

## Immobilier haut de gamme : quelles sont les destinations les plus recherchées à travers le monde ?

**Les grandes fortunes de la planète ont une vision internationale, mais aussi patrimoniale de leurs investissements immobiliers. Elles ont leurs destinations favorites, certes, mais restent à l'affût des opportunités partout dans le monde et n'hésitent pas à tirer profit des fluctuations monétaires entre les zones euros, dollars, livres et yuans. De même, si la dimension « plaisir » est importante dans leurs choix, le sens des affaires n'est jamais très loin : l'immobilier est considéré comme un placement qui doit procurer du rendement ou de la plus-value.**

***Barnes** nous propose son palmarès des destinations les plus recherchées en 2015 sur le marché de l'immobilier haut de gamme.*

En 2015, la baisse de l'euro s'est traduite par une remontée de **Paris** au classement des 10 villes les plus prisées. Dixième en 2014, la capitale française remonte ainsi à la 7<sup>e</sup> place en 2015. Autre exemple, Miami, dont les prix s'avèrent plutôt abordables dans ce concert de valeurs hors normes (6 080 €/m<sup>2</sup> en moyenne contre 22 733 € à **Londres** et 15 800 € à **New York**), progresse d'une place, grâce aux rendements **locatifs** attractifs qu'elle offre.

Néanmoins, c'est sans surprise que Londres et New York se maintiennent aux deux premières places, malgré leurs prix au m<sup>2</sup> globalement les plus élevés au monde. Ensuite, les places asiatiques réussissent un tir groupé avec Hong Kong (3<sup>e</sup>), Singapour (4<sup>e</sup>) et Shanghai (5<sup>e</sup>). La capitale chinoise, Beijing, figure également dans le Top 10, à la 9<sup>e</sup> place, juste devant Zurich qui fait son entrée dans le classement, alors que Genève en sort.

Lieux de villégiature favoris. Les États-Unis (Miami et Los Angeles), l'Asie et Dubaï au Moyen-Orient, l'Île Maurice et Saint-Barth conservent un fort attrait auprès des HNWI (High net worth individuals), c'est-à-dire les personnes fortunées. Mais, en 2015, la clientèle fortunée a de nouveau privilégié les beaux lieux de villégiature situés en Europe (France, Espagne, Portugal, Italie...).

> La clientèle internationale, et tout particulièrement anglo-saxonne, s'est fortement intéressée aux stations de sports d'hiver situées en France (Megève, Courchevel) et aux stations balnéaires de la Côte d'Azur (Saint-Tropez, Cannes, Monaco...).

> Les Français non-résidents ont, pour leur part, fait main basse sur les lieux de villégiature franco-français (Biarritz, le Pyla, l'Île de Ré, la Corse, Val d'Isère, Méribel...). La reprise résulte d'un réajustement des prix à la baisse (-35% entre 2007 et 2014), mais s'est traduite par une remontée des prix de 10 à 15% depuis début 2015 par rapport au plus bas de 2014 !

### **Zoom sur les marchés internationaux en évolution notable**

Suisse : marché fermé. À l'exception des résidences secondaires en secteurs touristiques (Montreux, Crans-Montana), l'accès des étrangers au marché immobilier suisse a été restreint par une loi fédérale. Conséquence, l'offre est désormais bien supérieure à la demande et les prix subissent des ajustements importants pouvant aller jusqu'à 25 ou 30%, surtout dans le haut de gamme. Les acquéreurs se trouvent essentiellement parmi la clientèle helvétique ou parmi les étrangers ayant déjà le statut de résident.

[Visualiser l'article](#)

Bruxelles : valeur refuge ? Face au comportement hiératique de la Bourse, la pérennité de l'immobilier bruxellois a attiré une demande importante. La dynamique du marché se traduit par une hausse des prix dont le niveau reste néanmoins en deçà de Londres et Paris. Ainsi, des programmes neufs ou en réhabilitation lourde étaient proposés entre 4 500 et 11 000 €/m<sup>2</sup>. La demande tend à s'orienter vers les biens de très grandes surfaces habitables (de l'ordre de 450 m<sup>2</sup>) et plébiscite le centre-ville (Ixelles, Uccle, Bruxelles Ville).

Londres : toujours plus chère. Plus que jamais destination internationale, la capitale anglaise a vu ses prix augmenter de 6% en 2015, après 12% en 2014. Le prix moyen dépasse les 22 000 €/m<sup>2</sup> et atteint les 40 000 € pour les biens les plus prestigieux dans le centre. À ce prix, la clientèle se montre exigeante, privilégiant les beaux volumes et les environnements verdoyants, à l'achat comme à la location. Les taxes (duty stamps) vont augmenter de 3% en avril 2016 pour les investisseurs non-résidents, ce qui devrait ralentir les transactions.

Portugal : en pleine croissance ! Une première vague d'acheteurs haut de gamme internationaux a commencé à investir en masse depuis la fin de l'année 2014 : francophones, Brésiliens, Anglais et quelques Asiatiques. D'autres vagues devraient suivre en 2016, principalement en provenance d'Europe et d'Asie. Les raisons ? L'art de vivre et... les prix : ils varient de 1 800 € à 5 100 € le m<sup>2</sup> selon les quartiers, l'état, les travaux. Seuls les biens d'exception peuvent osciller entre 8 000 € et 10 000 €/m<sup>2</sup>. Certains quartiers de Lisbonne (Alcântara, Alfama, Santos et Prince Real), en pleine rénovation, devraient voir leur valeur rapidement progresser.

### Le marché haut de gamme en France reprend des couleurs

**Paris** et région parisienne : forte reprise. Dans un marché globalement en hausse de 15% du volume des **transactions**, **Barnes** affiche une progression de 38% de ses **ventes**, atteignant 738 en 2015. Côté prix, sur la moyenne des **transactions** réalisées par **BARNES** en 2015, la hausse reste limitée à **Paris** (+ 3,18%) et s'avère plus marquée sur les biens de plus d'un million d'euros, lesquels avaient été particulièrement touchés par la baisse en 2013/2014.

> La clientèle étrangère fait son retour en force : Américains, Sud-Américains, péninsule Arabique, Pays de l'Est, Chinois. La clientèle chinoise recherche de l'authentique, tant à **Paris** que dans la région des châteaux de la Loire ou en Sologne. Celle de la péninsule arabe (Dubai, Doha, Qatar, Arabie Saoudite) – 50 ventes en 2015, selon **Barnes** – achète surtout dans les 8e et 16e arrondissements, avec une préférence pour l'avenue Foch.

> Les biens d'une valeur supérieure à 4 millions d'euros voient leurs ventes exploser : chez **BARNES**, le nombre de **transactions** a augmenté de 340% (17 transactions en 2015 contre 5 transactions en 2014). En revanche, les biens familiaux haut de gamme « franco-français » souffrent encore en 2015 du fait d'une perte de pouvoir d'**achat** de la catégorie CSP+ française.

Biarritz : le rebond. La reprise des transactions est très nette depuis début 2015, principalement du fait du retour des acquisitions en **résidence** principale : 23 transactions chez **Barnes**, dont 10 comprises entre 1 et 2 millions d'euros (contre 3 en 2014). Conséquence, le stock de biens à la vente divisé par 2 depuis 18 mois. Les biens dont le prix est compris entre 800 000 euros et 3 millions d'euros représentent les 3/4 du marché.

> Les biens les plus prisés sont les **maisons** en pierre de taille ou les **appartements** de centre-ville, sur le littoral (« pieds dans l'eau ») ou sur les premières hauteurs avec vue mer.

> Les clients sont Français à 83%. Les étrangers sont Suisses, Britanniques et Américains essentiellement. Leur localisation préférée : Les 3 A (Arbonne, Arcangues et Ahetze).

www.directgestion.com

Pays : France

Dynamisme : 13



[Visualiser l'article](#)

Lyon : ville du futur ! La clientèle est certes encore française à 90%, mais la capitale des Gaules séduit de plus en plus par son art de vivre à prix encore contenus. **Barnes** y a réalisé 12 **transactions** en un an, dont 7 inférieures à 1 million et 5 comprises entre 1 et 2 millions. La préférence des clients va très nettement aux **appartements** en étages élevés avec balcon et vue dégagée, dans les 2e et 6e arrondissements.

Megève : une valeur sûre. 70% de la clientèle est francophone (**Paris**, Lyon, **Genève** et Français non-résidents). Les Britanniques représentent 15% et une nouvelle clientèle émerge en provenance de Pologne et du Moyen-Orient. Leur recherche ? Les chalets bien situés, contemporains, avec espace détente. Les prix ?

- de 2 à 5 millions d'euros pour des chalets neufs pouvant atteindre 350 m<sup>2</sup> (10 à 20 **ventes** annuelles, dont 65% réalisées par **BARNES**) ;

- de 5 à 10 millions d'euros pour des chalets pouvant atteindre 700 m<sup>2</sup>, en emplacement premium (5 à 10 **transactions** annuelles, dont la moitié réalisée par **BARNES**) ;

- de 10 à 25 millions d'euros pour des chalets d'exception au-delà de 800 m<sup>2</sup>, ultra-luxueux (moins de 5 ventes annuelles, dont la moitié réalisée par **BARNES**).

Conclusion de **Thibault de Saint-Vincent**, Président de **BARNES** : « Dans la plupart – pour ne pas dire la totalité – de ses implantations, **BARNES** connaît une progression due à la conjonction de 4 facteurs : une évolution favorable de l'activité, des gains de parts de marché, le développement sur de nouveaux secteurs et l'ouverture de nouveaux bureaux. 2016 devrait suivre la même tendance, sauf incidence d'événements géopolitiques toujours possibles sur certains marchés ».