



La fabrique de l'Opinion

L'invité du 14 Bassano

Le retard des prix français et la baisse de l'euro réveillent les appétits pour la pierre

Thibault de Saint Vincent (Barnes) : « Dans l'immobilier haut de gamme, la France est redevenue un lieu de shopping pour les étrangers »

Présent en France et à l'étranger, le groupe Barnes est spécialiste de l'immobilier de luxe depuis une quinzaine d'années. Les clients américains et britanniques sont de retour, les Chinois commencent à investir, constate son président Thibault de Saint Vincent. A travers son réseau international, il observe aussi une multiplication des investissements réalisés hors des frontières par les Français. Tour d'horizon.

On parle du retour d'une bulle immobilière, au Royaume Uni notamment. Existe-t-il un emballement des prix sur les biens haut de gamme à travers le monde ?

L'envolée de l'immobilier de luxe dans certaines grandes villes est l'une des conséquences de l'injection massive de liquidités par les banques centrales. Cet argent inonde le haut de la pyramide et, chez les ultra-riches, la pierre de qualité a toujours été un placement prisé. Elle représente souvent jusqu'à 25% de leur patrimoine. Ajoutez à cela l'explosion mondiale du nombre de millionnaires, qui entraîne un déséquilibre offre-demande, et vous comprendrez mieux pourquoi les prix peuvent atteindre l'équivalent de 70 000 euros le mètre carré à New York ou Londres. La hausse va-t-elle trop loin ? L'immobilier classique est très cyclique et dépend de la conjoncture économique et financière. Dans le très haut de gamme, les acheteurs

paient souvent comptant et ne consentent à revendre que s'ils n'ont pas trop d'efforts à faire sur le prix. Ce segment de marché se tient structurellement mieux, c'est pourquoi on ne peut pas vraiment parler d'emballement.

Vous constatez depuis quelques mois un retour des investisseurs étrangers en France, comment l'expliquez-vous ?

Depuis 2009, l'immobilier haut de gamme n'a pas cessé de grimper dans les grandes villes, à l'exception de Genève et Paris. En France, les prix ont reculé de 15% à 50% en huit ans dans les lieux de villégiature, et de 5% à 25% depuis 3 ans à Paris. La forte baisse de l'euro à l'automne dernier a été un détonateur. New York était 20% moins cher que Paris en 2009, il est aujourd'hui en moyenne près de deux fois plus cher. Le décalage de niveau de vie entre les deux villes s'est énormément accru ces dernières années, y compris pour les classes moyennes. A Megève et Saint-Tropez aussi, les étrangers reviennent en profitant de leur fort pouvoir d'achat. Depuis le début de l'année, ils ont représenté respectivement 40% et 60% des transactions de Barnes dans ces deux villes. La France est redevenue un lieu de shopping immobilier, y compris pour des fonds d'investissement britanniques.

D'où viennent ces acheteurs et quel type de produits cherchent-ils ?

A Paris, Barnes a réalisé 28 ventes à des



étrangers cette année, parmi lesquels 5 Américains, 3 Britanniques, 2 Chinois, 2 Suisses, mais aussi des Sud-américains, des Moyen-orientaux, 2 clients des pays de l'Est... Sur un an, le nombre de promesses a augmenté de 40%. Il s'agit très souvent d'un pied-à-terre, principalement rive gauche (16 opérations), dans le Triangle d'or (4 ventes) et dans des quartiers typiquement parisiens, Montmartre ou le Marais. Sans surprise, ces acheteurs cherchent un jardin, une vue sur la Seine ou sur des monuments. Notre opération la plus importante a été la cession d'un hôtel particulier à une famille franco-américaine dans le quartier des Invalides pour 18 millions d'euros.

Les expatriations de Français ont-elles tendance à ralentir ?

Pas du tout, elles se multiplient depuis fin 2014 et touchent toutes sortes de populations, commerçants, entrepreneurs, cadres et même étudiants : nous recevons une centaine de demandes de stages par mois pour les Etats-Unis, émanant de jeunes à la recherche de visas. Ceux qui partent y sont incités par le marasme économique et le poids des réglementations qui les étouffent en France, mais aussi par l'atmosphère moins anxiogène et les conditions qui leur sont faites à l'étranger. A Londres, le projet de « mansion tax » (taxation des propriétaires de biens d'une valeur supérieure à 2 millions de livres) a été abandonné. Les Etats-Unis offrent des visas de 3 ans prolongeables pour des personnes affichant des « talents exceptionnels » reconnus dans le monde du business, des arts ou de n'importe quel domaine créatif. J'ai en tête le cas d'un grand cuisinier qui en a profité pour échapper à la multiplication des contrôles et des normes en France. A Tel Aviv, outre le phénomène de l'alyah, le dynamisme du secteur des nouvelles technologies et le boom immobilier attirent beaucoup d'Européens. Ce qui est nouveau depuis deux ans, c'est l'explosion des purs investissements à l'étranger. Les Français vendent leur immobilier locatif et vont faire la même chose hors des frontières, pour des raisons fiscales notamment.

Les Etats-Unis ont-ils surmonté leur crise immobilière ?

Largement. Dans le haut de gamme new-yorkais, les prix tournaient autour de 10 000 dollars avant la crise, ils sont tombés à 7 000-8 000 dollars à Manhattan, où le mètre carré vaut aujourd'hui 15 000 dollars en moyenne. A Miami, les prix ont doublé en 4 ans. A New York, comme à Londres d'ailleurs, les Français s'installent souvent dans une perspective de long terme, c'est assez nouveau et ce phénomène est entretenu par la construction d'infrastructures dédiées à cette clientèle (lycée, garderies...). Aux Etats-Unis, nous travaillons aussi pour des clients qui ont vendu leur business en France et qui cherchent par tous les moyens à investir là-bas. Une entité spécifique, Barnes Commercial, a été créée il y a deux ans pour réaliser ce type de transactions, qui concerne des petites entreprises réalisant entre 1 et 10 millions de dollars de chiffre d'affaires. Depuis début 2014, six opérations ont été bouclées. Actuellement, nous avons en vente dans notre portefeuille le leader de la distribution de caviar en Floride. Son acquisition par un Français lui permettrait d'étendre son marché à Europe. Et à l'acheteur, qui développerait l'entreprise en créant des emplois, d'obtenir sa carte verte. Une opération gagnant-gagnant.

Les Russes ont été très actifs dans le passé, quelle est leur attitude aujourd'hui ?

Nous ne les voyons plus dans aucune transaction immobilière en France. Sans surprise, la chute du rouble et les tensions politiques entre le pays et l'Europe ont tari leurs investissements. En revanche, ils ne vendent pas non plus. Sur la Côte d'Azur, notre bureau n'a enregistré qu'une cession en trois ans, liée à un cas de faillite personnelle. Mais les plus riches cherchent toujours à placer leur argent hors de leur pays. Nous travaillons avec eux sur des dossiers spécifiques. Deux oligarques cherchent des chasses de plusieurs milliers d'hectares en Europe. Nous en avons identifié deux en Espagne et une au Portugal. Elles se font de plus en plus rares en France, où nous en avons vendu 5 en un an (dont 3 à des étrangers).



L'un d'entre eux est intéressé par l'Espagne, où nous lui proposons un territoire de près de 3 000 hectares pour 15 millions

d'euros. C'est un bon placement, car les prix sont encore abordables après la crise que vient de traverser le pays.

Les Chinois constituent le bataillon en croissance des nouveaux riches, quelles sont leurs préférences et leurs exigences ?

Cela fait plusieurs années que le monde fantasme sur les investissements chinois, ils sont en train de devenir une réalité. Mais contrairement aux Russes qui aiment le « show off », les Chinois agissent et raisonnent en termes de « business » et de rentabilité. Un de nos clients, qui a investi en France dans différentes sociétés, a acheté un hôtel particulier à Paris avec vue sur l'Etoile pour loger ses cadres lors de leurs déplacements pour affaires... Surtout, ces clients sont très méfiants, posent mille questions car ils sont en phase de formation sur le fonctionnement du marché. Vous ne pouvez travailler avec eux que si vous êtes introduit, ce qui se fait progressivement.

Quelles sont les villes à fort potentiel pour le haut de gamme ?

Le top 3 en matière de dynamisme de marché et de demande reste Londres, New York et Hong Kong. Lisbonne est en train de devenir « the place to be », et ce grâce à une politique volontariste du gouvernement pour attirer les investisseurs. La ville a été rénovée et la fiscalité appliquée aux étrangers est très incitative.

Nous venons de réaliser la vente d'un ensemble immobilier, comprenant un petit palais, pour le compte d'un family office français qui a déboursé 15 millions d'euros. En France, Bordeaux s'installe comme une valeur sûre. Le haut de gamme y est en plein développement et le marché est soutenu.

Interview Muriel Motte

@murielmotte

« En France, les prix ont reculé de 15 % à 50 % en huit ans dans les lieux de villégiature, et de 5 % à 25 % depuis 3 ans à Paris. La forte baisse de l'euro à l'automne dernier a été un détonateur »

**Spécialiste
du cousu main**

C'est sa femme, Heidi Barnes, qui a donné son nom au groupe qu'il préside aujourd'hui. Dès 1986, Thibault de Saint Vincent fonde sa première société, Connexion Immobilier, mais c'est à partir de l'entreprise de location d'appartements créée par son épouse que Barnes International va se développer. Le credo de ce diplômé de Dauphine : un service haut de gamme sur mesure, que l'entreprise décline dans ses différents départements : biens d'exception, propriétés et châteaux, etc.



Un choix a minima

FAUT-IL QUE TOUT bouge pour que rien ne bouge ? En attaquant par le petit côté le problème de la rigidité du contrat de travail et du déverrouillage de l'emploi, le Premier ministre fait un choix a minima et un pari a maxima.

Le choix, c'est celui de ne rien bousculer, d'aller jusqu'où il peut aller trop loin pour donner un signal de réforme sans pour autant heurter de front ceux qui n'en veulent pas : les syndicats, arc-boutés sur la défense de ceux qui ont un emploi, au détriment de ceux qui restent à la porte du marché du travail, ou sur ses marches, en contrat précaire ; et sa majorité, avec tout ce qu'elle a de composite et de conformiste dans sa vision du social à la française, ce fameux modèle que plus personne ne nous envie.

Le pari a maxima, c'est que ce desserrement de quelques contraintes agira comme un signal de confiance à l'adresse des petits patrons (puisque les aides, sans craindre de créer un nouveau seuil, ont été calibrées principalement pour les toutes petites entreprises). Et qu'il sera suffisant pour restaurer l'envie d'embaucher, maintenant que le frémissement de croissance en a ranimé le besoin. C'est le coup de dé : tout va bouger sur le marché du travail, même si presque rien n'a changé.

Ce serait bien sûr l'idéal. Mais comment croire que ces mesures, dont le coût est de 200 millions d'euros, suffiront à secouer la gangue qui pèse sur notre marché du travail ? Et si ce sont là les bonnes mesures, pourquoi si peu, alors qu'il y a une semaine seulement, le

gouvernement annonçait débloquer en urgence 700 millions d'euros de subventions pour 100 000 « emplois d'avenir » supplémentaires. C'est le paradoxe de la France, et c'est devenu le problème de Manuel Valls : il entrevoit ce qu'il faut faire pour réformer le pays, mais il ne sait pas comment le faire.

Nicolas Beytout
[@nicolasbeytout](https://twitter.com/nicolasbeytout)