



Interview de Jean-Luc Caillat, directeur commercial du groupe Vallat Premium.

Comment avez vu vécu l'activité immobilière ces derniers mois ?

2011 a été, pour le groupe VALLAT, une excellente année, avec un développement de 25 % sur la revente comme sur le neuf. Il semble que la pierre reste la valeur refuge par excellence, y compris sur les biens d'exception. L'une de nos agences, Vallat Premium, se concentre sur cette activité avec des produits rares par leurs prestations, leur situation, leur caractère ou leur architecture novatrice. Dans cette recherche de sécurité en matière de placement, les marchés de la résidence secondaire et principale semblent répondre tous deux à l'attente d'une clientèle tant française qu'étrangère ; la proportion de clientèle étrangère anglaise, russe et suisse est d'ailleurs en constante augmentation. L'exigence des acquéreurs potentiels s'est considérablement affinée, aujourd'hui elle se montre regardante sur les volumes, la situation, les prestations, la qualité de construction et la qualité de vie.

Il est impossible de parler de prix sur ces produits, objets uniques par définition, mais le prix au m² minimal dans l'ancien peut être estimé à 6 000 €/m², contre 7 000 €/m² dans le neuf, sachant qu'il peut même atteindre 10 000 €/m² au dernier étage.