

PITCH PROMOTION › LE FIGARO MAGAZINE  
HEBDOMADAIRE / 582 434 EXEMPLAIRES

24 SEPT. 2011



Logements haut de gamme  
dans un ancien hôtel de prestige.

# Des biens d'exception pour marché de niche

PITCH PROMOTION › LE FIGARO MAGAZINE

HEBDOMADAIRE / 582 434 EXEMPLAIRES

24 SEPT. 2011

*S'il n'a pas été totalement épargné par la crise, le très haut de gamme, marché marginal mais actif, a retrouvé son dynamisme.* **JEAN-MARIE CONSTANS**

**A**près de lourds travaux de restructuration, le Grand Hôtel, témoignage exceptionnel du patrimoine architectural toulousain du XIX<sup>e</sup> siècle connaît une nouvelle vie. Ce bel immeuble haussmannien situé dans l'hypercentre, rue de Metz, jadis établissement hôtelier de prestige, est aujourd'hui transformé, après avoir successivement abrité les services de la préfecture puis servi de squat à un collectif d'artistes, en résidence haut de gamme. Avec une originalité. Vingt-six appartements de luxe ont pris place derrière la majestueuse façade soigneusement conservée. Ils voisinent, sous le même toit, avec trente-neuf logements sociaux, rétro-

cédés à l'office HLM Habitat Toulouse. Prix moyen des logements privés : 6 000 €/m<sup>2</sup>. Un prix plafond aujourd'hui à Toulouse, aussi bien pour du neuf que de du bel ancien bien rénové. Tous les appartements ont été vendus en quelques mois, y compris un plateau de 157 m<sup>2</sup> au dernier étage. « La commercialisation été relativement rapide compte tenu du contexte, souligne Bruno Saulières, directeur régional de Pitch Promotion, maître d'ouvrage de l'opération, mais il s'agit d'un emplacement de premier ordre, avec des prestations exceptionnelles, les avantages du neuf dans le cadre d'un bâti ancien conservé ».

**Des offres confidentielles**

Spécifique par nature, l'immobilier de très haut de gamme demeure à Toulouse un marché

de niche, limité mais actif, réputé avoir échappé à la crise. Une affirmation à pondérer, affirme Anne de la Sauzay, directrice générale du groupe Mercure. « En 2009 la baisse des prix, sinon de l'activité, était équivalente à celle des autres segments de marché. Mais nous avons enregistré une croissance d'environ 40 % en volume entre 2009 et 2010 et l'augmentation des prix en 2011 peut être estimée entre 5 % et 10 % ». L'agence Mercure a récemment vendu 1 300 000 € à un couple de retraités, une maison de 280 m<sup>2</sup>, avec beaucoup de cachet, jardin et piscine, dans le quartier des Chalets, à deux pas du centre. « Un prix limite pour Toulouse. Au-delà de 1 400 000 € il devient difficile de trouver un acquéreur. Mais le quartier reste déterminant. Une maison de 190 m<sup>2</sup>, Côte Pavée, a trouvé preneur en deux semaines au prix demandé, 895 000 €. Pour ce genre de bien en règle géné-

rale il n'y a peu, voire pas du tout, de négociation ». Près des Allées des Demoiselles, une maison du XIX<sup>e</sup> de 230 m<sup>2</sup>, avec quelques travaux de rafraîchissement, mise à prix 950 000 € a été cédée à 940 000 €. Mais il est un bien particulièrement recherché, aujourd'hui devenu rarissime, ce sont les très beaux appartements dans les immeubles anciens du centre, autour du Capitole, de la rue Ozanne, de la rue du Languedoc ou du quartier Saint-Etienne. « Les toulousains hésitent à se séparer de ces biens qui sont souvent des héritages familiaux, confirme Anne de la Sauzay, si nous voyons revenir sur le marché de belles maisons, ce n'est pas le cas des appartements de prestige. Ceci dit un nombre non négligeable de biens de très haut niveau mis à la vente restent confidentiels. Nous travaillons alors directement sur un fichier d'acquéreurs potentiels ». ■