

## IMMOBILIER

## A saisir... à New York et à Miami !

**Baisse des prix, taux de change favorables, stocks importants à écouler : la conjoncture a suscité des opportunités d'investissement. A Londres et aux Etats-Unis, il est désormais possible d'acheter chic à moitié prix.**

**L**ondres moins cher que Paris, on y vient ! Ces douze derniers mois, le nombre de transactions s'est effondré de 59 % et les prix ont dégringolé de 20 à 40 % selon la qualité des logements et leur localisation. A cela, il faut ajouter une baisse de 30 % en deux ans de la livre sterling. « Ces éléments combinés permettent désormais d'acquérir un bien de qualité dans un bon quartier de Londres pour un prix légèrement inférieur à celui d'un bien de qualité dans un bon quartier de Paris », précise-t-on chez Barnes International. Pour les mêmes raisons de taux de change, les Européens ont également intérêt à regarder outre-Atlantique (lire ci-dessous quatre exemples de programmes à New York et Miami). Là-bas, la crise immobilière a fait chuter les prix de 25 à 40 % dans la plupart des grandes villes.

**Manhattan fait encore exception**

Certes, New York et Manhattan, en particulier, font encore figure d'exception. Dans l'ancien, les prix ne se sont repliés « que » de 10 % depuis l'été dernier, malgré l'accroissement de l'inquiétude chez les vendeurs, qui rend ces derniers plus ouverts à la négociation. En revanche le marché du neuf s'en sort mieux. « Le premier trimestre a confirmé une reprise de l'activité au sud de Manhattan [Downtown], analyse Christophe Bourreau, responsable du marché new-yorkais chez Barnes. Les prix augmentent de manière significative, poursuit-il, alors que le marché de la revente continue de baisser. » A cela, une raison principale. « Manhattan étant une île, les promoteurs ne peuvent y construire comme ils le souhaiteraient, contrairement à Los Angeles ou Miami, les nou-

velles constructions ne représentent que 20 % des biens disponibles. »

Le profil des acheteurs ? Ceux qui ont un projet d'installation bien sûr. Mais pas seulement. Il y a aussi une clientèle fortunée qui cherche à se faire plaisir en s'offrant un pied à terre pour quelques séjours dans l'année et les investisseurs attirés par des rendements attractifs, de l'ordre de 5 à 6 % net sur les meilleurs emplacements de Manhattan. « Ici, les baux sont courts, les loyers élevés et si le locataire ne paie pas, on frappe tout simplement à sa porte pour obtenir le chèque. »

A Miami, les opportunités ne manquent pas non plus. « La chance des Français est d'avoir en face d'eux une clientèle américaine qui, à 99 % ne peut plus acheter », indique Mathias Debois Frogé, le responsable de ce marché chez Barnes. En outre, « les prix ont baissé de moitié par rapport à l'année dernière. Avec 250.000 dollars, on peut devenir propriétaire à Miami contre 500.000 dollars l'année dernière ». A Miami Beach, dans la presqu'île privée de Normandy Shore Golf, on peut s'offrir une villa contemporaine de 320 mètres carrés avec piscine et ponton privé pour bateau pour 1,7 million d'euros. Impossible de dénicher l'équivalent sur la Côte d'Azur !

Reste qu'il faut être prudent car le choix est important. « A l'heure actuelle, il y a 10.000 logements neufs déjà construits à vendre », précise le spécialiste de chez Barnes. Cette offre surabondante devrait être absorbée dans les deux à trois ans. En attendant, inutile de dire que les promoteurs tont tout pour déstocker... Des remises de 20 % sont actuellement possibles alors qu'elles ne dépassent pas 10 % dans une situation normale.

COLETTE SABARLY

## Prestations de platine

**A** New York, situé à l'angle de la 46<sup>e</sup> Rue et de la 8<sup>e</sup> Avenue, au cœur de Times Square, proche de Central Park et du Rockefeller Center, ce programme baptisé « Platinum », a l'avantage d'être déjà construit. Du coup, pas de mauvaise surprise possible du côté de l'entrepreneur ou du promoteur. Cette réalisation en cours de commercialisation propose différents types d'appartements, de l'appartement une chambre au « penthouse » trois chambres.

### 9.807 euros le mètre carré

Côté prix, à titre d'exemple, un appartement une chambre de 69 mètres carrés est proposé 920.000 dollars, soit 681.481 euros. Autrement dit, l'équivalent de 9.807 euros le mètre carré. Autre exemple, un « penthouse » au dernier étage, en duplex avec terrasse panoramique, présenté à 7 millions de dollars. Mais il s'agit là de prix de présentation car, compte tenu de l'état du marché immobilier américain, les vrais montants de transac-



Cette réalisation propose différents types d'appartements.

tion sont parfaitement négociables. « Nous obtenons actuellement des offres de 10 à 20 % moins chères, explique Christophe Bourreau, mais attention, plus vite le marché

repartira, moins large sera la marge de négociation. » Autant dire qu'il y a actuellement des affaires à réaliser. Reste à savoir combien de temps l'aubaine va durer.

## Un « penthouse » dans le ciel



Ce « penthouse » offre pas moins de quatre salles de bains.

**V**oici un « penthouse » qui s'inscrit au dernier étage du Bentley Bay, l'un des plus beaux immeubles de Miami Beach. Comportant des pièces de réception avec une impressionnante hauteur sous plafond (6 mètres), quatre chambres, quatre salles de bains, il ne manque pas d'espace : 510 mètres carrés au total avec vue à 360 degrés sur la baie et ses îles. Au rang des prestations de l'immeuble : salle de sport, piscine, concierge... Le tout pour 3,5 millions d'euros.

## Pour les investisseurs

Situé à Midtown West, au bout de la 42<sup>e</sup> Rue et à l'angle de la 12<sup>e</sup> Avenue, à New York, le programme l'Atelier se destine surtout à l'investissement locatif. Parking, concierge, valet 24 heures sur 24, piscine intérieur, salle de fitness, terrains de basket et de volley, spa, terrasses panoramiques, aires de jeux pour les enfants (intérieur et extérieur), hélicoptère, etc. sont autant de services rendus aux résidents. A l'heure actuelle, il ne reste que des appartements comportant une seule chambre. A titre d'exemple, l'un d'entre eux, de 65 mètres carrés, est vendu 840.000 dollars, soit l'équivalent de 622.222 euros (9.623 euros par mètre carré). Les charges s'établissent aux alentours de 412 euros. Quant au loyer, il atteint en moyenne 2.593 euros pour ce type de logement, soit un rendement autour de 5 %.

### Taxe foncière réduite

Cependant, la taxe foncière dont sont redevables les propriétaires, s'établit à 333 euros. Une somme



Terrasse panoramique pour le programme l'Atelier.

importante qu'il est possible de réduire considérablement par le biais de l'abattement fiscal autorisé pour l'achat d'un logement neuf. A compter de la fin des travaux, en effet, l'investisseur bénéficie d'une exonération à 100 % les deux pre-

mières années, de 80 % les 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> années, de 60 % les 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> années, de 40 % les 7<sup>e</sup> et 8<sup>e</sup> années et de 20 % les 9<sup>e</sup> et 10<sup>e</sup> années. A partir de la 11<sup>e</sup> année, l'imposition de la taxe foncière s'effectue donc à taux plein.

## Une maison sur l'eau

A Key Biscayne, une île à quinze minutes du centre de Miami, on a vraiment le sentiment de vivre comme des milliardaires. Pour preuve cette maison sur l'eau avec piscine à débordement et ponton sur un canal avec accès direct à la mer.

Composée d'un salon, d'une salle à manger avec hauteur sous plafond hors du commun, d'une « family room », d'une cuisine tout équipée et de cinq chambres, la propriété développe 393 mètres carrés et se dote, faut-il le préciser, de prestations luxueuses.

Son prix ? Quelque 4,2 millions d'euros.



Une maison sur l'eau pour 4,2 millions d'euros.

## A Paris, le luxe se négocie aussi

« A Paris, sur les biens entre 1 et 3 millions d'euros, le réajustement des prix atteint 10 à 15 %, observe Charles Marie Jottras, président du groupe Féau. « Mais, ajuste-t-il, une bonne partie de la baisse est désormais réalisée. L'activité va rebondir car nous sommes sur un marché de pénurie. » Un pronostic corroboré par un autre professionnel : « Si l'activité avait considérablement freiné à l'automne, les ventes ont clairement repris depuis le mois de janvier, note Thibault de Saint-Vincent, le PDG de **Barnes** International Property Consultant. Certes, la demande a fléchi sur les biens autour de 1,5 million d'euros mais, au-delà, elle est toujours supérieure à l'offre. »

### Les étrangers toujours présents

Les Russes ont beau avoir disparu du marché, la demande étrangère est loin d'être tarie. Selon une étude, en dix ans, la part des acquéreurs étrangers est passée de 5,2 % à 7,8 % avec une prédominance des Italiens (17 %), suivis des Anglais (11 %) et des Américains (8,7 %). Dans certains quartiers parisiens, ces taux explosent comme dans le IV<sup>e</sup> arrondissement où 20 % des achats sont le fait des étrangers. Même chose à Saint-Germain et aux Invalides (22 %) ou encore aux Champs-Élysées, très prisés des milliardaires du Moyen-Orient (28 %). Aux abords de Notre-Dame, on enregistre même des records : 38 % des acquéreurs sont étrangers. Globalement, entre 1 et

5 millions d'euros, les transactions sont le fait de 10 % des étrangers sur la rive droite et de 25 % sur la rive gauche. Au-delà de 5 millions d'euros, la proportion d'étrangers grimpe à plus de 60 % dans les deux secteurs.

Avec une prédilection pour les adresses les plus chics de la capitale : les appartements perchés aux derniers étages avec vue sur la Seine ou un monument (Invalides, tour Eiffel, Arc de triomphe, Notre-Dame...). Maisons et hôtels particuliers ont aussi leurs adeptes. « C'est un marché confidentiel mais qui reste bien orienté, affirme pour sa part, Roger Abecassis, cofondateur du groupe Consultants

Immobilier qui vient de créer une structure dédiée aux hôtels particuliers et aux maisons de charme. *Il résiste mieux que le marché des appartements car la clientèle a des moyens énormes que la crise n'a pas entamés* ».

Le luxe ne connaît décidément pas la crise ! Mais pourquoi les acheteurs sont-ils toujours prêts à acheter, parfois même à des prix extravagants ? « Parce qu'on ne pourra jamais dissocier la valeur immobilière de ces lieux de leur valeur culturelle, environnementale et affective et que bon nombre de nos clients considèrent qu'ils peuvent y envisager un avenir, la pérennisation et la valorisation de leur patrimoine », explique Olivier Le Quellec de Transacmer, qui connaît bien le marché de l'exception puisque ses agences sont situées notamment à Paris, Saint-Tropez et Megève.

C. S.



Les appartements avec vue sur un monument sont très prisés des étrangers.