



Maison Seine, Caroline Ghiglia et Candice Neble

« Nous ne ressentons pas
de faiblesse de l'offre. »

maison
SEINE

Quel est le comportement des vendeurs actuellement ?

Il y a trois types de vendeurs :

Ceux qui ont la nécessité de vendre (indivision, divorce, agrandissement de famille, déménagement en province, expatriation à l'étranger). Ce sont des vendeurs qui veulent bien sur optimiser la vente de leur bien, tout en restant raisonnables et en phase avec les prix du marché. Ceux qui sont dans une démarche opportuniste : "je vends si et seulement si je parviens à obtenir un prix très élevé". Autrement dit, ceux qui veulent tenter leur chance par crainte d'un retournement du marché ; ce qui est peu probable à Neuilly. Ceux qui sont attentistes car se sentent "bloqués" par la crise sanitaire que nous traversons actuellement. En tout état de cause, nous ne ressentons pas à Neuilly de faiblesse de l'offre ni de baisse de prix lorsque les biens sont qualitatifs (cela passe en priorité par un emplacement premium).

Quel est le profil de l'acheteur neuilléen ?

Le profil des acheteurs neuilléens est varié. D'une part, nous avons toujours une clientèle très familiale. La qualité des écoles, la proximité de Paris, le cadre et le confort de vie (sécurité, environnement verdoyant avec de grandes avenues arborées, le bois de Boulogne, les parcs...) sont autant d'éléments qui attirent

les familles. Nous avons actuellement beaucoup de familles françaises qui reviennent de l'étranger.

D'autre part, nous avons également une clientèle plus senior qui recherche le calme, la verdure tout en étant à proximité des commerces et des transports. Les immeubles récents avec balcon/terrasse et parking sont très prisés.

D'une manière générale, les biens avec espaces extérieurs sont plébiscités depuis le début de la crise sanitaire.

Les étrangers qui cherchaient principalement des biens en lisière du bois de Boulogne sur les prestigieux Boulevard Maurice Barres ou Boulevard du Commandant Charcot se font quant à eux de plus en plus rares, certainement en raison de la fermeture des frontières.

Quel bien exceptionnel avez-vous vendu récemment ?

Nous avons récemment vendu un hôtel particulier rue Perronet de style le Corbusier se développant sur trois niveaux plus un sous-sol partiel.

Maison Seine est une société spécialisée dans l'immobilier résidentiel haut-de-gamme fondée par deux associées dynamiques, rigoureuses et spécialistes du marché neuilléen.