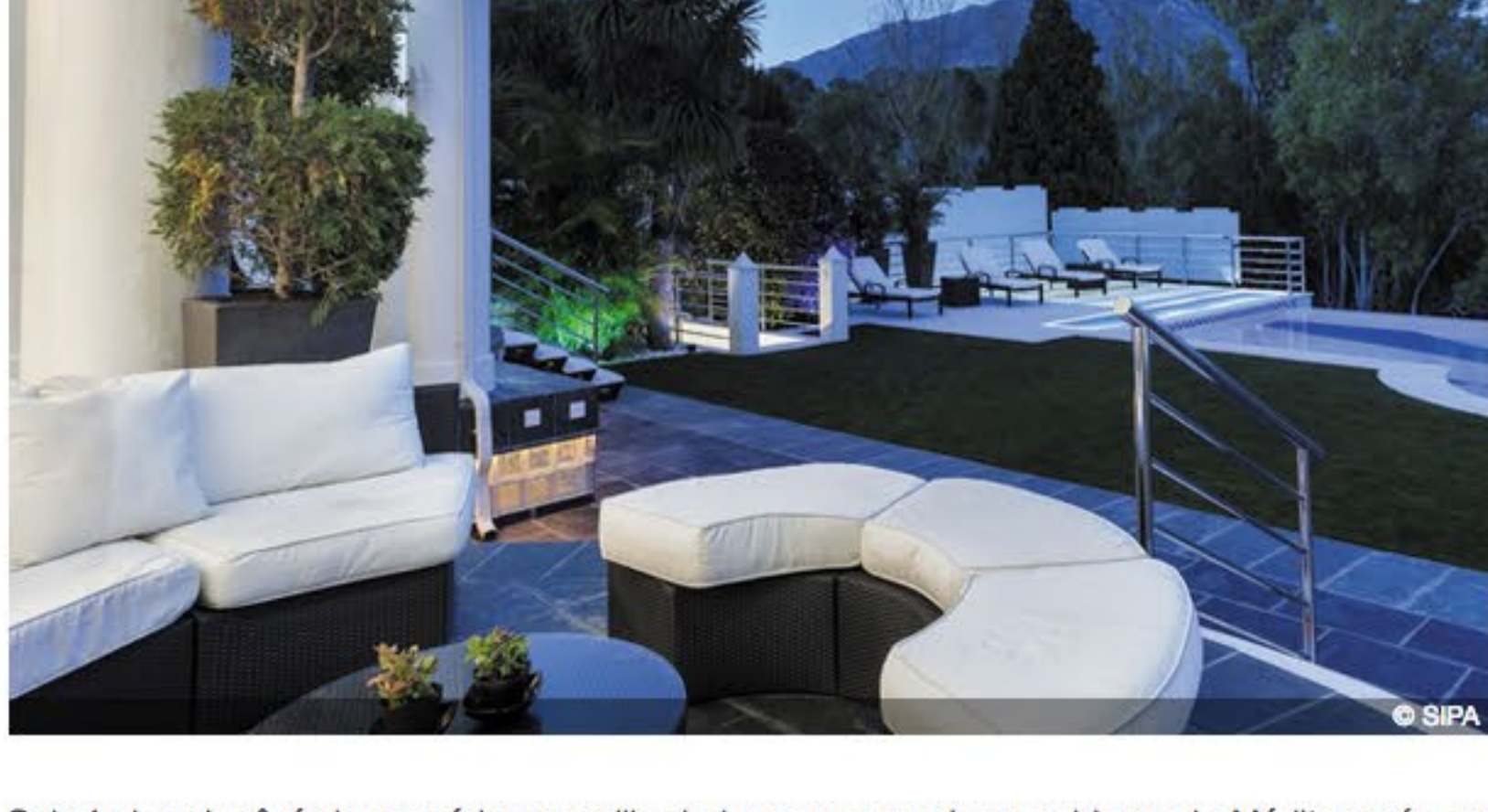


Patrimoine

Immobilier de luxe, la croissance décomplexée

Quelles sont les motivations de ces acheteurs qui portent la bonne santé de l'immobilier de prestige en France?



Qui n'a jamais rêvé de posséder une villa de luxe avec vue imprenable sur la Méditerranée, un penthouse en plein cœur de Miami ou une île privée aux Bahamas? Depuis avril 2016, le secteur de l'immobilier de luxe français connaît un regain de croissance grâce à des taux d'intérêt inférieurs à 2 % sur 20 ans, une situation politique apaisée et des prix attractifs. Une reprise qui profite particulièrement à Paris, qui reste la capitale du luxe par excellence aux yeux du monde entier. Une aubaine pour les acquéreurs fortunés désirant investir dans un bien d'exception, perçu comme un placement sécurisé. Des agences spécialisées leur promettent un service personnalisé et une prestation sur mesure.

par *Pauline Bussy*

Acheter un bien de prestige, c'est investir dans un emplacement prestigieux, une vue imprenable, des matériaux nobles et des prestations de luxe (home cinéma, piscine privée, tennis, conciergerie 24h/24h, etc.). Une dimension d'exception qui n'est pas seulement applicable aux acquisitions en "pierre". Car les grandes fortunes ne limitent pas leurs achats aux propriétés immobilières: parcelles viticoles ou agricoles, yachts, îles privées, avions... La marque Engel & Völkers, jusque-là spécialisée dans les biens immobiliers de luxe, l'a bien compris. "E&V a diversifié son offre sur les activités du yachting en 2007 et plus récemment de l'aviation en 2015. Ces activités, de par leur positionnement premium, restent cependant un marché de niche", explique David Scheffler, président France de la société et membre du comité de direction international. Avec un positionnement lifestyle de luxe, l'entreprise est précurseur et peut proposer à sa clientèle aussi bien du real estate que des biens mobiliers. Autant de possibilités pour de riches acquéreurs pas trop regardants sur leurs dépenses, mais restant vigilants à la fluctuation du marché économique.

"Les clients aisés sont avant tout des financiers, et ils ne vont pas passer à côté de taux d'intérêt aussi bas et qui varient entre 1 et 1,5 %", commente Philippe Taboret, directeur général adjoint chez Cafpi (société de courtage en prêts immobiliers). Afin de répondre au mieux aux exigences de cette clientèle, il faut d'abord s'intéresser à leur profil.

"Les clients aisés sont avant tout des financiers, et ils ne vont pas passer à côté de taux d'intérêt aussi bas et qui varient entre 1 et 1,5 %"

Depuis l'élection d'Emmanuel Macron en mai 2017, la confiance des acquéreurs est revenue sur le marché immobilier français haut de gamme. Selon une étude Lux-Résidence pour le réseau immobilier Coldwell Banker, 56 % des acheteurs de biens de prestige sentent que c'est le bon moment pour investir en métropole. Malgré leur motivation, ils restent très exigeants quant à la valeur du bien recherché. Issus des catégories socioprofessionnelles supérieures (professions libérales, chefs d'entreprise, propriétaires fonciers...), leur budget varie en général entre 750000 et 3 millions d'euros, voire plus. Pour 54 %, l'objectif reste l'achat d'une résidence principale de prestige, suivi par l'acquisition d'une résidence secondaire ou d'un bien à but locatif ou patrimonial d'investissement à long terme. De plus, 85 % des acheteurs potentiels sont prêts à surclasser, c'est-à-dire à prendre un bien plus grand ou mieux situé. Majoritairement de nationalité française, les futurs acquéreurs privilégient deux zones géographiques d'investissement: la Côte d'Azur et/ou le bassin parisien.

À Paris, Haussmann fait toujours rêver

La capitale reste en tête dans le marché de l'immobilier de luxe. "En Ile-de-France, la croissance s'élève à 4,8 % entre le 3e trimestre 2016 et le 3e trimestre 2017. Cette accélération provient d'une hausse de 7,8 % des prix des appartements parisiens dont le prix au mètre carré peut atteindre 9200 euros, dépassant les pics de 2011-2012", décrit David Scheffler. Deux types de biens sont très recherchés actuellement sur Paris: les studios et 2 pièces, et les appartements familiaux de prestige (plus de 100 m2 et quatre chambres minimum). Les acheteurs français ont le monopole du marché sur leur territoire, mais de plus en plus d'investisseurs étrangers (qui représentent environ 9 % des acheteurs) se ruent sur les biens de prestige parisiens, principalement situés dans le Triangle d'or (Saint-Germain-des-Prés, Odéon, Saint-Sulpice...). "La capitale est un secteur limité et elle attire les investisseurs étrangers par la rareté de ses biens et son prestige. C'est, pour ces investisseurs, le moyen d'accéder à une part du rêve de la vie romantique parisienne", souligne Philippe Taboret. Une aubaine pour eux quand on sait que les prix immobiliers parisiens sont 32 % moins élevés que ceux de Londres, et 69 % moins chers que ceux d'Hong-Kong – de quoi faire tourner les têtes, même si Paris conserve son statut de huitième ville la plus chère au monde.

"En Ile-de-France, la croissance s'élève à 4,8 % entre le 3e trimestre 2016 et le 3e trimestre 2017. Cette accélération provient d'une hausse de 7,8 % des prix des appartements parisiens dont le prix au mètre carré peut atteindre 9200 euros, dépassant les pics de 2011-2012"

Même si la région Ile-de-France bénéficie d'une croissance immobilière exponentielle, d'autres régions françaises commencent à sortir du lot. "Les nouveaux axes de communication ou leur modernisation permettent à des villes comme Bordeaux d'être actuellement très attractives. Rennes, Nantes ou Tours en font partie, et les exemples ne manquent pas" dépeint Patrice Besse, directeur du réseau qui porte son nom. Puis d'ajouter: "nous sentons un net exode urbain au profit des villes de moindre importance ou de zones rurales". Que ce soit pour investir dans la capitale ou bien en province, les plus fortunés se tournent vers des agences immobilières ou des services de courtage, qui leur garantissent un service haut de gamme.

Le service premium des agences immobilières

"Cette clientèle exigeante s'adresse à nous car elle recherche la confidentialité, un conseil global et pointu en matière de fiscalité, et une prestation full service", explique Philippe Taboret. "Ce service comporte la recherche de financement auprès d'une banque et les démarches pour construire le dossier et voir aboutir le projet". La prestation sur mesure est la clé du succès de ces agences pas comme les autres. Elles garantissent une disponibilité totale de leurs agents en qui leurs clients peuvent avoir confiance, et des horaires flexibles. "Je travaille exclusivement avec des expatriés ou des multinationales, qui cherchent un bien à la hauteur de leurs exigences", explique Asmaa Benyahya, directrice de l'agence Boissière à Casablanca, spécialisée dans l'expatriation. "Contrairement à d'autres, j'assiste le client même après avoir effectué ma mission, c'est ce qui constitue ma marque de fabrique."

"Les biens décorés et aménagés aux goûts et standards internationaux trouvent preneur en moins de 3 mois après leur disponibilité sur le marché, à des valeurs plus élevées que la moyenne du quartier"

Expertise immobilière, parfaite appréhension des besoins spécifiques du client, plan de financement et souscription à une assurance...: autant de tâches essentielles que le client aisé n'a ni le temps ni l'envie d'assumer en direct, et qu'il délègue aux agents immobiliers ou courtiers haut de gamme. "Notre culture du service haut de gamme nous a conduits à développer un département, le private office, dédié exclusivement à satisfaire les demandes de nos clients les plus VIP", commente David Scheffler chez Engel & Völkers France. En ce qui concerne le financement, les agents immobiliers et les courtiers exigent "une private banking" pour leurs clients: un service personnalisé au sein d'une banque, réservé exclusivement aux clients de la catégorie 5 étoiles. Les crédits restent les mêmes mais peuvent être plus avantageux, et les acquéreurs ont face à eux des interlocuteurs haut de gamme. Par ailleurs, de plus en plus de clients étrangers exigent de leurs agences de prestige, des biens clés en main. En effet, les biens décorés et aménagés aux goûts et standards internationaux trouvent preneur en moins de 3 mois après leur disponibilité sur le marché, à des valeurs plus élevées que la moyenne du quartier: entre 20000 et 32000 euros du mètre carré dans le Triangle d'or à Paris. Cette tendance séduit particulièrement la clientèle du Moyen-Orient qui achète dans une optique d'investissement à long terme.

Les nouveaux seigneurs

Faire un placement n'est pas la motivation des investisseurs. Certains clients privilégient l'achat coup de cœur. Comme l'explique Patrice Besse, "nous sommes en face de passionnés de patrimoine qui ne cherchent pas un investissement financier mais plutôt à réaliser un rêve". Et de préciser: "ce sont les qualités architecturales, historiques ou environnementales du bien qui motivent nos clients". Pour ces acheteurs fêrus d'édifices de caractère (châteaux, manoirs, gentilhommières...), le but peut être, par exemple, de mettre en valeur des activités culturelles et/ou commerciales dans ces endroits exceptionnels, en collaboration avec des associations qui militent pour la sauvegarde du patrimoine.

"nous sommes en face de passionnés de patrimoine qui ne cherchent pas un investissement financier mais plutôt à réaliser un rêve"

L'immobilier de prestige a de l'avenir devant lui et sa croissance est soutenue par la demande nationale, qui augmente de jour en jour. Les agences immobilières sont de plus en plus sollicitées et voient arriver d'un très bon œil le retour de la clientèle étrangère, qui avait délaissé le pays suite à l'élection de François Hollande et les attentats de novembre 2015. Ils sont 44 % à dire qu'ils souhaitent investir en France dans les années à venir.

Affichage des honoraires obligatoire

Depuis le 1er avril 2017, les agents immobiliers ont pour obligation d'afficher le prix de vente des biens "hors honoraires", le prix "honoraires inclus" et le pourcentage de ces honoraires en vitrine et sur leur site Internet. Cette mesure, découlant de la loi Alur (pour l'accès au logement et un urbanisme rénové), devrait convaincre les agences les plus récalcitrantes puisque 59 % d'entre elles ne respectaient pas la législation en vigueur – 50 % des agences en réseaux, et 63 % des indépendants, selon le site des Echos patrimoine. "Si la véritable motivation de cet arrêté avait été de garantir l'information et la transparence aux consommateurs, n'aurait-il pas été plus opportun de déterminer qui du vendeur, ou de l'acquéreur, doit supporter nos honoraires?", commente Patrice Besse, directeur du réseau Patrice Besse.

Dans neuf cas sur dix, les honoraires sont à la charge du vendeur avec un taux moyen de 4,87 % sur le territoire. Cependant, il n'est pas rare de remarquer, sur le marché parisien par exemple, des écarts d'honoraires allant de 3 et 8 % du prix de vente d'une agence à une autre et sur un même arrondissement. Une différence qui pourrait être motivée, dans la qualité du service rendu, car certaines agences font appel à des prestataires extérieurs pour les diagnostics et la mise en valeur du bien à vendre (promotion, reportage photo ou vidéo...). "Le vendeur est normalement toujours informé du pourcentage d'honoraires demandé par l'agence et peut donc s'assurer que l'agence respecte bien ses tarifs. Le pourcentage doit apparaître dans le mandat que le client doit signer avant que l'agence ne puisse lancer toute communication sur le bien", précise Patrice Besse.

Les professionnels du luxe contre l'IFI

Depuis février 2018, l'ISF (impôt de solidarité sur la fortune) n'est plus qu'un souvenir. Dans le cadre du projet de loi de finances pour 2018, le gouvernement Macron a décidé de remplacer cet impôt par l'IFI, impôt sur la fortune immobilière, une version allégée de son aîné. Les ménages possédant plus de 1,3 million d'euros de patrimoine sont taxés uniquement sur leur patrimoine immobilier (maisons, propriétés...). Leur capital financier (actions, obligations...) est dorénavant exonéré.

Un cadeau fiscal fait par le gouvernement à 350000 contribuables, dans le but de les encourager à réinvestir leur argent dans l'économie. Les professionnels y sont bien sûr opposés. "Selon moi, l'IFI est un frein à l'investissement et a déjà eu un impact, notamment auprès de notre clientèle internationale, qui pour ne pas être fiscalisée en France, investit à des niveaux inférieurs au plafond d'imposition de l'IFI", explique David Scheffler, président d'Engel & Völkers France. "C'est bien dommage de véhiculer une image aussi élitiste de l'immobilier alors que c'est avant tout un outil d'évaluation de la bonne santé économique d'un pays", proteste Philippe Taboret, directeur général adjoint chez Cafpi.

La croissance de l'immobilier national s'accélère depuis 2016 grâce à des taux d'intérêt se situant autour des 1,5 % sur 20 ans.

En octobre 2017, le volume des transactions dans l'ancien sur les 12 derniers mois a enregistré un record historique de 958 000 ventes. Ce niveau exceptionnel de transactions s'accompagne d'une hausse des prix généralisée annuelle de +3,7 % au 3e trimestre 2017 par rapport au 3e trimestre 2016.

Source: notaires de France