



## Immobilier de luxe : des prix records dans un marché qui s'assèche

L'immobilier des biens de prestige français signe une année 2019 flamboyante. Les prix comme les volumes de vente sont en hausse. Les grands acheteurs mondiaux sont de retour. Mais la pénurie de biens à Paris, combinée aux mouvements sociaux, pourrait gripper cette belle dynamique.



Les ventes immobilières dans le luxe laissent rêveur : 9,9 millions d'euros pour un hôtel particulier parisien, 5,7 millions d'euros pour un appartement boulevard du Château à Neuilly de 266 m<sup>2</sup> avec une terrasse de 330 m<sup>2</sup>, 2,5 millions d'euros pour un mas proche de Lourmarin... Dans les pas de 2018, l'immobilier de prestige français a conclu une année 2019 brillante. Tant en prix qu'en volumes de ventes, comme en témoignent les réseaux présents sur ce marché de niche dans leurs bilans annuels. « L'activité de notre réseau a crû de 17,4 % et contrairement au ralentissement modéré des prix que l'on anticipait en début d'année dernière, ils ont encore progressé de 4,2 % en 2019 », relève Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France et Monaco.

### Propriétés « trophées »

Principal moteur de l'envolée, le retour des grandes fortunes mondiales qui investissent avec des budgets de plus en plus importants. C'est le cas des clients américains, « plus nombreux en 2019, souvent des chefs d'entreprise qui placent leurs énormes bonus dans l'immobilier, observe Laurent Demeure. Ils sont amateurs des « Trophy properties » ou propriétés « trophées », c'est-à-dire qu'ils veulent ce qu'il y a de plus cher sur le marché. » Il cite la visite d'un hôtel particulier parisien à plus de 40 millions d'euros de budget l'été dernier et la recherche d'une propriété les pieds dans l'eau sur la Côte d'Azur avec une enveloppe de plus de 100 millions d'euros.



« Au-delà de 10 millions d'euros, atteste le réseau Daniel Féau, les non-résidents sont majoritaires dans nos ventes. Les transactions supérieures à 50 millions d'euros sont, quant à elles, la chasse gardée des princes du Golfe. » L'effet « gilets jaunes » a pu gêner les ventes mais sans réussir à abîmer l'image de la France aux yeux des investisseurs étrangers.

Paris, qui pèse environ 40 % du marché du haut de gamme, est leur terrain de chasse favori. Les quartiers centraux historiques, dans les 1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> arrondissements, où s'installent les enseignes de l'immobilier de luxe, sont de plus en plus recherchés. Du coup, les écarts de prix se resserrent avec la Rive gauche, traditionnellement prisée des clients internationaux.

#### L'attrait de l'Haussmannien

Les amateurs de luxe sont friands d'immeubles haussmanniens, qui, souligne Daniel Féau, « n'ont pas d'équivalents dans le monde ». Par exemple, à Londres, une habitation d'environ 250 m<sup>2</sup> sera communément sur trois niveaux, avec des escaliers étroits, des plafonds assez bas, des fenêtres plutôt petites, dans des maisons en briques. A Paris, la même surface est de plain-pied, dans un immeuble en pierre de taille avec des parties communes généreuses. Elle offre une hauteur sous plafond plus élevée et des éléments décoratifs comme des parquets, moulures et cheminées. En même temps, les acquéreurs recherchent des produits sans travaux avec un grand luxe de finition, une décoration contemporaine et des services. Des produits plus que rares.

Autre facteur de la flambée de 2019, le retour des Français et des Européens de Londres. Ce qui a contribué à faire grimper les prix dans le 9<sup>e</sup> et le 18<sup>e</sup> arrondissement du fait de la proximité avec la gare du Nord. Passé de mode ces dernières années, le 16<sup>e</sup>, riche en appartements familiaux de 150 m<sup>2</sup> à 250 m<sup>2</sup>, pour un budget entre 1,8 et 3 millions d'euros, profite aussi de la tendance. « La hausse des prix dans les arrondissements centraux, tel que le 6<sup>e</sup> et le 7<sup>e</sup>, ainsi que le retour de certains expatriés ont poussé beaucoup de famille à se tourner vers le 16<sup>e</sup>, recherchant avant tout pour leurs enfants les meilleures écoles », confirme Frédérique Verrier-Pytel, directrice de Barnes Passy-La Muette.

Dans ce marché ultra-tonique des signes d'essoufflement émergent. Comme pour l'immobilier classique, la raréfaction des biens à vendre, combinée aux mouvements sociaux, grippe les transactions. « Des clients britanniques qui devaient acheter en ce début d'année une magnifique propriété dans les Alpilles pour un peu plus de 6 millions d'euros s'en sont abstenus en raison de leur ressenti d'un climat social chaotique dans notre pays », regrette le réseau Emile Garcin.

A Paris, « où l'offre est figée, car on construit moins que dans d'autres capitales, déplore Daniel Féau, la demande est toujours plus forte. » Le déséquilibre le plus flagrant porte sur l'appartement familial classique de trois chambres autour de 130 à 150 m<sup>2</sup>, recherché par les Français. L'enseigne relate la vente d'un bien de ce type à Auteuil à 1.480.000 euros à un prospect avant même la mise en vente sur ce marché. A l'inverse, les propriétés de campagne à plus d'une heure des grandes villes viennent grossir le stock de biens à vendre. Elles peinent à trouver preneur et voient leur prix baisser, « car trop éloignées des infrastructures de transport, commerce et santé que recherchent nos clients », précise Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe Mercure.

#### Nouveaux territoires

Pour alléger la pression, les clients élargissent leurs champs d'investigation. En Ile-de-France, ils s'intéressent à Vincennes, Versailles, Montrouge qui se transforme, selon Coldwell Banker, en « Neuilly du Sud ». D'autres



[Visualiser l'article](#)

villes régionales « montent en gamme » comme Nantes et Saint-Malo. Emblématique de ces « nouveaux territoires du luxe », Laurent Demeure met l'accent sur La Rochelle, qui « à 2H20 de Paris, prisée par les Anglais qui la surnomme « la ville blanche », devient le nouvel Arcachon. » Certains appartements avec vue sur mer s'y négocient à 7.500 euros le m<sup>2</sup>. Même phénomène pour Canet-en-Roussillon, « le Deauville de l'Occitanie », qui bénéficie de sa proximité avec Barcelone, la principauté d'Andorre et Toulouse, elle-même en forte croissance. Le phénomène de gentrification dans ces nouvelles communes est en route.