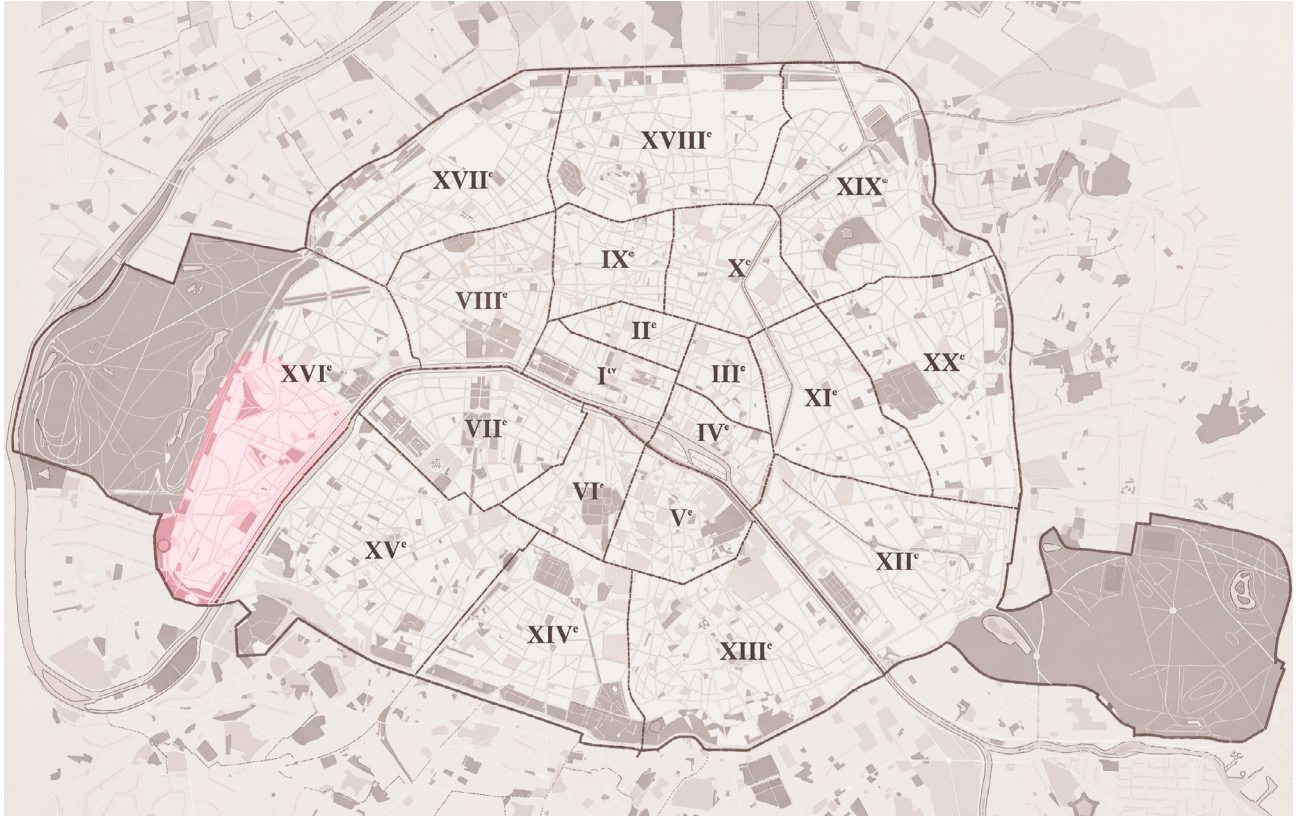
Du côté de l'avenue de Versailles et de la porte de Saint-Cloud, les valeurs peuvent descendre sous 9 000 €/m², attirant une clientèle en report venue du nord du 16^{ème} et du 15^{ème} côté Beaugrenelle.

Le marché n'en reste pas moins exigeant. Les grandes surfaces familiales, au-delà de 180 m², demandent désormais cinq à six mois de commercialisation. La solidité des acquéreurs, elle, ne se dément pas : deux ventes sur trois se concluent sans condition suspensive de prêt.

Dans ce contexte, la stratégie hors-marché occupe une



Alexandre LEMU
Directeur Agence
Engel & Völkers Passy



place centrale. Proposer un bien en off-market, en particulier durant les périodes creuses, permet d'en tester la valeur et de préserver ce précieux sentiment de rareté, sur lequel les vrais amateurs sont prêts à se positionner haut. Cette approche suppose toutefois une condition : le mandat exclusif, seul garant d'une stratégie de prix maîtrisée. Face à des dossiers souvent issus de successions, où les avis des indivisaires divergent, la valeur de l'agence tient à son devoir de conseil : des études comparatives étoffées et des estimations factuelles, réactualisées tous les deux mois, pour accompagner les vendeurs vers le juste prix

“Un prix flatteur ne fait illusion qu'un temps. Trop haut, un bien finit toujours par se retourner contre son propriétaire.”

Le marché devrait rester en statu quo à court terme, dans un environnement où tout peut évoluer rapidement. Sensible à l'actualité, il pourrait connaître un certain attentisme des ménages français à l'approche des échéances électorales nationales, dont l'effet se fera surtout sentir début 2027. À une réserve près : Paris demeure une valeur refuge, vers laquelle se reportent expatriés et investisseurs internationaux.



Vendu • Paris XVI

Appartement rénové de 65 m²
790 000 €

© Engel & Völkers France

Victor Hugo | Paris 16^{ème} Nord



<i>Trocadéro</i>	<i>Victor Hugo</i>	<i>Kléber</i>	<i>Rue de la Pompe</i>
<i>Entre 18 000 € et 21 000 €/m²</i>	<i>Entre 16 000 € et 18 500 €/m²</i>	<i>Entre 15 500 € et 18 000 €/m²</i>	<i>Entre 14 000 € et 16 500 €/m²</i>

Au premier semestre 2026, le nord du 16^{ème} arrondissement confirme son statut de valeur refuge. Ce secteur d'ancrage patrimonial séduit une clientèle internationale (40 %), qui cherche moins à spéculer qu'à sécuriser. L'agence Engel & Völkers Paris 16^{ème} Nord signe un semestre solide : les nouveaux mandats confiés augmentent de 40 %, les offres reçues progressent de 10 %, et le portefeuille atteint une centaine de mandats actifs. Surtout, le panier moyen s'établit à 2,4 M€, contre 1,8 M€ au premier semestre 2025, un retour aux niveaux de 2024, plus fidèle à la réalité du secteur.

“Le monde s'agite ; le 16^{ème} Nord, lui, ne bouge pas. C'est précisément ce que nos acquéreurs viennent y chercher.”

Le marché s'est clarifié, au point de devenir binaire. D'un côté, les belles adresses, idéalement situées et justement positionnées, se vendent sans difficulté. De l'autre, les biens mal évalués, mal situés ou aux prestations insuffisantes peinent à trouver preneur, même au prix d'une baisse. Dans ce paysage, le stock, désormais étoffé, entretient une activité soutenue, alors même que le nombre de visites reste stable.

“Dans le nord du 16^{ème} arrondissement, on pardonne un prix élevé, jamais un mauvais prix.”

Le cœur du marché reste celui des grandes surfaces : appartements de 200 à 300 m² correspondant aux standards du secteur, auxquels s'ajoute une appétence

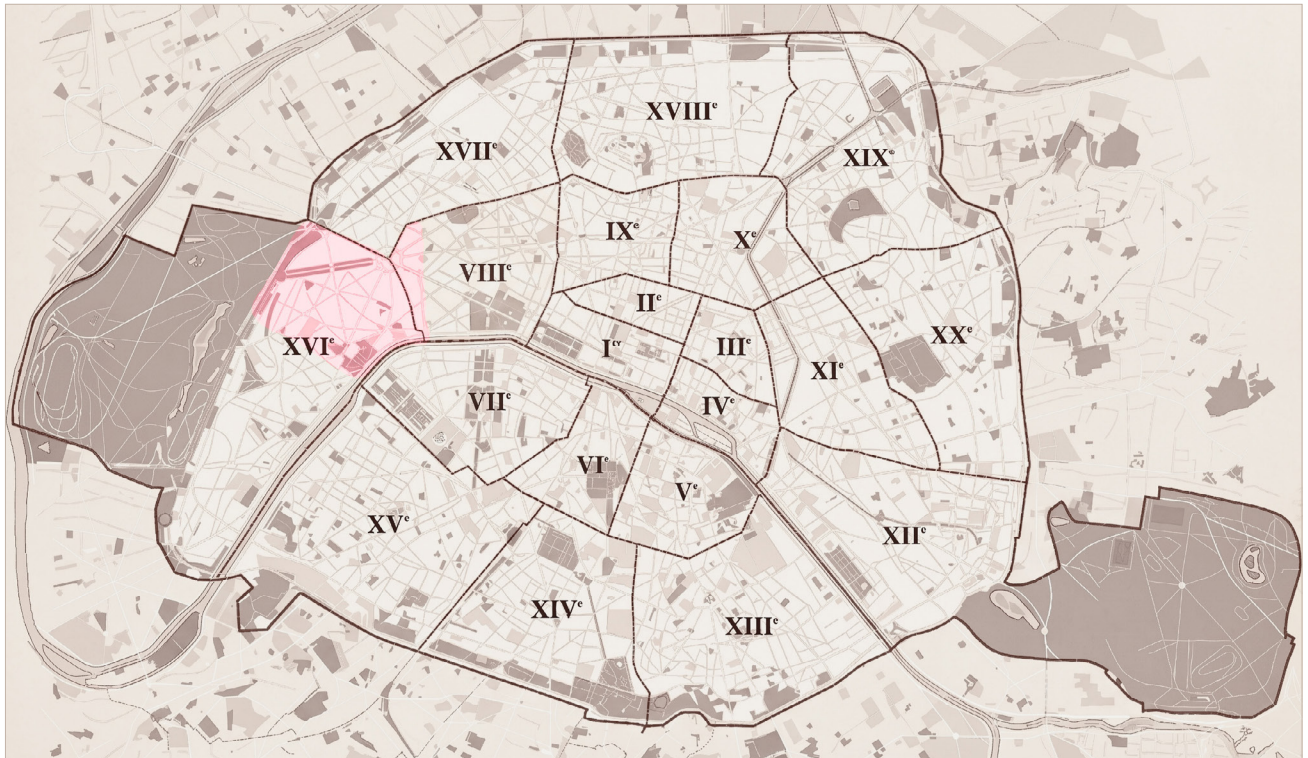
renouvelée pour les hôtels particuliers. Plus on se rapproche des monuments emblématiques, plus les valeurs grimpent et plus la clientèle internationale se fait présente. Celle-ci privilégie majoritairement la résidence secondaire et le pied-à-terre, et se manifeste notamment par l'intérêt d'investisseurs venus du Golfe. Signe de la solidité de ce marché : une large part des acquisitions se conclut sans recours au crédit, ou sans condition suspensive.

“Le retour des hôtels particuliers en dit long : nos clients ne cherchent plus seulement un logement, ils cherchent une pièce rare.”

Le marché a appris à composer avec l'incertitude. La fin d'année s'annonce paisible, le caractère binaire du marché, lui, devrait perdurer. Si les demandes d'estimation marquent un léger ralentissement, l'ampleur du stock existant compense largement et garantit une activité soutenue jusqu'à la fin de l'année.



Christian PONS
Directeur Agence
Engel & Völkers
Victor Hugo



À vendre • Paris XVI
Appartement de 136 m²
2 480 000 €

Paris 17^{ème} & Hauts-de-Seine (92)



 Ternes-Maillot 11 200 €/m² +3 % sur 1 an +1,4 % sur 1 trimestre	Neuilly-sur-Seine 10 800 €/m² -1 % sur 1 an +1,4 % sur 1 trimestre	Levallois-Perret 10 400 €/m² +6 % sur 1 an -1,9 % sur 1 trimestre	Saint-Cloud 8 400 €/m² +3 % sur 1 an = sur 1 trimestre
--	---	--	---

Du nord du 17^{ème} arrondissement (Ternes-Maillot, Porte Maillot, Grande Armée, Champerret-Berthier) aux villes phares des Hauts-de-Seine, le premier semestre 2026 dessine un marché en voie de normalisation : plus sélectif, plus exigeant, où les valeurs résistent sans s'emballer. L'ensemble traduit une réelle tenue des prix, portée par un segment prestige particulièrement résilient.

“Le marché de l'exception ne connaît pas la crise. Au-delà de cinq millions d'euros, la demande n'a pas faibli.”

Sur l'ensemble du secteur, les ventes sont portées par des dossiers souvent conclus sans condition suspensive, notamment dans le 17^{ème} et à Neuilly-sur-Seine. L'attentisme d'une partie des ménages et des investisseurs demeure toutefois, dans un contexte où le durcissement des conditions de crédit - les taux passant de 3,05 % en juin 2025 à 3,25 % en mai 2026 - continue de peser sur les acquisitions financées. Face à cela, les vendeurs ajustent progressivement leurs attentes, et le marché gagne en lisibilité.

Le véritable moteur de l'activité se situe sur le très haut de gamme. Les ventes au-delà de cinq millions d'euros conservent une demande intacte, portée par une clientèle patrimoniale à fort pouvoir d'achat. C'est là que se joue, aujourd'hui, la vraie dynamique du secteur.

La clientèle patrimoniale française (grandes familles, transmissions intergénérationnelles) reste le socle du marché. Fait notable du semestre : le retour des primo-luxe, ces acquéreurs d'un premier bien au-dessus du million d'euros qui s'étaient mis en retrait durant la correction de 2023-2024. La clientèle internationale, elle, fait son grand

retour sur les biens de prestige. Depuis quelques semaines, nous observons une réelle dynamique de la part des clientèles américaine et saoudienne qui s'étaient faites rares.

Sur les hôtels particuliers et les grandes superficies (plus de 300 m²), le marché d'acquéreurs reste étroit, tandis que l'offre, elle, s'étoffe. L'emplacement et la qualité des prestations sont déterminants. Partout, la même exigence domine : rareté, clé en main et prestations haut de gamme.

“On nous annonçait un gouffre entre biens vertueux et passoires thermiques. Il n'est jamais venu : le DPE fait négocier, il ne fait pas le prix.”

La performance énergétique n'est donc pas un critère décisif, mais un levier de discussion : un bien classé F ou G se négocie, et trouve encore preneur, principalement auprès de marchands de biens. Face à cette sélectivité, la force du réseau devient un réel argument : à Paris, le portefeuille Engel & Völkers équivaut à cinquante agences de quartier réunies, adossées à une clientèle présente dans 35 pays.



Sandra SABAH
Directrice Agence
Engel & Völkers Paris 17^{ème}
nord & Hauts-de-Seine



“Une agence de quartier connaît son secteur. Nous, nous ajoutons la connaissance d'acheteurs venant de 35 pays. Pour un vendeur, c'est toute la différence.”

Pour la fin d'année, l'agence anticipe la poursuite de la stabilisation, assortie d'une légère hausse des prix sur certaines villes, et de réelles opportunités pour les acheteurs préparés comme pour les investisseurs avisés. Le principal facteur d'incertitude demeure le contexte international, dont dépendra la trajectoire des taux et, avec elle, la capacité d'emprunt des ménages. Dans ce paysage, la singularité du secteur reste sa force : plusieurs villes, plusieurs niveaux de prix, des profils d'acquéreurs et de vendeurs radicalement différents. Autant de marchés en un seul, où l'expertise de terrain change tout.



Vendu • Neuilly-sur-Seine

Hôtel particulier de 1325 m²
Prix confidentiel

Paris 18^{ème}



Biens d'exception

Entre 25 000 €
et 30 000 €/m²

Montmartre

Entre 11 000 €
et 13 000 €/m²

Le 18^{ème} arrondissement de Paris s'impose comme l'un des territoires les plus contrastés et les plus vivants de la capitale. D'un côté, le Montmartre carte postale, ses rues pentues et ses vues sur Paris ; de l'autre, des quartiers en mutation, de Barbès à La Chapelle en passant par Château Rouge, gagnant progressivement du terrain vers le nord. Entre les deux, un melting-pot culturel qui fait aujourd'hui du 18^{ème} un secteur recherché, porté par une dynamique nouvelle.

Le moteur de cet engouement tient en grande partie à un effet de report. Face à des arrondissements centraux devenus très onéreux, le 18^{ème} offre l'espace et le cachet à des valeurs plus mesurées : Pigalle est ainsi devenu le débouché naturel du 9^{ème}, et Montmartre attire une clientèle venue du cœur historique de Paris, en quête de mètres carrés supplémentaires

“Montmartre est en train de devenir le nouveau Marais : on y achète 70 m² pour le prix de 50 m² dans le centre historique.”

Cette bascule se lit dans les prix : quand le Marais s'échange entre 13 000 € et 15 000 €/m², Montmartre se situe entre 11 000 € et 13 000 €/m². Mais la véritable signature du 18^{ème}, c'est son amplitude. L'arrondissement réunit toutes les typologies de biens (appartements de grand luxe avec vue sur monument, immeubles haussmanniens en pierre de taille, lofts et même quelques maisons, principalement dans le vieux Montmartre). Cette diversité se traduit par un éventail de prix étendu : de 6 000 € à 7 000 €/m² sur les secteurs en devenir, prisés des investisseurs, jusqu'à 25 000 € à 30 000 €/m² pour les biens d'exception offrant une vue sur toute la capitale.

Majoritairement française, la clientèle compte 30 % d'acquéreurs internationaux, principalement européens et nord-américains (États-Unis, Canada), séduits par le rayonnement culturel de la Butte. Résidences principales, secondaires, pieds-à-terre ou investissements locatifs : le 18^{ème} arrondissement répond à toutes les intentions.

Côté conjoncture, le marché est plus calme sur les mandats entrants, mais les acquéreurs, eux, sont bien présents, avec des banques disposées à prêter.

“Les acquéreurs n'ont pas disparu, ils se font discrets : ils hésitent à appeler pour une annonce en ligne, mais un simple panneau les fait décrocher.”

Le principal frein reste dans le décalage entre les attentes des vendeurs et la réalité du marché. Certains, ayant acquis au sommet du cycle en 2021, peinent aujourd'hui à retrouver leur mise.



Lucas MARINI
Directrice Agence Engel
& Völkers Paris 18^{ème}



“Beaucoup de vendeurs ont encore un an de retard sur le marché. Nous exerçons donc pleinement notre devoir de conseil afin de rationaliser leurs attentes, études comparatives à l'appui, sans jamais les froisser .”

Portée par des acquéreurs présents et un accès au crédit facilité, la seconde partie de l'année s'annonce favorable. Un attentisme pourrait poindre à l'approche des échéances électorales nationales, mais la diversité du 18^{ème} arrondissement, sa dynamique de report et son attractivité culturelle demeurent ses meilleurs atouts.



À vendre • Paris XVIII
Loft de 78 m²
1150 000 €

Département Location



Le premier semestre 2026 s'impose comme le meilleur jamais réalisé par le département Location d'Engel & Völkers France. Le chiffre d'affaires progresse de 30 % par rapport au premier semestre 2025, non pas au prix d'un volume plus élevé, mais grâce à une montée en gamme des dossiers traités. À volume de transactions comparable, la valeur moyenne des opérations a ainsi fortement augmenté.

“La location d'exception offre l'opportunité de bénéficier du prestige et du confort d'un bien d'exception, tout en préservant une liberté d'usage et de mobilité.”

Cette performance s'appuie sur une dynamique commerciale clairement identifiée. En amont, les rendez-vous propriétaires (première étape avant toute prise de mandat) ont bondi de 60 % sur le premier semestre, portant à +10 % le nombre de mandats rentrés. Cette offre supplémentaire nourrit directement l'activité, avec une progression de 20 % des visites. La conversion des mandats en signatures nécessite toutefois plus de temps. Projet reporté, mise en concurrence, travaux à réaliser ou encore négociation d'une offre d'achat peuvent retarder la concrétisation d'une transaction. La tendance de fond, elle, est désormais solidement établie.

Contrairement à la vente, la location ne dispose d'aucune base d'actes notariés, les baux se concluent en interne. Les propriétaires se réfèrent donc à des avis subjectifs. Fort de l'historique du département, Engel & Völkers parvient à canaliser ces attentes et à réguler les prix au plus près de la réalité du marché.

La règle est simple : un bien qui réunit les trois conditions essentielles (une localisation recherchée, des prestations de qualité et un prix cohérent) se loue en moins d'une semaine. À l'inverse, une adresse mal située ou dépourvue de ces atouts reste sur le marché, quel que soit son standing.

“La climatisation n'est plus un confort, c'est un prérequis : sans elle, même une belle adresse peine à trouver preneur.”

La clientèle se segmente nettement par budget. Jusqu'à 5 000 euros par mois, elle est majoritairement française. Entre 5 000 et 10 000 euros, elle mêle Français et étrangers. Au-delà de 10 000 euros, elle devient résolument internationale : dirigeants, entreprises et représentations diplomatiques, venus notamment du Moyen-Orient, des États-Unis, d'Italie ou d'Espagne, pour qui la location premium répond à des besoins d'affaires ou de représentation. Sur le très haut de gamme, certains biens d'exception peuvent atteindre 50 000 € par mois. À l'approche de la rentrée, une nouvelle demande se dessine : celle d'étudiants étrangers se positionnant déjà pour septembre, souvent soutenus par des familles aux budgets confortables.

En parallèle, l'expérience du résidentiel classique révèle un marché sous très forte tension : dans le 8^{ème} arrondissement, un studio de 30 à 35 m² proposé autour de 900 € (un niveau contraint par l'encadrement des loyers) suscite un afflux de demandes. Dans ce contexte, Engel & Völkers mène une réflexion afin de confirmer sa présence sur ce segment de la résidence principale, qui appelle une approche distincte.

Portée par une demande soutenue, la fin d'année s'annonce à l'avenant : une année record se dessine.

“Un propriétaire surestime toujours un peu son bien. Notre rôle, c'est d'y remettre de la raison sans jamais blesser l'attachement.”



Omar MENIRI
Directeur du département
Engel & Völkers Location
courte et longue durée



Côte d'Azur

Saint-Jean-Cap-Ferrat | Bassin Cannois

Nice | Saint-Tropez

Côte d'Azur I Saint-Jean-Cap-Ferrat



Panier moyen

+12 %

Le premier semestre 2026 confirme une tendance visible depuis plusieurs mois : la Côte d'Azur conserve une capacité de résistance, malgré un contexte mondial incertain. Tandis que d'autres marchés ralentissent ou deviennent plus attentistes, le littoral azuréen reste actif, soutenu par une forte attractivité internationale et une demande solide sur les biens premium.

Sur son périmètre, Engel & Völkers affiche une hausse de 30% des ventes, générant + 76% de chiffre d'affaires sur la Côte d'Azur par rapport au premier semestre 2025. Les effectifs ont augmenté de 25 %, en lien avec la dynamique de l'activité et le développement de la marque.

Cette solidité tient à un ressort désormais bien identifié : la Côte d'Azur est perçue comme un environnement sûr et durable. Les vendeurs qui envisageaient de se retirer reviennent, les hésitants passent à l'action. Le territoire confirme son rôle de valeur refuge pour une clientèle internationale. C'est un marché rassurant et pérenne, rendu aisément accessible par l'aéroport international de Nice, qui est un véritable atout.

Cette confiance se lit d'abord dans la composition de la clientèle. Aujourd'hui, plus de 75 % des acquéreurs sont internationaux. Le retour des Britanniques marque le semestre : après plusieurs années de recul, ils représentent plus de 10 % des transactions. Les clients des Émirats, de Suisse, de République tchèque et les acheteurs germanophones restent présents.

À ces clientèles établies s'ajoutent deux signaux nouveaux : une clientèle indienne très fortunée, positionnée sur des biens de prestige, et un intérêt croissant de la part des Asiatiques, encore peu traduit en ventes.

Côté valeurs, la tendance reste orientée à la hausse, portée par une méthode :

“L'une de nos forces est la maîtrise de la commercialisation : près d'une vente sur deux se conclut en exclusivité. C'est le meilleur service que l'on puisse rendre à un vendeur : lui apporter des acquéreurs qualifiés plutôt que du simple trafic, et ne jamais brader son bien.”

Cette exigence repose sur des estimations rigoureuses, fondées sur des données récentes et des comparables précis. Les délais de vente s'en trouvent maîtrisés : six à neuf mois pour une résidence secondaire, moins de trois pour une résidence principale, parfois quelques jours seulement lorsque le prix est juste dès le lancement. Sur les rentrées de mandats, le panier moyen progresse de 12 %.

Au-delà des transactions, c'est la relation client qui illustre le mieux cette stabilité et cette fidélité. Il est fréquent qu'un vendeur revienne naturellement pour revendre le bien qu'il a acquis à l'agence. Et c'est d'ailleurs exactement ce qui se passe aujourd'hui avec un superbe penthouse à Nice. Vendu il y a quelques années, il est remis sur le marché après une magnifique rénovation.



Marie-Claire
SANGOUARD
Directrice Générale
Engel & Völkers Côte
d'Azur

Mieux encore, Engel & Völkers accompagne en parallèle ce même propriétaire dans son nouveau projet d'acquisition. La plus belle preuve que la confiance ne s'arrête pas à une transaction mais s'inscrit dans la durée, permettant d'accompagner ses clients à chaque étape de leur parcours immobilier.

Dans le prolongement de cet accompagnement, l'activité de location saisonnière complète désormais l'offre Engel & Völkers. L'objectif est d'accompagner les clients sur l'ensemble de leur projet patrimonial et de vie, qu'il s'agisse de résidence principale ou secondaire, de yachting ou d'aviation privée.

“Avec la location saisonnière, nous fermons enfin la boucle. Nos clients n'ont plus à multiplier les interlocuteurs : qu'il s'agisse d'acheter une résidence principale ou secondaire, de la louer ou de naviguer, nous les accompagnons sur l'ensemble de leur projet de vie. C'est une offre 100 % Engel & Völkers, à l'échelle mondiale”



À vendre • Saint-Jean-Cap-Ferrat

Appartement vue panoramique de 128 m²
2 550 000 € (en exclusivité)

© Engel & Völkers France

Dans cet environnement, Saint-Jean-Cap-Ferrat confirme son statut de territoire d'exception. 78 % des transactions Engel & Völkers concernent des résidences secondaires, contre 55 % en moyenne sur l'ensemble des agences sur la Côte d'Azur. Cette zone reste portée par une clientèle internationale haut de gamme.

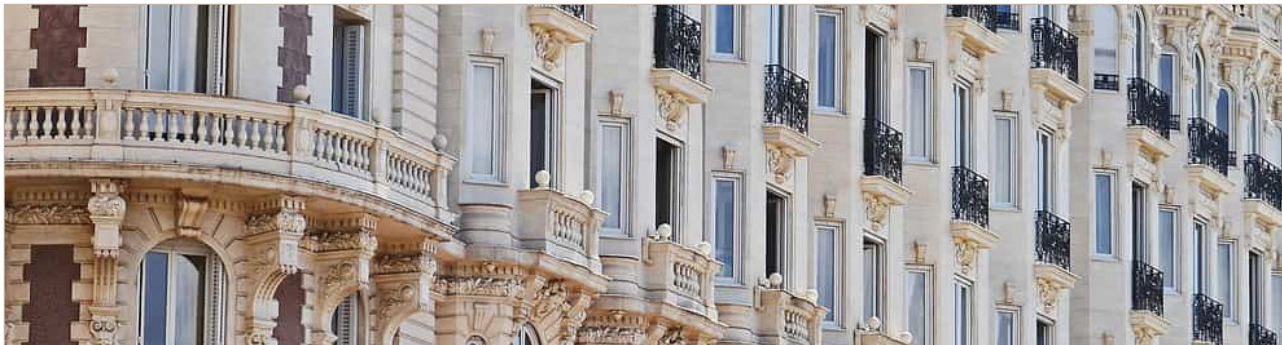
Le profil des acheteurs reflète l'attractivité internationale du secteur, avec une forte représentation des clientèles nord-européennes (Scandinaves, Allemands) et une présence marquée des Britanniques, Suisses et Américains, confirmant la dimension mondiale de ce micro-territoire. Plus qu'ailleurs encore, on n'y choisit pas seulement un bien, mais une adresse et un art de vivre.

Une nuance toutefois : en fin de semestre, on observe un léger ralentissement. Moins de demandes sur le haut de gamme et plus de prudence côté acheteurs, en lien avec le contexte géopolitique. Mais le mouvement s'est révélé passager puisque dès juin, la reprise confirme le caractère conjoncturel de ce passage.

Le second semestre s'ouvre sur une dynamique stable. Les points de vigilance restent le contexte géopolitique et le calendrier électoral, susceptible de créer des phases d'attentisme. Aucun, cependant, n'entame le fond : la Côte d'Azur reste une référence internationale, soutenue par la rareté de territoires comme Saint-Jean-Cap-Ferrat.

“Le Cap-Ferrat est un territoire à part. Nos clients ne cherchent pas seulement un bien, ils cherchent un cadre de vie et une qualité du quotidien uniques. La demande y reste constante, portée par cette rareté.”

Côte d'Azur I Bassin Cannois



La Croisette

*Entre 12 000 €/m²
et 40 000 €/m²*

Palm Beach

*Autour de
20 000 €/m²*

Cap d'Antibes

*Prix médian
20 000 €/m²*

Après un premier trimestre particulièrement dynamique, le marché cannois a abordé la suite du semestre avec davantage de sélectivité, dans un contexte international qui a incité une partie des acquéreurs de résidences secondaires à la prudence. Une respiration qui n'entame en rien l'essentiel : Cannes demeure un marché résilient et profondément attractif, où la demande reste au rendez-vous.

Sur un marché où l'acquéreur mène la négociation, la justesse de l'estimation, dès le premier jour de commercialisation, fait la différence entre une vente aboutie en quelques mois et un bien qui s'installe dans la durée.

“À Cannes, un beau bien correctement estimé trouve preneur en trois mois. Mais les perles rares, elles, se font rares ; et c'est précisément là que se mesure la valeur d'un conseil.”

Le principal enjeu reste pédagogique : convaincre des vendeurs, persuadés de la force intrinsèque de leur marché, d'entendre les recommandations de prix. Lorsque cet équilibre est trouvé, les délais de vente s'établissent autour de trois à quatre mois, et les valeurs, elles, demeurent stables.

La clientèle se partage à environ 60 % de Français et 40 % d'internationaux. Les premiers viennent le plus souvent d'autres régions, fréquemment de jeunes retraités en quête d'une résidence secondaire. Côté international, la clientèle moyen-orientale se fait plus présente, aux côtés des acheteurs nord-européens - Scandinaves, Néerlandais - et Canadiens. Une dynamique portée par l'expansion du réseau

Engel & Völkers en France, dont la visibilité, notamment lyonnaise, rejailit sur l'ensemble de la Côte d'Azur.

La demande se concentre sur les appartements avec vue, à proximité des pôles emblématiques de la ville - la Californie, la Croisette, le Palm Beach, ainsi que sur les villas en hauteur, dotées de vues dégagées et idéalement clés en main. Autour de Cannes, le Cap d'Antibes s'affirme comme un marché ultra-premium en forte croissance, porté par une demande soutenue, aujourd'hui comme demain.

À cette attractivité s'ajoute un rayonnement particulier : au-delà de son Festival mondialement connu, le bassin cannois a retrouvé son statut de décor prisé des productions internationales. Un atout d'image qui séduit une clientèle venue du monde entier.

“Cannes n'est pas seulement une ville, c'est une marque mondiale. Le cinéma la fait rayonner toute l'année, bien au-delà de la quinzaine du Festival .”

Dans cet esprit, l'agence a lancé au mois de mai une offre de location saisonnière, qui vient compléter son activité de transaction et répondre à une demande croissante, notamment liée aux besoins des tournages. Une diversification qui prolonge une conviction : à Cannes, on n'accompagne pas seulement une acquisition, on fait vivre une destination. En témoigne l'événement culturel récemment organisé à l'agence autour d'un ouvrage dédié à la ville — une manière d'affirmer un positionnement de spécialiste, capable d'ouvrir à sa clientèle des chemins inédits et créatifs pour découvrir Cannes.



© Engel & Völkers France

À vendre • Cannes Croisette

Grand appartement de 550 m²
1800 000 €



Les six prochains mois s'annoncent décisifs, tant pour la clientèle française qu'internationale, dans un environnement qui appellera à la vigilance. Mais les fondamentaux du bassin cannois demeurent intacts : rareté des beaux biens, aura mondiale de la destination et attractivité renouvelée. Entre Cannes et le Cap d'Antibes, le marché conserve tous les atouts d'une valeur sûre.

“Nous ne vendons pas seulement des mètres carrés : nous ouvrons les portes d'une destination.”

Pénélope GRECO DE BEAUHARNAIS
Directrice Agence Engel & Völkers
Bassin Cannois

Côte d'Azur I Nice



Carré d'or Musiciens

Prix médian
> 8 000 €/m²

Cimiez

Prix médian
6 500 €/m²

Nice Ouest

Prix médian
6 500 €/m²

Quartier du Vœu

Prix médian
7 000 €/m²

Peu de villes méditerranéennes conjuguent comme Nice rayonnement international, art de vivre et ancrage patrimonial. Au premier semestre 2026, l'agence Engel & Völkers Nice l'a confirmé : demande étrangère en progression (+10 %), rythme soutenu sur l'ensemble de la période, et des chiffres inédits depuis son ouverture. À l'heure où la FNAIM anticipe une baisse nationale de 5 % en volumes de transaction sur l'année, l'agence inscrit sa propre trajectoire à contre-courant. La ville conserve une croissance certes mesurée mais bien réelle, là où nombre de marchés français se retournent.

Cette résilience repose sur un moteur structurel : l'attractivité internationale de la Côte d'Azur comme valeur refuge. Des investisseurs qui dirigeaient jusqu'ici leurs capitaux vers Dubaï - Américains, Européens, Asiatiques - ont déplacé une partie de leurs arbitrages sur Nice.

Les acquéreurs américains méritent une attention particulière : au-delà du pied-à-terre affiché, un nombre croissant de profils exprime le souhait de disposer d'une base européenne solide, dans un contexte d'incertitudes politiques qui les incite à diversifier leur ancrage patrimonial. Pour eux, la capitale culturelle de la Côte d'Azur constitue un point de chute naturel et sécurisant. Ce mouvement s'étend à d'autres nationalités, notamment du Moyen-Orient et asiatiques, confirmant l'élargissement du socle d'investisseurs séduits par la montée en gamme de la ville.

Les profils acheteurs de l'agence se composent à 55 % d'internationaux contre 45 % de Français, avec une inversion côté vendeurs où les locaux restent majoritaires.

Côté valeurs, le prix moyen s'établit autour de 5 600 € à 5 700 €/m², un repère à manier avec prudence tant le marché est segmenté. Sur le Carré d'Or, le quartier des Musiciens ou le Vœu, la tension entre offre limitée et demande forte continue de maintenir la pérennité des prix.

Les collines - Cimiez, Fabron, Nice Ouest - progressent quant à elles auprès d'une clientèle prête à s'éloigner du centre pour décrocher une vue mer ou montagne et de grands extérieurs. La solidité de la place locale se reflète également dans le profil financier des acquéreurs : 60 % d'entre eux concluent leur acquisition sans condition suspensive de prêt, témoignant d'une liquidité élevée et d'une posture d'investisseurs avisés, peu exposés aux aléas du financement bancaire.

“La rareté crée le besoin, ainsi que les prix : c'est ce qui permet à Nice de se maintenir et même de progresser sur le segment premium.”



Philip CENDRE
Directeur Agence
Engel & Völkers Nice



© Engel & Völkers France

Vendu • Cimiez

Appartement bourgeois de 147 m²

Terrasse 90 m²

Vente/acquisition en cross selling entre les agences E&V Nice et Cannes. Les vendeurs ayant réinvesti pour un ensemble d'opérations avoisinant 7,5 M€.

Autre atout décisif : Nice échappe largement à la saisonnalité. Capitale économique et culturelle de la Côte d'Azur, la ville vit toute l'année, un socle d'activité que peu de marchés littoraux peuvent revendiquer. C'est dans cette logique que l'agence a lancé une offre de location saisonnière haut de gamme, pensée pour les séjours longs et les prestations de prestige.

Cette réussite s'appuie sur une équipe de plus de 20 collaborateurs, gagnant en maturité et en notoriété. L'agence reste dans une démarche de conquête : les parts de territoire gagnées sont réelles, mais l'ambition affichée va bien au-delà.

Le second semestre s'annonce porteur, à la condition que le contexte mondial s'apaise : plusieurs projets d'acquisitions sont en attente d'une concrétisation restant suspendue à un surcroît de visibilité. Entre rareté, valeur refuge et rayonnement à l'étranger, Nice conserve tous les atouts d'un marché de destination, et Engel & Völkers entend continuer d'y consolider sa place.

Côte d'Azur I Golfe de Saint-Tropez



Saint-Tropez

Prix médian
38 000 €/m²

Gassin

Prix médian
15 000 €/m²

Sainte-Maxime

Prix médian
13 000 €/m²

La Croix-Valmer

Prix médian
15 000 €/m²

Sur ce premier semestre, l'agence Engel & Völkers Saint-Tropez affiche une croissance de plus de 50 %, portée par la montée en puissance d'une équipe désormais installée et une présence quotidienne sur le terrain. Dans ce contexte, les mandats affluent, les dossiers se concrétisent, et la dynamique s'installe durablement.

“Ce n'est pas le marché qui a bougé. C'est le fait d'avoir mis une nouvelle équipe en place, d'être vraiment sur le terrain tous les jours.”

L'immobilier tropézien, lui, demeure fidèle à lui-même : des valeurs toujours aussi élevées, une convoitise intacte. Les maisons s'y négocient entre 3 et 5 millions d'euros pour des surfaces classiques de 180 à 250 m², contre 1 million d'euros encore récemment - un budget, aujourd'hui, qui ne couvre plus qu'un appartement avec une chambre. Cette envolée des valeurs nourrit un marché de report vers les communes voisines, Sainte-Maxime, La Croix-Valmer et Gassin, où de belles villas restent accessibles entre 2 et 3 millions d'euros.

L'activité demeure majoritairement tournée vers la résidence secondaire, environ 90 % des biens vendus, ce qui pèse sur le rythme commercial dès le mois d'octobre. Côté clientèle, l'agence observe un retour des acquéreurs belges et allemands, aux côtés de Français expatriés soucieux d'optimiser leur situation patrimoniale, et de premières demandes américaines à budgets élevés, pas encore concrétisées en transactions.

Le paysage reste dense : environ 85 agences se partagent le village pour 3 000 habitants à l'année. Dans cet

environnement ultra-concurrentiel, les biens circulent presque exclusivement par le bouche-à-oreille et les successions, rendant les mandats exclusifs rares, en particulier sur les propriétés de grande valeur.

“À Saint-Tropez, l'essentiel se traite à huis clos : sans réseau solide, on ne travaille pas, on regarde le marché passer.”

L'agence privilégie donc les mandats de recherche, une solution qui sécurise juridiquement l'activité tout en préservant, sur des biens de plus petite taille, quelques exclusivités. Côté vendeurs, l'accompagnement reste un exercice de conviction, porté par une valeur souvent sentimentale, avec parfois une surestimation des biens pouvant aller de 20 à 30 % au-dessus du prix du marché. L'équipe s'appuie désormais sur des outils numériques et des comparatifs de ventes récentes pour réajuster ces attentes à un niveau cohérent, avec une approche pédagogique plutôt que frontale, et parvient, le plus souvent, à ramener les vendeurs à une estimation réaliste en fin de négociation.



Renaud MÉTIVIER
Directeur Agence
Engel & Völkers
Saint-Tropez



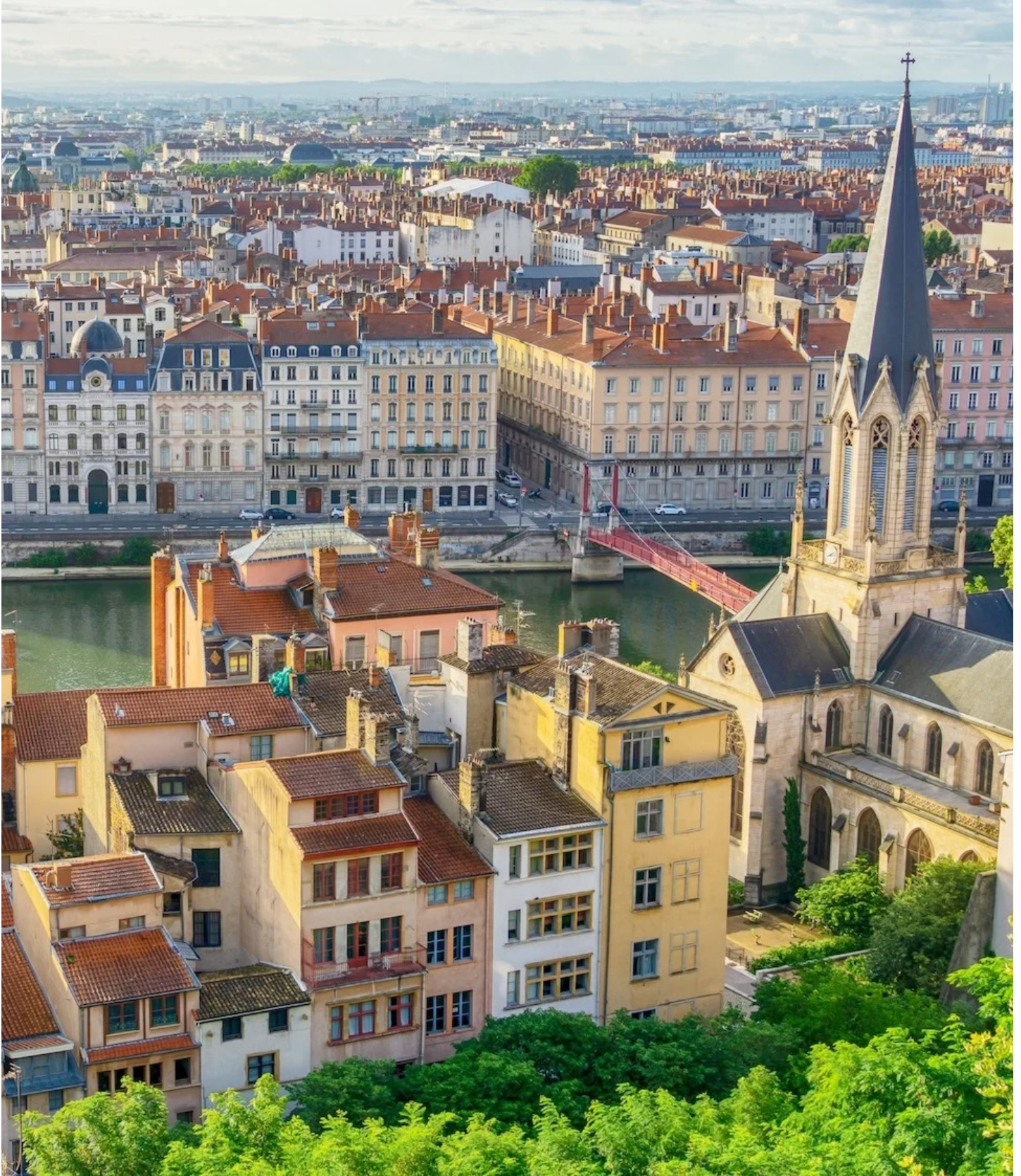
© Engel & Völkers France

À vendre • Saint-Tropez

Bastide provençale de 274 m²

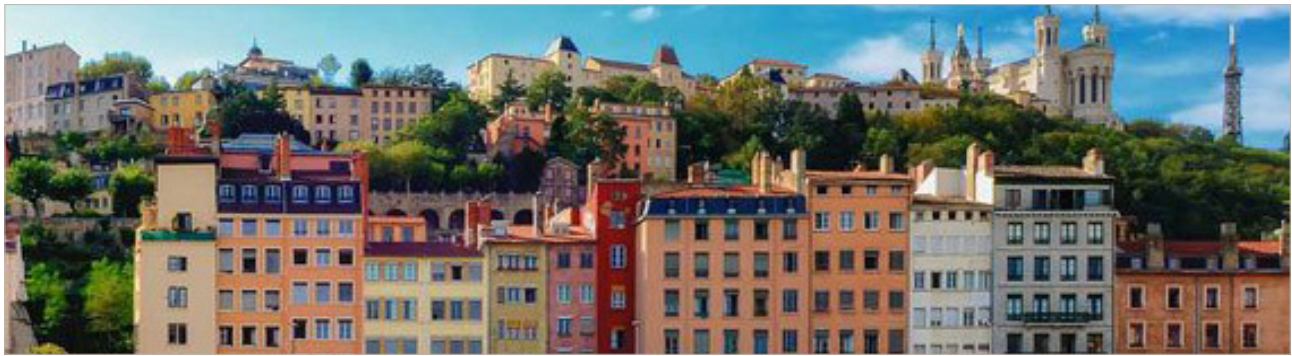
Terrain 17 254 m²

15 000 000 €



Lyon

Lyon & sa périphérie



Lyon 6^{ème}
Prix médian
5 400 € / m²

Tête d'or
Prix médian
6 900 € / m²

Vieux Lyon
Prix médian
> 5 000 € / m²

Ouest Lyonnais
Appartement
4 300 € / m²
Maisons pouvant
dépasser le million

Le marché immobilier lyonnais confirme, au premier semestre 2026, une reprise franche. Les prix se sont stabilisés, les demandes d'estimations affluent et les projets de vente se multiplient. Le déclic est intervenu dès janvier, portant un regain d'activité visible sur l'ensemble du secteur.

Les quartiers historiquement recherchés consolident leur position. Le 6^{ème} arrondissement, la Croix-Rousse, Saint-Just et Monplaisir, appréciés pour leur atmosphère de quartier village, se maintiennent en haut du tableau. La demande se concentre désormais sur le clé en main. Le Vieux Lyon, en revanche, attire moins les familles qu'auparavant dû à la vie nocturne.

Ces disparités se traduisent par des valeurs immobilières contrastées. Le 6^e arrondissement se stabilise au-dessus de 5 000 € / m², porté par ses immeubles bourgeois dotés de parquets anciens et cheminées, d'autant plus recherchés lorsqu'ils sont équipés d'un ascenseur. La Croix-Rousse reste attractive autour des 5 000 € / m², portée par la typicité de ses canuts, ses hauts plafonds et ses poutres apparentes. L'Ouest lyonnais s'impose quant à lui comme le secteur le plus dynamique pour les maisons : à Tassin-la-Demi-Lune, Charbonnières ou Sainte-Foy-lès-Lyon, le million d'euros se franchit aisément pour des maisons bien placées et présentant peu de travaux avec des prestations de qualité.

La sélectivité de la demande s'est accrue : l'absence d'extérieur, une configuration inadaptée, des travaux lourds ou une performance énergétique faible sont

désormais immédiatement sanctionnés par les acheteurs. À contrario, les appartements en étage, dotés d'un balcon ou d'une terrasse et idéalement situés, trouvent preneur rapidement.

La clientèle demeure majoritairement française : familles lyonnaises, cadres mutés depuis Paris ou Bordeaux. Au-delà des frontières, une demande étrangère - Américains, Anglais, Italiens - s'intéresse progressivement au bassin lyonnais.

Deux exemples illustrent le marché : un appartement haussmannien avenue Foch, à deux pas du parc de la Tête d'Or, a généré 14 visites en trois jours, trois acquéreurs très intéressés et une offre au prix attendue. Et une villa récente de 280 m² avec piscine à Sainte-Foy-lès-Lyon, affichée initialement au-dessus du marché, a quant à elle été cédée à 1 275 000 € après négociation.

.



À vendre • Quartier Ainay

Appartement familial de 241 m²
1290 000 €

© Engel & Völkers France



Edouard CHATEL
Directeur Agence
Engel & Völkers Lyon

“Le marché lyonnais a retrouvé son équilibre. Les prix se sont stabilisés, les acquéreurs ont intégré la nouvelle réalité des taux et les vendeurs ont ajusté leurs attentes. Ce qui en résulte, c'est un marché plus sain, où le bon bien au bon prix part vite. Les fondamentaux de Lyon restent solides : la qualité de vie, le patrimoine architectural, la diversité des quartiers, et le second semestre s'annonce prometteur.”



Bordeaux

Bordeaux & sa périphérie



Hypercentre

*Jusqu'à
9 000 € / m²*

Chartrons

*Entre 5 000 €
et 6 000 € / m²*

Saint-Gènes

*Entre 4 300 €
et 4 700 € / m²*

Le Bousquat

*Entre 4 500 €
et 5 500 € / m²*

À Bordeaux, 2026 s'est ouvert sous le signe de la normalisation plus que du redémarrage. Après deux années de forte contraction, le marché se débloque. Les prix, eux, se stabilisent : autour de 4 000 € / m² en intra-muros, dans une fourchette allant de moins de 3 000 € à plus de 5 300 € / m² selon les secteurs, avec un très léger repli de 1 à 1,5 % sur douze mois selon les segments. Le rapport de force, surtout, a changé de camp. Les acquéreurs ont retrouvé du temps et du choix : ils comparent, négocient, ne se précipitent plus. Aux vendeurs, désormais, d'ajuster leurs attentes.

La clientèle se répartit selon une géographie fine. L'hypercentre (Triangle d'Or, Jardin Public) attire une clientèle patrimoniale et internationale aux budgets élevés, tout comme les Chartrons, Saint-Seurin et Fondaudège, où la revente demeure fluide pour les biens en bon état. Plus résidentiels, Saint-Genès et Nansouty séduisent les familles en quête de maisons avec extérieur, sensibles à la proximité de la gare Saint-Jean et à la qualité des écoles. La Bastide et Bacalan, en pleine revalorisation, parlent à une clientèle jeune, primo-accédants comme investisseurs. Enfin, Caudéran, Le Bouscat et les abords du Parc Bordelais, restent le refuge des familles prêtes à céder un peu de centralité pour une pièce ou un jardin de plus, dans un tissu d'échoppes et de maisons de ville à forte identité.

“La vraie rareté bordelaise, c'est la pierre : un bel immeuble, un hôtel particulier, une échoppe de caractère, la ville n'en construira plus.”

L'agence Engel & Völkers Bordeaux observe le retour des acheteurs étrangers : des Américains désormais réguliers, des Canadiens en quête de pied-à-terre en intra-muros, des Néerlandais à la recherche d'une résidence secondaire aux portes de la ville. Un mouvement cohérent avec la hausse de 8 à 15 % des transactions non-résidentes relevée au premier trimestre sur les grandes métropoles régionales.

À Bordeaux centre comme à Caudéran ou au Bouscat, la résidence principale domine très largement, jusqu'à 91 % au Bouscat. Entre-deux-Mers, Rive Droite et Saint-Émilion, l'équilibre se rapproche, porté par une clientèle patrimoniale séduite par les propriétés de caractère. Sur le Bassin d'Arcachon, enfin, la tendance s'inverse : marché patrimonial par excellence, largement non local, où la résidence secondaire l'emporte. Les marchands de biens, eux, restent présents mais plus sélectifs : en quête de beaux immeubles en pierre à valoriser, parfois à diviser en lots, ou d'hôtels particuliers à rénover, ils veillent à un prix d'entrée sous lequel l'équation cesse d'être rentable.



À vendre • Hypercentre

Appartement de caractère de 83,38 m²
725 000 €

© Engel & Völkers France

Côté produits, la demande se concentre sur les T3 fonctionnels et lumineux bien situés et sur les maisons dotées d'un extérieur. L'emplacement prime sur l'état : un bien perfectible mais bien placé conserve tout son attrait, en particulier autour du Parc Bordelais, où la rareté foncière soutient la demande jusqu'à sur les biens à rénover. À l'inverse, les passoires thermiques (DPE F/G) subissent des décotes de 15 à 20 %, et les biens surévalués s'installent désormais durablement sur le marché, faute d'ajustement. Signe de l'époque, enfin : la climatisation s'impose peu à peu comme un vrai critère de choix.

Les avant-contrats pointent vers une consolidation prudente plutôt qu'un rebond : à l'échelle nationale, on attend +1,4 % sur les appartements et +0,4 % sur les maisons d'ici la fin d'année. Une trajectoire que le marché bordelais devrait suivre. Dans ce paysage, Engel & Völkers aborde Bordeaux avec des atouts propres : une équipe en forte croissance où chaque conseiller a vocation à devenir l'expert de son quartier, des moyens marketing conséquents, la formation et la rigueur d'une maison de dimension internationale. De quoi s'imposer, adresse après adresse, sur un marché où la connaissance fine du terrain fait toute la valeur du conseil.



“Tout se joue en moins d'une heure de Bordeaux, et pourtant rien ne se ressemble. Ce n'est pas un marché, c'en est plusieurs, chacun avec ses codes et ses acheteurs.”

Valéria PLAISANCE
Directrice Agence Engel & Völkers Bordeaux



Franchises

Deauville



De la promenade des Planches aux villas à colombages veillant sur le front de mer, Deauville cultive un art de vivre balnéaire que Paris rejoint en deux heures à peine. Première franchise Engel & Völkers ouverte en France, l'agence s'appuie sur une équipe présente sur la Côte Fleurie depuis plusieurs années. Station normande premium, rythmée par ses étés, ses week-ends et son festival de cinéma, Deauville demeure avant tout un marché de résidences secondaires (environ 70 %), où la rareté des beaux biens entretient une tension durable sur l'offre.

Début 2026, le marché s'est fait plus attentiste : les acquéreurs prenant leur temps et se montrant plus exigeants, sur la qualité comme sur le prix. La règle, pourtant, n'a pas changé : un bien sans défaut, aligné sur sa juste valeur, se vend vite, et les raretés du front de mer, celles qui s'ouvrent sur l'horizon marin, trouvent preneur en quelques semaines. Pour preuve, la vente d'une villa avec jardin, en plein Triangle d'Or deauvillais à 2,7 millions d'euros.

Les valeurs s'établissent en moyenne à 11 000 € / m² pour les vues mer et jusqu'à 15 000 € / m² pour des fronts de mer. À l'intérieur des terres, les belles propriétés du Pays d'Auge se trouvent à partir de 1,2 millions d'euros pour les manoirs ou les maisons de charme ; au-delà pour les haras.

Côté acquéreurs, la clientèle parisienne reste au premier rang, aux côtés d'acheteurs venus pour l'essentiel d'Europe du Nord, quand les investisseurs locatifs, eux, se raréfient.

Face aux enseignes déjà installées, la nouvelle équipe mise sur un accompagnement sur-mesure : un suivi de A à Z, des démarches notariales jusqu'à un service après-vente complet (gardiennage, entretien, artisans de confiance), adossé à la force d'un réseau international qui expose chaque bien à des acheteurs qualifiés hors de portée des acteurs strictement locaux.



Prix moyen
11 000 € / m²

Jusqu'à 15 000 € / m²
en front de mer

À l'approche de sa première haute saison sous ce nouveau statut, l'agence a élargi ses horaires et assure une présence sept jours sur sept, avec une ambition claire pour la suite de l'année : devenir le réflexe naturel dès qu'un beau bien se présente sur la Côte Fleurie.

“À Deauville, la rareté prime sur la conjoncture : un beau bien, bien placé, trouve toujours son acquéreur, souvent venu d'ailleurs.”



Yves MEMMI
Franchisé Engel & Völkers
Deauville

Chamonix



Jusqu'à
24 000 € / m²

En reprenant une agence installée au cœur de la vallée, Thomas Bordet et Jérémie Carme ont fait leurs premiers pas sur un marché singulier : un marché de niche, actif toute l'année et relativement préservé. Chamonix n'est pas une station née du ski dans les années 1970 : c'est une véritable ville de montagne, portée par une clientèle d'altitude et des activités qui rythment les quatre saisons (alpinisme, escalade, trail, à l'image de l'Ultra-Trail du Mont-Blanc). Les résidences secondaires y représentent plus de 80 % du marché, signe d'un territoire de villégiature d'exception plus que de résidence principale.

Côté valeurs, le prix moyen s'établit autour de 10 300 € / m² : de 10 000 à 11 000 € / m² pour un appartement, de 13 000 à 14 000 € / m² pour un chalet en centre-ville, le très haut de gamme pouvant atteindre 24 000 € / m². Le principal enjeu est celui de l'estimation. Dans une vallée où de nombreux biens sont affichés à des prix erronés - et où l'ancienneté, la vétusté ou les travaux de rénovation énergétique doivent être rigoureusement pris en compte, la justesse de la valorisation est déterminante entre une vente fluide et un bien qui s'installe dans la durée.

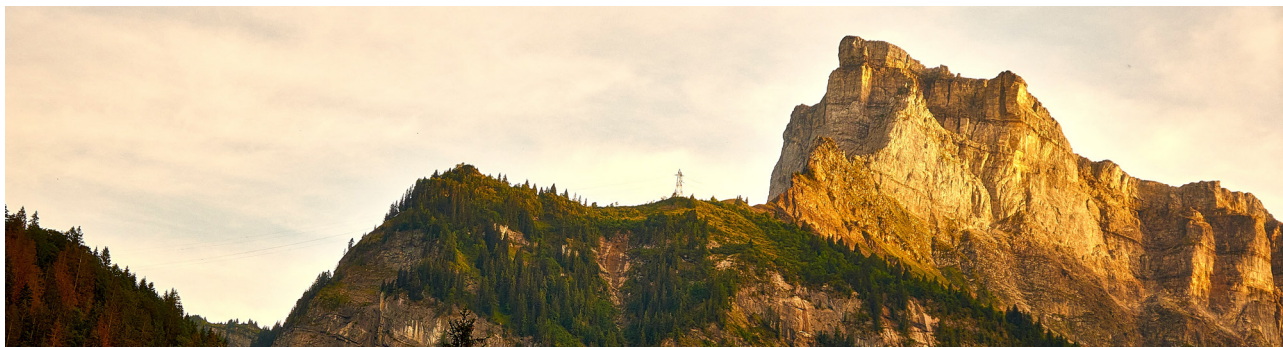
La clientèle, cosmopolite et sportive, réunit des expatriés français à fort pouvoir d'achat, des Suisses, des Scandinaves, des Néerlandais et, de plus en plus d'Américains séduits par l'esprit montagne et sport de la vallée. Face aux enseignes déjà installées, la nouvelle équipe mise sur l'expertise du réseau, une lecture précise des prix village par village et un conseil qui va bien au-delà du simple rôle d'intermédiaire.

“Chamonix est un monde à part, une vallée qui vit toute l'année. Notre rôle est d'y apporter l'expertise de l'estimation et la force d'un réseau international, là où le marché manquait de repères.”

Thomas BORDET
Franchisé Engel & Völkers
Chamonix



Samoëns



Dans la vallée du Giffre, Samoëns cultive une singularité qui lui est propre : celle d'un village de montagne, vivant à l'année, au patrimoine historique et architectural remarquablement préservé. Reliée au Grand Massif, l'un des plus vastes domaines skiables des Alpes françaises, la commune séduit une clientèle en quête d'un équilibre rare, entre confidentialité, authenticité et art de vivre. On n'y cherche pas un pied-à-terre de passage : on s'y projette, pour sa famille, dans la durée.

La résidence secondaire demeure l'usage majoritaire, mais la tendance évolue : de plus en plus d'acquéreurs recherchent des biens qu'ils pourront habiter régulièrement, parfois dans la perspective d'une résidence principale à moyen terme. L'investissement locatif, lui, se conçoit davantage comme un moyen d'optimiser l'occupation du bien que comme une fin financière, la clientèle d'Engel & Völkers privilégiant les acquisitions patrimoniales et les projets de vie, où l'emplacement et le potentiel de valorisation priment sur le seul rendement.

Cette clientèle est diverse : des familles françaises venues des grandes métropoles, une clientèle suisse et internationale installée dans le bassin lémanique, des Européens déjà familiers des Alpes françaises et, de plus en plus d'acquéreurs américains attirés par l'art de vivre alpin. Belle surprise de ces premiers mois : une génération plus jeune découvre Samoëns, séduite par la possibilité de télétravailler dans un cadre d'exception et profiter de la montagne en toute saison.

Samoëns n'est plus une destination du seul hiver : l'été y rejoint désormais la saison froide comme moteur de marché, porté par la randonnée, le vélo et une vie culturelle qui affirme son image de destination « quatre saisons ». Sur ce territoire à forte identité locale, la nouvelle équipe Engel & Völkers rayonne sur 3 localités : Samoëns, Les Gets et Morzine. Elle entend s'intégrer pleinement à la vie quotidienne tout en apportant la visibilité d'un réseau international, précieuse pour exposer les plus beaux biens : chalets haut de gamme et appartements de caractère.



Jusqu'à
10 000 € / m²

“À Samoëns, nous ne proposons pas des mètres carrés, mais des biens qui racontent une histoire. Tout l'enjeu, c'est d'accompagner une demande toujours plus exigeante sans jamais sacrifier ce qui fait l'âme du village.”



Virginie MANGIN
Franchisée Engel & Völkers
Samoëns

Luberon



Triangle d'Or
à partir de 6 000 €/m²

Jusqu'à 15 000 €/m²
pour les biens de prestige

Installés au cœur de Gordes, Eric Soffer et Anne Prieur couvrent l'ensemble du Luberon, l'une des destinations les plus recherchées de l'art de vivre provençal. Passionnés d'immobilier, le duo a posé ses valises dans un territoire qu'ils décrivent avant tout par son authenticité et la qualité de ses relations humaines, une manière d'aborder le métier épousant parfaitement l'esprit des lieux.

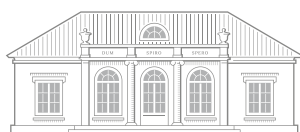
Le marché luberonais est d'abord celui des maisons de caractère : mas, bâtisses de pierre et villas contemporaines, souvent de belles surfaces, autour de 200 m² en moyenne. Dans le Triangle d'Or (Gordes, Ménerbes, Bonnieux) les valeurs avoisinent 6 000 €/m², atteignant même 8 000 €/m² pour les biens rénovés, et jusqu'à 15 000 €/m² pour des biens de prestige. Ici, la « rénovation invisible » (restaurer une propriété historique avec des matériaux d'exception sans jamais trahir son âme) s'impose comme un critère de valorisation majeur.

La clientèle, longtemps de villégiature, se fait de plus en plus résidentielle : des Européens (Suisse, Belges, Allemands) s'y installent désormais en résidence principale, tandis qu'un tourisme asiatique croissant redécouvre ces villages classés parmi les plus beaux de France. Sur un marché porté davantage par les vendeurs que par les acquéreurs, la priorité des premiers mois est d'ancrer la notoriété de la marque auprès des acteurs locaux, les clientèles internationales qui connaissent déjà Engel & Völkers par son réseau.

“Avec Engel & Völkers, nous avons une page blanche à écrire sur ce territoire : c'est précisément le défi qui me passionne.”

Eric SOFFER
Franchisé Engel & Völkers
Luberon





170 RUE DU FAUBOURG SAINT-HONORÉ - 75008 PARIS

ENGEL & VÖLKERS

CONTACT : Mathilde Gendron | mathilde.gendron@engelhoelkers.com | +33 (0)6 85 19 51 17

CONTACT PRESSE : Julia Perréard | julia.perreard@agencepremiere.com | +33 (0)7 60 60 16 69