



## Immobilier haut de gamme : des Chinois très portés sur l'acquisition en Europe

**Du 11 au 13 décembre 2015, se tiendra le 11e Salon de l'immobilier de prestige (Luxury Properties Showcase) de Shanghai, qui réunit 60 exposants venant de 20 pays et attend 6 000 visiteurs. Le groupe Barnes, qui sera présent sur le salon, fait le point sur une clientèle chinoise très cernée par les biens situés à l'étranger.**

La Chine comptait 4 millions de millionnaires en 2014, soit 1 million de plus que l'année précédente. Dans ce pays où la pierre reste traditionnellement le meilleur des investissements, nombreux sont ceux qui cherchent à placer leur épargne dans l'immobilier... Mais à l'étranger plutôt que chez eux !

Trois raisons à cela. D'abord, en Chine, le droit de propriété immobilière est limité à 70 ans. Ensuite, le pays a connu une envolée des prix dans le courant des années 2000 (jusqu'à +40% par an !) et la bulle qui s'est formée est en train de se dégonfler depuis 2 ans, malgré les projets en cours dans les grandes villes (Shanghaï, Pékin...). Enfin, le marché chinois n'offre, pour le moment, pas beaucoup de biens de qualité, semble-t-il.

### **Une porte entrouverte sur le monde.**

Fort de sa présence dans les métropoles et les lieux de villégiature les plus prisés dans le monde, BARNES accompagne cette clientèle dans sa recherche de biens. Depuis l'ouverture de l'économie chinoise vers les pays occidentaux, cette nouvelle clientèle s'est principalement dirigée vers les marchés immobiliers classiques d'immigration : Etats-Unis, Canada, Australie, Londres...

L'internationalisation des investissements reste toutefois soumise aux règles très strictes de sortie de devises : les Chinois ne peuvent pas transférer à l'étranger plus de 50 000 dollars par personne et par an. Dans la pratique, toutefois, il est fréquent que des Chinois créent des sociétés hors de Chine à partir desquelles les fonds peuvent être plus librement déplacés.

### **En France, des achats ciblés**

Avec la baisse de l'euro, les Chinois se sont tournés vers l'Europe. Les politiques d'immigration avantageuses mises en place par l'Espagne et le Portugal ont contribué à les attirer. La France, surnommée le « Capital fleurissant », jouit d'une place spécifique faite d'attraction et de retenue. Sa qualité de vie, l'attrait culturel du pays séduisent de plus en plus de Chinois désireux d'adopter l'art de vivre à la française. Mais ils sont encore un peu frileux vis-à-vis de notre pays. La barrière de la langue, la méconnaissance des marchés immobiliers et, peut-être plus encore, la complexité de la fiscalité française restent des freins puissants pour cette clientèle.

« Mais l'immobilier à Paris est une valeur sûre pour les investisseurs chinois. Ils apprécient les biens haut de gamme de type haussmannien, avec une belle vue, pour recevoir des amis ou bien passer quelques jours de vacances », précise Jing Li, Directrice de BARNES Chine.

[Visualiser l'article](#)

Des projets de développement d'activité. Les vignobles français ont longtemps été considérés comme les seuls investissements qui intéressaient la clientèle chinoise. Mais, pour des raisons quelque peu nébuleuses, les récentes mesures anti-corruption prise par le gouvernement chinois ont considérablement freiné la consommation de vin français en Chine...

**D'autres activités prennent le relais, dans le tourisme et les loisirs.**

> Au fil de leurs voyages en France, les Chinois découvrent la diversité de ses régions et la multiplicité de ses trésors architecturaux. Les investisseurs s'intéressent particulièrement aux biens de qualité, type châteaux, qu'ils souhaitent réhabiliter pour y développer une activité de tourisme.

> Les Chinois sont également attirés par des loisirs haut de gamme comme le golf, l'équitation, le ski et quelques autres qui leur sont interdits en Chine tels que la chasse, l'aviation privée ou les courses de chevaux... Ils souhaitent pouvoir pratiquer ces activités et recherchent donc des biens qui le permettent : haras, golfs, chalets, pavillons de chasse...