



L'immobilier de prestige reste une valeur-refuge par excellence

Malgré la perspective de voir l'ISF se transformer en Impôt sur la Fortune Immobilière, beaucoup de français et d'étrangers se disent que c'est le bon moment pour se repositionner sur l'immobilier de prestige...



La dernière enquête réalisée par le site d'annonces immobilières haut de gamme Lux-Residence.com auprès de candidats à l'acquisition d'un bien immobilier de prestige montre quelques crispations autour du projet d'Emmanuel Macron de remplacer l'ISF par un Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI). Même si le mécanisme ne devrait pas différer de l'ISF et ne serait donc pas plus pénalisant pour l'immobilier qu'actuellement, la majorité des personnes interrogées par Lux-Residence.com considèrent pourtant qu'il y aura un impact et attendent donc d'en savoir davantage sur le montage proposé par le nouveau gouvernement pour être rassurés.

Cela n'empêche pas le marché immobilier haut de gamme de connaître de beaux jours et nombreux sont les acquéreurs à se positionner, de l'avis de plusieurs dirigeants de réseaux immobilier de prestige comme Barnes, Daniel Féau, Emile Garcin, Coldwell Banker, John Taylor ou Patrice Besse, qui ont été conviés à l'occasion de l'annonce des résultats de cette étude. Cela tient aussi au fait que l'immobilier de prestige français est largement influencé par la clientèle étrangère, d'autant plus qu'on monte dans les prix.

[Visualiser l'article](#)

Valeur-refuge

Thibault de Saint-Vincent, Président de Barnes, rappelle que l'immobilier de prestige reste une valeur-refuge par excellence, la clientèle fortunée considérant qu'il faut allouer 25% de son patrimoine à l'immobilier de luxe, avec des arbitrages qui s'effectuent dans la durée vers des villes et pays différents.

Au sein de ces arbitrages, Paris reste un choix incontournable. « *Après une période compliquée de 2012 à 2015 à Paris, avec des prix qui ont pu reculer de -25% à -30% sur les grands appartements familiaux de 2 à 4 millions d'euros, les prix ont repris aujourd'hui environ 15% depuis 2016* », explique le dirigeant de Barnes.

En conséquence, beaucoup de français et d'étrangers se disent que c'est le bon moment pour se repositionner sur l'immobilier de prestige. Attention toutefois, « *les acheteurs ne sont pas prêt à suivre de fortes hausses de prix* », prévient Thibault de Saint-Vincent.

Paris reste Paris

Pour le segment des appartements familiaux de 1 à 2 millions d'euros, les prix avaient moins baissé ces dernières années et sont aujourd'hui revenus au plus haut. Pour cette catégorie, la clientèle est avant tout des Parisiens aisés qui achètent pour se loger et ils font face actuellement à une pénurie d'offre qui entretient la hausse des prix. Nicolas Pettex-Muffat, Directeur Général de Daniel Féau, observe une hausse de prix de 10% depuis un an sur ce type de biens.

De 2 à 4 millions ou plus, la clientèle est davantage internationale avec aussi des français résidents à l'étranger (Grande-Bretagne, Belgique) qui se positionnent pour anticiper un retour dans leur pays.

Nicolas Pettex-Muffat insiste sur « *l'art de vivre à la Française* » et au fait « *Paris reste Paris* », dans le sens où on ne construit plus dans les beaux quartiers. « *Les belles adresses parisiennes restent ce qu'elles sont et certains biens uniques n'auront jamais d'équivalent, ce qui rapproche l'immobilier de prestige d'une œuvre d'art par son caractère non reproductible* » souligne-t-il.

Clientèle américaine

Laurent Demeure, PDG de Coldwell Banker, croit en une poursuite du cycle de hausse des prix en France et particulièrement à Paris, notamment en liaison avec le Brexit qui entraîne un important flux d'acquéreurs européens fortunés en provenance de Londres. Il observe aussi un fort retour des acheteurs américains qui profitent d'une parité euro/dollar redevenue très favorable.

Nathalie Garcin Présidente du groupe Emile Garcin observe de son côté un report de la clientèle américaine vers le Sud-Est (Lubéron ou Côte d'Azur) par peur des attentats. Sur les trois dernières transactions qu'elle vient de réaliser dans le Sud-Est pour des montants de 7 à 12 millions d'euros, deux l'ont été auprès de clients anglais et l'autre a été signée avec des américains.

Côte d'Azur

Sylvain Boichut, Directeur Commercial du groupe John Taylor, rappelle que la Côte d'Azur est un marché à 100% de résidences secondaires dans le haut de gamme et constate des prix relativement stables cette année à Cannes ou autour de Saint-Tropez. Des prix qui se situent toujours autour de 20 000 € le m² le long de la Croisette et même jusqu'à 50 000 € pour les villas sur les toits. A Paris, il estime que la faiblesse des taux d'intérêt est un puissant levier pour justifier des prix de 15 à 20 000 € le m² dans le Triangle d'Or.