



Les multimillionnaires du Golfe ont acheté l'ensemble des biens immobiliers de prestige



Les acheteurs venus du Moyen-Orient raffolent des offres de l'immobilier de luxe français. Leur appétit d'acquisition est tel que, selon le réseau immobilier de prestige **Barnes**, les multimillionnaires qataris, saoudiens ou émiratis ont acheté l'ensemble des biens français vendus ces derniers mois à plus de 40 millions d'euros !

Les clients du Moyen-Orient ne s'intéressent qu'aux biens de plus de 4 m€

Le prix immobilier n'est pas vraiment le problème. Que les prix au mètre carré de Londres ou de New York défraient la chronique ne les inquiètent pas vraiment, puisqu'ils sont, en leur qualité d'acheteurs, les premiers responsables de ce défi permanent à l'irrationnel ! Paris revient en grâce aux yeux des grosses fortunes du Golfe, remontant de la 10e à la 7e place au classement des villes les plus prisées des grandes fortunes du monde, selon une étude de **Barnes** sur l'immobilier de prestige. A Paris, le réseau d'agences n'hésite pas à évoquer la présence d'une « déferlante » de clientèle sur les six derniers mois venue de **Dubaï**, du **Qatar** ou encore d'**Arabie Saoudite**... Des clients qui veulent du lourd puisque seuls les produits au-delà de 4 M € avivent leur curiosité.

L'immobilier de luxe est la valeur refuge des riches familles du Golfe

Chez **Barnes**, le nombre de ventes des **biens immobiliers de luxe** a été multiplié par trois. Les acheteurs du Moyen-Orient représentent 100 % de la clientèle pour les biens à plus de 40 millions d'euros. Une telle voracité consommatrice dissimule mal un autre phénomène moins perceptible : les riches familles du Golfe commencent à comprendre que le compte à rebours de la manne pétrolière a été déclenché et qu'il est temps d'assurer ses arrières. L'immobilier de luxe est en passe de devenir leur valeur refuge.

Les points clés à retenir

Les acheteurs du Moyen-Orient représentent 100 % de la clientèle pour les biens à plus de 40 millions d'euros.