

propos recueillis par **Yannick Urrien****Les étrangers sont de retour à Paris****Thibault de Saint Vincent, président de Barnes :**

« Dès que l'on parle d'investir en dehors de France, on attire beaucoup de Français. »

Barnes est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée avec différents métiers : la vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles, de propriétés et de châteaux, de biens d'exception, ainsi que la location de biens de qualité et d'exception, la gestion locative et de nombreux services complémentaires. Fondé par Heidi Barnes et présidé par Thibault de Saint Vincent, le groupe Barnes est présent dans les six villes internationales de référence, Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York et Miami, ainsi que dans les principaux lieux de villégiature internationaux : Deauville, Biarritz, Cannes, Aix-en-Provence, Bordeaux, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, Périgord, Lyon, Corse, Courchevel, Megève, Saint Barthélémy, Palm Beach, Los Angeles... En 2013, Barnes, leader franco-suisse de l'immobilier international haut de gamme, a réalisé un volume de ventes de près de 2,4 milliards d'euros, en progression de 30% par rapport à la période précédente. Dans sa dernière étude sur l'immobilier parisien, le groupe indique que les investisseurs étrangers sont de retour. Thibault de Saint Vincent fait un point sur la situation du marché parisien, en concluant que les Français restent encore peu nombreux à vouloir partir à l'étranger. Il répond aux questions de L'Hebdo-Bourseplus.

L'Hebdo-Bourseplus :

Votre dernière étude semble indiquer que la clientèle étrangère aisée est en train de revenir en France. Est-ce le cas ?

Thibault de Saint Vincent :

Oui, on observe que ce phénomène se renforce depuis deux ou trois mois. Sur les trois derniers mois, nous avons vendu trois biens à des Chinois : c'est quelque chose de nouveau parce que nous n'avions pas les Chinois il y a un ou deux ans. Après, nous avons vendu un bien d'exception, Villa Montmorency, à des Indonésiens. C'est aussi assez nouveau. C'est la 47ème fortune mondiale, ils sont dans l'hôtellerie, ils sont arrivés à Paris et nous leur avons demandé pourquoi ils voulaient acheter à Paris. Ils nous ont répondu avoir un associé qatari qui leur a dit que Paris était l'une des capitales les plus attractives sur le plan international. Paris est deux fois moins chère que New York et beaucoup moins chère que Londres ou d'autres capitales internationales. Beaucoup considèrent que c'est le moment, parce que la situation économique n'est pas glorieuse, la situation politique est instable, et, quand tous les clignotants sont au rouge, c'est peut-être le moment d'acheter de la qualité à un prix

abordable. Les Indonésiens avaient un budget entre 10 et 50 millions d'euros, nous leur avons montré différents quartiers de Paris, on leur a parlé de la Villa Montmorency et, pour l'instant, ils ont acquis un petit bien à 8,5 millions. Mais c'est intéressant, parce que ce sont les premiers acquéreurs d'origine asiatique à acheter Villa Montmorency et ils ont été totalement séduits. Ils en ont même parlé à des amis et nous pensons que trois ou quatre amis viendront aussi acheter une maison là-bas... Par ailleurs, nous avons vendu un hôtel particulier avenue Hoche à 3,9 millions à une famille chinoise qui s'installe à Paris pour y vivre. Nous avons d'autres Chinois qui ont acheté un pied-à-terre rue de Tilsitt et d'autres qui ont acheté dans le 16ème arrondissement. C'est une clientèle qui était rare et c'est le signe qu'il y a un nouvel attrait de Paris sur cette population. On voit revenir les Américains : c'est lié à la situation économique dans leur pays, qui est bien meilleure que la nôtre, et au dollar qui a repris des couleurs. C'est aussi lié au fait que Paris est devenue très bon marché : en 2009, Paris était 10% plus chère que New York et, aujourd'hui, New York est deux fois plus chère. Cela veut dire que les New-yorkais commencent à trouver Paris particulièrement bon marché. Par exemple, on a vendu un appartement de 200 mètres carrés sur la rive gauche et nous avons eu une offre sur 280 mètres carrés boulevard Haussmann... Or, tous ces grands biens ont subi des décotes de l'ordre de 20 à 25% par rapport à 2011. Pour un Américain, c'est une aubaine... Par exemple, cet appartement du boulevard Haussmann avait été acquis par une famille libanaise. Avec 1 million de travaux, le prix de revient était de 5,5 millions. Aujourd'hui, l'offre acceptée est de 4,2 millions. On voit clairement la décote. Après, on continue de voir la clientèle du Moyen-Orient qui est toujours présente. Une famille d'Arabie Saoudite nous a fait une offre sur un hôtel particulier avenue Foch. Mais c'est une clientèle experte sur le marché parisien. Ce sont des gens qui achètent depuis toujours, ils connaissent la situation actuelle et ils veulent développer des opportunités. Sur les dernières visites des familles du Moyen-Orient, nous constatons des offres très éloignées du prix de présentation : vous présentez un bien à 17 millions et vous avez une offre à 10 millions... Ce sont des offres qui ont parfois du mal à passer, mais la clientèle est là. En revanche, ceux que l'on voit moins depuis quelques mois, ce sont les Russes. À l'achat, ils ne sont plus là, mais à la vente nous en avons, y compris sur la Côte d'Azur.

Enfin, la multiplication des taxes et des impôts, comme la taxe sur les résidences secondaires, cela ne fait plus peur...

Effectivement, ils connaissent la situation de la France et, par exemple, pour les Indonésiens, il a fallu six semaines pour travailler avec un avocat fiscaliste. Nous avons pris l'un des meilleurs avocats de la place pour faire un excellent montage afin d'éviter l'ISF. Ceux qui sont à l'étranger arrivent quand même à éviter toute une catégorie d'impôts. Évidemment, ils n'éviteront pas la taxe foncière, la taxe d'habitation et la taxe sur les résidences secondaires... Pour l'instant, ce ne sont pas des aspects qui sont à un niveau insupportable. Mais la clientèle européenne est encore relativement frileuse pour investir à Paris en raison de la réglementation fiscale. Si l'on aborde la clientèle française, 98% de nos ventes à Paris concernent de la résidence principale. Cela veut dire que les Français n'achètent plus de biens locatifs avec l'idée de louer. En revanche, quand on fait des conférences sur le thème investir ou s'implanter à New York, Miami ou Los Angeles, nous avons habituellement une cinquantaine de personnes... Récemment, nous avons eu 350 personnes sur trois jours ! Nous avons dû refuser des inscriptions. Quand on parle d'investir à Miami ou à Lisbonne, dès que l'on parle d'investir en dehors de France, on attire beaucoup de Français. Évidemment, c'est pour des raisons fiscales... Le problème de la France n'est pas que fiscal : il y a un déséquilibre juridique entre les droits du propriétaire et les droits du locataire et, à force de renforcer les droits du locataire, on finit par affoler le propriétaire qui sait qu'il ne pourra rien faire pendant deux à trois ans si le locataire ne paie pas. Quand il récupère le bien, il en a pour deux à trois ans de loyers en coûts de travaux et, lorsque tout va bien, dans un peu moins de 50% des cas, il est à plus de 50% d'imposition. Évidemment, il n'est pas particulièrement attiré pour faire de l'investissement locatif qui rapporte à Paris moins de 2% avant impôts... Il va donc finalement préférer investir aux États-Unis où vous pouvez amortir le bien et, lorsque vous le revendez en réinvestissant dans les six mois dans un autre bien, vous avez un report de l'imposition sur la plus-value. C'est la même chose en Belgique... Dans ce contexte, on a quelques personnes qui ne veulent pas regarder ce qui se passe ailleurs, donc ils gardent leurs biens à Paris. Mais tous ceux qui commencent à regarder l'offre internationale vendent leur immobilier locatif à Paris pour investir à l'étranger. ■