



INDUSTRIE & SERVICES

IMMOBILIER DE LUXE



DR

Les étrangers fortunés sont de retour en France.



INDUSTRIE & SERVICES

Immobilier : les étrangers fortunés de retour en France

Le marché haut de gamme français était déprimé depuis 2012. Les clients fortunés du Moyen-Orient, qui fuient leurs pays, se rabattent sur Paris.

IMMOBILIER

Myriam Chauvet
mchauvet@lesechos.fr

C'est le retour en grâce de la France. Il faut croire que la couleur politique du gouvernement n'effraye plus les grandes fortunes. Depuis le début de l'année, les acheteurs étrangers reviennent faire le plein d'immobilier de luxe dans l'Hexagone, « où plus exactement dans les zones traditionnelles du haut de gamme, à savoir Paris, Cannes, Saint-Tropez ou encore Megève, où la reprise s'est enclenchée au quatrième trimestre », commente Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes.

C'est donc la fin de « l'exception française », à savoir un marché du haut de gamme déprimé depuis 2012, alors qu'il prospérait ailleurs en Europe et dans le monde. Cette purge a vu les prix baisser jusqu'à 20 % dans la capitale, alors qu'ils montaient ailleurs en Europe et dans le monde. Déclenchant aujourd'hui une vague d'achats opportunistes. « L'activité a vraiment décollé depuis trois mois, du fait de la baisse des prix français, de l'euro, des taux d'intérêt et de la fin des anticipations de baisse de prix

par les acheteurs potentiels, résume Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau, spécialiste du luxe parisien. *L'activité repart pour les non-résidents, mais aussi, et même plus encore, pour les résidents français sur des biens immobiliers bourgeois de 1 à 2 millions d'euros.* » Cette dernière a fait monter de 9 % les volumes d'activité de Féau depuis cinq mois, mais les étrangers, eux, ont fait monter de 10 % le montant moyen de transaction.

Besoins spécifiques

Pas tous : les Russes sont beaucoup moins acheteurs. Les Américains, en revanche, le sont nettement plus. Ils ont représenté 5 des 28 ventes de Barnes à des étrangers depuis janvier. « C'est le deuxième profil d'acheteur montant fortement, confirme Charles-Marie Jottras, mais le premier, et de très loin, ce sont les Moyens-Orientaux (Liban, Syrie, Arabie saoudite, Emirats arabes unis...), qui fuient les guerres et les troubles politiques et se sentent de plus en plus

ostracisés à New York. » Sur les quais de la Seine (rive droite), la dernière vente de Féau a été un appartement de 500 m² avec terrasse, présenté à 18 millions et acheté 15 millions par un client du golfe Persique

Les Moyens-Orientaux sont une clientèle aux besoins spécifiques. Ce sont ainsi quasiment les seuls à vouloir des surfaces de plus de 600 m², voire plus de 1.000 m². Le Palais Montmorency (3.100 m²), mis en vente en 2010 pour 100 millions d'euros (par Féau, justement) pourrait ainsi finir par trouver preneur. Les acquéreurs du Golfe regardant dans ces budgets sont plus nombreux aujourd'hui. Il se murmure d'ailleurs chez les professionnels de l'immobilier qu'une vente beaucoup plus grosse encore pourrait se dénouer dans les mois à venir. ■



La clientèle russe se raréfie

En immobilier de prestige, les cocktails entourant les ventes d'art sont un incontournable pour chasser le prospect, les clients étant les mêmes. Et les ventes thématiques sont un baromètre. Ainsi, « *l'art russe n'est acheté quasiment que par des Russes, ils rachètent leur histoire* », explique un professionnel. Samedi, à Londres, le cocktail de la vente bi-annuelle d'art russe de Christie's était insouciant. Mais la vente, lundi, a montré qu'il n'y avait pas de retour à meilleure fortune

des acheteurs russes, qui ont disparu des radars de l'immobilier l'an dernier... Moins de 65 % des lots se sont vendus, contre 80 % en moyenne avant 2014 et la pièce la plus chère (un tableau estimé de 2 à 2,5 millions de livres sterling) n'est pas partie... En novembre, déjà, lors des grandes enchères russes de Londres, « *seuls 57 % des lots avaient été vendus chez Christie's, environ 50 % chez Sotheby's, 35 % chez Bonhams et 30 % chez MacDougall's* », résume un professionnel.



Situé avenue Foch à Paris, le Palais de Montmorency, édifié en 1912 pour la Duchesse de Montmorency, est à vendre pour 100 millions d'euros. Avec 3.100 m², 12 chambres et 12 salles de bains, il cherche preneur depuis 2010. *Photo DR*



Mis sur le marché cette année à 30 millions d'euros, cet hôtel particulier du Marais fait 1.500 m², le type de superficie recherché par la clientèle du Moyen-Orient. *Photo DR*



Dans les biens parisiens mis en vente en 2015, Féau présente à 42,5 millions d'euros un duplex de 765 m² quai d'Orsay. *Photo DR*