



Prestige : Barnes joue à fond la carte de l'international

L'immobilier résidentiel haut de gamme constitue un univers à part « Je viens de recevoir un mail de Deauville d'un client français qui cherche à Londres et c'est sans arrêt que nous avons ces demandes internationales » raconte **Thibault de Saint Vincent**, qui préside le réseau d'agences **Barnes** spécialisé sur ce créneau, à l'occasion d'un point de presse organisé ce mardi. Et de citer cet autre client qui a acheté un appartement à **Miami Beach** et le lui confie pour être revendu, tout en amenant un ami qui travaille à New York et cherche un appartement à Deauville. . Cela étant, constate Thibault de Saint Vincent, la crise a été forte dans l'immobilier de qualité, avec une baisse des prix sur le marché parisien de 7 à 12% entre octobre 2008 et avril 2009 et un assèchement des transactions. Mais elle a aussi été l'occasion pour ce groupe fondé au départ en Grande-Bretagne et qui s'est déplacé à Paris d'affirmer sa vocation internationale. C'est ainsi que tout en lançant un département « Châteaux et Propriétés », confié à **Stéphane Salin**, Barnes a aussi créé un département Asie, dirigé par **Achille Merlier**, dont les clients chinois seront certainement des acquéreurs potentiels de châteaux. La Chine avec ses 42 très grandes fortunes, recensées par *Forbes* en 2009, est une réserve « de nouveaux investisseurs, des

grands industriels qui veulent diversifier leur patrimoine en sortant de leur pays où se développe actuellement une bulle immobilière qui s'étend à Hong Kong, explique **Achille Merlier**. C'est une clientèle habituée à des prestations haut de gamme, en matière de sécurité et de services notamment, et qui est attachée à la France culturellement. C'est aussi une clientèle rationnelle qui, au contraire des Russes, qui adoraient payer très cher, veut obtenir le juste prix ». La société veut anticiper l'intérêt de la clientèle asiatique et ouvre donc un bureau à Hong Kong en partenariat informel avec l'étude **Cheuvreux et Associés** qui a une bonne connaissance juridique (et fiscale) de l'Empire du Milieu.

Barnes travaille sur un double marché, celui du bien de qualité, de l'appartement bien conçu, situé en étage élevé dans un beau quartier pour une clientèle surtout locale, et les biens d'exception, rares, bénéficiant d'une adresse prestigieuse, d'une vue exceptionnelle, si possible sur un monument symbolique, et des caractéristiques privilégiées. « Là, il s'agit d'un marché international où les clients ne vont pas comparer une adresse parisienne à une autre, mais comparer avec Londres ou New York. Les acquéreurs veulent répartir leur risque, en achetant dans la zone euro, dollar ou sterling – avec actuellement des prix relativement très abor-

dables à Londres où il ne dépassent que de 20% le niveau parisien, et à New York où ils sont tombés au niveau de Paris.

Même si les dirigeants de Barnes estiment que la France a mieux résisté à la crise que les autres pays occidentaux, la correction a quand même été sévère : « Après un cycle de croissance de dix ans, analyse le directeur général **Richard Tzipine**, le marché parisien avait atteint des prix élevés, mais à partir de mars on a constaté un assainissement avec la baisse des taux d'intérêt à moins de 4% et aussi, contrairement à ce qui s'est passé pour le marché de l'ancien en général, un adaptation rapide de la part des propriétaires parisiens. Le marché s'est animé avec une offre et une demande abondantes. Nous avons subi une baisse brutale des transactions qui ont été divisées par deux, mais depuis on a quadruplé et les prix marquent peut-être une petite hausse » Dans les lieux les plus recherchés, selon Barnes, un appartement rénové avec vue dégagée se négocie entre 15 000 et 20 000 euros le m². D'autant plus qu'on constate maintenant une pénurie : 25% de biens en moins à vendre par rapport à février 2009. L'année de crise a aussi accru le poids de la clientèle étrangère de Barnes à Paris : elle a représenté plus de 50% des transactions pour des biens de 1 à 5 millions d'euros

et plus de 70% pour les biens excédant 5 millions d'euros. La proportion de clientèle étrangère a ainsi grimpé de 15,4% à 48,7% dans le 6ème arrondissement et de 14,5% à 36,2% dans le 7^e, avec une nette prédilection des étrangers pour la rive gauche. Dans l'ensemble, le marché repart avec à la fois la clientèle des Brésiliens, aujourd'hui très présents, des Italiens, des Espagnols pour les appartements allant jusqu'à 5 millions et les petits pied-à-terre très recherchés mais aussi une demande pour les appartements familiaux sur les grands axes. Sur le marché britannique, les prix ont fortement baissé jusqu'en septembre 2009 – de 25% – mais ont remonté de 10% depuis cette date. La moitié des ventes réalisées par Barnes dans la capitale britannique le

sont avec des acheteurs non anglais ; et contrairement à Paris, mais comme à New York ou Miami, dans une forte proportion en vue de louer leur bien. Le marché de New York s'est stabilisé, avec des prix qui ont remonté mais restent inférieurs de 8% à ceux de janvier 2009, le cours de l'euro encourageant aussi les investisseurs. A New York comme à Miami, Barnes a su profiter de la crise pour négocier des prix intéressants avec, par exemple, l'immeuble Le Setai, au cœur de Wall Street qui avait fait l'objet de désistements massifs et où la société offre la possibilité de négocier jusqu'à moins 30% par rapport aux prix de juillet 2009. Même chose à Miami, où les prix ont baissé de 30 à 50% et où son équipe propose le luxueux Biscayne à prix cassés.

Le groupe travaille sur la qualité des services, qui constitue pour lui la clé du développement international. Ses dirigeants sont convaincus que ce marché s'offre à eux et bien décidés à faire le nécessaire pour le capter, notamment en adaptant leur organisation. Et de mettre en avant un suivi extrêmement minutieux du client allant jusqu'à la gestion du bien pour les investisseurs, un courtage de prêt national et international, un service de rénovation et de décoration – qui sera fort utile par exemple aux Chinois qui ont acheté un château en France. Barnes emploie aujourd'hui 90 personnes, a vendu sur les douze derniers mois un montant de 208 millions d'euros de biens avec 1 500 ventes à travers 5 bureaux en France et 3 à l'étranger.

Michèle Cohen-Chabaud