

ALEXANDRE SANGAN, DIRECTEUR IMMOBILIER PARISIEN, AGENCE PATRICE BESSE

12/05/2011

« Le prix de convenance, un prix subjectif défini soit par une architecture, une localisation, ou un environnement exceptionnel et qui défie les lois du marché. »

Si le marché de l'immobilier de prestige démontre l'attractivité de Paris, ne tire-t-il pas exagérément les prix vers le haut dans certains arrondissements, alors qu'il s'agit de ventes totalement « hors normes » ?

Le marché immobilier « hors normes » pourrait être assimilé au marché de l'art, il échappe aux critères objectifs habituels. De même on pourrait se poser la question suivante, la dernière vente de voitures de collection reflète-t-elle le marché automobile ?

Les ventes que nous réalisons dans ce segment de marché, sont éloignées des mécanismes du marché immobilier plus traditionnel. En effet la plupart obéisse à un phénomène que l'on nomme « le prix de convenance », un prix subjectif défini soit par une architecture, une localisation, ou un environnement, exceptionnel et qui défie les lois du marché.

En ce sens, certains arrondissements bénéficient d'hyper localisation comme le Champ de Mars pour le 7ème, l'Île Saint Louis pour le 4ème, etc. quand elles se cumulent à des biens « spectaculaires », les prix s'envolent. Ces transactions ne sont pas sans incidence sur les prix moyens constatés dans ces arrondissements, mais restent à la marge du fait de leur faible volume.

Quelle part tient, selon votre perception, le spéculatif dans l'immobilier de prestige parisien ?

Paris n'est pas une ville qui attire les spéculateurs, Paris intéresse des amateurs d'une certaine qualité de vie. C'est en tout cas ce que nous constatons pour notre clientèle internationale. La clientèle française, agit avec des motivations diverses, mutation, changement de la structure familiale pour les plus courants, mais nous ne constatons pas que l'aspect spéculatif soit pour elle non plus, un critère déterminant.

Pouvons-nous dire pour autant que c'est ce facteur de « qualité de vie » qui est garant à lui seul de la bonne santé immobilière parisienne ? Certainement pas, la « petite taille » de Paris comparée à celle de Tokyo, Moscou, New-York, Londres ou Shanghai, sa renommée culturelle et bien évidemment sa typologie architecturale, en sont d'autres.

Les acheteurs étrangers sont très présents dans les achats de prestige parisiens. Compte tenu de ses particularités, ce type de transactions est-il de facto l'apanage de professionnels comme vous ?

Le professionnalisme s'accommode particulièrement bien d'une clientèle étrangère qui par définition a besoin de conseils qui vont au delà de la simple mission de trouver des mètres carrés. Cependant, notre conception des choses chez Patrice Besse, est de réserver le même traitement à tous nos clients. Un bien est intéressant non par sa taille, mais par sa qualité architecturale, son histoire ou sa situation et cela quel que soit le quartier dans lequel il se trouve.

C'est pour cette raison que nous concluons de plus en plus de ventes avec des étrangers dans des quartiers comme Montmartre ou la Butte aux cailles. Les étrangers ont cela de bien, qu'ils s'attendent à trouver chez nous français, le même service et le même professionnalisme que ceux qu'ils trouvent chez eux. C'est pour cela que nous formons chacun de nos collaborateurs à notre propre méthodologie, grâce à un cursus de plus de trois mois.

Au regard du nombre de biens, le turn-over semble faible sur les produits de prestige. Comment expliquez-vous que le marché parisien ne soit pas plus « offreur » en la matière ?

Sans pouvoir donner des raisons évidentes à ce phénomène, nous ne pouvons que nous en réjouir. Cela maintient l'attractivité de ce marché et bien évidemment le niveau des prix. Pour essayer cependant d'apporter une ou des réponses à votre question, je dirai qu'une raison est certainement à trouver dans la typologie même des propriétaires de « produits de prestige », qui n'ayant pas une nécessité de vendre, conserve leur bien alors qu'ils n'en ont plus un usage régulier. Cela revient encore à dire que Paris est considéré comme un investissement sûr, sans être pour autant spéculatif. Nombreux sont nos clients vendeurs qui s'ils ne reçoivent pas le prix escompté, préfère attendre, nous expliquant que pour eux, leur argent est mieux dans la pierre que dans n'importe quel autre



investissement.

Nous voyons là, que le marché immobilier de prestige comme toujours, est une valeur refuge et que ses ajustements s'opèrent partiellement au gré de facteurs extérieurs, comme le marché boursier ou les taux de change. Les vendeurs comme les acquéreurs, même s'ils ne spéculent pas, tablent sur une hausse encore possible et durable des prix. Pour les premiers, cela les incite à rester fermes sur leurs positions, pour les seconds, à vouloir réaliser rapidement.

Drôle de phénomène donc, que celui qui consiste à voir des vendeurs peu enclins à la négociation, et des acquéreurs très nombreux mais pas pour autant prêts à payer n'importe quoi à n'importe quel prix. Le rôle de conseil de l'intermédiaire que nous sommes, prend là toute son importance. L'estimation juste et les arguments à apporter pour y arriver, sont les atouts de ceux qui interviennent sur ce marché de façon régulière.

Les acteurs de l'immobilier de prestige sont toujours d'une grande discrétion sur le montant des transactions réalisées et des honoraires perçus. Vous perpétuez cette tradition professionnelle ?

Il ne s'agit pas d'une tradition mais souvent d'une demande de notre clientèle. Cependant, chez Patrice Besse, nous communiquons dès que nous en avons la possibilité, sur les prix de vente et le montant de nos honoraires n'est pas chez nous, source de confidentialité particulière. Encore une fois, le travail fourni et le service rendu, justifient la valeur de notre intervention. Vous parlez de professionnalisme, il en est ici question et c'est souvent ce manque de professionnalisme qui nuit à notre métier et l'empêche de dévoiler le montant de nos honoraires.

Voici, comme nous le faisons régulièrement auprès de notre clientèle, un exemple récent de prix de vente et prix de notre intervention : pour un immeuble à neuf millions d'euros sur l'île Saint-Louis, notre rémunération a été de 3,5%. C'est le barème que nous appliquons pour les biens qui nous sont confiés en exclusivité et qui représentent 90% de nos transactions. L'immobilier est malheureusement trop souvent une profession dans laquelle on pense qu'un simple coup de téléphone peut rapporter beaucoup d'argent et le marché parisien n'échappe pas à cette règle.

Pour finir, je vous citerai la maxime qui encadre toutes les actions que chacun de nos collaborateurs entreprend quotidiennement et au respect de laquelle je veille tout particulièrement : « Pas de « haut de gamme », ni de « standing », moins encore de « rarissime », « sublimissime » qui serait « à voir absolument ». Tout au contraire, de l'authenticité, souvent beaucoup d'histoire, et à coup sûr des bâtiments qui nous plaisent. Telle est l'approche que nous avons de notre métier.

www.patrice-besse.com

Propos recueillis par Gilles Arnoux

Ajouter un commentaire