

Les propriétés autour de Paris font toujours rêver

LE FIGARO - De quels types de biens parle-t-on lorsqu'on évoque les propriétés autour de Paris ?

Rodolphe BRAULT (Agence Emile Garcin) : Nous intervenons sur un large périmètre pouvant aller jusqu'à 200 km autour de Paris pour des propriétés exceptionnelles. Qu'il s'agisse d'une maison de charme, d'un grand château ou d'un domaine de chasse, tous nos biens sont sélectionnés et répondent à des critères stricts.

Marc DIAS GAMA (Espace Trianon) : Dans les environs de Versailles, une belle propriété fait au minimum 250 à 300 m² et dispose d'un parc d'au moins 5 000 m². Les demeures peuvent être anciennes ou contemporaines. Elles sont généralement très bien entretenues.

Anne-Constance FECHY (Barnes) : Nous intervenons dans un triangle compris entre Versailles, Maison-Laffitte et Maule. A la taille de la maison - au minimum 250 m² - et du terrain s'ajoute un critère de beauté et de caractère pour mériter le qualificatif de propriété.

Renaud BOUGES (Agence Marc Foujols) : On distingue le marché des résidences secondaires qui va jusqu'à 200 km autour de Paris incluant notamment les environs de Chantilly et

de Senlis, et le marché des résidences principales qui comprend des maisons bourgeoises à une dizaine de kilomètres de Paris.

Lionel MACAIRE (Belles Demeures de France-Christie's) : Notre marché est constitué de manoirs et de châteaux, souvent antérieurs au XIX^{ème} siècle, implantés sur plusieurs dizaines, voire des centaines d'hectares. Il s'agit de biens très haut de gamme, donc rares, avec des délais de vente pouvant atteindre plusieurs années.

Quel est le profil de la clientèle ?

Lionel MACAIRE : La clientèle est composée à 70% d'étrangers et même davantage pour les biens supérieurs à 5 millions d'euros : Russes, Indiens, Chinois, ressortissants du Golfe... Ils viennent chercher en France une histoire architecturale et une culture.

Renaud BOUGES : Notre clientèle est constituée à 50/50 de Français et d'étrangers. Ces derniers sont très sensibles aux biens anciens datant du XVIII^{ème} siècle et même avant. Les Parisiens achètent, quant à eux, des maisons de campagne à environ 50 km de Paris.

Anne-Constance FECHY : Il existe deux clientèles : les Français qui cherchent souvent

une résidence principale à proximité de la capitale, et les étrangers prêts à s'éloigner un peu pour trouver une résidence secondaire. Ces derniers connaissent généralement bien la France.

Marc DIAS GAMA : Longtemps, notre clientèle a été constituée d'expatriés travaillant dans la finance. Aujourd'hui, nous voyons émerger une clientèle issue de sociétés spécialisées dans le commerce électronique. Leurs dirigeants se sont constitués d'importants patrimoines...

Rodolphe BRAULT : Nos clients sont pour la plupart des 40-50 ans qui souhaitent offrir à leurs proches une jolie propriété de famille ou qui investissent dans la pierre pour diversifier leur patrimoine. Au-delà d'un budget de 5 à 7 millions d'euros, les acquéreurs sont presque exclusivement étrangers.

Comment évolue le marché ?

Rodolphe BRAULT : 2008 a été exceptionnelle pour nous avec un chiffre d'affaires multiplié par trois ! Nous ressentons depuis décembre un certain attentisme chez nos clients mais les prix des biens d'exception fluctuent peu.

Marc DIAS GAMA : Nous constatons une baisse des volumes de transaction depuis octobre

2008. Une propriété qui partait pour 2 millions d'euros s'échange aujourd'hui plutôt à 1,8 million d'euros. La suite dépendra de la crise. Mais nous devons relativiser après dix années de hausse du marché. Les belles demeures auront toujours leur client...

Anne-Constance FECHY : Nous constatons une reprise des ventes depuis janvier après un gel brutal au dernier trimestre 2008. Le prix des biens exceptionnels reste stable mais celui des produits plus classiques a baissé de 10 à 15%. D'où la nécessité de bien évaluer les propriétés.

Renaud BOUGES : Certains vendeurs préfèrent retirer leur bien de la vente surtout s'il est de qualité moyenne. En revanche, le prix des bons produits reste constant. On ne perçoit donc pas de changement notable à ce jour. Cela étant, les acheteurs sont à la recherche de bonnes affaires.

Lionel MACAIRE : Le rôle de l'agent immobilier est renforcé dans l'environnement actuel. Vendeurs comme acheteurs ont intérêt à écouter les agents qui connaissent le marché et savent évaluer un bien. Les vendeurs doivent être réalistes car même les acheteurs étrangers sont touchés par la crise.

NICOLAS BAUBION



EXEMPLES DE TRANSACTIONS RÉCENTES

- Sologne, domaine de chasse de 500 ha, château XVI^{ème}-XVII^{ème} siècle, dépendances. 9 millions d'euros.
- Saint-Nom la Bretonche, maison contemporaine de 300 m² dans un parc de 9 000 m². 1,8 million d'euros.
- Croissy-sur-Seine, hôtel particulier XIX^{ème} siècle, 1 000 m² habitable, 3 500 m² de terrain. 6,12 millions d'euros.
- Senlis, maison du XVIII^{ème} siècle de 400 m² sur 2 ha de terrain. 1,3 million d'euros.
- 60 km à l'est de Paris, château XVIII^{ème}, dépendance et ferme agricole, 160 ha terres agricoles, 167 ha de forêt. 5,3 millions d'euros.