

DOSSIERS

De Paris à Nice via Megève

Les charmes de l'immobilier de luxe français

La culture, le raffinement et les tarifs moins élevés qu'ailleurs continuent de séduire une clientèle étrangère exigeante

Malgré un contexte économique incertain, le marché immobilier du luxe se montre résilient, porté par une clientèle internationale sélective, en quête d'investissements sûrs et de biens d'exception. Elle continue d'investir dans les propriétés haut de gamme des lieux emblématiques: Paris, Saint-Tropez, Courchevel... Dans les autres territoires et sur les biens présentant quelques défauts, les acheteurs négocient davantage.

Les professionnels de l'immobilier veulent s'en persuader: le plus dur est passé. La dernière note de conjoncture de la Fédération nationale des agences immobilières (Fnaim) semble entrevoir un frémissement de rattrapage depuis le printemps et quelques notes positives, mais prudentes. La baisse légère des taux d'intérêt commence à stabiliser la dégringolade des prix. Sur un an, la chute a en effet été franche: -6,7 % à Paris et -5,3 % dans les dix plus grandes villes de France. Après une période post-covid euphorique, le nombre de ventes affiche une baisse de 31 % sur trois ans.

Dans cette conjoncture, comment se porte l'immobilier de luxe? Les situations sont contrastées. Car

le marché, ou plutôt les marchés, sont loin d'être homogènes. Il y a celui des pied-à-terre, celui des résidences secondaires, la niche des châteaux, etc. Il y a les lieux iconiques très courus: Paris, Saint-Tropez, Cannes, Nice, Courchevel, Megève, etc. Mais aussi des zones d'investissement plus cachées, moins traditionnelles et aussi moins chères, comme les Cévennes, la Drôme, le Gard... Il y a enfin des publics et des aspirations très différents. Comme dans les banques privées, le marché du luxe se décompose en plusieurs segments: de 1 à 3 millions, de 3 à 7 millions d'euros, de 7 à 15 millions d'euros, puis au-delà.

L'immobilier de luxe correspond à une notion mouvante. Il se caractérise par une combinaison de

critères objectifs, tels que des prix au mètre carré élevés, et des localisations privilégiées, mais également des critères plus subjectifs, liés au prestige, au raffinement et à l'expérience unique qu'il procure.

Les Américains, au fort pouvoir d'achat immobilier, soutenu par la parité euro/dollar, restent parmi les meilleurs clients

La sécurité en termes d'investissement patrimonial et la "liquidité" du bien ont également leur importance. "Une maison au fin fond de l'Essonne cible un public qui vit et travaille dans la région. Pour un même budget, un studio avenue Montaigne s'adresse à la clientèle

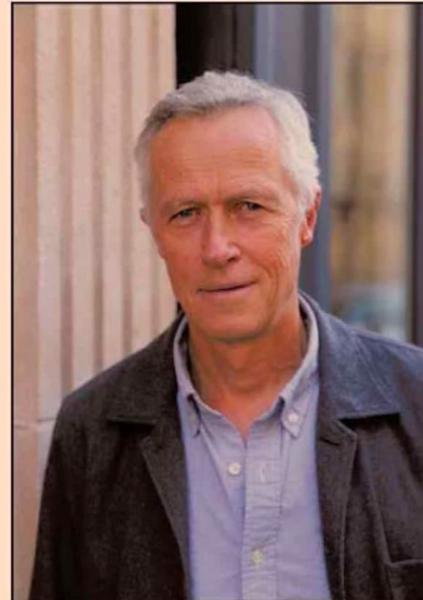
entière. Le marché est alors liquide, car il ne dépend pas uniquement du marché local", explique Laurent Demeure, CEO de Coldwell Banker pour l'Europe. Le luxe tient aussi à sa clientèle internationale, ou plus exactement internationalisée. Selon les professionnels, elle continue d'investir en France, ce qui maintient une certaine forme de dynamisme, dans les tranches supérieures du haut de gamme.

Une clientèle internationalisée

Les acheteurs étrangers, surtout, tirent le marché vers le haut. Les Américains, au fort pouvoir d'achat immobilier, soutenu par la parité euro/dollar, restent parmi les meilleurs clients. "Le marché leur est favorable. Pour un bien équivalent,



"Pour un bien équivalent, les prix sont 2,5 fois plus élevés à New York, Miami ou Los Angeles." Laurent Demeure, Coldwell Banker.



"Les étrangers sont très intéressés par les biens de caractère." Patrice Besse, agence Patrice Besse.

les prix sont 2,5 fois plus élevés à New York, Miami ou Los Angeles", analyse Laurent Demeure. L'histoire, le patrimoine, l'art de vivre à la française les font toujours autant rêver. Et de citer le coup de cœur de cet homme d'affaires américain pour un pied-à-terre de 85 mètres carrés situé à quelques minutes à pied du Flore et des Deux Magots. Prendre un café avec le Tout-Paris des arts et des lettres: voilà ce qui a déclenché l'achat de cet appartement rénové par un designer à

la manière d'une suite d'hôtel de luxe.

Le profil des étrangers évolue au fil des ans. La clientèle russe s'est tarie et les Chinois semblent moins présents. Mais la France reste attractive pour toutes les nationalités, tant pour sa culture que pour ses tarifs peu élevés. "Depuis quelques années, je vois des acheteurs d'Amérique du Sud, du Mexique, mais aussi du Moyen-Orient et de plus en plus de Libanais, qui cherchent des pied-à-terre à Paris pour éventuellement s'y installer", note Alain Euvrard, notaire à Paris spécialisé dans l'immobilier de luxe. "Nous recevons entre 600 et 700 demandes par semaine. Rien qu'aujourd'hui, par exemple, nous avons reçu des demandes de trois Américains, une d'un Italien, d'un Turc, d'un Anglais et de deux Belges...", égrène Patrice Besse, président de l'agence immobilière du même nom, spécialisée dans les bâtiments de caractère.

De Paris à Megève

Ces acheteurs étrangers jettent leur dévolu sur la capitale avec une préférence pour le VI^e, le VII^e et le XVI^e arrondissement, où des biens exceptionnels continuent de trouver preneur. Les tarifs frôlent parfois des 30 000

euros au mètre carré, comme pour ce pied-à-terre parisien de 157 mètres carrés situé rue Saint-Honoré, dans la partie Vendôme-Palais Royal, vendu récemment 4,5 millions d'euros ou cet hôtel particulier de 400 mètres carrés, cédé pour 14,7 millions d'euros.

Le Sud fait lui aussi figure de valeur sûre. "À Saint-Tropez, une maison hors du commun trouve immédiatement un client", assure Nathalie Garcin, codirigeante d'Émile Garcin Propriétés. La

Le premier segment, le moins haut de gamme, est davantage touché par l'inflation et la hausse des taux d'intérêt

montagne n'est pas en reste, avec ses destinations emblématiques et des prix globalement en hausse à Courchevel, à Megève et à Chamonix. "On parle peu de ce marché. Pourtant il s'est beaucoup développé avec le réchauffement climatique", assure Laurent Demeure. "Les étrangers sont très intéressés par les biens de caractère en France", assure Patrick Besse.

Aussi la campagne, le centre de la France, avec ses belles pierres et ses châteaux, continue-t-elle d'attirer de nombreuses nationalités, notamment les Anglais.

Le luxe semble donc résister, selon certaines agences spécialisées. La dernière étude de Belles Demeures fait ainsi état de ventes en augmentation en

2024 (+ 2,3 % pour les maisons et + 1,1 % pour les appartements) et de prix des biens de prestige également en hausse (+ 1,7 %).

Des acheteurs globalement plus sélectifs

Reste que le luxe n'échappe pas totalement à la conjoncture immobilière générale. Le premier segment, le moins haut de gamme, est davantage touché par l'inflation et la hausse des taux d'intérêt. "À Paris, ce sont les biens commercialisés entre 400 000 et 1,2 million d'euros qui ont le plus souffert", constate le notaire Alain Euvrard. Les maisons luxueuses des Yvelines et des Hauts-de-Seine ont respectivement enregistré une baisse des prix de 5,1 % et de 3,2 % sur un an, pour des prix médians de 1,3 million et 1,4 million d'euros, selon les chiffres de Belles Demeures. "Le marché n'est pas complètement déconnecté de la situation générale", concède Laurent Demeure.

L'allongement des délais de vente peut d'ailleurs toucher même le plus haut de gamme. "Il y a encore deux ans, les hôtels particuliers entre 8 et 10 millions partaient relativement rapidement. Les transactions prennent aujourd'hui plus de temps. La clientèle est plus raisonnable. Elle connaît très bien le marché et compare les prix", témoigne Anne-Sophie Rebboah, présidente de Square's International, une agence de biens de prestige et d'immobilier de luxe située à Neuilly-sur-Seine.

Les acheteurs négocient davantage. Trop de travaux, pas d'ascenseur, un léger manque de luminosité: de tels défauts peuvent s'avérer rédhibitoires, ils réduisent considérablement le champ des possibles... et le prix. "Pour que le client soit prêt à mettre beaucoup d'argent sans discuter, le bien



"Il y a encore deux ans, les hôtels particuliers partaient relativement rapidement. Les transactions prennent aujourd'hui plus de temps." Anne-Sophie Rebboah, Square's international.

doit être exceptionnel, situé à une adresse remarquable, disposer une belle vue, d'une terrasse ou d'un jardin, etc. S'ils ont un défaut, les biens sont plus compliqués à vendre aujourd'hui", convient Nathalie Garcin. Les vendeurs, de leur côté, ne sont souvent pas prêts à faire le deuil d'un certain prix, poursuit Anne-Sophie Rebboah: "certains propriétaires d'hôtels particuliers préfèrent temporiser". ■

ARMELLE GEGADEN

Chiffres clés

- 22,6 %: c'est la baisse annuelle en volume des transactions sur les logements anciens en France, à la fin mai 2024. Sur les 12 derniers mois, le volume atteint 793 000 transactions. Il faut remonter à décembre 2015 pour retrouver un niveau aussi bas.

Source: Notaires de France, "Tendances et évolutions des prix", été 2024.

