

## Placement.

# Le haut de gamme ne connaît pas la crise

## Géographie

- Les quartiers parisiens les plus en vogue :  
Pour les étrangers : I<sup>er</sup>, IV<sup>ème</sup>, V<sup>ème</sup>, VI<sup>ème</sup>, VII<sup>ème</sup> et VIII<sup>ème</sup>.  
Pour les familles : Neuilly, Paris VII, Paris XVI et Paris XVII.  
- Les banlieues les plus chics du moment :  
Yvelines : Versailles, Saint-Germain-en-Laye...  
Hauts de Seine : Saint-Cloud, Boulogne...  
- Les régions :  
Sud de la France : Aix-en-Provence, Cannes et Saint-Tropez.

Résidence principale pour les Français, secondaire pour les étrangers... Beaux quartiers et Côte d'Azur regorgent de trésors. À voir et à vivre absolument.

**D**estiné à une clientèle à fort pouvoir d'achat, de toute nationalité et de tout continent, ce qui fait la différence et classe dans une gamme prestige le haut de gamme, selon l'appellation qu'on lui confère, ce sont certains petits plus, des traits de caractère

qui deviennent vite indispensables. La qualité des prestations, l'environnement résidentiel, le prix... autant de critères qui séduisent toujours et encore une clientèle aisée. En général des entrepreneurs, des indépendants exerçant en profession libérale, des expatriés, des traders ayant accumulé quelques bonus, des personnalités du show business... Après un passage à vide en été, pour la première fois depuis 10 ans, la photographie du marché parisien des appartements des beaux quartiers retrouve de sa superbe et fait bons offices en termes de conservation du capital.

## Un marché spécifique

Le marché de l'immobilier de prestige se caractérise presque plus par le client que par le bien à vendre. Certes, il concerne plutôt des biens dont les prix démarrent à 1 million pour atteindre plusieurs dizaines de millions d'euros, mais il s'adresse en particulier à une clientèle qui n'accorde pas facilement sa confiance. Il se doit par conséquent de bénéficier d'un bouche-à-oreille favorable. De nombreux agents s'y risquent pensant qu'il est facile de s'y installer mais rares sont ceux qui y réussissent parce que les facteurs de réussite sont

## Notre Expert

### Quelles sont les attentes spécifiques des acquéreurs d'immobilier de prestige ?

Un agent professionnel, quelle que soit sa nationalité, une aptitude à l'écoute (critères recherchés, psychologie du client, empathie...), une honnêteté intellectuelle, une réactivité, un niveau de service exigeant...

### Quels sont les impacts de la crise actuelle sur ce secteur en particulier de

## Richard Tzipine, directeur général du groupe **Barnes**

### L'immobilier ?

L'immobilier de prestige est moins impacté que l'immobilier de façon générale. Les riches restent riches malgré la crise ; en revanche, ils regardent plus attentivement les prix. Par exemple, la clientèle russe, l'une de celles qui ont participé le plus à la croissance des prix s'est largement calmée de ses excès, ils retrouvent aujourd'hui la raison. Globalement, alors que le marché de l'immobilier a

baissé de 15 à 20% depuis octobre 2008, celui du prestige a baissé de 10 à 15%. Certains biens exceptionnels, c'est-à-dire incomparables, ont une évolution de leur prix quasi stable, mais nous touchons ici une niche très fine.

On trouve dans votre catalogue automne-hiver 2008-2009 des biens à partir de 1.550.000 euros. Les prix ont-ils tendance à baisser ? Pourquoi ? Vous pouvez trouver dans

notre magazine "BLH" printemps-été 2009 des biens en baisse de 10 à 15% pour les raisons invoquées précédemment. La crise est passée par-là ! Depuis le début de la crise, de nombreux propriétaires ont tendance à vouloir vendre leur bien compte tenu du cycle baissier des prix qui vient de commencer... Barnes a quasi doublé en 6 mois le nombre de ses biens à vendre (de 600 à plus de 1.000 biens à vendre en France).



subtils. S'ajoute aujourd'hui un nouveau point très important : l'internationalisation de cette clientèle. Plus de 60% des clients de la rive gauche de Paris sont étrangers. Il faut donc s'adapter.

Une fois la distinction saisie, on comprend mieux pourquoi et comment l'immobilier haut de gamme n'a rien à voir, non, vraiment rien à voir avec le reste du marché du logement en France. Plus de 95% des appartements de cette gamme de prix élevés sont situés dans les 8 premiers arrondissements de Paris, puis, juste avant les 3 derniers, dans le XVI<sup>ème</sup> et dans le XVII<sup>ème</sup> sud. Attention en effet à ne pas basculer dans les chiffres suivants : XVIII<sup>ème</sup>, XIX<sup>ème</sup> et XX<sup>ème</sup>, sympathiques, bobo, populaires verts, mais complètement à l'opposé ! 98% des achats de biens dont les valeurs dépassent 1 million d'euros se signent dans ces quartiers prestigieux. Selon les chiffres de 2007, cette niche représente près de 2.000 ventes par an. Avec une flambée des prix avoisinant les 200% en 10 ans, de 1997 à 2007, le stock des logements chers et le nombre de transactions se sont élargis.

Avec un appartement moyen vendu

1,5 million d'euros, il est intéressant de constater que plus la somme est élevée, plus la proportion d'étrangers est importante. Au-delà de 4 millions d'euros, 70% des acheteurs sont non résidents fiscaux. Et au-dessus de 20 millions, 90% sont originaires du Golfe et des pays émergents. Sur un marché de conservation du capital, et non pas du logement, l'acheteur qui débourse plus de 60 millions d'euros souhaite également investir dans un pays au régime et à la monnaie stables. Jusqu'en 2007, les plus imposés constituaient la principale source de produits à vendre, les propriétaires d'un bien de plus de 10 millions d'euros préférant vivre en Suisse et surtout en Belgique.

### Miser sur la rareté

Le stock d'appartements neufs à vendre dans ces arrondissements est loin d'être étoffé. Début 2008, on en recensait 7 dans ces 10 arrondissements. Le marché parisien est structurellement en état de pénurie car il ne peut y avoir de création d'offres nouvelles. Ainsi, l'offre résidentielle est contrainte par l'existant

et les acheteurs sont limités au marché de l'ancien. En la matière, Paris fait d'ailleurs office d'exception à la règle. À Manhattan par exemple, comme dans la plupart des métropoles mondiales, des programmes neufs voient le jour chaque année. La ville propose ainsi annuellement durant ces dernières années 20.000 logements nouveaux.

Le marché des appartements de prestige se porte bien dans les beaux quartiers de Paris et dans sa très proche banlieue ouest. Les biens signés entre 1 et 2 millions d'euros se négocient autour de 10.000 euros/m<sup>2</sup> (contre 7.700 euros/m<sup>2</sup> l'an dernier). Pour ceux négociés entre 2 et 4 millions d'euros, 10.700 euros/m<sup>2</sup> (contre 10 200 euros/m<sup>2</sup> l'an dernier). Et pour les biens dont les coûts avoisinent les 4 millions d'euros, le prix moyen tourne autour de 16.500 euros/m<sup>2</sup> (contre 15.500 euros/m<sup>2</sup> l'an dernier). Au palmarès, on note des records éclatés comme avec l'hôtel de Condé (XVIII<sup>ème</sup> siècle) et ses 5 000 m<sup>2</sup> de jardin, situé dans le VII<sup>ème</sup> arrondissement, mise à prix à 65 millions d'euros.

Pour répondre aux exigences de

## Ad Valorem : Étoile-Foch



Étoile-Foch est incontestablement l'un des plus beaux fleurons de l'architecture haussmannienne de Paris. L'élégance des façades et de la rotonde répond ici au calme des vastes cours intérieures et au charme des escaliers décorés de boiserie. Cet immeuble de très haut standing, dont les parties communes font l'objet d'une rénovation de prestige avec l'installation de services de conciergerie, bénéficie d'une situation exceptionnelle, à

l'angle du boulevard Flandrin et de l'avenue Foch. La proximité immédiate du bois de Boulogne et de l'Étoile, le luxe des commerces de l'avenue Victor Hugo sont autant de promesses de qualité patrimoniale. Les services de conciergerie sur site, ainsi que les services d'accompagnement Milleime, sont un réel plus, tout comme la formule Bonjour Paris pour rechercher un bien sur 2 jours à Paris.

**Situation :** 83, avenue Foch/ 92-94, boulevard Flandrin 75016 Paris

**Gamme :** du studio à l'appartement de réception

**Prix :** à partir de 490.000 € environ

**Renseignements :** 0.810.54.54.54

## Ad Valorem : Jean Goujon



Situé au cœur du Triangle d'Or, entre les Champs-Élysées, l'avenue Montaigne, le Grand Palais et la place François I<sup>er</sup>, le 6, rue Jean Goujon profite d'une situation exceptionnelle sur la rive droite. Boutiques de luxe, musées, galeries d'art, théâtres, tout ici invite à l'intensité. Construit en 1930, l'immeuble est en soi une véritable œuvre d'art, pur représentant du style art déco. Son hall bordé de colonnes et orné de bas reliefs, son escalier aux vitraux décoratifs, sa cour tapissée de

mosaïques en font un moment exceptionnel de l'histoire architecturale de Paris. Vous y serez accueilli par son concierge en uniforme, parlant anglais, à votre disposition dans la journée à son desk. En dehors des heures de présence, une assistance téléphonique 24h/24 permet aux résidents de bénéficier de services complémentaires. Les appartements offrent des surfaces familiales. Avantage très apprécié des habitants du quartier : tous disposent d'un parking en sous-sol.

**Situation :** 6, rue Jean Goujon 75008 Paris

**Gamme :** du 6 au 10 pièces

**Prix :** à partir de 3.800.000 €  
**Renseignements :** 0.810.54.54.54

## Barnes : Henri Martin



Dans un immeuble 1930 de grand standing sur une avenue et square, ce sobre et élégant appartement rénové s'étend sur



250 m<sup>2</sup> au 3<sup>ème</sup> étage. Galerie d'entrée, réception, salle à manger, cuisine équipée, bureau, 2 chambres, 2 salles de

bains. Plein sud, vous bénéficiez d'une vue dégagée. Le bâtiment profite d'un parking double et d'une grande cave.

Exceptionnel et raffiné, très belle hauteur sous plafond.

**Situation :** Paris XVI<sup>ème</sup> Henri Martin

**Gamme :** appartement

**Prix :** 3.675.000 €

**Renseignements :** 01.65.61.92.90

## Barnes : Ranelagh



jardin de 150 m<sup>2</sup>. Bâtie en 1880 et de style gothique, cette ravissante maison comprend une galerie d'entrée, triple réception, 7 chambres dont une de maître, 5 salles de bains.

Basement de 150 m<sup>2</sup>. De magnifiques beaux volumes. Une perle rare.  
**Situation :** Paris XVI<sup>ème</sup> Ranelagh  
**Gamme :** hôtel particulier

Ce splendide hôtel particulier de 630 m<sup>2</sup> environ se divise en 3 niveaux et bénéficie d'un joli

**Prix :** 5.775.000 €

**Renseignements :** 01.65.61.92.90

leurs clients, certains, comme Ad Valorem vont plus loin, s'inscrivant dans une offre de services de norme

internationale. C'est ce qu'explique Florence Erntzen, senior manager du département Milleime by Ad Valorem.

«Nous ne nous contentons pas de proposer de vendre ou encore d'acheter. Nous sommes les seuls à présenter nos

## Notre Expert

**Quelles sont les attentes spécifiques des acquéreurs d'immobilier de prestige ?**

*Acheter un bien Millesime, c'est s'offrir une propriété que viennent compléter des prestations sur mesure, notre clientèle internationale étant habituée à un très haut niveau de service. En France et notamment à Paris, cette clientèle éprouve les plus grandes difficultés à faire l'acquisition d'un bien immobilier qui corresponde aux standards du luxe qui lui sont familiers. Elle se voit donc obligée de se tourner vers des sociétés de conciergerie et multiplie ainsi les intervenants sans avoir de garantie sur la qualité de service. Pour cette raison, nous avons développé en interne les compétences nécessaires à l'accompagnement du client. Quant à la clientèle française, elle revient*

**Florence Erntzen, senior manager du département Millesime by Ad Valorem**

*d'avantage sur le marché du haut de gamme.*

**Quel regard portez-vous sur le marché français de l'immobilier de prestige ?**

*Les biens d'exception trouvent toujours preneurs, mais les délais de négociation et de signature s'allongent. Phénomène nouveau : on voit également des désistements de dernière minute sur des biens qui suscitaient pourtant l'enthousiasme du client.*

**Qui achète des biens immobiliers de prestige en France ?**

*Les acquéreurs sont essentiellement Français pour du résidentiel à l'année. Pour un usage pied-à-terre, les acquéreurs viennent principalement d'Italie et des pays du Golfe. Les Émiriens ont été séduits par l'offre en appartements de prestige*

*présentée en exclusivité par Millesime by Ad Valorem. Nous avons joué les ambassadrices auprès de cette clientèle lors d'un déplacement du 21 au 24 avril sur le salon Cityscape à Abu Dhabi. Les relations nouées par l'équipe Millesime avec des acteurs clés du marché local révèlent une véritable volonté de diversifier l'origine géographique des clients du groupe Ad Valorem. La société affiche clairement son ambition d'être l'unique point d'entrée de la clientèle fortunée du Golfe sur le marché français de l'immobilier de prestige.*

**Aujourd'hui, quel bilan pouvez-vous faire du**

**lancement de vos 5 formules de services liées à Millesime by Ad Valorem ?**

*Les services qui suscitent le plus d'intérêt sont :*

- relocation et installation ;
- intendance & gestion du quotidien.

*Par ailleurs, nous revenons d'un déplacement à Abu Dhabi pour capter la clientèle des pays du Golfe. L'accompagnement sur 2 jours pour trouver un bien (formule Bonjour Paris) a séduit plus d'un client.*

*appartements et propriétés associés à une palette de services qui faciliteront l'installation de l'acquéreur dans un nouvel environnement. L'éthique de Millesime by Ad Valorem est fondée sur l'excellence des prestations ainsi que sur un réel souci de fidélité à l'esprit parisien. Inégalée sur un marché concurrentiel, notre valeur ajoutée consiste en une approche haut de gamme, parisienne et personnalisée. De plus, Ad Valorem commercialise en exclusivité un des fleurons de l'architecture haussmannienne situé avenue Foch avec un service de "doorman" disponible 24h/24. Cette offre tout à fait unique est comparable à ce qui existe déjà dans les plus grandes capitales mondiales. Ad Valorem s'inscrit comme pionnier dans cette réalisation qui devrait faire des émules».*

**Vent de crise**

Avec les annonces de disparitions d'emplois dans la finance (200.000 annoncées en 2009 après 90.000 en 2008), les prix de vente sont revus à la baisse de 25%. À l'échelle mondiale, le marché de l'immobilier haut de gamme accuse un réel déséquilibre. En France, il se maintient et semble même connaître, avec ces nouveaux tarifs, un nouveau souffle. Léger, certes, mais il respire, mieux que dans certaines grandes capitales. À New York, la baisse du nombre de transactions portant sur des appartements de plus de 1 million d'euros est évaluée à 60% au 1<sup>er</sup> trimestre 2009 par rapport à la même période en 2008. Et petite nouveauté, des désistements pointent leur nez.

L'offre étant très limitée, le marché étroit, les acheteurs ne peuvent pas instituer le rapport de forces comme il en existe dans les villes où l'offre est abondante. Pour autant, s'ils savent négocier, et c'est généralement le cas, les promesses de vente se signent actuellement avec une décote de 10 à 15% par rapport au 2<sup>ème</sup> trimestre 2008. Côté vendeur, ce revirement à la baisse est d'ores et déjà intégré. En décembre 2008, les notaires du marché parisien transmettaient des valeurs faisant état d'une baisse limitée à 2% sur Paris, correspondant à l'enregistrement de promesses de vente d'avril 2008. Pas de soldes au rayon immobilier de luxe donc. Sur la base des prix ayant pris acte de la baisse, le nombre de ventes croît de façon sensible.

Virginie Legourd