



DOSSIER DE PRESSE 2025





Dossier de Presse

SOMMAIRE

LE GROUPE	3
NOTRE HISTOIRE	4
CHIFFRES CLÉS	5
LES MARQUES DU GROUPE	6
NOS AGENCES	7
LE MARCHÉ EN 2025	8
LE GROUPE EN 2025	10



Le Groupe

MICHAËL ZINGRAF REAL ESTATE

Depuis sa création en 1977, la confiance, l'intégrité, la discrétion et l'excellence sont les valeurs fondamentales de Michaël Zingraf Real Estate.

Référence de l'immobilier de prestige, le Groupe compte 21 agences réparties dans les lieux les plus emblématiques de la Côte d'Azur et de la Provence, mais également à Paris et dans les grandes villes françaises, dans les stations en bord de mer et à la montagne, ainsi qu'à l'international, à Gstaad en Suisse et à l'île Maurice. Représenté par 110 collaborateurs experts et polyglottes, plus de 2 000 propriétés en portefeuille et quelques 137 biens vendus en 2025, le Groupe éponyme fondé par Michaël Zingraf est devenu en quelques années le leader de l'immobilier de prestige sur son secteur.

Michaël Zingraf Real Estate répond aux demandes d'une clientèle exigeante, nationale et internationale, en proposant des biens d'exception à la vente comme à la location saisonnière, ainsi qu'une vaste gamme de services personnalisés telles la gestion de propriété ou la conciergerie. Des activités annexes comme la commercialisation de locaux commerciaux ou de vignobles viennent compléter la gamme proposée par l'enseigne au double triangle.

Depuis 2012, le Groupe est affilié exclusif Christie's International Real Estate en France, pour la Région Sud, venant ainsi démontrer et renforcer l'expertise et le professionnalisme de l'enseigne.



CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

L'histoire MICHAËL ZINGRAF REAL ESTATE



1977

Michaël Zingraf ouvre sa 1ère
agence à Cannes



2001

Heathcliff rejoint le
Groupe



2012

Le Groupe devient affilié
exclusif de Christie's
International Real Estate pour
la région
Provence-Alpes-Côte d'Azur



2019

Ouverture de la 1ère
agence internationale à
Gstaad, en Suisse



AUJOURD'HUI

Écrivons notre histoire
ensemble ?

Qui sommes-nous ?

LES CHIFFRES CLÉS

-  *Une entreprise familiale fondée en 1977*
-  *Acteur incontournable de l'immobilier de prestige avec 21 agences situées dans les lieux les plus emblématiques de la Côte d'Azur, de la Provence, en France et à l'international*
-  *Affilié exclusif de Christie's International Real Estate en France, pour la Région Sud*
-  *Plus de 110 collaborateurs experts et multilingues*
-  *Plus de 2 000 propriétés à la vente et à la location saisonnière*
-  *Quelques 137 biens vendus en 2025 et de nombreuses locations saisonnières d'exception*
-  *Une clientèle à près de 60% internationale*
-  *Un site web avec près de 1 million de visites ciblées par an et 5 millions de pages vues*
-  *Les magazines Michaël Zingraf Real Estate tirés à près de 40 000 exemplaires par an*
-  *Une base de données clients de près de 80 000 contacts hautement qualifiés*



Qui sommes-nous ?

NOS MARQUES



REAL ESTATE



*Département dédié
à la licence de marque*



Marque lifestyle du Groupe



PROPERTY MANAGEMENT



Qui sommes-nous ?

LES AGENCES



Aix-en-Provence (13)



Biarritz (64)



Cabris (06)



Cannes Californie (06)



Cannes Croisette (06)



Cannes Palm Beach (06)



Cap d'Antibes (06)



Gordes (84)



Gstaad - Switzerland



Île Maurice



Mandelieu (06)



Megève (74)



Mougins (06)



Nice (06)



Opio (06)



Paris Bac (75)



Pyla-sur-mer (33)



Saint-Jean-Cap-Ferrat (06)



Saint-Paul de Vence (06)



Saint-Rémy de Provence (13)



Saint-Tropez (83)



Notre Activité

Le marché de l'immobilier de prestige en France en 2025



LA DEMANDE RESTE SOUTENUE MALGRÉ UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE INCERTAIN

Les biens de prestige conservent leur attractivité face à l'inflation et aux tensions géopolitiques. Le prestige est perçu comme une valeur refuge, notamment pour les acheteurs internationaux.



UN MARCHÉ PORTÉ PAR LA RARETÉ ET LA QUALITÉ DE L'OFFRE

- Pénurie de biens véritablement haut de gamme (emplacement, cachet, prestations).
- Forte valorisation des propriétés rénovées avec des matériaux nobles ou une signature architecturale.
- Le "clé en main" devient un atout majeur, surtout auprès de la clientèle étrangère.



UNE CLIENTÈLE ULTRA-EXIGEANTE EN QUÊTE D'EXPÉRIENCES ET DE SINGULARITÉ

Les acheteurs ne recherchent plus seulement un bien, mais un style de vie. Les services associés (conciergerie, sécurité, prestations sur mesure...) sont très prisés et l'esthétique, l'histoire du lieu et l'exclusivité deviennent des déclencheurs d'achat.



DES DISPARITÉS SELON LES SECTEURS

Si la Côte d'Azur et la Provence conservent leur attrait et leur dynamisme, des secteurs comme Paris sont un petit plus en stagnation, à l'instar des stations en montagne qui restent victimes d'une certaine saisonnalité. Néanmoins, les biens de grand standing gardent une très belle cote auprès des acquéreurs, dans les places fortes de l'immobilier de luxe en France.



UNE CLIENTÈLE MAJORITAIREMENT INTERNATIONALE

Provenant des États-Unis, d'Europe du Nord (Allemagne, Benelux, Royaume-Uni, Scandinavie, Suisse) ou du Moyen-Orient, la clientèle internationale est largement représentée parmi les acquéreurs de biens d'exception en France. Les clients Français sont malgré tout présents, notamment sur le "mid-market" (ventes entre 1 et 3 M €)



Michaël Zingraf Real Estate en 2025 : Le mot de la Direction

Entre résilience du très haut de gamme et prudence des investisseurs traditionnels, Jean-Claude Annaert, Directeur Général du Groupe, dresse un état des lieux lucide du marché français de l'immobilier de prestige.

Jean-Claude ANNAERT
Directeur Général Michaël Zingraf Real Estate



UNE SITUATION POLITIQUE INSTABLE

Guerre en Ukraine, tensions au Moyen-Orient, orientations de la politique américaine et crispations de l'échiquier politique français... Il s'ensuit que l'immobilier n'échappe pas à une certaine forme de retenue. Cependant, le segment du très haut de gamme semble, pour l'instant, assez épargné par cette conjoncture.

UN MARCHÉ PORTÉ PAR L'ULTRA-LUXE ?

« Sur cette gamme (transactions à plus de 10 M€), c'est encore l'affect qui dicte ses lois », précise Jean-Claude ANNAERT. Là où la majorité des segments de marché connaît une forme de tension, les transactions les plus prestigieuses continuent de se concrétiser, comme nous avons pu le constater récemment à Cannes, Mougins et Saint-Tropez avec trois transactions situées entre 10 et 15 millions d'euros. Côté commercialisation, de belles opportunités émergent également : Michaël Zingraf Real estate s'est vu confier de nombreux mandats de vente au-delà de 10 millions d'euros, à l'instar de ce programme d'exception de 18 appartements et 2 penthouses à Cannes, le 33 Croisette, proposé en exclusivité par le Groupe.



Le 33 Croisette à Cannes, nouveau programme d'exception commercialisé en exclusivité par Michaël Zingraf Real Estate.

Michaël Zingraf Real Estate en 2025 : Le mot de la Direction

UN MARCHÉ PARFOIS AU RALENTI...

La clientèle, plus dépendante de solutions de financement, multiplie les visites et prolonge les délais de réflexion. De leur côté, les vendeurs – pour la plupart sans nécessité de céder – restent fermes sur les prix. « Ils ne vendent pas à moins d'obtenir le prix souhaité. Il n'y a pas de correction réelle du marché », souligne Jean-Claude ANNAERT



Villa d'architecte vendue à Cannes au printemps 2025 pour plus de 10 M€

LA QUALITÉ, FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS ?

Sur le segment compris entre 4,5 et 8 millions d'euros, on relève une autre problématique : une pénurie marquée de produits de qualité, autant en termes de typologie de bien qu'en pertinence d'investissement. Sur ce segment, Français et étrangers se partagent équitablement le terrain. Les profils d'acquéreurs ont pour point commun une sensibilité accrue à la valeur patrimoniale, conjuguée à un fort niveau d'exigence. Ils achètent moins par opportunisme que par vision à long terme.

LA RÉSIDENCE SECONDAIRE, PILIER DE L'ACTIVITÉ DE MICHAËL ZINGRAF REAL ESTATE

En 2024, 90% des transactions enregistrées concernaient des résidences secondaires, avec une majorité d'acquéreurs internationaux (62 %). « En ce début d'année, le marché reprend vie, plus lentement, mais avec sérieux », observe Jean-Claude ANNAERT, convaincu que l'excellence du service, la maîtrise des codes du luxe et une fine lecture du marché restent les clefs d'une performance pérenne.



Head Office

53-54, LaCroisette - 06400CANNES

www.michaelzingraf.com

JÉROME POHIER

Directeur marketing & communication
j.pohier@michaelzingraf.com

LÉA DEBAR

Digital Marketing Project Manager
l.debar@michaelzingraf.com

LÉAH BARROW

Marketing & Communications Project Manager
l.barrow@michaelzingraf.com

*Affilié exclusif Christie's International Real Estate pour la région Sud





Marchand de rêves et de souvenirs