



Enjeux Immobilier

La reprise dans le luxe profite à la rénovation

L'immobilier haut de gamme renoue avec la croissance. Une chance pour les entreprises en corps d'état séparés, très recherchées sur les chantiers.

La reprise profite à tous, y compris à l'immobilier de luxe. «2016 a été une année de décollage, qui s'est traduit tant dans les volumes de ventes que dans les prix», a annoncé le groupe Daniel Féau dans une étude publiée en début d'année. Selon le rapport, qui porte sur plus d'un milliard d'euros de transactions parisiennes, le réseau de 19 agences immobilières a enregistré l'an passé 32% de ventes supplémentaires par rapport à 2015 pour les biens proposés à plus de 15 000 euros du mètre carré.

L'embellie touche aussi les logements moins luxueux, comme les appartements familiaux cédés entre 1 et 2 millions d'euros. «Ce marché fonctionne désormais en flux tendu», constate Daniel Féau. Une bonne nouvelle pour le secteur de la réhabilitation, dont la dynamique est souvent liée à l'achat de ces appartements.

Installation de parquets, réaménagement des pièces, rééquipement de la salle de bains et de la cuisine... Les propriétaires peuvent rénover entièrement leur logement avant de le mettre en vente. Pour certains marchands de biens, le budget flambe carrément: jusqu'à 4 000 euros du mètre carré de rénovation à Paris. «Les acheteurs recherchent le confort moderne, tout en préservant ce qui fait le cachet du bien», analyse Jean-Philippe Roux, directeur de l'agence immobilière parisienne de John Taylor.

Des exigences semblables à celles de la promotion immobilière dans le haut de gamme, dont le secteur affiche lui aussi une belle progression. Même s'il n'existe pas de chiffres officiels, les acteurs locaux enregistrent manifestement de bons résultats, comme IGC Construction, basé en Aquitaine, qui affiche une croissance de 18% en 2016 sur un an. Ou Océanic, un promoteur brestois très présent en Guyane, dont l'activité bondit de 7% sur la même période.

Des pierres naturelles très demandées. Outre les grandes superficies, les quartiers prisés et la présence d'espaces verts, le secteur de la promotion haut de gamme entend, comme celui de la réhabilitation, se différencier grâce à la personnalisation de ses produits. «Les acheteurs veulent du parquet plutôt que du carrelage, mais aussi des hauteurs et volumes plus importants. Ils se montrent sensibles au confort acoustique et à la qualité de l'air», glisse Jacques Dufort, à la tête d'IGC Construction.

En découle un accompagnement plus soutenu du client - souvent un CSP+, un retraité ou un professionnel libéral - qui participe à tout le processus d'aménagement. «Les architectes réalisent des plans sur mesure, modifiés au fil des envies de l'acheteur», complète Franck Deulin, directeur associé des programmes neufs chez Barnes.

Cette tendance s'exprime aussi dans le choix des matériaux, qui fait la part belle aux pierres naturelles. Ainsi, grès cérame, marbre et ardoise décorent des pièces aux usages multiples. «Depuis quelques années, les chambres deviennent de mini-appartements et les salles de bains sont équipées de matériel dernier cri», observe l'architecte Jean-Philippe Nuel.

Finitions parfaites exigées. Dans le secteur, le travail architectural «sera déterminant dans la qualité du projet», indique Marc Verrecchia, directeur de Construction Verrecchia. C'est aussi, pour certains promoteurs, l'occasion de valoriser leurs produits en capitalisant sur le nom d'un architecte. Océanic s'est ainsi associé à Pierre-Henri Argouarch, maître d'œuvre très connu à Brest, pour la construction d'un programme haut de gamme, Les Perles de Saint-Marc. Elena Azria, directrice marketing de l'entreprise, utilise un autre argument de vente pour justifier les 5 000 euros du mètre carré des 27 appartements de l'opération immobilière, un prix trois fois supérieur aux valeurs du marché. «Nous exigeons des finitions parfaites des artisans avec lesquels nous travaillons. Pour les choisir, nous visitons leurs chantiers afin d'apprécier leur savoir-faire», explique-t-elle.

Pour contrôler la qualité des travaux au fur et à mesure du chantier et maîtriser davantage les coûts, les promoteurs privilégièrent les entreprises en corps d'état séparés. «Avant de les sélectionner, nous étudions aussi leur situation financière», assure Marc Verrecchia, pour qui le changement de prestataire en cours de chantier peut impliquer des coûts supplémentaires, liés aux retards. Les promoteurs se disent d'autant plus prudents qu'une quinzaine d'entreprises différentes peuvent intervenir sur une même opération. En outre, les maîtres d'ouvrage se montrent particulièrement attachés à l'homogénéité de la mise en œuvre des travaux. Luxe oblige. ● Sophie Vincelot



Les Perles de Saint-Marc, à Brest, proposent 27 biens à 5 000 €/m².