

Immobilier haut de gamme : la clientèle fortunée ne cesse de progresser, mais délaisse la France

Selon le bilan du marché immobilier haut de gamme réalisé par **Barnes**, en 2014, le principal constat porte sur l'augmentation de la clientèle fortunée dont l'appétence pour les beaux produits ne fléchit pas, et le second, sur le maintien au top des destinations cotées, parallèlement à l'émergence de nouvelles destinations tendance. Une ombre, en provenance de la France, vient toutefois ternir le tableau.

En 2014, le nombre des personnes considérées comme fortunées est estimé à 13,5 millions, en hausse de 4 % par rapport à 2013. Ces HNWI (High Net Worth Individuals) détiennent au moins 1 million US\$ disponibles pour l'**investissement** et au moins 3 millions US\$ pour les biens immobiliers et de consommation.

Plus riches encore, les UHWI (Ultra High Net Worth Individuals) voient leur nombre progresser de 7% par an en moyenne depuis cinq ans. Ils sont aujourd'hui environ 200 000 à détenir plus de 30 millions US\$ disponibles pour l'investissement (excluant tous les biens immobiliers et de consommation). Quant aux milliardaires en dollars leur nombre est d'environ 2 300 au niveau mondial, en augmentation de 12 % par an en moyenne depuis cinq ans.

Dans leur choix de destination, le premier critère de la clientèle de HNWI reste la sécurité (63%), devant l'ouverture économique (60%) et la stabilité sociale (51%). Les autres considérations viennent loin derrière : la qualité du patrimoine **immobilier** de prestige (27%), la présence d'autres HNWI (25%), l'excellence du système éducatif (21%)...

« En 2014, la clientèle fortunée a privilégié les beaux lieux de villégiature en Amérique et en Asie, au détriment de l'Europe et notamment de la France. Les stations de sports d'hiver et les stations balnéaires situées en Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Asie ont été davantage recherchées par la clientèle internationale que les stations françaises.», commente **Thibault** de **Saint-Vincent**, Président de **Barnes**.

Les acquéreurs internationaux ont fortement augmenté à Bali, San Francisco, Verbier, Monaco, Aspen, **Miami**, Gstaad, Venise, aux Bahamas et à Saint-Barth, tandis qu'ils se sont raréfiés à **Courchevel**, Saint-Tropez, **Cannes**, **Aix** en Provence, Val-D'Isère ou encore en Dordogne.

Toutefois, dans un marché international dynamique, la France fait figure d'exception, avec une forte baisse des **transactions** et des prix, généralisée dans les grandes villes de province (Bordeaux, Lyon, Marseille, Toulouse, Lille, Nantes, etc.) et un très net recul des achats en **résidences** secondaires et en **investissement locatif**.

En 2014, le marché parisien a connu une stagnation des transactions et une chute des prix de l'ordre de -25% par rapport à décembre 2011 pour les biens au-delà de 200 m² et/ou 2 millions d'euros. Les biens inférieurs à ce seuil connaissent une relative baisse des prix de -5% à - 10% depuis deux ans, et la quasi-totalité des ventes de **Barnes**, en 2014, concernait des résidences principales. Seulement 1,5% était destiné à l'investissement locatif, contre 28% en 2011.

« Il existe de bonnes raisons d'espérer un retour à une meilleure fortune pour la France. La baisse de l'euro par rapport au dollar pourrait aboutir à un recentrage de l'investissement vers l'Europe, les prix de l'**immobilier** en France devenant plus attractifs pour les non-Européens. Les clients étrangers seront les acteurs majeurs de la reprise. Dès le retour de la confiance, les Français se positionneront à nouveau », conclut **Thibault** de **Saint-Vincent**.