



→ IMMOBILIER **BAROMÈTRE**

Le haut-de-gamme reprend du « poil de la bête » !

Certes, il y'a eu 2008 et son triste lot de subprimes. Une crise financière d'une ampleur mondiale suivie d'un durcissement du climat économique et fiscal ayant pour le coup provoqué un sacré tour de vis au niveau des investissements dans l'immobilier de prestige français. Mais depuis l'an dernier, une reprise se fait jour même si un fossé s'est désormais creusé selon les types de biens aujourd'hui proposés à la vente sur le marché. Et si certaines villes comme Paris ont regagné en dynamisme et en attractivité, d'autres en revanche apparaissent comme « sœur Anne ne voyant rien (encore) venir ». Face à une telle donne, les agences spécialisées sur le créneau de l'immobilier haut - de - gamme se doivent plus que jamais de s'adapter à une clientèle à très haut potentiel d'exigence.

Par Arnaud Bellegarde

Notre Hexagone peut pousser un grand ouf de soulagement. Du moins au niveau de son secteur immobilier dit haut de gamme ou de prestige. Après, en effet, deux années plus que moroses, notamment dues à la perte d'attractivité de notre « douce » France par rapport à d'autres territoires comme la Toscane, Dubaï, la Sicile, Miami, Londres ou New - York, le marché reprend de belles couleurs. Après une baisse de 30% du nombre de ventes rien que sur Paris pour les biens supérieurs à 2 millions d'euros – la ville - lumière a même été en 2013 la seule place au monde où les prix ont affiché une baisse de moins 10% selon Christie's International Real Estate – il ap-

paraît un renversement de situation depuis le début de l'année 2014. Une tendance annoncée dans une étude réalisée par le site Lux - Résidence.com et que confirment certains « Cadors » de l'immobilier de prestige comme Daniel Féau. Mais de manière hétérogène ! Si les agences de cette enseigne affichent une progression en nombre de leurs ventes de 22% au cours du premier semestre 2014 par rapport au premier semestre 2013, cette marge de progression ne s'avère pas la même pour tous les autres acteurs. Du côté de la branche immobilier de la maison d'enchères britannique Sotheby's la reprise se note surtout sur le segment du très haut de gamme : sur le premier trimestre 2014 se note une

progression de 33% par rapport à 2013 avec, notamment, un nombre important de ventes entre 2,5 et 10 millions d'euros. Pour le réseau John Taylor, si le marché de l'immobilier haut - de - gamme a effectivement regagné en dynamisme avec, en ce qui le concerne, une progression de 10% de son volume de vente par rapport à 2013, on n'en reconnaît pas moins qu'il se situe encore bien loin de celui réalisé en 2010/2011. Quant à Junot Investissements, s'il n'y a pas lieu de (trop) se plaindre sur le plan du chiffre d'affaires, la donne d'une clientèle de plus en plus difficile par rapport à ce segment de l'immobilier de prestige apparaît cependant comme une forme de frein. Il faut dire que dans un

contexte de climat économique anxiogène conjugué à des mesures dissuasives telle la taxe à 75% pour les revenus au - delà d'1 million d'euros, nombre d'investisseurs regardent plus qu'à deux fois avant de prendre une décision d'achat. D'autant qu'avec «l'exode» d'un certain nombre de hauts revenus vers des terres fiscalement plus favorables que la France, lequel s'est accompagné de plus d'une mise en vente sur quatre au - delà de 2 millions d'euros, conjugué à la frilosité des investisseurs, les prix d'ordinaire pratiqués ont fini, faute d'acheteurs, par devoir être révisés à la baisse. Evidemment, les vendeurs français se sont quelque peu fait tirer l'oreille pour qu'ils finissent par en rabattre sur leurs prétentions initiales. Ils se sont toutefois résolus par accepter le réajustement de leurs prix. **Barnes** international parle d'une décote oscillant généralement entre 10 et 20%, voire même dans certains cas, jusqu'à 30%. Cela étant, ainsi que le souligne Jean - François Morineau, directeur général chez BNP Pari-

bas immobilier et résidentiel, «si les biens qui ne valaient pas leur prix ont baissé, en revanche ceux les valant bel et bien n'ont pas subi de décote».

>> Un segment pluriel

Encore convient - il de savoir ce que recouvre au juste cette appellation d'immobilier de prestige. Généralement, les professionnels du secteur entendent par bien de prestige un bien immobilier qui peut être rare du fait d'une architecture particulière et renommée et/ou situé dans un emplacement exceptionnel et/ou d'un passé historique unique ... Sauf que la réalité de terrain s'avère d'une telle variété qu'il paraît plus judicieux de parler non pas d'un immobilier de prestige, mais d'une pluralité. Désolé pour qui s'imagine que peut être considéré comme de l'immobilier de ce type un bien estimé à partir d'1,5 million d'euros. «Cela ne peut pas se réduire

à une échelle de prix. Si un bien de prestige est forcément cher, un bien cher n'est pas en revanche toujours classable dans la catégorie prestige» affirment en chœur les spécialistes. «Si l'on prend l'exemple d'une ville comme Paris, les biens proposés entre 1 et 2 millions d'euros s'adressent essentiellement à une clientèle familiale, bourgeoise et française. C'est au - delà de 2 millions d'euros que l'on peut commencer à réellement parler de luxe ou de prestige» peut - on entendre chez Féau. Soit, si l'on se réfère au fait que 95% des ventes à Paris sont réalisées à des montants inférieurs à 1 million d'euros, mais au regard du comportement des acquéreurs de biens dits de prestige, au - delà du prix, ce sont des critères d'esthétique, d'emplacement, de rareté qui les amèneront ou pas à ouvrir grand leur portefeuille. Et même si les prix ont baissé ces derniers mois, les amateurs n'en restent pas moins très exigeants. Question de standing!

Le chiffre

0,5%

Tel est le pourcentage de la population visée par le secteur de l'immobilier de Prestige.

Zoom sur ...

L'immobilier hyper-luxe, un secteur qui ne connaît pas la crise !

Pour faire partie de cette catégorie plus que limitée, les biens doivent afficher un prix d'au minimum 10 millions d'euros. Même si le nombre de transactions effectuées sur ce créneau restent à la marge - Barnes confie effectuer quatre à cinq ventes de ce type chaque année -, les acquéreurs paraissent, pour leur part, dotés de moyens sans limites. Des acheteurs, faut-il s'en étonner, venant à 95% de l'étranger, et plus spécifiquement des pays du Golfe ou d'Afrique, voire beaucoup plus rarement de Russie. Quant aux vendeurs de tels biens d'exception, ils seraient pour l'heure à 75% français et ne se montrent généralement pas pressés de s'en séparer. Ce qui explique des prix demeurés dans l'ensemble stables même si, à force d'attendre le client, certains ont du se résoudre à consentir une sérieuse « ristourne » par rapport à la prétention initiale. Il n'empêche ! Sur ce marché, des nouveaux biens toujours plus luxueux y font actuellement leur apparition et il paraîtrait même que certains d'entre eux situés sur la Côte d'Azur seraient proposés à la vente sur des bases de prix oscillant entre 80 et... 280 millions d'euros !