

Immobilier: Scandinaves et Européens de retour, à la recherche de l'art de vivre azuréen

Pour les Scandinaves et les Européens désireux d'acquérir une résidence secondaire sur la Côte d'Azur, le début de l'année a été marqué par l'impact des mesures sanitaires sur les voyages. Les perspectives d'évolution du marché immobilier restent cependant positives, avec une clientèle désireuse de se reconnecter à la région, comme nous l'expliquent Johan et Filip Wretman, fondateurs de l'agence Wretman Estate.



L'année de tous les contrastes

Avec des déplacements fortement réduits entre la péninsule scandinave et la France, le début de l'année a été marqué par une période délicate qui a vu le nombre de transactions immobilières fléchir. Un coup de frein balayé en partie par le marché français qui a su rester dynamique, comme l'explique Filip Wretman: *"Après un confinement dur où tout a été bloqué, le marché immobilier a rebondi à la fin du printemps avec une frénésie des acheteurs européens et la reprise des vols internationaux. Nous avons pu constater le retour en masse de cette clientèle d'Europe du Nord, à la recherche de l'art de vivre azuréen qui fait tant rêver"*.



Johan Wretman, président et fondateur, a notamment pu mesurer l'intérêt des clients étrangers pour la Côte d'Azur pendant cette période d'éloignement grâce aux nombres de connexions sur **le site internet de l'agence Wretman Estate** qui ont bondi de 30%. Une augmentation principalement due aux connexions provenant de Scandinavie qui représentent 50% des pages visitées. Avec un contenu de qualité et des nouveaux biens régulièrement mis en ligne, le site Internet affiche un référencement bien souvent en pole position sur "Google.se".

A la levée des restrictions, l'engouement annoncé s'est ainsi traduit par un été particulièrement actif avec *"une moyenne de quarante ventes par mois en juillet et en août"*, confirme le président de l'agence franco-scandinave la plus grande de France. Autre fait: les pays du Nord, comme la Suède, l'un des marchés de prédilections de l'agence, a vu ses prix de l'immobilier grimper considérablement. Cette conjoncture a ainsi permis aux acquéreurs Scandinaves de franchir le pas de l'investissement sur la Côte d'Azur. Avec un pouvoir d'achat boosté et la facilité d'obtention d'un crédit dans leur pays d'origine.

| Pénurie de biens: une conséquence inattendue de la pandémie

Attirés par ses étés chauds et ses hivers doux, les acheteurs scandinaves et européens se sont ainsi rués sur les appartements en étage élevé avec une belle vue mer, une terrasse et une exposition ensoleillée. Les villas avec piscine et jardin, au calme, proche de la mer et des commerces ont également été très prisés. Entre terre et mer, la dolce vita azurienne donne une impression reposante tout au long de l'année.



Dans un marché boosté par une demande très forte, il existe toutefois peu de biens à vendre, comme le souligne le fondateur et président Johan Wretman : *“Nous anticipons une demande déjà très forte actuellement de la part de la clientèle internationale. C’est pourquoi nous sommes à la recherche active de biens pour faire face à cette demande, et ce sur tous les bassins où **nos agences immobilières** sont présentes”*. De Menton à Saint-Tropez, en passant par Nice et Cannes et jusqu’aux abords de la Provence, l’agence couvre tous les lieux de prédilection de cette clientèle éclectique.

S’entourer d’une équipe internationale pour vendre ou acheter un bien

Pour dénicher ces fameuses villas haut de gamme ou ses appartements 3 pièces avec vue mer sur la Côte d’Azur, l’agence accompagne ses clients au travers d’une cinquantaine d’agents commerciaux internationaux dont la majorité est scandinave. **L’équipe de Wretman Estate** peut se targuer de maîtriser dix-huit langues, tandis que la solide équipe qui œuvre dans l’ombre est, quant à elle, essentiellement française. Ce cocktail gagnant permet à l’agence d’afficher un taux de croissance proche de 85% en 2021.