



iadPRESTIGE

iad Prestige : une nouvelle ambition pour séduire une clientèle immobilière haut de gamme

Dans l'hexagone et dans le monde, iad propose une offre Prestige à la hauteur des exigences du marché.

Paris, le 26 février 2025 – [iad](#), numéro 1 français de la transaction immobilière et l'un des leaders des réseaux de mandataires en Europe franchit une nouvelle étape avec **iad Prestige** : un service sur mesure sur le segment exclusif de l'immobilier haut de gamme. Avec cette initiative, le groupe entend se démarquer sur cette branche porteuse du marché pour répondre aux attentes les plus exigeantes des vendeurs et acquéreurs grâce à l'expertise de conseillers formés et aguerris aux biens d'exception et haut de gamme.

Pour Olivier Descamps, Directeur Général d'**iad** France :

*« Notre réseau généraliste repousse chaque jour les frontières de l'immobilier traditionnel pour bâtir des relations solides avec ses clients en France et dans le monde. Avec **iad Prestige**, nous comptons capitaliser sur notre succès et les 6,6% de parts de marché du groupe en France et dans le monde pour s'imposer durablement sur le segment Prestige : une valeur sûre et durable. »*

En effet, ces dernières années malgré un contexte économique et géopolitique incertain, le marché de l'immobilier de prestige a continué en 2024 d'afficher une stabilité notable avec un quatrième trimestre particulièrement dynamique (*) et un volume de ventes approchant les 500 millions d'euros marquant ainsi l'un des trimestres les plus performants depuis 2022. S'agissant des performances régionales notamment à Paris (*), les biens situés dans des arrondissements prestigieux tels que le 7^e, le 8^e ou le Triangle d'Or ont atteint ou dépassé les 30 000 €/m².

Un marché stratégique et résilient

L'immobilier de prestige est une niche solide et attractive, résistante aux fluctuations économiques qui représente 10 à 15 % du marché français. Certaines régions comme la Côte d'Azur, Paris, les Alpes ou la Normandie concentrent une part importante de cette activité, attirant autant une clientèle locale fortunée que des investisseurs internationaux séduits par l'élégance et la qualité de vie française.

Avec un chiffre d'affaires dépassant 1,6 milliard d'euros en 2022 et peu moins de 9 000 transactions de plus de 1,2 million d'euros en 2023, le marché de l'immobilier de prestige en France connaît une croissance solide de +2,3% pour les maisons et +1,1% pour les appartements en moyenne sur un an. Certes, le secteur bénéficie de transactions moins fréquentes, mais basées sur des montants significativement plus élevés (*).

« Le marché immobilier de prestige en France a démontré une incroyable résilience en 2024 et les perspectives 2025 sont optimistes. Porté par une demande soutenue et des conditions de financement favorables, ce segment est moins sensible aux fluctuations économiques et aux caprices du marché. iad Prestige cible cette clientèle moins dépendante du financement bancaire ou des taux d'emprunt. C'est un segment qui se porte bien et continue d'attirer une clientèle internationale, séduite par notre art de vivre, notre patrimoine culturel et des régions prisées » précise Olivier Descamps.

iad prestige pour une clientèle d'exception

iad Prestige se structure autour de trois piliers essentiels :

1. Une identité de marque dédiée

Pour renforcer son positionnement premium, **iad** Prestige déploie des outils de communication exclusifs tels que :

- Une identité visuelle spécialement conçue pour se démarquer grâce à une nouvelle direction artistique et un logo distinctif.
- Des supports adaptés pour mettre en valeur des biens haut de gamme avec une brochure **iad** prestige et toute une gamme d'outils de communication personnalisable pour les conseillers.
- Un partenariat avec NodalView, spécialiste de l'image, de la photo et de la visite 360 afin de mettre en valeur tous les aspects des biens et ainsi permettre aux clients de réaliser des visites à distance.

2. Un parcours de formation spécialisé

Accessible via l'Université en ligne **iad** et éligible à la loi Alur, ce programme s'adresse à tous les conseillers du réseau et permet de :

- Comprendre le marché du prestige : caractéristiques et attentes spécifiques.
- Accompagner les vendeurs.
- Accompagner les acquéreurs.
- Maîtriser les aspects réglementaires et financiers.

3. Une diffusion d'annonces sur mesure

Avec un portefeuille unique de 13 000 biens d'exception – appartements haussmanniens, villas contemporaines ou demeures de caractère – **iad** Prestige

connecte acquéreurs et vendeurs aux quatre coins du monde en s'appuyant sur un réseau international présent en Europe, en Floride et au Mexique.

L'éclairage des experts

[Olivier Combeau](#), conseiller immobilier **iad** basé à Saint-Tropez a réalisé 3 ventes en 2024 à plus d'1 millions d'euros :

« Lorsque l'on parle du marché du luxe, il faut apprendre à segmenter l'hyper-luxe et le reste du marché du luxe. En 2024, l'hyper-luxe dans le monde, pour les biens de plus de 20M€, n'a pas connu la crise, avec de nombreuses ventes dépassant même les 100M€. Saint-Tropez s'est distingué en réalisant la troisième vente de l'année pour une villa exceptionnelle, connue de tous, dont l'ancien propriétaire n'était autre que Gunter Sachs, l'ancien mari de Brigitte Bardot, pour un montant de 90M€ !

En revanche, le marché du luxe pour des biens entre 1M€ et 15M€ a plus souffert en début d'année 2024, tout comme le marché standard, impacté par la hausse des taux d'intérêt. Pour réussir sur ce secteur en tant que professionnel de l'immobilier, il est indispensable de se constituer un réseau de connaissances solide, d'être entouré de bons apporteurs d'affaires et d'établir de bonnes relations, voire des partenariats, avec les agences les plus actives sur le secteur. Il est également essentiel de créer une relation de confiance forte avec ses clients et ses partenaires pour maximiser ses chances de succès. Ce marché exigeant et très concurrentiel, avec des enjeux financiers élevés, nécessite un travail en amont conséquent, sans garantie de résultat. Il faut être capable de gérer de nombreux biens en off-market, ce qui suppose un portefeuille client conséquent pour concrétiser les ventes.»

[Karine Perrier](#), conseillère immobilier **iad** basée à Garches a réalisé 2 ventes en 2024 à plus d'1 million d'euros :

« Le marché immobilier de prestige se caractérise par une clientèle très exigeante. Peu dépendants des conditions d'emprunt, les acquéreurs, locaux ou internationaux, sont en revanche très avertis des prix de marché et attentifs à la fiscalité. Les vendeurs sont sensibles à la confidentialité et souhaitent souvent démarrer en off-market. Sur ce marché, les professionnels doivent concevoir une prestation de service haut de gamme et sur mesure basée sur une information de qualité (précisions techniques, constructibilité, avis d'architecte, devis travaux, faisabilité d'une piscine ...) et une mise en avant irréprochable (photos, vidéos, home staging, open house). Le marché premium exige une démarche en profondeur parfois très en amont de la commercialisation, il s'agit d'un travail de longue haleine qui doit se construire en confiance avec les vendeurs. Ces transactions nécessitent d'activer un maximum de réseau, il est donc judicieux d'être ouvert au partage, à l'inter-cabinet et à l'apport d'affaires afin de toujours prioriser l'intérêt de nos clients aussi bien vendeurs que acquéreurs. Même si l'euphorie post-Covid est derrière nous, la demande de biens de prestige dans l'Ouest parisien (92-78) reste soutenue pour des biens d'exception alliant cadre verdoyant et proximité de la capitale. Les belles maisons avec jardin continuent notamment de séduire une clientèle locale et parisienne tandis que les écoles internationales attirent la clientèle étrangère ».

[Isabelle de Saint Marc](#), conseillère immobilier **iad** basée à Bordeaux a réalisé 2 ventes en 2024 à plus d'1 million d'euros

« Le marché immobilier de prestige à Bordeaux et au Cap-Ferret demeure dynamique, mais sélectif, notamment pour les biens offrant un emplacement d'exception et des prestations haut de gamme. Nous devons nous entourer de partenaires qualifiés, adopter une stratégie de communication ciblée et proposer à nos clients exigeants, un accompagnement personnalisé tout en instaurant avec eux une relation de confiance ou la patience, la discrétion et l'expertise font toute la différence. »

[Pour découvrir le catalogue iad Prestige cliquez ici](#)

Sources :

<https://www.mysweetimmo.com/2025/01/23/immobilier-de-prestige-2024-une-annee-plus-stable-quattendue-pour-sothebys-int-realty-france/>

<https://www.parisouest-sothebysrealty.com/fr/articles-presse/details/2400/>

<https://www.coldwellbanker.fr/actualites-html/article-barometre-des-prix-coldwell-banker-2025-sera-l-anne-e-du-rede-marrage-pour-le-marche-de-l-immobilier-de-luxe-et-de-l-ultra-luxe.html>

<https://www.xerfi.com/etudes/24BAT49.pdf>

A propos du groupe iad

Créé en 2008, [iad](#) doit son succès à 4 piliers indissociables : l'immobilier, l'entrepreneuriat, la communauté et l'international. Avec un chiffre d'affaires annuel de 453 millions d'euros pour l'exercice 2023/24 et 17 800 conseillers, le groupe propose un modèle sans frontière et aligné avec le monde de demain : une communauté d'entrepreneurs unique et connectée à l'international, qui laisse aux conseillers leur liberté entrepreneuriale tout en garantissant aux clients un accompagnement sur mesure, transparent et une véritable expertise du territoire local.

Contact presse

Delphine Sibony - 06 82 18 98 53 - delphine.sibony@gmail.com