

Claire Planchard , 01men., le 02/12/2008 à 16h15

Longtemps épargnés par le retournement du marché, les biens les plus luxueux subissent aujourd'hui le contrecoup de la débâcle financière. Leur riche clientèle, française et internationale, est déstabilisée.



La proximité d'un monument historique. Voilà le rêve des investisseurs étrangers, qui représentent environ 14 % des acquéreurs de biens de plus de 1 million d'euros à Paris



L'avenue Foch et la rue droite en général sont toujours très prisées par des investisseurs venus du Golfe ou de Russie en quête de grandes surfaces



Une « bonne adresse » dans les premiers arrondissements de la capitale, dans le XVI^e ou dans le sud du XV^e restent d'excellentes assurances anticrise !

Un voyage « clé mains » de deux jours à Paris pour visiter une demi-douzaine de biens d'exception tout en découvrant la « French Touch » *in vivo* dans les meilleurs restaurants et boutiques de la capitale. Voilà le nouveau remède anticrise concocté ces jours-ci par Ad Valorem. « Paris conserve, en effet encore, un attrait assez fort sur la clientèle internationale mais, dans un contexte difficile, il faut développer tout ce qui peut la conforter », explique Jacques Kozyk, directeur associé de la société de conseil en immobilier. Aujourd'hui, exposer dans les salons immobiliers des pays émergents ne suffit plus attirer les acheteurs fortunés dans la ville lumière !

La fin d'une exception ?

Depuis le début de l'année, le segment des biens haut et très haut de gamme n'échappe plus à la tendance générale : à Paris comme sur la Côte d'Azur, l'heure est au ralentissement des prix et des volumes de ventes. « Dans le sud, on a aujourd'hui du mal à organiser une visite par mois dans de belles villas de qualité qui peuvent atteindre 5 à 12 millions d'euros », note Thibault de Saint Vincent, président du groupe **Barnes** International, spécialisé dans l'immobilier international de prestige.

A Paris, entre les mois de janvier et septembre, Ad Valorem note une baisse de 23,09 % de ses transactions comprises entre 1 et 2 millions d'euros, et de 6,71 % pour celles 2 à 4 millions d'euros. Et la nouvelle crise financière a encore accéléré la tendance. « Sur le créneau du luxe, les prix avaient continué à augmenter de 6-8 % au premier semestre de 2008, mais on observe clairement un coup d'arrêt depuis le mois de septembre : les trois quarts des ventes sont bloquées parce que les acquéreurs se rétractent, et on peut s'attendre à une baisse de 15 % des prix sur un an », explique Thibault de Saint Vincent. « Précédemment, habiter par exemple dans un secteur comme le VI^e arrondissement était le critère le plus important, quels que soient le prix et l'état de l'appartement. Aujourd'hui, la clientèle est beaucoup plus exigeante et, au moindre défaut, une forte négociation s'amorce et les délais de commercialisation s'allongent », confirme Christophe Volle, responsable du département Etudes et Recherche d'Ad Valorem. Dans le très coté XVI^e arrondissement de Paris, hors situations exceptionnelles, des appartements avec vue qui se négociaient facilement 11 000 euros/m² reçoivent aujourd'hui des offres autour de 9 000 euros/m². Les logements situés au RDC ou au 1^{er} étage sont particulièrement touchés et peuvent se négocier à moins de 7 000 euros/m². « Après onze années de hausse, les acquéreurs ont peur de s'engager sur des biens vendus à des prix très élevés qui peuvent perdre 10-15 % de leur valeur par an », analyse le président de Barnes International.

La folie des grandeurs ne connaît pas la récession

Si les symptômes sont identiques au marché immobilier classique, les raisons de ce retournement restent toutefois bien différentes. Point de crise de liquidités ou de difficulté à obtenir un crédit immobilier pour les plus riches acquéreurs ! « L'acte d'achat de cette clientèle n'est pas motivé par le besoin de se loger, c'est traditionnellement un achat plaisir qui se concrétise dès qu'ils ont trouvé le bien qui remplit tous les critères recherchés, explique Christophe Volle. Dans le contexte

économique très perturbé et de forte volatilité des marchés financiers, cette clientèle qui a beaucoup d'argent placé en Bourse a toujours la capacité d'acheter mais devient plus exigeante. » En résumé : acheter un pied-à-terre parisien n'est pas la priorité du moment.

Mais les spécialistes restent assez confiants sur un prochain retour à la normal. « *Quand on achète un bien avec une vue sur la tour Eiffel ou un appartement porte Dauphine, la rareté est telle que l'évolution du marché passe au second plan* », explique Jacques Kozyk. La preuve : « *Les biens entre 1 et 2 millions d'euros souffrent le plus alors que les biens exceptionnels en termes d'adresse, de volume ou de qualité architecturale partent mieux* », souligne Florence Erntzen.

La responsable du nouveau département en immobilier de prestige d'Ad Valorem, « *Millesime By Ad Valorem®* », s'apprête d'ailleurs à mettre sur le marché le fleuron des offres de prestige de la société : un ensemble haussmannien d'une centaine de logements doté d'un service de conciergerie digne d'un palace au 83 de l'avenue Foch, dans le XVI^e arrondissement, dont les prix se situent entre 7 500 et 16 500 euros/m² ! Récession ou pas, Paris sera toujours Paris.