

# Le **nouvel** Economiste



Tendance croissante

## L'immobilier de luxe "clés en main"

Ces biens habitables sans aucuns travaux et déjà décorés séduisent de plus en plus d'acheteurs fortunés

L'année 2023 a souri à l'immobilier de luxe, en baisse toutefois par rapport à 2022, tant sur le nombre de transactions que sur les prix. Toutefois, sur ce marché de l'immobilier

de prestige à plusieurs vitesses, un segment de niche se distingue : celui du bien clés en main, rénové de fond en comble, qui peut trouver acquéreur très rapidement,

alors que des délais s'allongent pour les biens avec défauts. Des biens intéressants aussi bien pour les acquéreurs que pour les cédants, qui vendront plus rapidement.

Alors que l'immobilier de luxe a terminé l'année 2023 sur une note moins favorable qu'en 2022, une niche spécifique se singularise : celle du bien clés en main, refait et meublé, dans lequel l'acheteur s'installe tout de suite, apportant juste ses affaires ou n'ayant à ajouter que quelques touches personnelles. Cette tendance se développe depuis quelques années à Paris, poussée par des acheteurs de plus en plus exigeants. "Il y a toujours eu des clients, notamment des ressortissants du Golfe persique, pour la niche que constituent les biens clés en main, meublés, prêts à être habités", souligne David Scheffler, ex-CEO d'Engel & Völkers France, Belgique et Pays-Bas, qui vient de lancer Polo Properties, nouveau réseau international d'agences

d'immobilier de luxe. "Cette tendance existe depuis longtemps à Londres ou à New York, où les clients sont très exigeants. Depuis le confinement, les acquéreurs ont pris goût aux appartements clés

Pour bénéficier de cette appellation non protégée, le bien doit avoir fait l'objet d'une rénovation de qualité dans les moindres détails et comprendre un certain nombre d'éléments

en main, ressemblant à ce que l'on voit dans les magazines de décoration haut de gamme", commente Alexander Kraft, CEO de Sotheby's International Realty France-Monaco. Un constat fait aussi par Sophie Berg-Mennesson, directrice générale adjointe

du groupe Daniel Féau-Belles demeures de France : "depuis quelques années, cette tendance est très présente dans nos agences parisiennes, notamment dans les VI<sup>e</sup> et VII<sup>e</sup> arrondissements ainsi que dans le triangle d'or [quartier des Champs-Élysées, ndlr]. Des adresses traditionnelles pour l'immobilier de prestige haut de gamme. "La situation est identique sur la Côte d'Azur, avec des attentes et des prix au mètre carré similaires", souligne Alexis Caquet, président d'Engel & Völkers France. "Les biens sans défauts attirent non seulement les Français très fortunés, mais aussi les étrangers européens, de plus en plus d'Américains et quelques Mopeng-Orientaux", précise Alexander Kraft. Des acheteurs "très riches, multipropriétaires dans plusieurs pays, qui préfèrent effectuer un investissement immobilier qui

prendra de la valeur et s'approprier un lieu plutôt que d'aller à l'hôtel", selon Alexis Caquet.

Localisation, rénovation et prestations premium

Pour être considéré comme un bien de prestige clés en main, le logement doit être localisé dans un emplacement premium, si possible proche d'un monument historique ou offrant une vue dessus, et offrir des prestations haut de gamme. Par ailleurs, pour bénéficier de cette appellation non protégée, le bien doit avoir fait l'objet d'une rénovation de qualité dans les moindres détails et comprendre un certain nombre d'éléments. Il importe d'avoir au minimum un concierge ou des services de conciergerie. Occuper un étage "nobles", élevé et lumineux s'impose. Disposer



"Depuis le confinement, les acquéreurs ont pris goût aux appartements clés en main." Alexander Kraft, Sotheby's International Realty France-Monaco.



"Les clients à la recherche de biens clés en main sont prêts à dépenser davantage pour gagner du temps et éviter toutes contraintes." David Scheffler, Polo Properties.

défauts. Une décoration parfaite et adéquate est attendue. Les décorations très, voire trop personnelles sont peu prisées. "L'ameublement, qu'il soit hyper-contemporain, plus classique ou neutre, constitue la principale différence entre les biens clés en main et ceux parfaitement rénovés", confie David Scheffler. "Un bien clés en main doit comprendre la climatisation, une belle cuisine ouverte et une chambre avec salle de bains ; une décoration soignée dans les moindres détails, avec éventuellement des œuvres d'art, tous les équipements électroniques, des lits avec draps. On entre dans le fameux magazine de décoration ou la suite d'un grand hôtel. Le client a juste à poser ses valises. Ce dernier point est la caractéristique des biens clés en main." "Une piscine intérieure ou un sauna

prendra de la valeur et s'approprier un lieu plutôt que d'aller à l'hôtel", selon Alexis Caquet.

Localisation, rénovation et prestations premium

Pour être considéré comme un bien de prestige clés en main, le logement doit être localisé dans un emplacement premium, si possible proche d'un monument historique ou offrant une vue dessus, et offrir des prestations haut de gamme. Par ailleurs, pour bénéficier de cette appellation non protégée, le bien doit avoir fait l'objet d'une rénovation de qualité dans les moindres détails et comprendre un certain nombre d'éléments. Il importe d'avoir au minimum un concierge ou des services de conciergerie. Occuper un étage "nobles", élevé et lumineux s'impose. Disposer

constituera un véritable avantage, de même qu'un extérieur ou une terrasse", précise Alexis Caquet. Pour Sophie Berg-Mennesson, ce sera également "un beau parquet de style Versailles, des crémones, du fer forgé et des finitions parfaites. La décoration doit être élégante, contemporaine et suffisamment neutre pour correspondre à une majorité d'acheteurs potentiels". Elle explique la raison d'une telle sobriété dans la décoration par le fait que "ces acquéreurs sont habitués aux standards internationaux du luxe et des palaces. Ils souhaitent être chez eux tout en bénéficiant du standing d'un palace".

Des biens qui se vendent au prix fort

"Ces biens sans défauts, la crème de la crème de l'immobilier de prestige, se vendent très vite, en quelques jours et au prix fort", souligne Alexander Kraft, lequel fait remarquer que "quelques biens clés en main sont partis en quelques jours pour des prix se situant entre 5 et 10 millions d'euros." Même son de cloche pour Engel & Völkers Paris, qui a vendu en 2023 dans le VII<sup>e</sup> arrondissement un appartement clés en main offrant une vue imprenable sur les Invalides à 19800 euros le mètre carré. "Il s'agit d'un marché de niche avec très peu de biens disponibles. La demande est très forte", explique Alexis Caquet, qui recommande aux acquéreurs potentiels de ce type de biens d'être "extrêmement réactifs". Outre le désir de s'installer dans

leurs appartements rapidement, la clientèle des biens clés en main souhaite s'épargner de nombreux soucis, et notamment des travaux longs et parfois complexes. "Les clients à la recherche de biens clés en main sont prêts à payer des intermédiaires, qu'ils soient marchands de biens ou promoteurs, et à dépenser davantage pour gagner du

"Un bien clés en main doit comprendre une décoration soignée dans les moindres détails, avec éventuellement des œuvres d'art. On entre dans le fameux magazine de décoration ou la suite d'un grand hôtel."

temps et éviter toutes contraintes, qu'elles soient administratives ou de rénovation", commente David Scheffler. Patrice Besse, président du groupe qui porte son nom, spécialisé dans la vente d'édifices de caractère, tempère : "les biens restaurés peuvent constituer un avantage. Toutefois, il est arrivé plusieurs fois au groupe Patrice Besse de vendre des appartements complètement rénovés et qui ont ensuite fait l'objet d'une rénovation intégrale par les acquéreurs". Il note qu'il existe aussi des contre-exemples : "récemment, nous avons vendu pour 30 millions d'euros un très bel hôtel particulier dans le VII<sup>e</sup> arrondissement où tout était à refaire. Et nous avons trois acquéreurs potentiels".

Tout dépendra des desiderata du client pour s'approprier le bien et de la durée pour laquelle il effectuera son investissement. "Il existera toujours des acheteurs voulant prendre le temps et s'accorder

le plaisir de rénover des biens d'exception", confie David Scheffler.

Décoration et 'home staging' pour mieux vendre

Mettre en vente un bien clés en main peut aussi être un atout pour les vendeurs, alors que les prix baissent et que l'immobilier est redevenu un marché d'acheteurs - à condition de procéder à quelques travaux ou d'avoir recours au 'home staging'. "Les vendeurs nous sollicitent de plus en plus souvent sur la nécessité de faire des travaux avant de vendre. Bien que rénover prenne du temps, un bien clés en main se vend deux à trois fois plus vite, selon l'emplacement, qu'un bien nécessitant des travaux", souligne Alexis Caquet. "Il arrive que les propriétaires particuliers de biens d'exception fassent appel à de grands décorateurs d'intérieur de la place parisienne avant de vendre", indique Sophie Berg-Mennesson. Les professionnels de l'immobilier de luxe aussi. "Ce choix a un coût, mais peut plus facilement et les incertitudes géopolitiques jouent également un rôle dans ce changement de comportement. Les acquéreurs n'ont donc pas toujours le temps de se lancer dans des travaux de rénovation. Ils souhaitent des biens parfaitement rénovés." Ce mouvement se confirme également dans la location haut de gamme. ■



"Le 'home staging' est très important et constitue une véritable plus-value dans le processus de vente." Patrice Besse.

chuter le prix de vente de 20 %. Et si ce dernier dispose de cash, il sera en position de force."

Parfois, le 'home staging', qui "met en scène" le bien pour en valoriser les atouts, suffira. "Enlever ce qui est trop personnel, débarrasser l'inutile, redistribuer certains meubles... Ce home staging est très important et constitue une véritable plus-value dans le processus de vente", fait valoir Patrice Besse, qui ajoute : "à la demande d'acquéreurs, nous pouvons conseiller des architectes, les plus souvent du patrimoine, car ceux-ci peuvent intervenir sur des biens inscrits ou classés." De son côté le groupe Daniel Féau a mis en place un 'home staging' virtuel "afin d'aider ses clients à se projeter dans leur futur bien lorsque celui-ci n'est pas meublé. Nous avons effectué plusieurs ventes grâce à ce système", fait valoir Sophie Berg-Mennesson. David Scheffler estime qu'il existe "une nouvelle tendance dans les biens clés en mains, qui ne concerne plus seulement l'ultra haut de gamme, mais des biens plus 'normaux' : les gens démontent plus facilement et les incertitudes géopolitiques jouent également un rôle dans ce changement de comportement. Les acquéreurs n'ont donc pas toujours le temps de se lancer dans des travaux de rénovation. Ils souhaitent des biens parfaitement rénovés." Ce mouvement se confirme également dans la location haut de gamme. ■

SOPHIE SÉBIROT

Chiffres clés

Le prix du mètre carré à Paris était de 9 770 € fin 2023, en baisse de 6,8 % sur un an.

Source : Chambre des notaires de Paris.

# B

Patrice Besse

Trouver, faire connaître et présenter à la vente des morceaux choisis de l'architecture parisienne et de ses proches environs, tels sont les fondements de notre métier, exercé sans a priori de taille ni de lieu, mais avec un maître mot : caractère

## Le segment des châteaux se porte bien

**“Le principe est de rénover sans dénaturer. Il ne faut pas que la retouche se voie”**

Aux antipodes du bien clés en main, un autre segment de l'immobilier de luxe se porte bien, celui des châteaux. “Le marché des châteaux résiste à la crise, car l'achat d'un château ou d'un bien apparenté (manoir, gentil-homme) est un achat d'agrément”, analyse David Mercier, directeur de Daniel Féau Châteaux. Ce que confirme Patrice Besse, président du groupe qui porte son nom : “le marché des châteaux ne connaît pas la crise, car il n'est pas spéculatif. Ce segment

a le vent en poupe. Les clients souhaitent de l'espace. Par ailleurs, vivre dans un château est toujours un moment de vie extraordinaire.” Il rappelle qu'il est possible d'acheter un château “en réduisant, sous certaines conditions, son revenu imposable, et donc en atténuant les coûts de travaux et d'entretien, grâce au dispositif Monuments historiques. Toutefois, nous déconseillons d'acquérir ce type de demeure pour effectuer une plus-value”, fait valoir Patrice Besse. Selon lui, “la tendance actuelle en matière de rénovation de châteaux est de conserver le plus possible les éléments du décor originel, fussent-ils en mauvais état, tels que d'anciens papiers peints. Le principe est de rénover sans dénaturer. C'est comme restaurer un tableau

du XVII<sup>e</sup> siècle, il ne faut pas que la retouche se voie.” Les futurs châtelains privilégieront donc la rénovation de la cuisine, des salles de bains et du chauffage. “L'achat d'un château est une tendance de fond. Certains institutionnels y investissent pour ensuite le louer ou louer des chambres. Il existe encore, et il existera toujours, des passionnés de patrimoine sensibles à ces édifices et à un certain art de vivre”, estime David Mercier, qui fait remarquer qu’“il est possible de posséder un château à la campagne, non loin de Paris, ainsi qu'un bien clés en main en ville. Il peut s'agir du même profil d'acquéreur pour ces deux types de bien, même si ce n'est pas systématique.” À savoir des clients fortunés, qu'ils soient français ou étrangers. ■



Entre la place Vendôme et la place du Marché-Saint-Honoré, au deuxième étage d'un hôtel particulier du 18<sup>e</sup> s., un appartement de 87 m<sup>2</sup>

1 740 000 €  
DPE E/E



patrice-besse.com

01 42 84 80 85

