



L'immobilier de luxe parisien en plein réveil

Après une hausse de 20 % des transactions dans l'immobilier haut de gamme en 2015, l'année a bien débuté. Mais Paris doit combler un écart de qualité avec les produits offerts par les autres grandes capitales.



Un pied-à-terre parisien vendu en une visite à un Chinois au prix de 11 507 euros le m²
© Barnes

Les riches investisseurs qui avaient déserté la capitale au début de la décennie redécouvrent la pierre parisienne. « 2015 a vu le retour d'une clientèle de plus en plus fortunée, avec des budgets souvent supérieurs à 10 voire à 20 millions d'euros », souligne-t-on chez Barnes. En trois ans, les prix venaient de perdre 15 % en moyenne, et même jusqu'à 50 % pour les grandes surfaces des beaux quartiers. Le décalage avec New York et Londres - où ils se sont envolés - doublé de la chute de l'euro face au dollar l'an dernier, ont réveillé l'intérêt pour la capitale des amateurs du Moyen-Orient, d'Asie et d'Amérique.

Après un rebond de 20 % du nombre des ventes l'an dernier, « le début d'année s'annonce déjà sur une tendance positive », poursuit le spécialiste de l'immobilier de luxe, qui relevait récemment une déferlante d'achats par la nouvelle génération des princes saoudiens. Une aubaine pour les cibles traditionnelles de la clientèle fortunée, les VI^e, VII^e, VIII^e et XVI^e arrondissements, où la fourchette de prix des biens ciblés oscille entre 8,5 et 15 millions d'euros.

Retard à rattraper. Pour autant, la Ville-lumière a encore du retard à rattraper, et pas seulement en termes de prix. « Logements trop petits, insuffisamment équipés en technologie et en services (conciergerie, sécurité...) : les produits haut de gamme en vente à Paris ne répondent pas aux besoins de la nouvelle clientèle des millionnaires qui font le marché du luxe international », constate Stéphane Imowicz, patron de la société de services en immobilier haut de gamme Ikory.

Signe qui ne trompe pas, les étrangers y sont proportionnellement moins actifs : ils représentent environ 8 % des transactions parisiennes, contre 15 % à New York et même 51 % dans le centre de Londres. « Et si l'on compte les étrangers qui ne résident pas en France, cette proportion tombe à 3 %, un chiffre qui a reculé par rapport à la période 2008-2009 », poursuit-il. Quant aux achats d'un montant supérieur à 2,5 millions d'euros, ils restent encore relativement peu nombreux rapportés au nombre total des transactions parisiennes (moins de 1 % sur un an).

Clientèle potentielle. Pourtant, la clientèle potentielle est là grâce à l'explosion du nombre de millionnaires en dollars. Ils sont aujourd'hui une quinzaine de millions à travers le monde, pour lesquels l'immobilier représente souvent jusqu'à 25 % du patrimoine, estime Thibault de Saint-Vincent, le patron de Barnes. Sans oublier les fonds d'investissement dédiés à la pierre, riches en moyens aujourd'hui.

Pour les attirer en France, Ikory travaille avec des architectes et des décorateurs afin de proposer des produits « clé en main » à la hauteur des prestations offertes dans les autres grandes capitales. « Il n'y a pas aujourd'hui



[Visualiser l'article](#)

de véritable marché du luxe international à Paris. Cela reste un marché de pénurie en raison de l'absence d'infrastructures foncières capables de réaliser des opérations d'envergure », constate Stéphane Imowicz. Un champ d'investissement à exploiter, dont la capitale aurait tort de se priver.

L'actualité en vidéo sur lopinion.fr : Obama se lâche sur Sarkozy et Cameron