



Neuilly-sur-Seine ne connaît pas la crise, elle demeure l'une des villes les plus chères de France. Un produit prestigieux, comme cet hôtel particulier en lisière du bois de Boulogne, reste hôte

AU-DELÀ DE 5 MILLIONS D'EUROS LES BIENS D'EXCE

Alors que l'immobilier haut de gamme est lui aussi touché par la crise, la demande d'hôtels particuliers ou d'appartements disposant de terrasses avec vue sur la Seine reste très supérieure à l'offre.

Cinquante mille euros le mètre carré ! C'est le prix déboursé il y a un mois par un acheteur étranger pour s'offrir un appartement de 400 m² dans le VI^e arrondissement de Paris. Sa « décoration raffinée », son adresse de prestige sur les quais et sa vue plongeante sur la Seine

sont responsables de ce succès. Mais cette transaction record n'est pas représentative des niveaux de prix pratiqués actuellement dans le marché parisien de l'immobilier haut de gamme. Le mètre carré évolue plus fréquemment entre 12 000 et 15 000 euros/m², avec parfois des pics à 20 000 euros. Cela n'empêche pas d'avoir

« quelques biens à vendre entre 20 000 et 25 000 euros/m² qui ne trouvent pas preneurs car trop chers pour les prestations qu'ils offrent », assure Nathalie Garcin, présidente de l'enseigne Emile Garcin Propriétés. Toutefois, pour les appartements bien placés, les transactions se réalisent vite et à des niveaux élevés. Pour preuve, la mésaventure d'un acheteur motivé. Voulant agrandir son logement, le propriétaire d'un appartement dans le Marais convoitait le logement à vendre sur le même palier que le sien au prix de 13 000 euros/m². Considérant la valeur proposée trop élevée, il n'a pas voulu faire une offre tout de



MELANIE FREY/FEDEPHOTO

ra simplement plus long à se vendre qu'auparavant. Les acheteurs de ce type de biens sont en effet plus rares et, généralement peu pressés, prennent davantage leur temps.

ION S'ARRACHENT TOUJOURS

suite, espérant « *faire mariner le vendeur* » et négocier à la baisse plus tard. « *Résultat, il s'est fait souffler le bien qui est parti au prix affiché en deux jours* », raconte un notaire.

Plus que des biens immobiliers, des œuvres d'art !

Evidemment, comme partout dans le monde, l'immobilier de standing français souffre de la crise internationale. La raréfaction des acheteurs hexagonaux et étrangers, la baisse du volume des transactions et celle des prix pèsent sur la santé de ce marché. Le prestige n'est pas épargné par la tourmente. Les prix vacillent. « *Les*

riches acheteurs étrangers et français dotés de budgets substantiels n'ont pas un besoin urgent d'acheter pour se loger. Tous disposent déjà d'un ou plusieurs biens dans les grandes capitales. Ils prennent leur temps, patientent et négocient », explique Charles-Marie Jottras, président du groupe Féau. Depuis six mois, le volume des transactions de standing s'est contracté de 20 %. Quant aux valeurs, elles ont « *baissé de 10 à 20 % entre mai et décembre 2008* », estime Charles-Marie Jottras. Cette tendance à l'affaiblissement des valeurs est confirmée par Thibault de Saint Vincent, président du groupe Barnes. Ce spécialiste de la pierre

haut de gamme, précise que « *depuis octobre 2008, les valeurs ont enregistré une baisse de l'ordre de 5 à 10 % pour les appartements familiaux dans les quartiers résidentiels de la capitale* ». Dans le secteur du haut de gamme, les professionnels distinguent trois catégories : les biens dits classiques ou standards, ceux plus résidentiels et enfin ceux d'exception. Si les deux premiers types de biens affichent des prix en repli, la troisième classe, au-delà de 5 millions d'euros résiste bien à la crise et conserve sa cote. Les biens d'exception comprennent les hôtels particuliers des XVII^e et XVIII^e siècles ou les appartements en...



La campagne au cœur de Paris pour cet hôtel particulier quai de Bourbon, une pépite pour des acheteurs capables d'attendre des années avant de la dénicher.

CES BIENS DE PRESTIGE SE SITUENT TOUS DANS UNE PETITE POIGNÉE D'ARRONDISSEMENTS

... étage élevé avec des terrasses et des vues sur la Seine ou sur des monuments historiques. Tous se situent dans une poignée d'arrondissements : principalement dans les VI^e, VII^e et VIII^e, le Marais et une partie du XVI^e. « Ces biens sont peu nombreux sur le marché. Dès qu'ils se situent à une adresse de prestige, ne présentent aucun défaut

et offrent de belles vues, ils deviennent singuliers. Ils s'apparentent davantage à des œuvres d'art. Ces objets de collection que les riches amateurs s'arrachent », commente Dominique Brizard, de l'agence Patrick Randi Immobilier. Plusieurs agents immobiliers indiquent disposer d'un portefeuille de nombreux acheteurs locaux ou étrangers

qui savent exactement ce qu'ils recherchent. Beaucoup sont prêts à patienter plusieurs mois, voire plusieurs années pour dénicher la pépite. Si un jour ce bien rare se présente sur le marché, ces derniers sont prêts à réagir vite et à y mettre le prix. Même si le climat n'est plus à l'euphorie de ces dernières années, la catégorie de biens haut de gamme parisiens offre un marché en déséquilibre permanent. L'offre ne parvient jamais à satisfaire la demande. L'enseigne Barnes indique qu'elle dispose à Paris de 600 biens à vendre pour un portefeuille de 6 000 acheteurs potentiels, soit l'équivalent de 10 demandes pour une offre. « Il y a nettement moins de biens à vendre qu'il y a quelques années. C'est dommage car la demande est vive », affirme Dominique Brizard.

Une clientèle qui paye comptant

Pour des budgets de 5 millions d'euros et plus, les étrangers sont plus nombreux et plus actifs que les « locaux ». « La clientèle internationale représente plus de 60 % des acquéreurs tant sur la rive droite que sur la rive gauche », estime Thibault de Saint Vincent. Même s'ils restent les seuls à pouvoir s'offrir, des biens à plusieurs dizaines de millions d'euros, les acheteurs étrangers n'ont plus les mêmes nationalités qu'il y a un an. « Les Russes ont disparu du marché », indique Nathalie Garcin. « Les Britanniques sont également moins présents en raison de la faiblesse de la livre ...



L'intérieur de la demeure est à la hauteur de l'extérieur : luxe, calme et volupté pour cette chambre avec vue.



MELANIE FREY/DEPHOTO

Rue Bonaparte, près de Saint-Germain-des-Prés, cet appartement se vendra de 12 000 à 15 000 euros/m².

... sterling par rapport à l'euro qui érode leur pouvoir d'achat », ajoute Sylvia Frisquet, responsable de l'agence Mercure à Paris. Dans le même temps, le relais a été pris par d'autres, notamment venus d'Europe (Allemands, Belges, Hollandais, Espagnols, Italiens, etc.), des Amériques (du Nord et du Sud) et du Moyen-Orient.

Lorsqu'ils visitent, ces acheteurs étrangers ne parlent jamais de financement. Le budget élevé n'est souvent pas un problème. « La plupart signent la promesse de vente sans condition suspensive de crédit. Ils paient souvent comptant ou presque », déclare Patrice Besse, de l'agence éponyme. Même s'ils sont conseillés et informés sur le marché et les prix, leur décision relève à la fin d'un achat coup de cœur. Il faut dire que la résidence parisienne vient rejoindre un large éventail de propriétés et d'autres pied-à-terre dans le monde. Cela ne les empêche pas de discuter le prix. Récemment, un homme d'affaires du Golfe

venu deux jours dans la capitale pour visiter quelques appartements n'a pas hésité à proposer d'en acheter un tout de suite en contrepartie d'une baisse de prix de 10 %. « Il était encore dans l'appartement en question lorsqu'il a fait l'offre ! », se souvient l'agent immobilier. « Moins chère que Londres ou New York, Paris conserve une image de ville attractive et glamour où les riches apprécient d'avoir une adresse », note Patrice Besse. Moins spéculatif, le marché parisien affiche des évolutions moins amplifiées que celles de la capitale britannique. Ce n'est pas un hasard si les organisateurs du Salon Prestiges-Paris – consacré à l'immobilier de luxe dont la 2^e édition s'est tenue en novembre dernier – prévoient pour sa troisième année de proposer des biens à la clientèle internationale encore peu représentée dans ses visiteurs.

« Quoiqu'on dise, l'immobilier reste une valeur refuge en ces périodes de marchés financiers agités. Les grandes fortunes en sont

conscientes et profitent pour acheter », analyse Thibault de Saint Vincent. Contrairement à Londres dont le marché de la pierre a plongé, Paris résiste mieux. Parmi les acheteurs nouveaux, les professionnels observent davantage de demandes émanant des ex-golden boys français travaillant dans la finance à Londres. Pour cause de crise financière, « certains envisagent de revenir à Paris et achètent de l'immobilier. Ils ont des budgets entre 3 et 5 millions d'euros et recherchent de grands appartements familiaux allant de 200 à 350 m² », constate Dominique Brizard. Dans le même temps, quelques acheteurs français prospectent ailleurs et notamment à l'étranger. Ces derniers vont saisir des opportunités à Londres, New York ou Miami, là où les marchés de la pierre ont fortement chuté.

Effet Madoff : certains vendeurs ont besoin de cash rapidement

Du côté des vendeurs de la place parisienne, tous tentent de conserver les prix affichés. Comme partout, ces propriétaires d'appartements classiques mais sans exception sont parfois trop gourmands. Résultat, ils restent avec leurs biens sur les bras. Pour une habitation de standing en étage bas, sans vue ni terrasse, une négociation serrée a des chances de réussir dans un marché moins dynamique. « Le problème c'est que certains vendeurs ont du mal à s'adapter aux nouvelles configurations de marché », avoue Nathalie Viatte, représentante de l'agence Emile Garcin à Marseille. « On sent que certains propriétaires sont mûrs pour vendre car ils ont besoin de cash rapidement », signale Dominique Brizard. L'effondrement des marchés financiers et les pertes dues aux placements chez le financier américain Bernard Madoff ne seraient pas étrangers à certaines reventes rapides. Quelques biens d'exception changeraient de mains à cette occasion. ■ A.H.

Un service clés en main pour acheteurs fortunés

Les riches étrangers aiment qu'on les prenne en main et qu'on leur facilite la vie. Pour certains, un achat immobilier en France relève parfois du parcours du combattant. Ils doivent connaître le marché, négocier, passer par les différents intermédiaires et suivre les procédures. Pour éviter ces étapes fastidieuses, le groupe Ad Valorem a conçu « Millesime by Ad Valorem », une offre de services destinée à une clientèle haut de gamme étrangère. « Nous nous

sommes rendu compte qu'il existait à Paris des formules clés en main pour une clientèle fortunée en quête de locations de prestige, mais pas pour l'achat. Nous avons occupé ce créneau », explique Florence Erntzen, en charge de ce nouveau département. Parmi les cinq formules à la carte, « Speed Millesime » et « Bonjour Paris » proposent par exemple aux clients pressés – moyennant des forfaits respectifs de 1 400 et 3 500 euros – une prise en

charge d'un ou deux jours dès l'arrivée à l'aéroport, suivie d'une visite groupée des biens (à moto ou en voiture), un débriefing, un hébergement à l'hôtel et l'organisation de la soirée dans la capitale. Ad Valorem propose des biens à vendre confiés par des particuliers, et des appartements situés dans des immeubles vendus à la découpe par des investisseurs institutionnels. Quelques belles adresses parisiennes avec un service de conciergerie intégré

(comme il est d'usage dans un immeuble de standing aux États-Unis) sont actuellement en cours de commercialisation. C'est le cas d'un immeuble situé rue Jean-Goujon et vendu entre 10 000 et 19 000 euros/m². C'est à ce dernier prix qu'est affiché un duplex de 210 m² en dernier étage avec une terrasse dotée d'une vue à 360° sur Paris. Non loin de là, rue de Marignan, les prix s'échelonnent entre 10 500 et 13 000 euros/m².