Economiste



Paris, 2023

L'immobilier de luxe à deux vitesses

Si la hausse des taux d'intérêt freine l'entrée de gamme, le très haut de gamme poursuit son ascension

L'immobilier de luxe parisien résiste à la conjoncture économique, et notamment dans le très haut de gamme. En effet, la hausse des taux d'intérêt n'a d'impact que sur l'entrée de gamme du secteur – soit les

hiens de 1 à 3 millions d'euros - qui donne des signes de fléchissement. Les très gros patrimoines, eux, sont indifférents à ce facteur. Le marché du très haut de gamme affiche une belle santé et profite du retour

des clients étrangers, qui tiennent le haut du pavé. Dans un marché très concurrentiel où l'offre se réduit comme peau de chagrin, les agences spécialisées peaufinent leurs stratégies pour fidéliser leurs clients.

lors que le prix moyen du mêtre carré parisien reste supérieur à 10000 euros, il devient difficile de défi nir ce qu'est l'immobilier de luxe dans la capitale. A tel point que, selon Barnes, les vingt anundissements de Paris sont concernés par l'immobilier de prestien. Toutefois, le curseur définissant le prix plancher peut varier d'une agence spécialisée à une autre-"Les études sectorielles internationales associent souvent le marché immobilier du luxe aux transactions dont le montant excède un million de dollars: ceci n'est pas pertinent pour Peris", commente Nicolas Petrex-Muffat, ex-directeur général du groupe Baniel Féan-Belles Demeures de Franço (interviewé avant son départ du groupe), qui explique: "rous considérons qu'un appartement se situe dores le segment du baut de gamme

des lors que le prix par mêtre carré dépases de 56 % le prix par mêtre carré moyen observé dans l'arrandissement. Nous sommes dans le sezment du luxe des lors que ce montant par mêtre carré se situe à plus

"Dans le très haut de gamme, les besux produits se vendent facilement pour des prix allant de 2000) à 40000 euros le mêtre carré",

du dooble de ceiui observé sur le sexteur". Ce que confirme Pranck Sylvaire, directeur de Paris Ouest Sotheby's International Realty: "Timmobilier de luos acocerne les appartements familiance de 120 à 180 m², dont les prix se situent entre 1,5 et 2 millions d'estros. L'immobilier d'exception concerne les bries à partir de 5 millions d'entres, et ils arrivent maintenant à atteinbre 10 à 25 millions d'eurus". Pour d'autres agences, le très haut de gamme débute à 3 millions d'eurus. Mais, tout ce qui brille n'est pas d'or. L'immobiller d'exception dott comporter des caractéristiques bien particulières. "Le pout dire un emplacament très privillegié, une tout aur des monuments historiques, ainsi que de très helles prestations réalisées par un architecté en un decreueur de return", précise Franck Sylvaire.

La hausse des taux d'intérêt segmente le marché

Certe distinction entre l'entrée de gamme et le haut de gamme de l'immobilier de luxe a tou-jours existé. Elle se fait plus prégnante aujourd'hui, en raison de la hausse des taux d'intétés. 'Leur triplement augmente le coût de l'emprant de 5 à 10 % du prix du bien ochété; set participe

largement au ratentissement actuel de manché et à la baisse propressive des prix", commente Richard Triptine, directeur genéral de Barnes, qui ajoute: "5 % des promesses de vente ne se sont pas concrétaies", "Certains clients se voient refuser des prêts; c'est un phésomène nouveux après quelques armées d'écaphorie" barcaire", abonde Patrice Besse, président du groupe éponyme.

Une situation qui contraste avec le très haut de gamme. Car, pour les plus grus patrimoines, le triplement des taux d'interêt n'a que peu d'impset. "Dans le très haut de gamme, les benur produites se veulent facilement pour des prix allant de 20000 à 40000 eures le mêtre curré", confie Patrigg llesse, qui précise: "les biers partent immédiatement s'ils aont au nore prix". "Les prix des biers exceptionnels – hibel particulies penthone – et sont appréciée ces derniers temps.

Paris Cuest Sathaby's International Realty a récemment vendo un penthouse exceptionnel de 375 m²,



"Le triplement des taux d'intérêt participe au raientissement du marché. 5 % des promesses de vente ne se sont pas concrétisées." Richard Tzipine, Barnes.



"Nous vendons de nombreux hôtels particuliers, comprenant de plus en plus de spas, salles de fitness et piscines," Franck Sylvaire, Paris Ouest Sotheby's International Realty.

quec oue sur les toits de Paris et l'Arc de triamphe, pour 19 millions d'euros, anit près de 57 000 euros le mêtre curré. La rareté et l'euception ont done un prix", indique Franck Sylvaire. Et de prursuivre: "nous vendons de nombreux hôtels particuliers, comprenant de plus en plus de spaz, salles de fitness et piscines, intérieure comme extérieure. Un hôtel particulier remarquable du XVP arrandissement a récemment fait l'objet d'une vente pour environ 30 millions d'euros, aucoquels s'ajouteront 6 millions d'euros de travaux", fait remarquer Franck Sylvaire.

Le souci principal de l'immobilier très haut de gamme réside dans l'épuisement du stock de biens d'exception. "S'il y a une baisse du nombre des transactions sur le segment du luxe, elle sera due à une baisse du stock sur le marché parisien, et non à une faiblesse de

la demande. Nous ne pouvous pas vendre ce qui n'est pas à vendre*, fait valoir Nicolas Petten-Muffat.

Depuis le Brexit, Paris a détrôné Londres

Pendant la crise du covid, les acheteurs français avaient pallié l'absence des étrangers. Depuis l'éré 2022, ces derniers reviennent, Américains en tête, attirés par la parité entre le dollar et l'euro et la faiblesse des taux d'intérêt français par rapport aux taux américains. Les Européens ne sont pas en reste. "Plus ou monte en gamme, plus le nombre d'acheteurs étrangers est présent. notamment les ressortissants américains. Chez Daniel Féau, 40 % des transactions supérieures à 3 milllons d'euros impliquent un étranger", note Nicolas Pettex-Muffat, posar qui "Paris est devenu, depuis le Brexit, la ville européenne de néférence pour les Américains", au détriment de Londres. Depuis le début de cette année, 75 % des candidats acquéreurs pour des biens de plus de 2 millions d'euros sont étrangers", commente Alexis Caquet, président d'Engel & Völkers France, qui poursuit: "actuellement, nos différents bureaux installés partout dans le monde nous contactent pour leurs clients, avoc une augmentation de 30 % sur les six derniers mois" "2022 a vu le retour des étrangers, dont une vague d'Américains. Ils se sont intéressés aux traditionnels VIIF, XVF, VF et VIF arrondissements, mais aussi à des arrondissements moins classiques tels que le XVIII ou le XF. Les ressortissants des pays de l'Est limitrophes de l'Ukraine, ou encore les

Libanais, sécuriant leurs intesticements à Paris, les Bumpéons sons de retour", smiligne Richard Tripine Patrice Besse tampéon: "Nous avons reçu des demandes de la part des Américains, mais il ne s'agu pas d'une rode". Et d'ajouter: "nous constitutes encore une demande importante de la cilentife française,

Selon l'enquête annuelle Barnes 2022, Paris est considéré comme la ville la plus désirable aux yeux des étrangers les plus fortunés, devant Miami et New York

constituée nocument de capitatines d'indoctrine, mais anné de François revenuent de Grando-Britagne. Les personnes jurtainées achéteut de l'immobillies values refuge en temps de crise. Une analyse par temps par Franck Sylveine: "les achéteurs de ces biens hors normes sont les principales jurtaines françaises, mais aussi les famille offices qui inventionni dans l'immobillier afin de déversifier l'épongue de leurs chême, des aportigs de hour niveau un des chefs d'entreprise."

Attirer et fidéliser les acheteurs

Pour artirer et fidéliser ces acheteure très aisés, plusieurs méthodes s'affrontent. Corraines agences comptent our leur réputation et sur le bouche-à-oreille. "Socheous International Reality travaille depuis près de 50 aus sur le long terme, en tissant des liens étroits ausc ses cheres, de manière discrète et organiste. Nos chents inancuis et internationuvez nous sont fidêles de conération en aénomiton. L'ADN de Sothebu's International Rosing est de vendre ou ioner des biens d'axograine, tout en s'occupant un miner des clients et en enticipant

Joseph Assems", coeffic Franck Sylvaire. Même son de cirche chez Daniel Féstu. "Mous sommer un groupe immobilier, membre du réseau international Christie's Nous manillary beauting our seasonnesdation. Neur ne noue dispersons per dans d'autres services et ne faisons par de Jaunes promesser", confic Nicolas Pertus-Muffist Oprique milaire pour le groupe Patrice Desse. "Notre métier art de pendr de l'immobilies. Il n'est pes sain de nellanger différentes projessions. Mass misores aur la agramusication et sur notre professionnalisme", affirme Patrice Resea.

Pour ces groupes, le mot d'ordre est: "chacue son métier". D'autres revendiquent use approche plus globale et offrent des services panullides. "Le somoèsie pour et différencier des concurreres est propre à chaque groupe. Se diversifier ne signifié pas pour autant s'éparpilles fingel & Villars a crisé de longue date un dossistème où les acquéreurs potentials paravent ausai trouver du conseil an art, on pachting ou days l'aviation privée. Cependant, le point d'entrée demeure les agences fromobilières", fait remarquer Alexis Caquet qui ajunte: 'le plus impotant est de créer une relation de confiance avec les plus fortunés, de conserver ce lien. Nous les accompagrane dans de membroeg demoines:

tif est d'avoir une stratigie globale tant sur le plen géagrophique qu'en marâre de services. Nous sommes en permanence à la recherche de la qualité pour fidéliser une clients", explique Richard Tzipine. Onelle que soir la semetirie adoctée, artirer les acquéreurs, notartment étrangers, sur le marché parision est plus facile autourd'hail. alors que la capitale redevient à la mode. Salon Penquita annualle Barnes 2022, Paris est omsidéré comme la ville la plus désirable nux yeux des étrangers les plus for tunis, decent Misoni et Ness York Turis est une ville romantique et dynamique aux yeux des étrangers, disposant d'unisersités, de grandes resiles et d'un art de sieve reconnus. Par cillians, le marché immobilier ert rassurunt et sécurisant, our les prix heissent renement et dans des proporcions limmes", fait valoir

Richard Tripine. Ce que confirme

Aleseis Caquet: "le marché perislan

demoure win et vou omable war fluo-

toustions depreomigant, surfact poor

ie iuw". Paris sera conimurs Paris.

un clients are besoin de se reposer.

sur des personnes de conflutee. Ils

netwokent un service d'accompa-

gramment, des consolls de stamière à la

isis globale et sur mesure". Barnes

adopte une stratégie similaire.

Barnes a la volonté d'accompagner

ses effects en dicaloppant à la foir

une office immobilière, mais aussi

une offre 'art de viore'. Notre objec-

Some Some



"Depuis le début de cette année, 75 % des candidats acquéreurs pour des biens de plus de 2 millions d'euros sont étnengers." Alexis Caquel, Engel & Vièlers.

Chiffres clés

10 / 50 €. C'est le pels moyen du mi à Paris à fin décembre 2023, Cela représente une baisse de 1,5 % sur un trimestre et de 1 % sur un an. Pour rappet, les prix parisiens ont augmenté de 15,9 % en 5 ans

Source : Chambre des notalres de Paris

Dans les Alpes, un marché plus serein

Depuis le covid, on ne va plus à la montagne uniquement pour skier

L'or bianc attire toujours. Mais à la montagne comme ailleurs, une page se tourne. La hausse des taux d'intérêt a un impact sur la tranche basse. de l'immobilier de luve dans les Alpes. *On peut remarquer une différence de compartement par rapport à l'été dernier: le vent d'euphonle générale est passé, le marché se durait en raison d'une hausse des taux d'intérêt et de In overe russo-akminierne Nous remarquans plus de difficultés sur le bas du marché, pour des biens de desced trais chambres, à cau a millions d'euros", commente Olivier Roche, directeur des agences de Megéve, Courchevel et Méribel chez Satheby's International Beatty, qui poursuit: "les acheteurs peuvent à nouveau dicter leurs conditions. Le marché est becuraup plus soin et serein". Ce que confirme David Prétot, directeur de Barnes Mont-Blanc: "oprés la période de rattrapage post-covid en 2021, le morché se narmalise".

La demande reste toutefois dynamique pour les biens de qualité et d'exception. Les appartements de centre-ville sont toujours très recherchés, et vendus rapidement. "Il en est de même pour le haut de gamme neuf. La founchette de pris pour les chalets se situe entre 6 et 20 millions d'ouras. Les condidats arquéreurs recherchent essentiellement des chalets avec cing chambres, praches des pisses, de style contemporant, avec spa, wolfness et piscine", indique David Pretot.

Autre tendance depuis le covid: on ne va plus à la montagne uniquement pour skier. La montagne devient une destination estivale, voire un lleu d'habitation à l'année. "Depois la crise sanitaire, le chalet devient presque une résidence principale pour ceux auf souhaitent privilégier leur cadre de vie*, falt remarquer Bavid Prétot. "La montagne est synonyme de nature et de liberté. Ainsi, Megève est dynamique dix mois sur douze, contrairement à des stations de plus haute altitude comme Countheyel ou Méribel", Indique Olivier Roche, pour qui "Vimmobilier de prestige demeuve une valeur refuge".

Barnes IXAir, nouvelle marque d'aviation privée

La compagnie couvre les vols intra-européens et transatlantiques, et propose des services haut de gamme et personnalisables à volonté

La stratigie de Barres, pepuis plus de deux décernies, est d'offirir une approche globale en mailé e d'impoblier de luxe, un apportant divers services à sa clientièle. Après le conseil en art, le vachring, les domaines equestres, vitopies ou de chasse, Barnes s'est azandé in pour à la compagnie d'artistion DAB pour coèar Earnes DAB, une rouvelle marque d'artistion privée. "V était noture pour florues de propriser un service d'avancin privée pour nos clients qui n'incrient pas envir d'être santralats per les sois consiseration, et qui soutratairent une personnalsarion du sonnoil", déclare flichard Talpine, directeur général de Barnes. Bernes DAF course les vois intracur politers et transattantiques.

La compagnie propose aussi des conseils à se clientèle qui souhaitorat acquirit, exploiter ou vencre des avicre d'affaires. Barnes (Marpernet aux clients cri le sounablem de bénéfique de services haut de gamme et personnalisables à volonté. surchaque vol. qu'il soit d'affaires ou familia, de service de Sames MAIr compresed notamment le transport MP avec tasi an déront ou à l'assivês, une restauration sur mesure provenint des melleurs restaurants parisions of un will haut dibit sur lesplus gros appareils. Des divertissements sont également proposés à bord, tast pour les parents out pour les enfants, sur les vois familiaux. "La lancement de Barnes Dali s'effecture progressivement", inclose Richard Taipine, Toojours dans une approche de services imperés. après l'aviation privée, Barnes prévoit d'ouvrir en 2023 un service de

family office pour sa clientèle.