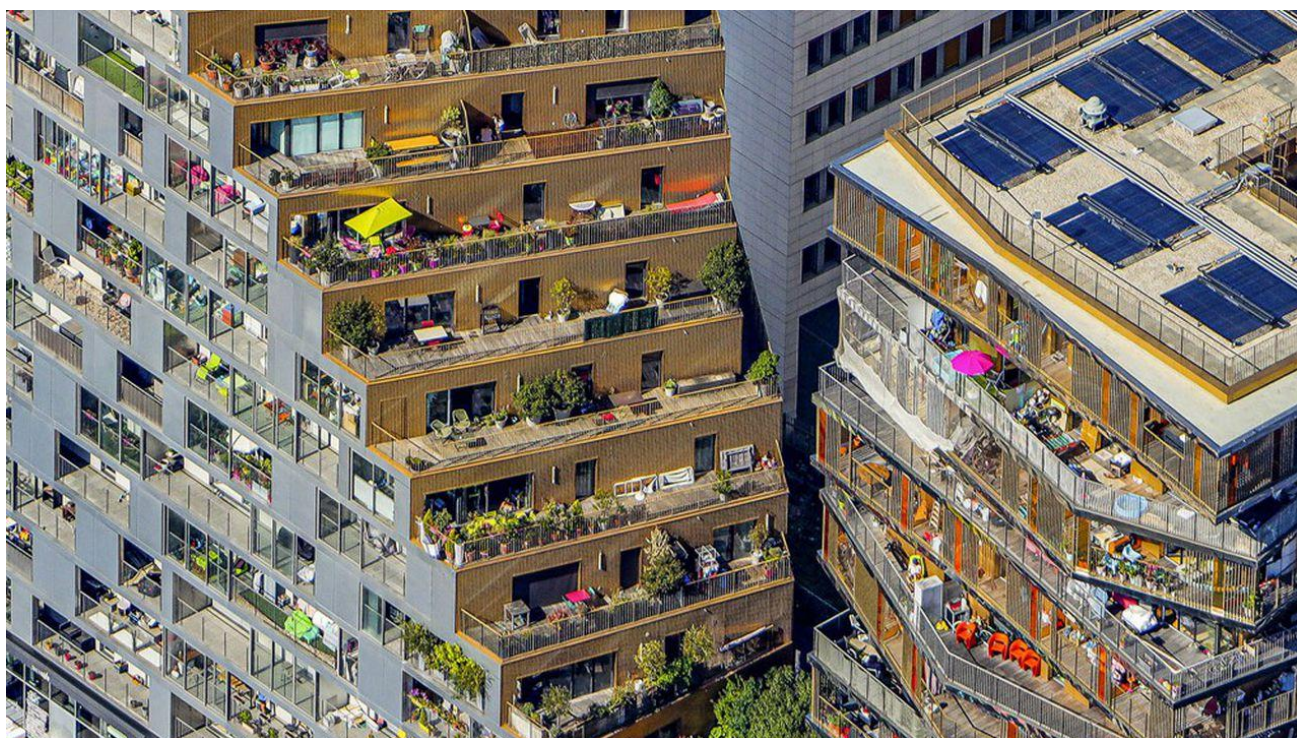




[Visualiser l'article](#)

Immobilier : comment le Covid-19 fait monter la cote des balcons, terrasses, jardins

Avec la pandémie mondiale et ses confinements à répétition, les biens avec un extérieur sont de plus en plus recherchés en centre-ville. Et leur prix a sensiblement augmenté. De combien ont-ils été valorisés ?



Immobilier : comment le Covid-19 fait monter la cote des balcons, terrasses, jardins (Laurent GRANDGUILLOT/REA)

Les extérieurs valent de l'or en centre-ville. « La succession des confinements a modifié l'importance d'avoir un balcon, une terrasse ou un jardin. Ce critère est devenu déterminant pour de plus en plus de citoyens qui ne sont pas décidés à fuir les grandes villes », explique Olivier de Chabot, directeur général du Groupe Mercure.

Son groupe, présent notamment à Paris, Lyon, Nantes, Bordeaux et Toulouse, a vu la demande pour les biens pourvus d'un extérieur augmenter de 30 % en un an.

Poussée par la crise sanitaire, la valorisation de ce type de logements a été amplifiée par leur rareté dans les centres urbains .

« Même si plusieurs indicateurs comme la superficie, l'orientation, la présence ou non de vis-à-vis, l'étage font varier la plus-value apportée au bien par l'espace extérieur, à Paris, un balcon ou une terrasse peut renchérir le prix d'un appartement de 75.000 euros », note Olivier de Chabot.



[Visualiser l'article](#)

Il ajoute : « l'emplacement demeure le critère déterminant et le restera mais dans les grandes villes, l'espace extérieur, parce qu'il est rare et précieux devient le bonus qui donne de la lumière et crée de la respiration au coeur des villes. »

A Paris, avoir un extérieur est un luxe

Cette tendance est particulièrement vraie à Paris, où posséder un extérieur est spécialement rare et recherché.

Sur le segment du luxe, l'importance de la surface extérieure en tant que critère de recherche s'est accrue.

« Une partie non négligeable de la clientèle est passée d'une logique où elle considérait l'espace extérieur comme un plus indéniable, à une logique où l'espace extérieur est la condition de l'acquisition, un must have, indique Nicolas Pettex, directeur général de Daniel Féau et de Belles demeures de France.

Par conséquent, la façon de valoriser les terrasses, par exemple, a évolué. « D'une valorisation par pondération des m² extérieurs, les collaborateurs de chez Féau sont passés à une approche globale du bien : la valorisation des m² intérieurs étant également favorablement influencée par la qualité de l'extérieur proposé », détaille Nicolas Pettex. Ce qui renchérit ce type de biens.

Sur le segment de l'ultra luxe, le groupe n'a jamais opéré autant de transactions de maisons à Paris, notamment dans les villas privées du 16^e arrondissement ou à Neuilly. Et les durées de commercialisation n'ont jamais été aussi courtes.

Pour lui, les confinements successifs ont très clairement modifié la manière dont nous appréhendons tous notre cadre de vie quotidien et nos exigences à son égard. « Les acquéreurs accordent davantage d'importance à la valeur plaisir de la pierre, c'est-à-dire la valeur de jouissance quotidienne que représente l'achat d'un très bel appartement ou d'une maison ». Ils sont donc nombreux à souhaiter changer de résidence principale afin de bénéficier de surfaces extérieures – terrasses, jardins – et/ou d'éléments de confort supplémentaires.

Autre élément d'explication : « les rendements quasi-nuls observés sur les produits financiers dits sans risque ne sont sans doute pas non plus étrangers à ce phénomène : autant transformer des sommes bloquées à la banque qui ne rapportent plus rien en m² de terrasse dont on profite chaque jour », note-t-il.

Quelques exemples de biens à vendre

Dans le 15^e arrondissement de Paris, quartier Georges Brassens, une maison de 101 m² sur 4 niveaux avec une terrasse aménagée de 40 m² et un jardin de 35 m² est à vendre au prix de 1.569.000 euros (agence Saint Ferdinand).

Dans le 16^e arrondissement de Paris, entre les places de Mexico et Victor Hugo, l'appartement de 97,85 m² Carrez, récemment refait est situé au septième étage avec ascenseur. Il dispose d'une terrasse de plain-pied de 20 m² avec une vue dégagée sur les toits de Paris est à vendre 1.890.000 euros (Junot).

A Nantes, un penthouse de 167 m² et ses trois terrasses, dont une de 35 m² au coeur du quartier Dobreë, a reçu une offre acceptée par les vendeurs en seulement deux semaines. Il était à la vente au prix de 1.590.000 euros ([Groupe Mercure](#))

A Bordeaux, un appartement de 232 m² situé dans un prestigieux hôtel particulier du XVIII^eme et doté d'une terrasse est à vendre pour le montant de 1.660.000 euros ([Groupe Mercure](#)).

www.lesechos.fr
Pays : France
Dynamisme : 72



[Visualiser l'article](#)

A Lyon, sur la colline de Fourvière, une villa sur le toit de 206 m², offrant une vue magnifique, avec une terrasse de 58 m² et un Jacuzzi est   vendre 2.340.000 euros ([Groupe Mercure](#)).

A Toulouse, au c oeur du centre historique dans le quartier très pris e des Carmes, un appartement de 170 m² sur les toits avec une terrasse de 34 m² est   vendre 1.070.000 euros ([Groupe Mercure](#)).