

| Succès |

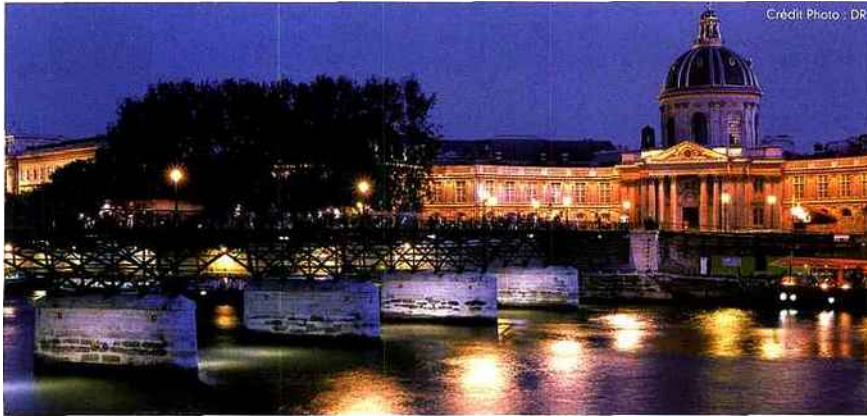
MOTS CLES

Prestige | Confiance | Bonne santé

**LE MARCHÉ
DU LUXE** **toujours en haut
de l'affiche**

Avec 35% de volume de vente, le marché de l'immobilier de prestige se porte bien en France. Qu'il soit Français, Russes, Chinois, Allemands, Suisses, les acheteurs ne se sont pas laissés dépassés par la crise, bien au contraire. Considéré comme un placement sûr pour l'avenir, la pierre dans le haut de gamme ne connaît pas la crise. Infiltration d'un marché porteur pour les agences immobilières.





Crédit Photo : DR

Le marché du haut de gamme s'embellit avec l'arrivée du soleil. Depuis le printemps, le marché immobilier de luxe a le vent en poupe. Le groupe Barnes International, spécialisé dans l'immobilier de prestige, fait état de plus de 150 ventes supérieures à un million d'€ lors du premier trimestre 2010. « Toutes les composantes du marché sont actuellement positives. A tel point qu'un risque de pénurie de biens n'est pas à exclure ! Si le marché immobilier, en général, est resté tendu au premier trimestre 2010, le prestige s'envole à nouveau », note le président de Barnes Thibaut de Saint-Vincent. Le groupe indique par ailleurs que sur Paris le 6^{ème} arrondissement ne suffit plus à alimenter la demande et que les 7^{ème}, 8^{ème} et 16^{ème} arrondissements et Neuilly-sur-Seine ont pris le relais en termes d'augmentation du volume des transactions. De son côté, Sotheby's International Realty France également spécialisé dans l'immobilier de prestige, a observé une hausse de 36 % du volume des ventes au 2^{ème} trimestre 2010 par rapport au 2^{ème} trimestre 2009. Au total, les agences françaises du réseau Sotheby's International Realty ont réalisé plus de 87 ventes de propriétés haut de gamme en France entre le 1er avril et le 30 juin 2010, soit une progression de 21 % par rapport au 1^{er} trimestre 2010 qui comptabilisait 72 ventes.

Les agences envisagent le futur sous de bons auspices

Concernant l'évolution du marché la confiance est de mise. Le nombre de propriétés actuellement sous compromis de vente annonce un 3^{ème} trimestre fort, supérieur aux 1^{er} et 2^{ème} trimestres pour Sotheby's International Realty France. Fort de ce résultat, le groupe a ouvert sept nouvelles agences au cours des deux premiers trimestres 2010, notamment à Neuilly, à Montfort-l'Amaury, à Porto-Vecchio (Corse),

Chamonix et en Normandie. Un nombre auquel s'ajoute trois nouvelles agences qui seront ouvertes dans les six prochains mois à Lyon, dans le Var, et en Haute-Savoie. « Nous disposons aujourd'hui de 45 agences immobilières à travers la France, avec un objectif annoncé de 50 agences locales pour fin 2010 couvrant ainsi la totalité des marchés immobiliers de prestige français », souligne-t-on chez Sotheby's International Realty France.

Des prix qui ne font pas peur

En moyenne, le prix de vente du réseau au 2^{ème} trimestre 2010 était de 902 000 €, « légèrement plus bas qu'au 1^{er} trimestre 2010 (994 500 euros) », constate le réseau. Un développement qui confirme deux choses : premièrement, que la reprise du marché immobilier de prestige continue dans toute la France, sur tous les marchés. Deuxièmement, qu'il est impératif que les prix restent à des niveaux réalistes. Les transactions se font à condition que les prix soient ajustés par rapport aux prix de l'année 2008. Chez Barnes, on explique que lassés par l'atonie du marché et la rareté des biens, les acheteurs ont « craqué les premiers » et ont fini par se rabattre sur des biens présentant des lacunes par rapport à leur cahier des charges de recherche initiale, portant notamment sur l'emplacement ou les vis-à-vis. Barnes précise qu'un bon produit rentrant à l'heure actuelle dans son portefeuille est vendu en une ou deux semaines maximum à un prix proche de son prix de présentation à des acheteurs à la recherche de singularité.

Vers de nouveaux horizons

Les choix d'achats qui évoluent au gré de nos époques prennent un nouveau tournant à l'heure actuelle. Sur Paris les acheteurs en provenance du Pays du Levant, friands des

TÊTE D'AFFICHE DES VILLES LES PLUS PRISEES POUR INVESTIR DANS LE HAUT DE GAMME

- Miami
- Manhattan
- Paris
- Londres
- Marrakech
- Saint Tropez



VIII^{ème} et XVI^{ème} arrondissements, se dirigent désormais vers les Vème et VIème, la culture et l'ambiance artistique devant les boiseries et les contre allées chez leurs enfants. Selon le groupe Barnes, la rive gauche attire plus de 41 % d'acquéreurs étrangers contre 22,5 % pour les arrondissements du cœur de Paris et 9 % seulement pour la rive droite. La vue sur la Tour Eiffel, les Invalides ou la Seine avec, de surcroît, un jardin pour réception ou une belle terrasse, fait bien évidemment grimper les prix. Tout comme des hectares de terres, bois et forêts attenants à une propriété en province. A la mer, une vue sur les îles Chausey dans la Manche ou sur celles de Porquerolles en Méditerranée provoque une envolée des valeurs. Même constat lorsque l'on envisage l'acquisition d'un bien de prestige à la montagne avec vue sur le Mont Blanc, l'Aiguille Grive, le Pic du Midi ou encore sur les bords du lac d'Annecy ou de Loire en Touraine qui sont des places enviées. Bien loin de connaître la crise l'ensemble des cabinets travaillant sur le marché de prestige reconnaissent que les acheteurs sont toujours là et qu'ils considèrent qu'investir dans le haut de gamme reste plus que jamais un placement lucratif et sûr.

Alexandra Picard