



le IV<sup>e</sup>, la Sorbonne dans le V<sup>e</sup> et l'ensemble du VI<sup>e</sup> arrondissement. Ce marché parisien est encore dominé par la fracture entre les biens de qualité et les autres.

## BIENS DE QUALITÉ, QUARTIERS DE QUALITÉ, PRIX DE LA QUALITÉ

Les biens idéalement situés, au cœur de la ville, du I<sup>er</sup> au VIII<sup>e</sup> entre autres, proches des transports, des écoles et des commerces, en bon état, avec un bon bilan énergétique et dans une copropriété agréable, se vendent encore très bien et à des prix élevés. Les acheteurs sont en confiance et savent qu'ils investissent dans des biens dont la valeur intrinsèque est importante. Dans le I<sup>er</sup>



1



2



1

1. Quai Voltaire dans le VII<sup>e</sup> arrondissement, un pied-à-terre dans les airs.

2. Rue de Grenelle dans le VII<sup>e</sup> arrondissement, hôtel particulier de 170 m<sup>2</sup> sur cour d'honneur.

## L'agence Patrice Besse, au cœur du marché

Née il y a plus de 20 ans, l'agence Patrice Besse a ouvert, l'année dernière, une entité dédiée aux biens de caractère exclusivement parisiens. Cette année, une nouvelle vitrine va bientôt voir le jour sur l'île Saint-Louis. Alexandre Sangan, Directeur de l'Immobilier Parisien, fait le point.

**Demeures & Châteaux :** A priori le marché parisien se porte plutôt bien compte tenu de cette nouvelle ouverture de bureaux sur l'île Saint-Louis ?

Alexandre Sangan : Notre développement se poursuit parfaitement bien et suit la tendance du marché haut de gamme parisien qui se porte en effet plutôt bien. Même si aujourd'hui celui-ci semble afficher deux visages plutôt distincts.

**Quels sont ces deux marchés ?**

Il y a plus précisément deux types de biens qui ne se vendent pas de la même façon ni au même prix. D'un côté les appartements « zéro défaut », avec la vue parfaite, l'étage parfait, l'environnement et l'emplacement parfaits, la surface parfaite et la copropriété parfaite, qui se vendent très bien et à des prix très hauts. Et de l'autre, les appartements qui ne réunissent pas tous les critères désirés, n'affichant pas les bons prix et qui ont donc plus de mal à partir.

**Le profil de votre clientèle a-t-il changé ?**

Nous avons toujours des demandes de clients français et plus particulièrement parisiens à la recherche de grands appartements familiaux jusqu'à 2 ou 4 millions d'euros, ainsi qu'une demande étrangère, dont la

nationalité varie un peu selon le jeu des monnaies, plus dirigée sur des pied-à-terre, rarement en dessous de 80 m<sup>2</sup>, dans les plus beaux quartiers de Paris.

**Quelle est leur demande ?**

Alexandre Sangan : Ils sont prêts à payer très cher mais pas n'importe quoi. Il faut que l'adresse, la vue et la surface soient au rendez-vous. Pour les Français, la typologie des chambres aura son importance, pour les étrangers ce sera plutôt le charme, la facture. Ils sont très exigeants et ne veulent pas se tromper. C'est un peu comme acheter une œuvre d'art sauf qu'ils achètent Paris !

**Quels sont les prix de ces demandes ?**

Un pied-à-terre coûtera entre 1,5 et 5 millions d'euros, un appartement familial entre 2 et 4 millions. Pour exemple, nous avons récemment vendu un 80 m<sup>2</sup> sur la place Saint-Germain 1,6 million d'euros.

**AGENCE PATRICE BESSE**

7 rue Chomel - 75007 Paris

01 42 84 80 84 - Immobilier parisien : 01 42 84 80 85

[www.patrice-besse.com](http://www.patrice-besse.com)