



IMMOBILIER

La vigueur du marché immobilier lyonnais se traduit sur le segment du très haut de gamme. Avec des biens de luxe qui se vendent en quelques jours, à des prix records. Et une demande soutenue pour ces demeures de rêve, du boulevard des Belges aux monts d'Or, prisées des cadres supérieurs de grandes entreprises et d'expatriés sur le retour qui s'installent entre Rhône et Saône.

L'IMMOBILIER DE LUXE EN PLEIN ESSOR





L'argent appelle l'argent. L'immobilier de luxe profite du très bon élan de l'ensemble du secteur pour afficher une croissance de 10,6 % sur le premier semestre 2019 en France, selon une étude Belles Demeures et Lux-Residence. Croissance portée par les prix records de l'intramuros parisien, le rattrapage de la Côte d'Azur et l'attractivité des stations alpines. Mais aussi quelques métropoles, affichant de belles marges de progression. C'est le cas de Lyon, où, comme nous l'écrivions dans notre dossier spécial du mois passé, les quartiers les plus chers sont aussi ceux où les prix progressent le plus. Les transactions à plusieurs millions d'euros y sont quotidiennes.

De quoi attiser les appétits. L'installation de Coldwell Banker, place Bellecour, et l'ouverture d'une deuxième agence Mercure Immobilier, à Foch, ne disent pas autre chose. *"Le volume de ventes augmente, le nombre de biens disponibles est faible, le marché est très tendu"*, résume Thierry Rolland. Barnes, leader du secteur, revendique une vente à plus d'un million tous les deux jours sur ses deux agences lyonnaises. Et une demande largement supérieure à l'offre, de l'ordre de cinq acquéreurs par bien, pour un délai de vente moyen de 57 jours. *"Encore dernièrement, nous avons eu plusieurs personnes se portant acquéreur pour un bien à plus de deux millions d'euros dans les monts d'Or"*, raconte Thomas Vantorre, directeur de Barnes à Lyon. *"J'ai vendu un appartement rue Neuve, face au Nord, et il n'est pas passé sur l'étagère comme on dit"*, raconte Emmanuelle Vanderschueren, du groupe Olifan, spécialisé dans la gestion patrimoniale.

Biens d'exception

Au rang de ces biens de prestige, de luxe ou de très haut de gamme, selon les appellations de chacun – qui se situent au-delà d'un million d'euros en tout cas –, on trouve des hôtels particuliers sur le boulevard des Belges, des appartements dans les immeubles haussmanniens de la Presqu'île ou du 6^e arrondissement, voire de grandes maisons ou des derniers étages avec vue à la Croix-Rousse. *"Aujourd'hui on demande des étages élevés alors qu'avant les étages nobles étaient ceux situés juste au-dessus de l'entresol"*, remarque Christine Oppermann de Mercure Immobilier. *"C'est la rareté qui fait le luxe"*, pose Emmanuelle Vanderschueren, expliquant avoir vendu un dernier étage rue Mercière dans un immeuble en rénovation. *"Le premier atout c'est l'emplacement bien sûr, puis la qualité intrinsèque du bien..."* *"Ce qui fait le prestige, c'est avant tout l'adresse"*, abonde Alexandre Schmidt, patron de la Fnaim du Rhône. Coldwell Banker ne peut qu'opi-

Des hôtels particuliers sur le boulevard des Belges, des appartements dans les immeubles haussmanniens de la Presqu'île ou du 6^e arrondissement, voire de grandes maisons ou des derniers étages avec vue à la Croix-Rousse.

ner depuis ses locaux rénovés du 31, place Bellecour où les prix dépassent 10 000 euros le mètre carré.

"Guéguerre"

Dans un secteur où l'on place des biens à plusieurs millions entre les mains d'une agence, la confiance et la réputation sont des atouts majeurs. *"Il y a très peu d'offres et donc une guéguerre pour obtenir les mandats"*, reconnaît Nicolas Devic, à la tête de Mercure immobilier à Lyon. Et pour cela, rien de tel que le réseau, dans la feutrée cité lyonnaise. *"L'apport de mandat se fait par le réseau"*, poursuit-il. *"Lyon la discrète, Lyon la secrète dit mon associé. Il faut avoir ce savoir-vivre qui est apprécié ici."* *"C'est le réseau, de notaires, d'avocats, de clients qui permet d'avoir les biens"*, confirme Emmanuelle Vanderschueren. Les biens ne passent donc pas toujours en vitrine, surtout quand les millions s'empilent en bas d'affichette, nous confirme Angélique Grasso. Dans son agence, elle vend plusieurs produits dans les monts d'Or, l'autre éden des biens de prestige lyonnais, avec ses maisons à flanc de colline sur le mont Cindre ou à Limonest. *"À Limonest c'est la campagne à vingt minutes de Lyon, on croise des biches et des sangliers!"* L'adresse et la vue donc !

La fin des châteaux ?

Des qualités que réunit le marché savoyard où l'on ne compte plus les chalets avec vue à plusieurs millions d'euros et les manoirs de villégiature de l'aristocratie du XX^e siècle. Barnes a plusieurs agences à Megève et à Evian notamment alors que Coldwell Banker est présent à Genève pour prospecter sur les bords du Léman, où les villas avec les pieds dans l'eau s'arrachent à des prix atteignant plusieurs dizaines de millions d'euros. *"On a des biens à plusieurs millions d'euros en Savoie et Haute-Savoie"*, raconte Gilles Bouvart, "partner" chez Olifan. *"Un château de 1930 à Ferney-Voltaire, sur les bord du Léman, que le propriétaire veut vendre et pour lequel on réfléchit si on le vend en l'état ou si on le requalifie."* Car le rêve du château,



même si les agences lyonnaises en proposent dans le Beaujolais, le Roannais ou même le nord de l'Isère, n'a plus vraiment le vent en poupe. *"L'entretien est trop lourd et ce n'est plus dans l'air du temps, on préfère un bel appartement en ville ou une villa avec du terrain, selon Alexandre Schmidt. Ils sont aujourd'hui achetés par des marchands de biens qui redécoupent des logements. Ça a été le cas pour un beau château à Caluire et un autre à Sainte-Foy-lès-Lyon."*

Valeur refuge

"La pierre en France reste une valeur refuge", commente Thierry Rolland, installé place Bellecour sous la bannière Coldwell Banker depuis juillet. Au point que l'Hexagone repasse dans le top 3 des pays les plus attractifs aux yeux des investisseurs fortunés*. Dans le portefeuille de ses clients, Olifan explique que *"l'immobilier reste le premier actif"*. *"L'immobilier connaît moins de fluctuation que le reste de l'économie et agit donc comme amortisseur patrimonial,* explique Gilles Bouvant. *C'est une protection pour l'avenir, une garantie patrimoniale plus solide que les placements financiers, permettant de diversifier ses revenus et de protéger les siens face aux aléas de la vie. Un investissement sur le long terme qui tient encore une place primordiale car il permet de créer du patrimoine grâce au levier du crédit, et un revenu différé. D'autant que la forte demande lyonnaise fait de l'immobilier un actif assez liquide."*

Clientèle lyonnaise

Trouver des portefeuilles suffisamment garnis pour investir un voire plusieurs millions dans la pierre à Lyon n'est pas un problème. *"Nous voyons arriver des personnes sans dossier de financement, qui paient cash ces biens à plus d'un million d'euros,* répond Thomas Vantorre. *Autant des Lyonnais que des Parisiens ou des expatriés sur le retour."* De grandes fortunes capables de racheter la villa voisine pour la faire raser quand elles trouvent leur terrain trop petit. Selon le bilan 2018 du groupe Mercure qui affiche un volume de ventes de 243 millions d'euros pour 287 transactions, *"la clientèle française représente 89 % des transactions en deçà de 1,35 million et baisse rapidement à 67 % au-dessus de cette somme au profit d'une clientèle étrangère"*. À Lyon, la part des étrangers est plus faible, même si Barnes, qui revendique 130 millions de volume de ventes sur les 9 premiers mois de 2019, nous explique recevoir un à deux mandats par semaine de son réseau international. *"J'ai eu le cas récemment d'un client qui vit à Monaco, où nous avons ouvert une agence Yacht, et qui vendait un bien boulevard des Belges,* raconte Thomas Vantorre. *Il était dans une agence depuis plusieurs mois et il ne*



© Antoine Meillet

se passait rien. Mon homologue du Rocher m'a conseillé de me saisir du mandat et en une semaine, nous l'avons vendu. L'agence de Barcelone nous envoie des clients. Ce réseau international c'est important car un client qui achète à Lyon va avoir des projets d'achat à Megeve, Paris, Miami..."

Cadres et expatriés sur le retour

Au-delà des chefs d'entreprise fortunés et de quelques joueurs de foot, Lyon tire profit de son attractivité économique et de l'implantation de sièges sociaux, qui drainent avec eux une importante population de cadres supérieurs à fort pouvoir d'achat. *"Nous avons une clientèle de cadres mutés,* explique Angélique Grasso, *notamment grâce à des liens très forts avec les cabinets de mutation."* Sa spécialité, ce sont les joueurs de foot, souvent en location même si elle a vendu

"Ce qui fait le prestige, c'est avant tout l'adresse"

un bien à une idole de l'OL récemment revenue entre Rhône et Saône. *"Idem avec les expatriés,* poursuit-elle, *nous sommes en lien avec les trois principaux cabinets lyonnais."* Les expatriés qui reviennent en France et choisissent Lyon, c'est la pierre angulaire de ce business selon tous nos interlocuteurs. *"Nous avons des clients qui partent à l'étranger et ont besoin d'une solution pour leur retour en métropole,* nous explique Olifan spécialisé dans le conseil en patrimoine. *Ce sont des personnes qui gagnent entre 200 000 et 400 000 euros par an."* Une clientèle importante pour Mercure Immobilier dont le directeur lyonnais, Nicolas Devic, explique avoir recruté une



© Erick Salliet

“Nous avons eu plusieurs personnes se portant acquéreur pour un bien à plus de deux millions d’euros dans les monts d’Or”

expatriée lors de l’achat d’un bien par son mari. “Elle a un réseau important de gens qui se sont déjà croisés dans différents pays comme expatriés, appuie-t-il. Ils veulent être près des bonnes écoles, des écoles internationales.” Gilles Bouvant compare la situation à l’arrivée des agents d’Interpol au début des années 1990. “Quand ils se sont installés à Lyon en 1989, ils sont arrivés avec des primes de 500 000 francs, ils n’empruntaient même pas pour acheter. Ils avaient une manne d’argent énorme.” Les atouts traditionnels de l’attractivité lyonnaise donc, notamment sa position géographique, plaisent aussi aux grands chefs d’entreprise. “Lyon a amené des sièges sociaux, des événements internationaux qui ont donné de l’attractivité à la ville”, poursuit Gilles Bouvant. Tous ces acquéreurs et investisseurs ne semblent nullement freinés par l’IFI ou même la crise des Gilets jaunes, selon Thierry Rolland de Coldwell Banker. Des acquéreurs étrangers ont ainsi signé

un accord à 25 millions d’euros un samedi de manifestation dans le 16^e arrondissement, à Paris, l’hiver dernier. “Le gouvernement Macron inspire davantage confiance que le précédent”, dit-il, en accord avec l’enquête Belles Demeures. Quant à la faiblesse des taux d’intérêt, elle joue de manière plus marginale sur ces publics.

Marges

“Lyon n’est pas chère face à Paris”, selon Olifan. La ville offre encore un potentiel de plus-value. “Il y a un réservoir de chiffre d’affaires à Lyon”, abonde Nicolas Devic. De quoi pousser à investir dans le luxe même si l’investissement n’est pas fort à Lyon, qui reste un marché de résidence principale. “Il y a un redémarrage sur les demandes de résidences secondaires de la part de gens installés à Lyon”, dit Mercure. Pas de spéculation donc. Reste que cette tendance contribue à faire monter le marché lyonnais. Voilà qui ne devrait pas rassurer la Métropole qui tente depuis des années (vainement ?) de corriger les effets pervers de la hausse de l’immobilier lyonnais, qui jette de plus en plus ses classes moyennes vers la périphérie.

■ ANTOINE SILLIÈRES

* Étude Belles Demeures et Lux-Residence (juillet 2019)

LE RECORD

13 000 euros le mètre carré

Lyon n’est pas Paris ni Londres avec un marché d’investissement faible et des achats centrés sur des résidences principales. “Le marché n’est pas spéculatif, ce qui assure sa pérennité”, selon Thomas Vantorre, alors qu’Angélique Grasso insiste sur sa fiabilité. Fiabilité d’autant plus forte sur les biens chers. Dans l’agglomération, ce sont les secteurs où les prix sont les plus élevés, comme Foch, qui affichent les plus forts taux de croissance. Barnes a noté une augmentation de 9 % du prix moyen au mètre carré de ses ventes, à 6 800 euros. “On a atteint des sommets en termes de prix au mètre carré, avec deux ventes à plus de 13 000 euros le mètre carré sur le secteur 1^{er}/4^e et deux autres autour de 10 500 euros sur le secteur 2^e/6^e”, analyse Thomas Vantorre. Cette année nous avons déjà fait deux ventes entre 4 et 5 millions d’euros.”