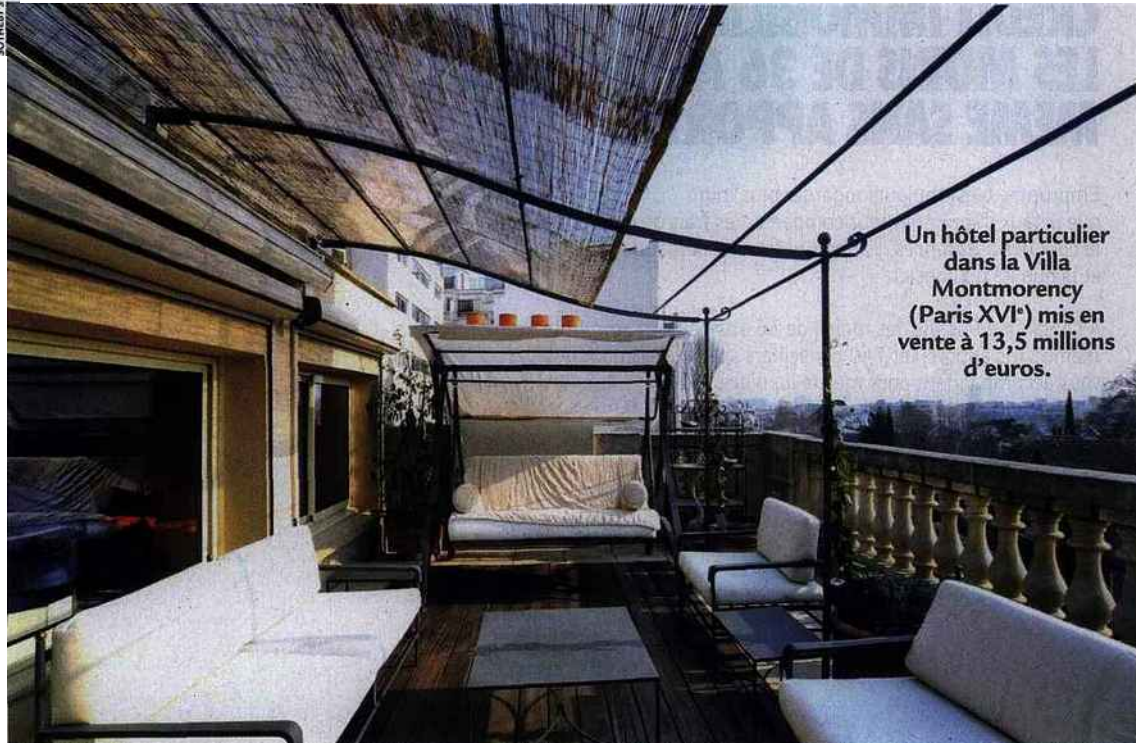


VOTRE ARGENT-IMMOBILIER



Luxe : entre coup de cœur et coup de bambou

Paris Hôtel particulier, atelier d'artiste, appartement avec vue sur la tour Eiffel ou sur les Invalides... Il faut payer cher pour accéder à son rêve. Rencontre avec les agences parisiennes spécialisées dans le luxe.

En plein cœur de Paris, on peut respirer le parfum des fleurs de jasmin. Dans une allée privative de l'avenue Denfert-Rochereau (XIV^e arrondissement), les arbustes aux futures floraisons grimpent sur une large palissade. Derrière, se cache un superbe atelier d'artiste. L'agent immobilier Daniel Féau a rendez-vous avec un acheteur.

« Ce bien cumule des qualités très rares : un atelier d'artiste, un ravissant jardin, à une adresse idéale. On est à deux pas des jardins de l'Observatoire, des rues commerçantes et des prestigieuses écoles de Paris, comme l'École alsacienne », souligne Inès Fonteneau, directrice de l'agence Daniel Féau de Saint-Germain-des-Prés, spécialisée dans la vente de biens de grande qualité sur la rive gauche.

L'exceptionnel a un prix : 5,8 millions d'euros pour environ 300 mètres carrés habitables et un jardin de 103 mètres carrés. Les propriétaires ne sont pas pressés de vendre. Ils viennent de refuser une offre à 5,5 millions.

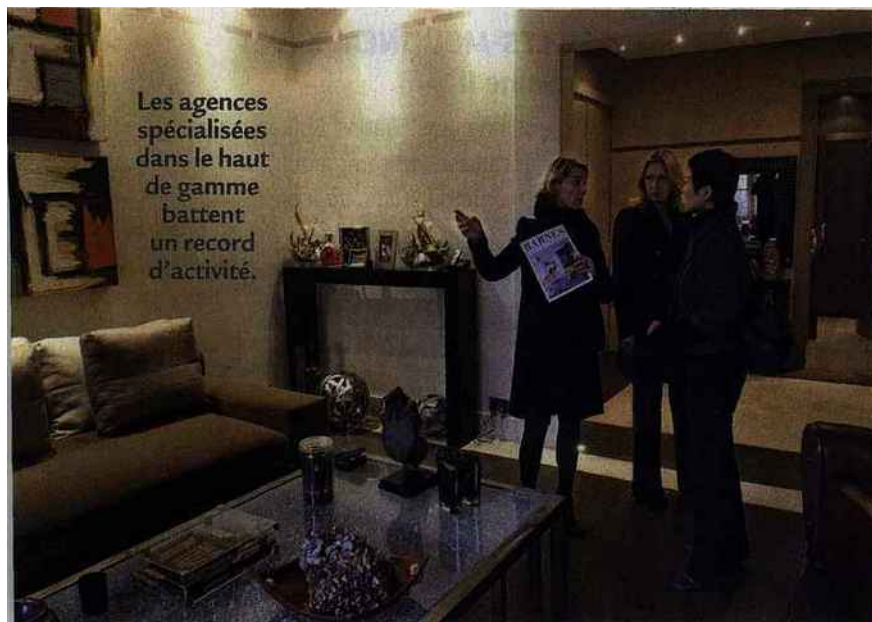
Seule la perfection se paie si cher. Au rez-de-chaussée, la cuisine ouvre sur le jardin magnifiquement entretenu (semé uniquement de fleurs blanches). À côté, un bureau et une chambre d'amis. À l'étage, le salon-salle à manger, décoré de grandes toiles modernes, est un puits de lumière grâce aux larges baies vitrées. Un salon TV a été aménagé, avec une petite cuisine d'appoint. Au deuxième étage, deux chambres

d'enfant avec chacune leur salle de bains. Enfin, au dernier étage, la suite parentale climatisée, un dressing, avec vue sur le jardin et une salle de bains tout en marbre. La décoration de la maison, entièrement refaite en 2005, est résolument contemporaine.

Que choisir si on dispose d'un budget d'environ 3 millions d'euros ? Un appartement de 150 mètres carrés dans l'île Saint-Louis, situé rue des Deux-Ponts, en duplex aux derniers étages, avec une vue sublime sur la Seine et les monuments de Paris et exposé plein sud ? Un appartement de 190 mètres carrés avenue Foch, avec de grandes réceptions et deux chambres climatisées ?

« Ce qu'on vend le plus depuis trois mois, ce ne sont pas forcément des biens de grande taille, mais des appartements ou hôtels particuliers idéalement placés : ce qui compte avant tout, c'est l'adresse, l'adresse et l'adresse », déclare Françoise Koops, directrice de l'agence Émile Garcin rive droite.

En quinze jours, l'agence vient de vendre six appartements à plus de 20 000 euros le mètre carré. Elle a en



Les agences spécialisées dans le haut de gamme battent un record d'activité.

carré situé dans le VII^e arrondissement comprenant un jardin, des communs et une réplique de la Sainte-Chapelle... C'est une congrégation religieuse, dont la mère supérieure est indienne, qui a vendu l'ensemble à une princesse arabe.

Quant au record du prix au mètre carré, il a été atteint en 2008 : 51 000 euros le mètre carré pour un appartement d'environ 400 mètres carrés situé rive droite, avec vue sur les quais de Seine et sur le Louvre, acheté par un Bulgare. Même à ce prix, la clientèle en redemande...

« On a une pénurie de biens de qualité à vendre et toujours beaucoup d'acheteurs. Le marché est d'autant plus tendu que les propriétaires refusent de mettre en vente leur bien avant d'avoir trouvé celui qui correspond exactement à leurs critères de recherche », observe Christophe Javet, consultant chez Paris Ouest Sotheby's International Realty.

Selon le réseau Barnes, les prix des biens haut de gamme ont augmenté de 20 % en 2010, dépassant largement leur précédent record de 2008. Les étrangers achètent les biens les plus beaux, ceux qui valent le plus cher. Dans le Triangle d'or, entre l'avenue Montaigne, les Champs-Élysées et l'avenue George-V,

portefeuille des biens « exceptionnels », à plus de 10 millions d'euros. Voire le double. Comme l'appartement d'Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, affiché à 23,5 millions. Situé rue de Babylone, en plein cœur de Saint-Germain-des-Prés, celui-ci possède une surface habitable de 520 mètres carrés avec un jardin de 430 mètres carrés. Si l'on

pondère le jardin à hauteur d'un tiers de la surface, ce qui est habituellement le cas, le prix de revient au mètre carré est de 30 000 euros... « Bien sûr, on a des visites », assure Françoise Koops.

Le record historique de la vente la plus élevée a été dévoilé l'an dernier par Daniel Féau : 68 millions d'euros pour un hôtel particulier de 1 250 mètres

Thibault de Saint Vincent "Paris, valeur refuge"

Les conseils du président de Barnes en matière de placements immobiliers dans la capitale.

Peut-on encore faire de bonnes affaires dans Paris ? Quels sont les quartiers où les prix peuvent encore s'apprécier ? Pour viser une plus-value, il faut privilégier les quartiers commerçants, qui constituent des îlots de vie au cœur de Paris. Dans le sud du XVI^e arrondissement, près de l'église d'Auteuil, dans les quartiers des Abbesses (XVIII^e) et des Batignolles (XVII^e), ou encore dans celui de Saint-Charles (XV^e), on peut encore trouver de beaux appartements vendus entre 8 000 et 10 000 euros le mètre carré. D'une façon générale, les appartements en rez-de-chaussée et au premier étage se négocient, dans les beaux quartiers résidentiels des VII^e, XVI^e et XVII^e arrondissements, à moins de 9 000 euros le mètre carré. Cela peut constituer des opportunités d'achat, mais attention, s'il y a un retournement du marché, ces biens seront moins liquides que ceux situés dans les étages élevés.

Faut-il encore privilégier l'investissement dans la pierre ? Les crises à répétition survenues depuis le début

de l'année, qu'il s'agisse des événements ayant eu lieu au Japon ou au Moyen-Orient, confirment que l'immobilier est une valeur refuge face à la volatilité des marchés financiers. Cependant, les prix à Paris semblent être arrivés à un plafond. Les propriétaires qui surestiment leur bien en anticipant une éventuelle poursuite de la hausse ont plus de mal à vendre. Les Français n'auront pas la capacité financière d'absorber une nouvelle hausse conséquente des prix. En outre, au niveau international, les prix à Paris sont inférieurs de 20 % à ceux de Londres, alignés sur ceux de New York, et trois à quatre fois supérieurs à ceux de Miami. En 2005, le mètre carré à Paris valait deux fois moins cher qu'à Londres, 50 % de moins qu'à New York



et était comparable aux prix de Miami.

Quelles sont les priorités du groupe Barnes ?

Accroître notre présence là où se trouve la clientèle internationale. Nous ouvrons donc une agence à Deauville, juste en face du *Normandy*, et étudions aussi l'ouverture de bureaux à Tropez, à Courchevel et à Megève. L'objectif est de fidéliser notre clientèle française et internationale en lui permettant de diversifier son patrimoine immobilier entre Paris, les stations balnéaires et de sports d'hiver. Barnes développe également un département propriétés et châteaux, avec différents segments : les propriétés de caractère, les maisons d'hôtes, les domaines de chasse et les propriétés hippiques (haras ou terrains de polo). Nous projetons enfin d'ouvrir un bureau consacré à l'achat-vente de vignobles.

Propos recueillis par

M. DE G.-M.



PHOTOS : FÉAU - PATRICK LAFRATTE

il y a huit chances sur dix pour que le bien soit acheté par un non-résident.

« Les étrangers paient en moyenne le mètre carré 25 % plus cher que les Français. Cela ne veut pas dire qu'ils surpaient ; ils n'achètent simplement pas la même chose », analyse Jean-Philippe Roux, responsable de l'agence John Taylor à Paris.

À chaque nationalité, ses quartiers de prédilection. Les Européens et les Américains privilégient la rive gauche, l'île Saint-Louis et le Marais. Les Italiens apprécient particulièrement le quartier

historique de Saint-Germain-des-Prés, le "Paris de l'amour". Ils se positionnent généralement sur le bas du haut de gamme, c'est-à-dire entre 2 et 5 millions d'euros.

La clientèle du Moyen-Orient, des pays du Golfe, d'Afrique, de Russie s'intéresse aux biens les plus prestigieux, souvent supérieurs à 15 millions d'euros. Habités des grands palaces de la rive droite comme le *Plaza Athénée* ou le *Four Seasons Hotel George V*, ils cherchent à investir dans les quartiers qu'ils connaissent, notamment le Triangle

d'or, le nord du XVI^e arrondissement et, dans une moindre mesure, Neuilly-sur-Seine, en bordure du bois de Boulogne. Certains y achètent des immeubles entiers, appartement par appartement, pour ensuite privatiser l'ensemble.

Chez John Taylor, les premiers clients étrangers sont les Russes. « Déjà très présents au cap Ferrat et à Courchevel, ils viennent à Paris pour acheter une adresse, souvent rive droite, mais parfois sur la rive gauche, dès lors qu'il y a une vue exceptionnelle »,

poursuit Jean-Philippe Roux. Comme cet hôtel particulier de 700 mètres carrés, situé face au musée Rodin, avec une vue panoramique depuis la terrasse sur le dôme de Saint-Louis-des-Invalides. Mis en vente 15,5 millions d'euros, le bâtiment est en travaux. Il

sera livré dans un mois "brut de décoration", c'est-à-dire sans aucune finition. Pour achever la décoration, l'heureux acquéreur devra financer des travaux qui lui coûteront entre 2 500 et 10 000 euros le mètre carré. Deux Russes, jeunes milliardaires de 40 et 45 ans, sont intéressés, ainsi qu'un Franco-Américain du showbiz.

Depuis peu, les Chinois de Chine continentale multiplieraient leurs marques d'intérêt pour la capitale.

Un atelier d'artiste dans le XIV^e. 300 mètres carrés mis en vente à 5,8 millions.

Charles-Marie Jottras "Un marché de pénurie"

Le président de Féau Immobilier livre pour *Valeurs actuelles* son analyse de l'immobilier haut de gamme.

Après une année 2010 record en termes tant de prix que de nombre de transactions, observez-vous un ralentissement ? Non. Le mois de janvier a été excellent en termes de transactions, février un peu plus calme en raison des vacances scolaires et mars se situe à un niveau élevé. Je suis confiant sur le niveau de l'activité jusqu'à la fin du premier semestre. En revanche, les échéances électorales de 2012 risquent d'entraîner une période d'attentisme, où les volumes auront tendance à baisser. Ce ralentissement du marché s'observe traditionnellement quelques mois avant et après les élections. Mais les prix ne baisseront pas car le marché n'est pas dans une bulle spéculative.

Quelles sont les différences avec la dernière bulle immobilière, en 1990 ? L'invasion du Koweït par l'Irak, le 2 août 1990, avait été le

facteur "déclenchant". À l'époque, quatre acheteurs sur cinq de biens de 8 millions de francs et plus, soit l'équivalent de 1,2 million d'euros, étaient des marchands de biens. Aujourd'hui, ces professionnels sont quasi absents du marché, les particuliers ayant pris le relais. En outre, le stock d'appartements neufs à la vente était en 1990 d'environ 2 000 biens.

Aujourd'hui, on construit à peine une dizaine d'appartements par an dans les quartiers bourgeois de Paris ! Le marché immobilier parisien est un marché de pénurie ; c'est pour cela que les prix ne baisseront pas.

N'est-ce pas surtout la demande des étrangers qui tire les prix à la hausse ? Entre 2 et 5 millions d'euros, la part des étrangers est inférieure à 50 %. Entre 5 et 10 millions, ils représentent 60 % des



transactions et au-delà de 10 millions d'euros, plus de 95 %. Leur pouvoir d'achat est incomparablement plus élevé que celui des Français. Ce sont eux qui font le marché. Chez Féau, la clientèle étrangère provient à 45 % du Moyen-Orient, à 25 % de Russie, à 20 % du reste de l'Europe et à 10 % d'Amérique. Dans Paris, pour un étranger qui vend un logement, on en a trois qui achètent. Ce qui veut dire que le parc haut de gamme bascule petit à petit aux mains des étrangers. La motivation de tous les non-résidents, qu'il s'agisse de Russes, de Chinois, d'habitants du Golfe, est la même : mettre leur argent en sécurité. Paris est réputé comme la plus belle ville du monde, la France représente à leurs yeux un pays agréable, dont la monnaie et les institutions sont jugées stables.

Propos recueillis par M. DE G.-M.



PATRICK LAFRATTE

L'ouverture en janvier dernier d'une succursale de la banque ICBC (Industrial and Commercial Bank of China), boulevard Haussmann, à Paris, aurait notamment pour objectif de faciliter les transactions immobilières avec les Chinois.

« Jusqu'ici, les Chinois n'étaient pas dans l'achat plaisir ; ils visitaient des appartements la calculette à la main pour en évaluer la rentabilité locative. Ils étaient davantage acheteurs d'hôtels et de commerces dans la capitale », explique Françoise Koops.

« Nous étions habitués à travailler pour des Chinois occidentalisés, qui habitaient aux États-Unis ou à Hong Kong. Pour la première fois, nous avons affaire à de "vrais" Chinois continentaux, qui ne parlent ni le français ni l'anglais », précise Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau. Il vient de vendre à un homme d'affaires chinois un appartement de 600 mètres carrés situé près des Champs-Élysées pour 10 millions d'euros. Chez John Taylor, l'agence parisienne vient d'embaucher une Chinoise pour faciliter les transactions.

Face à l'afflux de la demande, il ne suffit pas toujours de disposer du budget adéquat pour réaliser son rêve. Les acquéreurs doivent se décider rapidement et ne pas trop chercher à négocier. Au Trocadéro, un appartement de 180 mètres carrés, climatisé, avec deux chambres, s'est vendu plus de 3 millions en trois jours. Deux acqué-

reurs ont fait des offres : le premier, au prix du mandat, l'a emporté.

« Avant, seuls les étrangers payaient le prix fort et les Français parvenaient toujours à négocier. Depuis trois mois, les Français, plus nombreux sur le marché du luxe, sont prêts à débours ce qu'il faut », poursuit Françoise Koops.

Certains quartiers du XVI^e arrondissement de Paris ou de Neuilly-sur-Seine intéressent encore peu les étrangers. Ce sont les Français qui y font monter les prix. Comme dans le quartier Pasteur, à Neuilly-sur-Seine, où les prix s'envolent. Une maison de 375 mètres carrés, avec une cour-jardin de 70 mètres carrés, y est en vente à près de 6 millions d'euros. Deux fois plus petit, un hôtel particulier a été récemment vendu 3 millions, alors que tout y était à refaire.

Les mêmes clients pour les œuvres d'art et l'immobilier de luxe

Dans le XVI^e arrondissement, les 110 maisons qui composent la Villa Montmorency sont par définition des biens d'exception. Ici habitent de nombreux patrons du Cac 40 et quelques artistes. Au moins six maisons sont en vente. Celle de Rika Zarái vient d'être cédée pour un peu moins de 10 millions d'euros. Une autre de 525 mètres carrés est présentée à 13,5 millions par Paris Ouest Sotheby's International Realty. Au premier niveau, une galerie d'entrée qui dessert les pièces de réception ainsi qu'une

vaste cuisine avec un coin repas sous véranda. Aux étages supérieurs, cinq chambres avec dressings et magnifiques salles de bains en marbre. Au dernier étage, un salon d'hiver donnant de plain-pied sur une grande terrasse aménagée avec vue panoramique sur Paris. En prime, en rez-de-jardin, un salon-bar-discothèque insonorisé a été aménagé...

Pour ces biens exceptionnels, l'opération se fait assez souvent sans publicité. Les agences disposent de fichiers grâce auxquels elles contactent leurs candidats les plus "sûrs". Entre une dizaine et une vingtaine de personnes selon la nature des biens.

Dans les agences immobilières spécialisées dans les biens de luxe, qui prélèvent en moyenne une commission de 5 %, l'activité bat son plein. Le numéro un Daniel Féau a connu une année 2010 record, avec un total de transactions supérieur à un milliard d'euros. De son côté, Barnes a doublé son activité avec un volume de ventes de 450 millions d'euros.

Preuve de leur confiance en l'avenir, ces agences multiplient leurs implantations dans Paris. Daniel Féau compte douze agences dans Paris, la dernière ayant été inaugurée l'an dernier, rue des Martyrs, dans le IX^e arrondissement. Jusqu'ici très présente sur la Côte d'Azur et dans les Alpes, John Taylor a ouvert l'été dernier son premier bureau dans la capitale. D'ici à quelques semaines, Sotheby's Real Estate, filiale de la maison de ventes aux enchères, inaugurera sa deuxième agence dans la capitale, avenue Victor-Hugo.

« Il y a de grandes synergies entre une œuvre d'art et l'immobilier de luxe ; tous deux intéressent une clientèle internationale, sont souvent sujets au coup de cœur et ne répondent pas forcément à une notion de prix de marché », déclare Frank Sylvaire, directeur associé de Paris Ouest Sotheby's International Realty.

Dans le même esprit, Féau a noué un partenariat avec Christie's il y a quatorze ans, qui lui permet de bénéficier dans le monde entier du réseau international de la maison de ventes aux enchères. Les 50 000 personnes les plus riches au monde sont des habitués des maisons de ventes. Ils sont collectionneurs de pièces uniques, en art comme en immobilier...

MARIE DE GREEF-MADELIN