

Thibault de Saint Vincent est Président de Groupe Barnes.

“L’immobilier de prestige est soutenu par la clientèle internationale”

LE FIGARO : Pouvez-vous nous présenter le Groupe Barnes ?

Thibault de Saint Vincent. Société immobilière internationale, le Groupe Barnes est spécialisé dans la vente et la location de biens de prestige. Le marché de l’immobilier de prestige tendant de plus en plus à se mondialiser, nous avons fait le choix de nous développer à l’international. Fondé il y a une quinzaine d’années à Londres par Heidi Barnes, le Groupe Barnes est également implanté dans plusieurs pays et dispose de nombreux bureaux en France (Paris Rive gauche, dans le VI^{ème} ; Paris Rive Droite et Hauts de Seine, à Neuilly ; Yvelines, au château d’Hargeville ; Aix-en-Provence ; Cannes et Saint Tropez) mais aussi aux Etats-Unis (New York et Miami). Pour répondre au mieux aux attentes de notre clientèle, nous avons récemment créé un service dédié à la vente d’immeubles et de biens d’exception – au-delà de 8 millions d’euros – s’appuyant sur un fichier mondial.

les Russes se font, quant à eux, un peu plus rares en ce moment, et d’acheteurs deviennent souvent vendeurs.

Quels types de biens ces étrangers viennent-ils chercher à Paris ?

Nous sommes confrontés à deux principaux types de demandes de la part de nos clients étrangers : soit ils cherchent un pied-à-terre dans un quartier animé de la Rive Gauche par exemple, soit ils cherchent de beaux hôtels particuliers ou de très grands appartements d’une surface comprise entre 300 et 400 m² dans les quartiers les plus prestigieux de la capitale. Les appartements familiaux de surface intermédiaire situés dans le XVI^{ème} arrondissement ou à Neuilly sont pour leur part davantage convoités par des familles françaises résidant à Paris.

Qu’en est-il de l’évolution des prix ?

Comme je vous l’indiquais précédemment, les biens de qualité – à savoir les appartements classiques situés dans de beaux quartiers – ont connu avec la crise un léger réajustement. Par exemple, un bel appartement familial en bon état et situé en étage élevé sur l’avenue Victor Hugo qui se négociait l’année dernière entre 10 000 et 11 000 euros du m², se vend aujourd’hui entre 8 000 et 9 000 euros du m². Pour ce qui est des biens d’exception, les choses sont différentes dans la mesure où les prix peuvent ne pas connaître de limite. Dans des quartiers comme l’esplanade des Invalides, le parc Monceau, l’île Saint-Louis, le Champs de Mars ou la Place des Vosges, un très bel appartement rénové, en étage élevé, avec une belle vue, peut se négocier au-dessus de 20 000 euros du m². Ce marché sur lequel nous sommes solidement implantés est très comparable dans son fonctionnement à celui du marché de l’art.

Pensez-vous que votre profession soit appelée à évoluer dans les années à venir ?

Dans le contexte actuel de crise, nous sommes de plus en plus appelés à rassurer nos clients. C’est pourquoi, chez Barnes, nous avons à cœur de fournir un service complet et clé en main. Ainsi nous offrons depuis toujours à nos clients étrangers le service d’experts reconnus dans tous les domaines liés à l’acquisition d’un bien (conseil juridique, financement de l’achat, décoration, assurances, gestion locative, etc.). Plus récemment, nous avons créé une structure constituée de conseillers, notaires, banquiers et avocats francorusses tout particulièrement dédiée à la clientèle russe : France Russie Accueil.

Comment se porte le marché des biens de prestige à Paris en cette période de crise ?

Pour les biens dont le prix se situe en dessous de 1,2 million d’euros, nous constatons une baisse sensible de la demande depuis six mois. Pour les biens de qualité et d’exception dont les prix sont plus élevés, le marché continue de bien se porter. Après le mouvement de panique déclenché en septembre dernier, nos clients semblent avoir retrouvé la confiance depuis le début de l’année 2009. Ainsi, au cours des mois d’avril et de mai, nous avons réalisé près de 20 % de transactions de plus que l’année dernière, qui était déjà une excellente année. Les prix ont, quant à eux, connu un réajustement à la baisse de l’ordre de 10 à 15 %. Nous avons eu la bonne surprise de constater, que contrairement à ce que l’on avait pu observer lors de la crise des années 1990, les propriétaires ont cette fois-ci été prompts à réajuster leur prix.

Comment se compose votre clientèle d’acquéreurs ?

Notre clientèle est internationale. Par “internationale”, j’entends aussi bien des étrangers cherchant à s’installer en France, que des Français expatriés cherchant à acquérir un bien dans la ville où ils travaillent – Londres ou New York, par exemple – ou à préparer leur retour en France en acquérant un bien ici. En ce qui concerne nos clients de nationalité étrangère, les origines sont très variées. Il peut s’agir de Britanniques, d’Allemands, d’Anglais, d’Italiens, de sud et de nord Américains. Très présents jusqu’en septembre dernier,



“Le Groupe Barnes est spécialisé sur la vente et la location de biens de prestige...”