



Vue sur les beaux quartiers résidentiels du VII^e. Le mètre carré se négocie ici en moyenne 20 000 euros. Un prix attractif pour la clientèle étrangère.



Paris, le Graal international

La pierre de luxe parisienne séduit un nombre croissant de grandes fortunes, qui y trouvent d'excellentes raisons de diversifier leur patrimoine.

S'il est un domaine où la France se vend largement à l'étranger, c'est bien celui de l'ultra-luxe immobilier. « Plus de 50% de nos acquéreurs achetant un bien à Paris ou à Neuilly au-delà de 4 millions l'an dernier étaient non-résidents », constate Charles-Marie Jottras, PDG de Daniel Féau. Mais tous les non-résidents ne sont pas des étrangers, s'empresse-t-il d'ajouter : « Parmi ces non-résidents, la moitié était de nationalité française. » Car, dans l'ensemble, les grandes fortunes internationales ont tendance au-

jourd'hui, pour leurs résidences secondaires, à délaisser Londres et New York, en difficulté, pour la capitale française. C'est un petit peu moins vrai pour la Côte d'Azur. « Elles sont passées en trois ans de 90% à 70% de nos acheteurs », remarque Michaël Zingraf, fondateur dirigeant du groupe Zingraf. Le plébiscite de Paris s'explique facilement. D'abord les prix dans les beaux quartiers résidentiels y restent attractifs, observe Sébastien Kuperfis, directeur général du Groupe Junot : « Ils s'établissent à 20 000 euros le mètre carré en

moyenne, contre 55 000 euros à Monaco, 40 000 euros à Hong-kong, 30 000 euros à Londres, Singapour ou New York. » Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France et Monaco, y ajoute une considération macroéconomique : « Dans la perspective de la grave crise financière qui s'annonce, nombreux sont les family offices qui incitent leurs clients à sécuriser leur argent dans la pierre parisienne, en profitant des taux d'intérêt très bon marché. » La croissance de la population des « UHNWI » – les Ultra High Net

© GREGOR BERTRAND / HORMIS



Worth Individuals, qui possèdent plus de 30 millions de dollars hors immobilier –, venant le plus souvent des Etats-Unis et d'Asie, est à l'origine de l'essor de ce marché du super-luxe. « Les deux tiers des acquéreurs du haut de gamme sont entrepreneurs, ajoute Thibault de Saint Vincent, PDG de Barnes International. Ils choisissent leurs lieux d'investissements en fonction de l'évolution économique. Leurs priorités : la culture, les transports, les écoles... et le business! Et Paris réunit l'ensemble de ces critères. »

Acheteurs anticipant le Brexit

L'afflux d'acheteurs dû au Brexit dans la capitale s'est également confirmé : de 5 à 10% des ventes se font à des Français ou Européens de Londres qui anticipent leur retour. Avec souvent de gros budgets. La majorité d'entre eux ont acquis des biens entre 1,5 et 3 millions d'euros pour loger leur famille, à proximité des écoles. Mais les expatriés se sont aussi fait plaisir : un financier se relocalisant à Paris a acquis près de la place François-I^{er} un appartement avec vue sur la Tour Eiffel pour 6,5 millions. Un autre s'est offert une maison de 410 m² pour 5,5 millions dans la célèbre Villa Montmorency. Un autre, enfin, a acheté avenue Montaigne un 97 m² redécoré à 35 000 euros le m² et a complété avec deux autres achats pour faire bonne mesure.

Parmi les autres riches étrangers amoureux de la pierre parisienne, « les Américains sont revenus après avoir été dissuadés par les attentats de 2015 », assure Alison Ashby, chez Junot Fine Properties. Nicolas Pettex, directeur général de Daniel Féau, complète : « On voit maintenant arriver des acquéreurs de la Côte ouest, en particulier de San Francisco. » Sur les Jardins du Trocadéro, ce sont des acheteurs de la Silicon Valley qui ont acquis un penthouse à 39 200 euros le m².

Les représentants des pays du Golfe, eux, goûtent toujours le Triangle d'or. Une famille du Moyen-Orient a acheté un hôtel particulier dans le XVI^e nord d'environ 1 000 m² au prix de 19 500 euros le m²... à rafraîchir! Et c'est un Qatari qui s'est offert 312 m² avenue George-V pour 6,4 millions d'euros. Syriens, Liba-

Rush asiatique sur la Défense

Le marché s'est emballé à la Défense ces derniers mois pour le plus grand profit des investisseurs étrangers, qui ont représenté 62% du montant des transactions sur ce quartier des affaires en 2018. Après l'immeuble Window, cédé par Groupama à un fonds canadien, Oxford Properties, pour 477 millions, Unibail-Rodamco-Westfield s'est délesté de deux actifs prestigieux : la tour Ariane (64 500 mètres carrés), cédée 465 millions au fonds singapourien GIC, et la somptueuse tour Majunga (67 000 m²) vendue 850 millions à un consortium mené par la banque coréenne Mirae Asset Daewoo. Qu'est-ce qui justifie ce rush ? « La Défense est le premier quartier d'affaires en Europe avec 3,5 millions de mètres carrés de parc – plus que Londres! –, et des centaines de sièges sociaux », note Philippe Perello, directeur de Knight Frank France. Pour tous les investisseurs, c'est un lieu

incontournable dans leur stratégie de diversification. « François Blin, responsable des investisseurs internationaux chez JLL, complète : « L'appétit croissant des Asiatiques pour les tours de la Défense s'explique aisément. Ils ont beaucoup de capitaux à placer et peuvent y acheter d'un seul coup de grands volumes. » De plus, l'environnement des tours leur est familier. « Ce sont pour eux des actifs ultra sécurisés en cas de tsunami financier », note Nicolas Verdillon, directeur Capital Markets chez CBRE. Laurent Boucher, président de BNP Paribas Real Estate Advisory France, y ajoute une considération propre aux compagnies d'assurances coréennes : « Leurs investissements étaient auparavant tournés vers l'intérieur du pays, d'où un risque de surchauffe. Elles ont été poussées à se tourner vers l'étranger, par la réglementation et une incitation fiscale. » Autre attrait pour les Asiatiques : l'interconnexion à la Défense



La tour Majunga. Un consortium mené par une banque coréenne l'a achetée 850 millions d'euros.

du RER Eole et de la ligne 15 du Grand Paris Express, vers Orly et Roissy. Cette année, après les tours CBX, vendue à des Chinois, et Egho, cédée à des Coréens, trois autres tours devraient changer de mains pour respectivement 500, 350 et 300 millions. ■

nais, Israéliens battent aussi le pavé, de même que les Chinois de Hong-kong et Taïwan qui ont pu sortir leur argent ; et, chose rare, on aperçoit des acheteurs indiens en quête de surfaces improbables (1 000 m²!). Quant aux milliardaires d'Europe de l'Est, ils sont toujours présents, comme celui qui a acheté rue Beethoven (XVI^e) deux appartements de près de 300 m² chacun à 18 500 euros le m² dès la première visite.

Cannes a le vent en poupe

Sur la Côte d'Azur, Norvégiens, Européens du Nord et de l'Est, Anglais, Allemands et Ukrainiens, rivalisent avec les Français. Mais c'est un acheteur suisse qui s'est offert le Château Soligny à Cannes – 1 200 m² sur 8 000 m² de parc pour 55 millions d'euros. « Les Suisses reviennent grâce à leur monnaie forte », observe Michaël Zingraf, qui a effectué la transaction. Le Château de la Croix-des-Gardes, tout aussi mythique, avait été acheté 38 millions l'année d'avant par un Anglo-Améri-

cain... Cannes a d'ailleurs le vent en poupe. Sur la Croisette, un programme situé face au Palais des Festivals se vend plus de 30 000 euros le m². Si Saint-Tropez reste un marché de grandes familles, au Cap-Ferrat, un acheteur russe a acquis une propriété de 800 m² sur un hectare de terrain pour 30 millions d'euros. Au cap d'Antibes, c'est un Européen qui a acquis une villa de 600 m² pour 20 millions. Quid de 2019? La clientèle en provenance de Londres devrait être plus présente. Toutefois, même si une vente dans le XVI^e arrondissement s'est récemment conclue en plein week-end de violences cet automne à 25 millions d'euros, au premier trimestre il semble y avoir eu moins de transactions au-delà de 4 millions. « Attention, avertit Thibault de Saint Vincent. Alors que Paris pointait en 2018 en deuxième position du Top-5 international des villes les plus attractives, son image a souffert de la crise des "gilets jaunes". »

Yves Le Grix