



Paris, 2023

L'immobilier de luxe à deux vitesses

Si la hausse des taux d'intérêt freine l'entrée de gamme, le très haut de gamme poursuit son ascension

L'immobilier de luxe parisien résiste à la conjoncture économique, et notamment dans le très haut de gamme. En effet, la hausse des taux d'intérêt n'a d'impact que sur l'entrée de gamme du secteur – soit les

biens de 1 à 3 millions d'euros – qui donne des signes de fléchissement. Les très gros patrimoines, eux, sont indifférents à ce facteur. Le marché du très haut de gamme affiche une belle santé et profite du retour

des clients étrangers, qui tiennent le haut du pavé. Dans un marché très concurrentiel où l'offre se réduit comme peau de chagrin, les agences spécialisées peaufinent leurs stratégies pour fidéliser leurs clients.

A lors que le prix moyen du mètre carré parisien reste supérieur à 10 000 euros, il devient difficile de définir ce qu'est l'immobilier de luxe dans la capitale. À tel point que, selon Barnes, les vingt arrondissements de Paris sont concernés par l'immobilier de prestige. Toutefois, le curseur définissant le prix plancher peut varier d'une agence spécialisée à une autre. "Les études sectorielles internationales associent souvent le marché immobilier du luxe aux transactions dont le montant excède un million de dollars; ceci n'est pas pertinent pour Paris", commente Nicolas Pentec-Muffat, ex-directeur général du groupe Daniel Féau-Belles Demeures de Franco (interviewé avant son départ du groupe), qui explique : "nous considérons qu'un appartement se situe dans le segment du haut de gamme

dès lors que le prix par mètre carré dépasse de 50 % le prix par mètre carré moyen observé dans l'arrondissement. Nous sommes dans le segment du luxe dès lors que ce montant par mètre carré se situe à plus

"Dans le très haut de gamme, les beaux produits se vendent facilement pour des prix allant de 20 000 à 40 000 euros le mètre carré",

de double de celui observé sur le secteur". Ce que confirme Franck Sylvaire, directeur de Paris Ouest Sotheby's International Realty : "L'immobilier de luxe concerne les appartements familiaux de 120 à 180 m², dont les prix se situent entre 1,5 et 2 millions d'euros. L'immobilier d'exception concerne les biens à partir de 5 millions d'euros, et ils arrivent maintenant à

atteindre 10 à 25 millions d'euros". Pour d'autres agences, le très haut de gamme débute à 3 millions d'euros. Mais, tout ce qui brille n'est pas d'or. L'immobilier d'exception doit comporter des caractéristiques bien particulières. "Ce peut être un emplacement très privilégié, une vue sur des monuments historiques, ainsi que de très belles prestations réalisées par un architecte ou un décorateur de renom", précise Franck Sylvaire.

La hausse des taux d'intérêt segmente le marché

Cette distinction entre l'entrée de gamme et le haut de gamme de l'immobilier de luxe a toujours existé. Elle se fait plus prégnante aujourd'hui, en raison de la hausse des taux d'intérêt. "Leur triplement augmente le coût de l'emprunt de 5 à 10 % du prix du bien acheté; cet impact

conduit au ralentissement actuel du marché et à la baisse progressive des prix", commente Richard Tripière, directeur général de Barnes, qui ajoute : "5 % des promesses de vente ne se sont pas concrétisées". "Certains clients se voient refuser des prêts; c'est un phénomène nouveau après quelques années d'euphorie bancaire", abonde Patrice Besse, président du groupe éponyme.

Une situation qui contraste avec le très haut de gamme. Car, pour les plus gros patrimoines, le triplement des taux d'intérêt n'a que peu d'impact. "Dans le très haut de gamme, les beaux produits se vendent facilement pour des prix allant de 20 000 à 40 000 euros le mètre carré", confie Patrice Besse, qui précise : "les biens portent immédiatement s'ils sont au juste prix". "Les prix des biens exceptionnels – hôtel particulier, penthouse – se sont appréciés ces derniers temps.

Paris Ouest Sotheby's International Realty a récemment vendu un penthouse exceptionnel de 375 m².



"Le triplement des taux d'intérêt participe au ralentissement du marché. 5 % des promesses de vente ne se sont pas concrétisées."
Richard Tripière, Barnes.



« Nous vendons de nombreux hôtels particuliers, comprenant de plus en plus de spas, salles de fitness et piscines. »
Frank Sylvaire, Paris Ouest Sotheby's International Realty.

avec vue sur les toits de Paris et l'Arc de triomphe, pour 19 millions d'euros, soit près de 51 000 euros le mètre carré. La rareté et l'exception ont donc un prix», indique Frank Sylvaire. Et de poursuivre : « nous vendons de nombreux hôtels particuliers, comprenant de plus en plus de spas, salles de fitness et piscines, intérieure comme extérieure. Un hôtel particulier remarquable du XVII^e arrondissement a récemment fait l'objet d'une vente pour environ 30 millions d'euros, auxquels s'ajoutaient 6 millions d'euros de travaux », fait remarquer Frank Sylvaire. Le souci principal de l'immobilier très haut de gamme réside dans l'épuisement du stock de biens d'exception. « S'il y a une baisse du nombre des transactions sur le segment du luxe, elle sera due à une baisse du stock sur le marché parisien, et non à une faiblesse de

la demande. Nous ne pouvons pas vendre ce qui n'est pas à vendre », fait valoir Nicolas Pettex-Muffat.

Depuis le Brexit, Paris a détrôné Londres

Pendant la crise du covid, les acheteurs français avaient pallié l'absence des étrangers. Depuis l'été 2022, ces derniers reviennent, Américains en tête, attirés par la parité entre le dollar et l'euro et la faiblesse des taux d'intérêt français par rapport aux taux américains. Les Européens ne sont pas en reste. « Plus au monde en gamme, plus le nombre d'acheteurs étrangers est présent, notamment les ressortissants américains. Chez Daniel Féau, 40 % des transactions supérieures à 3 millions d'euros impliquent un étranger », note Nicolas Pettex-Muffat, pour qui « Paris est devenu, depuis le Brexit, la ville européenne de référence pour les Américains », au détriment de Londres. « Depuis le début de cette année, 75 % des candidats acquéreurs pour des biens de plus de 2 millions d'euros sont étrangers », commente Alexis Caquet, président d'Engel & Völkers France, qui poursuit : « actuellement, nos différents bureaux installés partout dans le monde nous contactent pour leurs clients, avec une augmentation de 30 % sur les six derniers mois ». « 2022 a vu le retour des étrangers, dont une vague d'Américains. Ils se sont intéressés aux traditionnels VIII^e, XVI^e, VII^e et VII^e arrondissements, mais aussi à des arrondissements moins classiques tels que le XVIII^e ou le XI^e. Les ressortissants des pays de l'Est limitrophes de l'Ukraine, ou encore les

Libanais, séjournent leurs investissements à Paris, les Européens ont de reculer », souligne Richard Tzipine. Patricia Besse rappelle : « Nous avons reçu des demandes de la part des Américains, mais il ne s'agit pas d'une vade ». Et d'ajouter : « nous constatons encore une demande importante de la clientèle française,

Selon l'enquête annuelle Barnes 2022, Paris est considéré comme la ville la plus désirable aux yeux des étrangers les plus fortunés, devant Miami et New York

constitue notamment de capitaines d'industries, mais aussi de Français revenant de Grande-Bretagne. Les personnes fortunées achètent de l'immobilier, valeur refuge en temps de crise ». Une analyse partagée par Frank Sylvaire : « Les acheteurs de ces biens hors normes sont les principales fortunes françaises, mais aussi les family offices qui investissent dans l'immobilier afin de diversifier l'épargne de leurs clients, des sportifs de haut niveau ou des chefs d'entreprise ».

Attirer et fidéliser les acheteurs

Pour attirer et fidéliser ces acheteurs très aisés, plusieurs méthodes s'affrontent. Certaines agences comptent sur leur réputation et sur le bouche-à-oreille. « Sotheby's International Realty travaille depuis près de 50 ans sur le long terme, en tissant des liens étroits avec ses clients, de manière discrète et organisée. Nos clients français et internationaux nous ont fidèles de génération en génération. LADN de Sotheby's International Realty est de vendre ou louer des biens d'exception, tout en s'occupant au mieux des clients et en anticipant

leurs besoins », confie Frank Sylvaire. Même son de cloche chez Daniel Féau. « Nous sommes un groupe immobilier, membre du réseau international Christie's. Nous travaillons beaucoup sur recommandation. Nous ne nous dispensons pas dans d'autres services et ne faisons pas de jeunes promesses », confie Nicolas Pettex-Muffat. D'origine canadienne pour le groupe Patricia Besse. « Notre métier est de vendre de l'immobilier. Il n'est pas sûr de redéfinir différents professionnels. Nous misons sur la spécialisation et sur notre professionnalisme », affirme Patricia Besse.

Pour ces groupes, le mot d'ordre est : « chacun son métier ». D'autres revendiquent une approche plus globale et offrent des services parallèles. « La stratégie pour différencier des concurrents est proposer à chaque groupe. Se différencier ne signifie pas pour autant s'égarer. Engel & Völkers a créé de longue date un écosystème où les acquéreurs potentiels peuvent aussi trouver du conseil en art, en yachting ou dans l'aviation privée. Cependant, le point d'entrée demeure les agences immobilières », fait remarquer Alexis Caquet qui ajoute : « le plus important est de créer une relation de confiance avec les plus fortunés, de conserver ce lien. Nous les accompagnons dans de nombreux domaines ;

nos clients ont besoin de se reposer sur des personnes de confiance. Ils recherchent un service d'accompagnement, des conseils de manière à la fois globale et sur mesure ». Barnes adopte une stratégie similaire. « Barnes a la volonté d'accompagner ses clients en développant à la fois une offre immobilière, mais aussi une offre art de vivre. Notre objectif est d'avoir une stratégie globale tant sur le plan géographique qu'en matière de services. Nous avançons en permanence à la recherche de la qualité pour fidéliser nos clients », explique Richard Tzipine.

Quelle que soit la stratégie adoptée, attirer les acquéreurs, notamment étrangers, sur le marché parisien est plus facile aujourd'hui, alors que la capitale red revient à la mode. Selon l'enquête annuelle Barnes 2022, Paris est considéré comme la ville la plus désirable aux yeux des étrangers les plus fortunés, devant Miami et New York. « Paris est une ville romantique et dynamique aux yeux des étrangers, disposant d'universités, de grandes écoles et d'un art de vivre reconnu. Par ailleurs, le marché immobilier est rassurant et sécurisant, car les prix baissent souvent et dans des proportions limitées », fait valoir Richard Tzipine. Ce qui confirme Alexis Caquet : « le marché parisien demeure sain et peu sensible aux fluctuations économiques, surtout pour le luxe ». Paris sera toujours Paris. ■

Sébastien Séguret



« Depuis le début de cette année, 75 % des candidats acquéreurs pour des biens de plus de 2 millions d'euros sont étrangers. »
Alexis Caquet, Engel & Völkers.

Chiffres clés

10 700 €. C'est le prix moyen du m² à Paris à fin décembre 2022. Cela représente une baisse de 1,5 % sur un trimestre et de 1 % sur un an. Pour rappel, les prix parisiens ont augmenté de 15,9 % en 5 ans.

Sources : Chambre des notaires de Paris

Dans les Alpes, un marché plus serein

Depuis le covid, on ne va plus à la montagne uniquement pour skier

L'or blanc attire toujours. Mais à la montagne comme ailleurs, une page se tourne. La hausse des taux d'intérêt a un impact sur la tranche basse de l'immobilier de luxe dans les Alpes. « On peut remarquer une différence de comportement par rapport à l'été dernier : le vent d'euphorie générale est passé, le marché se durcit en raison d'une hausse des taux d'intérêt et de la guerre russo-ukrainienne. Nous remarquons plus de difficultés sur le bas du marché, pour des biens de deux à trois chambres, à 2 ou 3 millions d'euros », commente Olivier Roche, directeur des agences de Megève, Courchevel et Méribel chez Sotheby's International Realty, qui poursuit : « les acheteurs peinent à nouveau à dicter leurs conditions. Le marché est beaucoup plus sain et serein ». Ce que confirme David Prétot, directeur de Barnes Mont-Blanc : « après la période de rattrapage post-covid en 2021, le marché se normalise ».

La demande reste toutefois dynamique pour les biens de qualité et d'exception. Les appartements de centre-ville sont toujours très recherchés, et vendus rapidement. « Il en est de même pour le haut de gamme neuf. La fourchette de prix pour les chalets se situe entre 6 et 20 millions d'euros. Les candidats acheteurs recherchent essentiellement des chalets avec cinq chambres, proches des pistes, de style contemporain, avec spa, wellness et piscine », indique David Prétot. Autre tendance depuis le covid : on ne va plus à la montagne uniquement pour skier. La montagne devient une destination esotérique, voire un lieu d'habitation à l'année. « Depuis la crise sanitaire, le chalet devient presque une résidence principale pour ceux qui souhaitent privilégier leur cadre de vie », fait remarquer David Prétot. « La montagne est synonyme de nature et de liberté. Ainsi, Megève est dynamique dix mois sur douze, contrairement à des stations de plus haute altitude comme Courchevel ou Méribel », indique Olivier Roche, pour qui « l'immobilier de prestige demeure une valeur refuge ». ■

Barnes ICAir, nouvelle marque d'aviation privée

La compagnie couvre les vols intra-européens et transatlantiques, et propose des services haut de gamme et personnalisables à volonté

La stratégie de Barnes, depuis plus de deux décennies, est d'offrir une approche globale en matière d'immobilier de luxe, en apportant divers services à sa clientèle. Après le conseil en art, le yachting, les domaines équestres, véhicules ou

de chasse, Barnes s'est associé fin 2021 à la compagnie d'aviation ICAI pour créer Barnes ICAI, une nouvelle marque d'aviation privée. « Il était naturel pour Barnes de proposer un service d'aviation privée pour nos clients qui n'ont pas envie d'être contrariés par les vols commerciaux, et qui souhaitent une personnalisation du service », déclare Richard Tzipine, directeur général de Barnes. Barnes ICAI couvre les vols intra-européens et transatlantiques. La compagnie propose aussi des conseils à sa clientèle qui souhaiterait acquérir, exploiter ou vendre des avions d'affaires. Barnes ICAI permet aux clients qui le souhaitent de bénéficier de services haut de

gamme et personnalisables à volonté sur chaque vol, qu'il soit d'affaires ou familial. Le service de Barnes ICAI comprend notamment le transport VIP avec taxi au départ ou à l'arrivée, une restauration sur mesure provenant des meilleurs restaurants parisiens et un accès haut débit sur les plus gros appareils. Des chertissements sont également proposés à bord, tant pour les parents que pour les enfants, sur les vols familiaux. « Le lancement de Barnes ICAI s'ajoute progressivement », indique Richard Tzipine. Toujours dans une approche de services intégrés, après l'aviation privée, Barnes prévoit d'ouvrir en 2023 un service de family office pour sa clientèle. ■