

LOGEMENT

Paris manque de vrai luxe

L'immobilier haut de gamme flambe. Le marché a rattrapé le niveau de 2008 et au-delà. Des biens exceptionnels se vendent jusqu'à 45.000 euros du mètre carré. Des prix fous, alimentés par une offre restreinte non renouvelée : la promotion neuve de luxe est quasi absente de la capitale.

Au 81, avenue Victor-Hugo, dans le 16^e arrondissement de Paris, un bel immeuble haussmannien est vide depuis trois ans. En 2007, la mue à l'œuvre derrière sa belle façade classique était scrutée par tous les professionnels de l'immobilier. La trentaine de clients prêts à déboursier à l'époque 12.000 euros du mètre carré pour un appartement à deux pas de l'Etoile se souvient de visites cérémonieuses d'appartements témoins d'une insoupçonnée modernité derrière la pierre de taille, réaménagés, climatisés, connectés et meublés par les décorateurs du Conran Shop. L'idée du promoteur britannique, City Loft, de vendre des appartements avec room-service, salle de sport, spa et concierge digne du Plaza, avait atteint une niche étroite mais réelle de clients habitués à la modernité et à la qualité du service de New York, Londres ou Genève.

La crise a eu raison de cette tentative financée par Lehman Brothers, pourtant précommercialisée à plus de 80 %. Le fonds d'investissement propriétaire de l'immeuble attend son heure et vendra sans doute ses mètres car-

50%

La part minimale des transactions de plus de 3 millions d'euros provenant d'une clientèle étrangère.

rés encore plus cher s'il parvient toutefois à équilibrer l'opération.

Ces résidences se comptent sur moins d'une main à Paris. Rue Jean-Goujon, dans le 8^e arrondissement, un concierge en livrée assure l'accueil dans le hall. Au 33, avenue Foch à deux pas, le « Cer-



Les appartements modernisés et assortis de services du 81, avenue Victor-Hugo, à Paris, restent vides, au grand dam du promoteur City Loft.

cle » réservait à l'origine ses équipements sportifs aux résidents et propose encore des services de lingerie et l'entretien des appartements. « Les Français n'ont pas l'habitude de payer pour le service

et la clientèle étrangère accepte cet "inconvenient" parisien compensé par le charme d'une ville romantique pas forcément à la pointe de la modernité », pense Nicolas Pettex, directeur commercial du réseau

Daniel Féau, spécialiste de l'immobilier haut de gamme. Les propriétaires les plus fortunés disposent d'un personnel à demeure. L'Internet ou les cartes de crédit Infinite remplaceraient le concierge pour réserver une bonne table ou une place de théâtre...

Certains acquéreurs regrettent pourtant ce « *vrai luxe* » et investissent sous d'autres cieux. Une clientèle majoritairement étrangère, celle qui signe plus de 50 % des transactions supérieures à 3 millions d'euros.

Charges prohibitives

« *Dans un immeuble déjà construit, il faudrait mettre les copropriétaires d'accord pour financer les travaux nécessaires et payer les charges liées, c'est peine perdue* », pense Stéphane Immowicz, président d'Ad Valorem, un conseil spécialisé dans la vente du patrimoine des institutionnels. S'ajoutent les contraintes liées aux bâtiments protégés compliqués et coûteux à climatiser, où il serait difficile d'intégrer un spa ou une piscine. La transformation de l'hôtel Lambert, chef-d'œuvre du XVII^e siècle trônant à la proue de l'Île-Saint-Louis a montré la limite de l'exercice, malgré l'influence de son acquéreur, l'un des frères de l'émir du Qatar. Le compromis, signé en janvier 2010, respecte le patrimoine aux dépens du parking enterré et d'autres éléments du confort moderne qui faisait fi des jardins, des parquets et des boiseries d'époque.

Recherchés pour leur histoire, la qualité de leur construction, leur emplacement et aussi leur « parisian touch », ces appartements ou ces bâtisses anciennes font le marché du luxe et atteignent couramment des prix de plus de 20.000 euros du mètre carré. Exclue du centre historique trop dense, la promotion neuve rejetée vers les arrondissements périphé-

riques n'a aucune chance de rivaliser avec ce patrimoine pour une question d'adresse. « *De toute façon, les promoteurs français préféreraient vendre des appartements "Scellier" à la chaîne plutôt que de se lancer sur le marché plus risqué mais plus rentable du luxe* », pense un observateur étranger. Ceux qui s'y essaient se montrent prudents : « *Ce qui est possible dans une tour à New York est infaisable dans de petits immeubles parisiens, sans mutualisation, les services ne sont pas rentables* », estime Alain Robert, responsable du projet Laennec pour le groupe Altarea-Cogedim. Les 200 logements construits sur l'emplacement de l'ancien hôpital dans le 7^e arrondissement de Paris et mis en vente entre 10 et 20.000 euros le mètre carré seront gardés 24 heures sur 24, un concierge pourra réceptionner les colis ou les livraisons, conserver les clefs et surveiller des interventions techniques dans les appartements... « *Nous ne sommes pas allés plus loin pour ne pas imposer de trop lourdes charges à nos acquéreurs. Nous avons une réputation à défendre, contrairement à un promoteur qui ferait juste un "coup"* », précise Alain Robert. *Un poste de surveillance permanent, c'est trois personnes, qui ont droit à des vacances et qu'il faut remplacer. Un club de sport n'est équilibré que s'il est ouvert à d'autres que les résidents, et dans ce cas, quel intérêt ?* » Les charges supplémentaires générées par ces plus alourdiront la facture de 200 euros par logement et par mois.

Au 81, avenue Victor-Hugo, les services de base auraient coûté annuellement aux résidents 20 euros par mètre carré, à ajouter aux 50 euros par mètre carré liés au seul immeuble, soit, pour un appartement de 220 m², la modique somme de 15.400 euros, sans les extras. Un vrai luxe.

CATHERINE SABBAH

DES LOGEMENTS DANS L'HÔPITAL RICHAUD À VERSAILLES

Les bâtiments de l'ancien hôpital Richaud, à Versailles pourrissaient sur pied. Après avoir racheté le terrain pour y implanter la cour d'appel, l'Etat avait renoncé à son coûteux projet. Bien en peine de financer la transformation d'immeubles classés du XVII^e siècle, la ville observait, impuissante, l'effondrement de ce monument squatté puis incendié. Son maire, par ailleurs président de la Cité de l'architecture et du patrimoine, a opté en 2009 pour un partenariat avec un promoteur privé. Ogic a ainsi acheté deux bandes de terrains encadrant les monuments historiques, sur lesquelles seront construits 176 appartements (entre 6 et 8.500 euros du mètre carré) et une résidence étudiante sociale. Le promoteur rénovera aussi les immeubles anciens pour y loger 72 appartements. Demeurent à sa charge la restauration de la chapelle et l'aménagement d'un hectare de jardins. Fait rare, aucun recours contre l'architecture sobre mais consensuelle de Jean-Michel Wilmotte n'a perturbé le cours du dossier.

C. S.



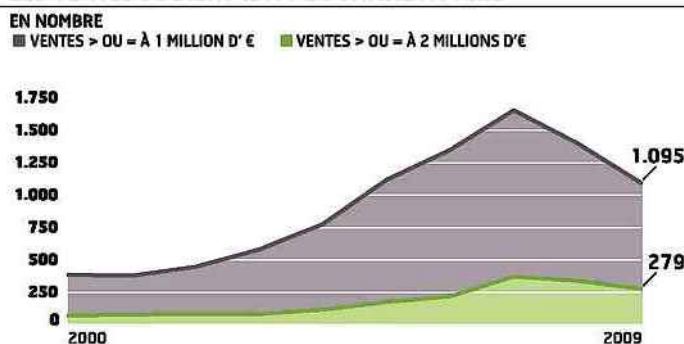
Un marché tiré par la clientèle étrangère

Bien que décorrélé du marché « normal », l'immobilier de luxe crée des références à l'effet inflationniste.

Un million d'euros, ce n'est plus du luxe. Pourtant, seuls 1.091 ménages très aisés ont signé des transactions supérieures à ce montant en 2009 à Paris. Le luxe, c'est bien plus, et c'est reparti. Après une année 2008 en berne, les ventes des appartements d'exception ont repris dès avril 2009 et l'année 2010 n'est pas loin d'atteindre des records, jusqu'à 46.000 euros le mètre carré Rive gauche.

Les prix boostés par la clientèle étrangère ont rattrapé les niveaux de 2008 : au-delà de 3 millions d'euros, 50% des acquéreurs n'ont pas la nationalité française ou possèdent une résidence fiscale hors du territoire, le chiffre monte à 75 % pour des biens de plus de 4 millions inoccupés la plupart du temps. « Aucune nationalité n'est majoritaire, mais nous voyons arriver des ressortissants de pays émergents à la monnaie assez volatile qui viennent profiter de la stabilité européenne et s'endetter en euros pour un coût très faible. Ils étaient absents du marché il y a encore trois ans, constate Nicolas Pettex, direc-

LES VENTES DE BIENS HAUT DE GAMME À PARIS



IDÉ / SOURCE : NOTAIRES DE PARIS - ÎLE-DE-FRANCE

La capitale française reste « abordable » : à Londres, notamment, d'après les chiffres du réseau Barnes, il se vendrait chaque mois entre 10 et 20 biens de plus de 1.000.000 de livres sterling.

teur commercial du réseau Daniel Féau. *Les Brésiliens sont très nombreux, des Indiens, des Pakistanais, des Chinois grossissent les rangs des Russes et des Américains qui sont revenus. Posséder un appartement à Paris est un signe extérieur d'appartenance sociale important dans le monde.* Ces étrangers ne regardent pas à la dépense. Les prix décorrélés du marché parisien, déjà très cher atteignent 20.000 à 30.000 euros du mètre carré sur les plus belles avenues, en étage élevé avec vue. Certains vendeurs refu-

sent la publicité sur leur opération, et les acheteurs sont discrets, souvent dissimulés par des sociétés.

Pierre « précieuse »

Confortée par l'instabilité des autres placements, la pierre « précieuse » résiste bien : « Sur ce marché, les biens sont exceptionnels, la concurrence n'existe pas, la substitution n'est pas facile », analyse Eric Vincent, responsable du pôle Rive Gauche du réseau d'agences Emile Garcin. « Entre les biens uniques et les autres, le décalage se creuse

pourtant, observe Thibaut de Saint-Vincent, directeur général du réseau **Barnes** De l'avenue de la Bourdonnais au Champ de Mars par exemple, le prix peut passer de 12.000 à 25.000 euros le mètre carré, alors que la différence n'était que de 20 % il y a quelques années. » Il suffit d'une transaction pour que les vendeurs de la même rue ou d'une adresse voisine s'y réfèrent : effet inflationniste garanti, qui se confirme depuis plusieurs mois.

La géographie du luxe est immuable : « Les acheteurs recherchent les quartiers "carte postale" de Paris avec vue sur Seine, tour Eiffel, Rive gauche ou Montmartre à la rigueur », précise Alexander Kraft, président de Sotheby's International Realty France & Monaco. L'homogénéité architecturale et sociale est appréciée, comme les rénovations modernes derrière les façades classiques. Cette clientèle ne s'aventure guère au-delà du centre, même si le marché offre dans les arrondissements périphériques de très beaux volumes industriels transformés. En 2010, trois transactions dépassent le million dans le 20^e, un seul bien a atteint les 2 millions dans le 11^e pourtant réputé cher et branché.

C. S.