



Samedi 3 et dimanche 4 octobre 2009

PAGE 1

LA TRIBUNE DE L'IMMOBILIER



Les Adresses Prestigieuses retrouvent des amateurs

NEUF OU ANCIEN ?

Le haut de gamme neuf à Paris, l'oiseau rare

ENTRE LE neuf et l'ancien, le cœur des Parisiens peut difficilement balancer. Le nombre de logements neufs vendus au détail dans Paris intra-muros est, en effet, tombé de près de 4.000 en 2000 à 300 en 2008 (en dehors des résidences services et des logements sociaux), à comparer à un peu moins de 30.000 ventes dans l'ancien. En cause, le manque de foncier, mais aussi « la muséification » de la capitale qui entrave le renouvellement urbain. Toutefois, un promoteur comme Cogedim, reconnu pour son image haut de gamme, étudie trois nouvelles opérations d'envergure dans Paris. L'offre neuve est, en tout état de cause, bien plus développée dans la proche couronne parisienne, de Boulogne-Billancourt à Saint-Mandé. Cogedim commercialise ainsi à Garches des maisons et appartements de haut standing à 7.000 euros le mètre carré.

LES ACQUÉREURS qui investissent dans le neuf au titre de l'investissement locatif peuvent bénéficier des déductions fiscales liées au dispositif Scellier. Ce dernier est toutefois plafonné à 300.000 euros – autrement dit, il ne s'applique dans le haut de gamme qu'à des deux ou trois pièces. En outre, pourquoi diable acheter dans le neuf quand on peut s'offrir un appartement haussmannien ? « Un logement neuf n'offre certes pas 3,30 m de hauteur sous plafond. Mais il est plus chaud, doté d'un équipement sanitaire moderne et de parkings. Et beaucoup moins onéreux en termes de charges qu'un appartement haussmannien, la consommation énergétique étant inférieure de 25 % dans le neuf à ce qu'elle est dans l'ancien », argumente Christian de Gournay, président du directoire de Cogedim. Enfin, le neuf a beaucoup d'attraits par rapport à des immeubles des années 1960 ou 1970, qui n'ont, selon lui, pas toujours été bien conçus et peuvent se caractériser par de fortes déperditions thermiques. **S. Sa.**

Les professionnels de l'immobilier haut de gamme assurent que ce marché qui s'était effondré « après Lehman », à l'unisson du marché de standing classique, redémarre.

Sophie Sanchez

Ce fut à bien des égards Waterloo, morne plaine. Durant les six mois qui ont suivi la faillite de la banque américaine Lehman Brothers, l'immobilier haut de gamme s'est effondré — à l'unisson du marché immobilier dans sa globalité. De novembre 2008 à mars 2009, la baisse des transactions pour les biens valorisés plus de 1 million d'euros a atteint plus de 50 %, indique Charles-Marie Jottras, président du groupe Féau, implanté dans les beaux quartiers parisiens. « Au premier semestre, seules 357 ventes de biens haut de gamme ont été enregistrées sur Paris et sa proche couronne, contre 796 entre janvier et juin 2008 », précise Christophe Volle, directeur des études et de la recherche au sein du conseil spécialisé Ad Valorem.

Les rares transactions qui ont alors eu lieu étaient consécutives à des processus déjà lancés ou à des ventes forcées. « Au plus fort de la crise, certaines personnes ont dû mettre leur appartement en vente en raison des pertes qu'elles avaient subies en Bourse », témoigne Thibault de Saint-Vincent, président du groupe spécialisé [Barnes] « Certains de nos clients ont renoncé à acheter, car ils ne parvenaient pas à revendre le bien qu'ils détenaient déjà », ajoute Charles-Marie Jottras.

Mais depuis avril, les belles adresses parisiennes trouvent à nouveau preneur. « Nous réalisons beaucoup de visites et signons nombre de promesses de vente, se félicite Charles-Marie Jottras. Alors que le stock de mandats dans nos quatorze agences avait grimpé de 25 % entre novembre et mars, il a diminué de 15 % à 17 % depuis avril. » « La confiance est revenue », renchérit Thibault de Saint-Vincent. « On ne pourra réellement parler de reprise du marché haut de gamme que lorsque la clientèle qui achète au titre de la résidence principale sera revenue », tempère Christian de Gournay, président du directoire du promoteur Cogedim. Quant à la Côte d'Azur, un marché qui était

devenu « caricatural » dicit Thibault de Saint-Vincent, il faudra, selon lui, trois ou quatre ans pour qu'elle reparte, le temps que les prix soient divisés... par deux.



Les étrangers sont toujours attirés par le marché français, qui a beaucoup moins chuté que le marché madrilène ou londonien. »

Le dispositif d'investissement locatif Scellier ne joue en rien dans le dégel du marché parisien. À la différence de Londres ou de New York, où il est encore possible de construire, l'immobilier neuf à Paris est réduit à la portion congrue. En revanche, la baisse des prix (voir page III), conjuguée au niveau historiquement bas des taux d'intérêt, facilite les transactions.

La clientèle des expatriés, parfois contraints de rentrer en France avec la crise, soutient le marché. Mais les Parisiens soucieux de s'agrandir sont aussi à nouveau présents. Les étrangers sont toujours attirés par le marché français, qui a beaucoup moins chuté que le marché madrilène ou londonien. « À Londres, les prix ne sont pas stabilisés, le marché paraît moins serein », note Florence Erntzen, responsable du département Millésime by Ad Valorem. « La France a l'image, pour les investisseurs, d'un pays stable qui a bien vécu la crise et reste moins cher que Londres », ajoute Mary Fort, directeur du département international de la Banque Patrimoine et Immobilier.

En tout état de cause, crise oblige, les flambeurs d'hier ont disparu. « La vague des golden boys et autres Russes prêts à payer des prix extravagants s'est tarie », constate M^e Robert Panhard, notaire à Paris. Si les Italiens et les Moyen-Orientaux sont toujours là, Espagnols et Britanniques ne sont plus présents. Certains Russes reviennent, mais ce ne sont plus les mêmes : il s'agit à présent de personnes issues de la classe moyenne aisée, moins fortunées mais plus cultivées. Mais qui s'en plaindra ? ■