Le nouvel Economiste

20 000 euros le mètre carré

Immobilier de luxe, un marché résilient mais exigeant

Les acquéreurs sont là plus que jamais, mais hyper-sélectifs sur la qualité des biens et les services associés

Photo par Shalev Cohen, Unsplash

Crise sanitaire oblige, les acquéreurs français se sont substitués aux acheteurs internationaux dans le segment de l'immobilier de prestige hexagonal, notamment à Paris. Malgré un prix au mètre carré fortement majoré, ces clients restent en quête de grand standing et de prestations très haut de gamme. Néanmoins, ces exigences ont parfois leurs limites au regard des spécificités administratives et du caractère historique de certains bâtiments. Et les prestations attendues par les acheteurs étrangers ne sont pas toujours au rendez-vous, eu égard aux spécificités culturelles hexagonales.

Malgré l'épidémie mondiale de coronavirus, l'immobilier de luxe semble résister à la morosité dans l'Hexagone. "En dépit d'un contexte économique incertain et du faible nombre d'acheteurs étrangers, l'année 2021 a été une année record pour notre réseau avec, notamment, un doublement des ventes au-delà de 3 millions d'euros par rapport à 2019, année record anté-pandémie", résume Nicolas Pettex-Muffat, directeur général du groupe Daniel Féau et de Belles demeures de France. Dans le même temps, les prix se sont maintenus à des niveaux élevés car "non seulement les stocks instantanés de biens de prestige sont aujourd'hui faibles, mais la pierre reste la valeur refuge par excellence pour les plus fortunés compte tenu des conditions de crédit excellentes", ajoute-t-il. D'ailleurs, selon lui, les durées de commercialisation n'ont jamais été aussi courtes sur les segments du luxe et de l'ultra-luxe, certains biens trouvant un acquéreur quelques heures seulement après leur mise en vente.

Un engouement pour les biens d'exception disposant d'espace

Conséquence de la crise sanitaire, les clients sur le segment immobilier de prestige sont notamment à la recherche de verdure et d'espace. "De plus en plus de clients ont une forte appétence pour les espaces verts et les jardins ; dans les grandes villes comme Paris, ils sont à la recherche de grandes surfaces habitables, supérieures à 200 voire 300 m²; privilégiant plus que jamais les appartements avec terrasse, mais aussi les maisons et les hôtels particuliers dans des communes limitrophes comme Neuilly-sur-Seine, Boulogne, Saint-Cloud ou encore Versailles", souligne Nicolas Pettex-Muffat.

Cependant, cet engouement pour les biens d'exception disposant d'espace s'observe également en province, mais aussi en bord de mer. En effet, "si la campagne a la cote, les destinations littorales classiques tournent à plein régime, de la Côte d'Azur à la Corse en passant par le Sud-Ouest et la Bretagne", précise Patrice Besse, président du groupe Patrice Besse.

> "La clientèle fortunée est avant tout en quête d'un bien immobilier présentant peu ou pas de défauts"

Il faut dire que pour attirer une clientèle en quête de biens immobiliers haut de gamme, les régions françaises ne manquent pas de charme. "La diversité géographique de l'Hexagone n'a d'égal que la richesse de son patrimoine historique et architectural", ajoute-t-il. La France, à commencer par Paris, au prestige intemporel, regorge ainsi de joyaux immobiliers susceptibles de satisfaire la clientèle fortunée. Les magazines spécialisés dans les annonces immobilières haut de gamme en témoignent : les immeubles parisiens en façade pierre de taille avec de grandes hauteurs sous plafond, les châteaux ou encore les hôtels particuliers pullulent dans l'Hexagone. Toutefois, bien plus rares sont les mêmes biens ayant le privilège de jouir d'une vue imprenable sur un monument illustre ou un paysage à couper le souffle, comme la tour Eiffel ou encore la mer Méditerranée. D'après les professionnels interrogés, plusieurs critères doivent être réunis pour qualifier un bien d'exception : une adresse prestigieuse, une vue imprenable mais aussi des prestations haut de gamme. Cependant, "la clientèle fortunée est avant tout en quête d'un bien immobilier présentant peu ou pas de défauts" ajoute Nicolas Pettex-Muffat. Face à de telles exigences, le prix à payer au mètre carré est fortement majoré par rapport à celui de biens plus "classiques" situés dans le même quartier.

Des acheteurs essentiellement français

En clair, tout ce qui est rare se vend souvent très cher, parfois au-delà du seuil symbolique des 20 000 euros le mètre carré, voire davantage pour les produits exceptionnels. Ces prix ne semblent pas rebuter les acheteurs fortunés, y compris les riches étrangers à la recherche d'une résidence de luxe dans l'Hexagone et d'un certain art de vivre à la française. Même si les visites à distance sont devenues monnaie courante, de nombreux acheteurs internationaux préfèrent néanmoins attendre avant de faire une acquisition en France car peu de personnes sont prêtes à acheter un bien sans l'avoir préalablement visité sur place.

> "Les acheteurs européens sont toujours présents, en particulier les Belges, les Hollandais et les Allemands"

Pourtant, comme le rappelle Patrice Besse, "les acheteurs européens sont toujours présents, en particulier les Belges, les Hollandais et les Allemands", même si les riches Américains ou encore les Asiatiques manquent largement à l'appel. Ainsi, dans la capitale, la part des acquéreurs étrangers a chuté ces dernières années : représentant 2,6 % de l'ensemble des ventes en 2018, ce chiffre est descendu à 2,2 % en 2019 et 1,8 % en 2020, d'après les chiffres publiés par les notaires du Grand Paris. À l'heure actuelle, les professionnels du secteur ont essentiellement vu sur le marché des acquéreurs français, résidant en France ou à l'étranger. D'ailleurs, pour beaucoup d'entre eux, il s'agit bien souvent d'anciens expatriés, en provenance notamment du Royaume-Uni, qui reviennent travailler en France en raison des conséquences du Brexit sur leur carrière professionnelle. Sur ce

segment du luxe, les Français se sont donc plus que substitués aux acheteurs internationaux, ce qui explique que les prix se maintiennent malgré la crise sanitaire.

Des prestations de luxe étendues

Les prix sont à la hauteur de biens qui bénéficient souvent de prestations très haut de gamme en matière d'équipements, de décoration et de services : tous répondent à un niveau d'exigence particulièrement élevé, similaires à ceux que l'on retrouve habituellement dans des palaces ou des résidences meublées de luxe. Ainsi, la climatisation dans toutes les pièces mais aussi la présence d'une salle de cinéma privée, et même d'une piscine ou d'un spa intérieur, sont de plus en plus demandées par la clientèle fortunée. De la même manière, des services de conciergerie et de gardiennage, à toute heure du jour et de la nuit, sont appréciés par de nombreux acheteurs, en particulier ceux d'origine nord-américaine. En effet, au-delà de leur sécurité, ils jugent bien souvent essentiel de pouvoir recourir à des prestations spécialisées leur facilitant le quotidien, telles que la restauration à domicile, la blanchisserie, la livraison de courses ou encore la réservation de places de spectacle et de taxis par exemple.

> "De nombreux acheteurs, en particulier ceux d'origine nord-américaine jugent bien souvent essentiel de pouvoir recourir à la restauration à domicile, la blanchisserie, la livraison de courses ou encore la réservation de places de spectacle et de taxis"

Relativement courant outre-Atlantique, ce type de service est en revanche peu répandu en France, y compris dans les immeubles parisiens de très grand standing. En effet, les autres résidents de ces immeubles ne sont pas toujours prêts à payer le surcoût engendré par de tels services, venant alourdir le montant des charges de copropriété.

Des exigences parfois incompatibles

Autre point parfois pointé du doigt par ces riches clients : les spécificités administratives du marché immobilier français ne permettent pas toujours de répondre à toutes les attentes de cette clientèle haut de gamme, lorsque cette dernière souhaite réaliser d'importants travaux : "en particulier quand il s'agit de bâtiments inscrits ou classés, pour lesquels, en application du Code du Patrimoine, les travaux sont soumis à une procédure d'autorisation administrative particulière", précise Patrice Besse.

> "Certaines constructions n'ont pas forcément été pensées à l'origine pour procéder à des aménagements jugés nécessaires par les clients fortunés. C'est le cas des châteaux ou des hôtels particuliers, ou encore des immeubles datant de l'époque haussmannienne"

Mais au-delà de ces éventuelles contraintes imposées par l'État, certaines constructions n'ont pas forcément été pensées à l'origine pour procéder à des aménagements jugés nécessaires par les clients fortunés. C'est le cas des châteaux ou des hôtels particuliers construits parfois il y a plusieurs siècles, ou encore des immeubles de grand standing de la capitale datant de l'époque haussmannienne. En effet, "les constructions neuves de très grand standing se font de plus en plus rares aujourd'hui, notamment dans la capitale, faute de foncier disponible", rappelle Nicolas Pettex-Muffat. C'est en partie pour cette raison que les prix ne baissent pas dans la région parisienne. Le marché immobilier haut de gamme semble donc encore avoir de beaux jours devant lui, à Paris, comme dans le reste de l'Hexagone.

Romain Thomas