



L'IMMOBILIER HAUT DE GAMME EN FRANCE : UN MARCHÉ INTERNATIONAL

La France a mieux résisté à la crise que les autres pays occidentaux

SOMMAIRE

Introduction

- I. Le marché parisien**
 - I.1 Evolution du marché parisien depuis septembre 2008**
 - I.2 Les raisons de l'évolution du marché parisien**
 - I.3 La clientèle étrangère moteur du marché parisien**
 - I.4 Evolution de la clientèle étrangère**

- II. Comparaison du marché parisien avec ses « pairs » : Londres et New York**
 - II.1 Londres : Les prix de l'immobilier rebondissent nettement**
 - II.2 New York**

- III. Le marché « Trendy » : Cannes, Aix et Miami**
 - III.1 Cannes et sa région**
 - III.2 Provence**
 - III.3 Miami**

- IV. BARNES, un accompagnement des services**
 - IV.1 Les origines du groupe**
 - IV.2 L'identité Barnes**
 - IV.3 Le groupe Barnes**
 - IV.4 Les actions Barnes**

Introduction

L'immobilier haut de gamme :

Le marché « haut de gamme » s'entend des biens immobiliers achetés par une clientèle à fort pouvoir d'achat.

Il se compose de deux principales catégories de biens immobiliers :

- les biens de qualité, qui correspondent à des appartements classiques en étage élevé dans de beaux immeubles, situés dans les meilleurs arrondissements de Paris (4^e, 6^e, 7^e, 8^e, 16^e, 17^e...) et à Neuilly ;
- les biens de prestige ou biens d'exception, qui correspondent à des biens uniques, bénéficiant de situations prestigieuses, d'une vue rare et de caractéristiques privilégiées (par exemple à Paris, appartements en étage élevé donnant sur les Invalides, la place des Vosges, le champ de Mars, les quais de Seine... et les grands hôtels particuliers de prestige d'une superficie supérieure à 500 m2 avec de grands jardins situés dans les beaux quartiers).

Ce marché s'est, depuis plusieurs années, **internationalisé** et, aujourd'hui, les acquéreurs sont en grande majorité étrangers. Trois raisons essentielles :

- une répartition équilibrée entre les zones euro, dollar et livre sterling ;
- un développement international des affaires ;
- des moyens de transport banalisés.

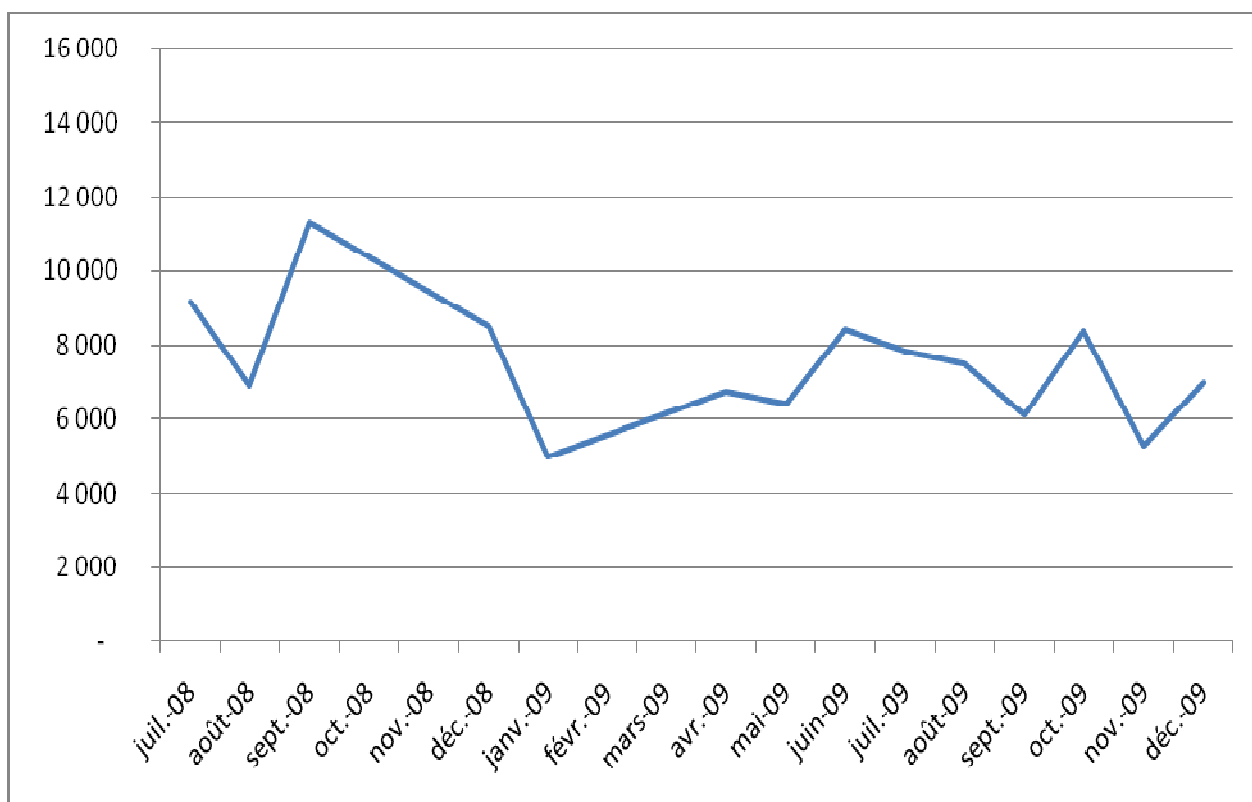
Effet de mode jouant, certaines villes sont, pour des raisons différentes, plus attirantes à certaines périodes (exemple : Miami, St Tropez, Cannes, Dubaï...).

En revanche, en période de crise comme celle que nous avons vécue entre octobre 2008 et mars 2009, les acquéreurs se recentrent sur les villes « **rassurantes** » en termes d'investissement, comme Paris, Londres ou New-York.

Nous allons ici analyser l'évolution de ce marché spécifique depuis le début de la crise, de septembre 2008 jusqu'à aujourd'hui, en février 2010.

I. Le marché Parisien

1.1 Evolution du marché Parisien depuis septembre 2008 :



Source interne Barnes Paris Rive Droite

En observant l'évolution des prix de l'immobilier de qualité à Paris, le constat est le suivant :

- une hausse des valeurs vénales jusqu'au mois de juin 2008 ; une stagnation des prix entre juin à septembre 2008 ; une baisse des prix de -7% à -12%, selon la situation et le type de bien, entre octobre 2008 et avril 2009 ;
- Une reprise simultanée des transactions et des prix depuis l'été 2009, de l'ordre de +5 %.

1.2 Les raisons de l'évolution du marché parisien :

Alors que généralement les cycles immobiliers couvrent une période assez longue (entre 6 et 10 ans), pour la première fois depuis 25 ans, le marché de l'immobilier parisien a réagi par « réflexe » à la crise, **en seulement 6 mois**. Entre septembre 2008 et février 2009, l'effet de panique a conduit à une forte diminution des transactions d'environ 50 % **et à une baisse des prix de l'ordre de 10 %**.

Après cette première phase d'observation qui a duré environ 6 mois, les propriétaires vendeurs, craignant d'être entrés dans un cycle durable de baisse des prix, ont anticipé la mise en vente de leur bien. De fait, dès le 1^{er} semestre 2009, nous avons assisté à une augmentation sensible de l'offre mise sur le marché.

A cette offre devenue plus abondante et à une plus grande souplesse des vendeurs davantage enclins à négocier, sont venues s'ajouter des conditions de financement extrêmement favorables (avec des taux d'intérêt inférieurs à 4 %).

Dés le printemps 2009, les circonstances étaient alors réunies pour une reprise vigoureuse du marché :

- des taux bancaires historiquement bas ;
- la confiance des marchés financier et économique retrouvée ;
- une offre immobilière abondante ;
- des prix plus raisonnables.

Le marché immobilier des biens de qualité est reparti dès le mois de mars 2009, la forte demande stabilise alors les prix.

Depuis le début de l'année 2010, nous observons une pénurie de biens. L'offre décroît fortement, nous avons **25 % de biens en moins à vendre par rapport à février 2009**. Cette pénurie explique également le maintien des prix à un niveau élevé. Le marché immobilier parisien reste sans conteste un marché très dynamique et très liquide !

Le Marché immobilier Parisien Haut de gamme

Transactions Paris pour un prix > 18.000 € m ²							
Arrondissement	4e	6e	7e	8e	16e	Autres	Total
Nombre	3	4	15	4	6	4	36
Pourcentage	8%	11%	42%	11%	17%	11%	100%
Prix max. au m ² (en €)	22 500	28 800	51 000	22 300	22 000	22 500	

Source Références base BIEN de la Chambre des Notaires 2009

- Neuilly a connu 2 transactions négociées à un prix supérieur à 18.000 € le m².

1.3 La clientèle étrangère est plus que jamais l'un des moteurs de ce marché parisien (plus des deux tiers des clients parisiens sont des étrangers et ont acheté dans le centre ou sur la rive gauche de Paris – cf. tableau ci-dessus).

Paris Rive Gauche et Centre : une valeur sûre en période de crise

Dans les arrondissements parisiens les plus en vue (1^{er}, 4^e, 5^e, 6^e et 7^e), le nombre de transactions réalisées au premier semestre 2009 est en recul de -25 % par rapport au nombre de transactions réalisées au 1^{er} semestre 2008.

Pour autant, c'est dans ces quartiers de Paris que les prix affichés se sont les mieux tenus pendant la crise. De septembre 2008 à septembre 2009, les prix de l'immobilier dans ces quartiers ont en effet subi une baisse de l'ordre de -5 à -10 % selon le type de bien. Pour certains biens exceptionnels, sans défaut, aucune baisse n'a été constatée.

Outre les taux au plus bas et la pénurie de biens de qualité dans ces quartiers, l'attrait exceptionnel de Paris pour les Français comme pour beaucoup d'étrangers, explique la vigueur du marché.

Pendant que l'immobilier perdait pied à New-York ou à Londres en même temps que le cours des monnaies locales, pour bon nombre d'investisseurs, Paris faisait figure de place protégée. Un système bancaire plus rassurant, une économie plus protégée, un euro

résistant et une offre toujours nettement inférieure à la demande pour les biens de qualité : les ingrédients étaient réunis pour une reprise rapide.

Nous avons également pu constater au cours des derniers mois que beaucoup d'acquéreurs capables de payer comptant des biens de valeur en vendant leurs actifs immobiliers ou financiers, ont préféré ne pas toucher à leurs actifs et réalisé leur acquisition en recourant à des prêts bancaires.

Pour les biens immobiliers compris entre 1 et 5 millions d'euros, dans les arrondissements du centre de Paris et de la rive gauche, les ventes à des étrangers représentent en 2009 chez BARNES plus de 50 % des transactions réalisées contre 30 % seulement en 2008. Les Russes et les Américains ont laissé la place aux Européens (Suisses, Belges, Allemands, Italiens...), aux Asiatiques et aux Sud-Américains.

Au delà de 5 M€, les étrangers représentent plus de 70 % des acquéreurs dans les 4^e, 5^e, 6^e et 7^e arrondissements de Paris.

Pour les biens d'exception et notamment pour les hôtels particuliers de prestige, la demande est toujours nettement supérieure à l'offre. Ainsi, durant l'année 2009, un appartement de 320 m² rue Guynemer s'est-il vendu à plus de 25.000 €/m², un autre de 230 m² place des Vosges à 21.000 €/m².

Dans ces quartiers, aucun bien de qualité, en étage, n'a été proposé en 2009 à moins de 10.000 €/m². Et dans les artères les plus recherchées, un appartement rénové avec une vue dégagée se situe dans une fourchette comprise entre 15.000 et 20.000 €/m².

Exemples de vente « Prestige » à PARIS en 2009 :

- 2 transactions quai Anatole-France (75007) : 51.000 €/m² et 50.000 €/m²
- 18-20 rue Guynemer (75006) : 25.500 €/m²
- 53 avenue d'Iéna (75116): 22.000 €/m²

3 plus importantes transactions de NEUILLY :

- Bd Commandant-Charcot : 13.500 €/m²
- Bd Maurice-Barrès : 16.100 €/m²
- Bd Commandant-Charcot : 15.300 €/m²

1.4 Evolution de la clientèle étrangère :

L'immobilier haut de gamme constitue un marché de niche, il représente moins de 5 % des transactions.

La clientèle russe qui avait déserté le marché immobilier parisien depuis le début de la crise reviendrait sur la pointe des pieds, s'intéressant notamment au marché du « Château historique » en France. Par ailleurs, depuis quelques mois, la clientèle asiatique est présente dans la capitale. Pour la première fois, des représentants de clients chinois proposent des offres. Barnes ouvre en mars 2010 son premier bureau asiatique à Hong-Kong, il sera suivi la même année par un bureau à Singapour. Barnes sera ainsi le premier interlocuteur et acteur de l'immobilier français de prestige présent en Asie.

Evolution de la part de la clientèle étrangère à Paris **Part des étrangers parmi les acquéreurs**

Quartier (arr.)	1996	2006	2007	2009 Au dessus d'1 M d'€
1°	6,7%	16,4%	16,6%	25.2%
2°	7,8%	10,7%	9,3%	23.7%
3°	7,9%	14,9%	14,8%	18.4%
4°	9,2%	21,4%	16,5%	22.7%
centre	7,9%	15,8%	14,3%	22.5%
5°	3,7%	10,9%	9,9%	37.5%
6°	5,8%	14%	15,4%	48.7%
7°	8,5%	14,4%	14,5%	36.2%
rive gauche	6%	13,1%	13,3%	40.8%
8°	7,6%	11,3%	11,8%	8.5%
16°	4,9%	9,5%	8,8%	11.6%
17°	4,5%	5,1%	5,3%	7.4%
18°	6,4%	7,5%	7,2%	-
rive droite	5,9%	8,4%	8,3%	9.1%

source : CHEUVREUX
(96/06/07)/ BARNES (09)

Deuxième puissance économique mondiale derrière les USA mais devant le Japon, la Chine a connu la croissance économique la plus rapide avec une moyenne de +10 % par an que la crise a à peine ralentie. On dénombre dans ce pays déjà 42 milliardaires en dollars et leur nombre, ainsi que celui des « simples » millionnaires, est en augmentation constante. Leur intérêt pour les grandes capitales occidentales allant lui aussi croissant, ils constituent d'ores et déjà une clientèle de choix. Ils sont habitués à des niveaux de prix élevés, supérieurs à 20.000 €/m², mais attendent, en contrepartie, des prestations haut de gamme.

Les Chinois, et les Asiatiques en général, privilégient un investissement en France, à laquelle ils se sentent historiquement attachés, pour des raisons de sécurité économique mais aussi de prestige.

Ils attendent de leurs conseils une parfaite sécurité de la transaction, mais également un accompagnement complet en termes de services : interprète, intégration sociale et culturelle, décoration intérieure, scolarité des enfants...

Enfin, les clients asiatiques souhaitent avoir une vue globale mais très précise de l'opération, notamment en termes de coûts : achat, financement ; modes de détention de la propriété et ses différents coûts, entretien (assurances, gestion, impôts locaux...), revente (plus-value, honoraires de négociation).

II- Comparaison du marché parisien avec ses « concurrents » : Londres et New-York

2.1 Londres : Les prix de l'immobilier rebondissent nettement

La hausse des prix atteint +1,2% en janvier par rapport à décembre et quasiment +9% sur un an. Et elle pourrait retrouver un rythme à deux chiffre en 2010, du jamais vu depuis 2007.

Les prix de l'immobilier ont progressé fortement, gagnant +1,2 % sur le mois de janvier et +8,6% sur l'année 2009, leur plus forte progression depuis deux ans, selon les chiffres révélés par la banque spécialisée Nationwide.

Cette hausse s'explique essentiellement par la faiblesse de l'offre qui empêche les acquéreurs de faire jouer la concurrence. Les propriétaires préfèrent, pour la plupart, conserver leur bien en attendant le retour de prix plus attractifs.

Les étrangers ont toujours été attirés par Londres considéré comme le « New York de l'Europe », un véritable melting-pot culturel. Par ailleurs, les Anglais offrent un service de gestion locative très sophistiqué. L'investissement immobilier à Londres est une valeur sûre. Les étrangers représentent 50 % des acquéreurs.

La clientèle française à Londres est toujours très présente. Elle est composée essentiellement de résidents londoniens mais, depuis 18 mois, de nombreux investisseurs français sont de retour. Ils considèrent comme unique l'opportunité d'acheter un bien

immobilier dans la capitale britannique à des prix à peine supérieurs à ceux de Paris. Il faut remonter dix ans en arrière pour retrouver un écart de prix aussi faible.

Evolution des prix à Londres :

- de septembre 2007 à septembre 2009 : baisse des prix entre 25% et 35 %.
- de septembre 2009 à février 2010 : reprise des transactions et hausse des prix d'environ 10%.

On constate donc une reprise du marché qui est reparti à la hausse avec des prix encore inférieurs de -10 % à -15 % par rapport au plus haut de 2007.

Les transactions de biens immobiliers de qualité dans les meilleurs quartiers de Londres à des prix supérieurs à un million de livres sterling ont repris en avril 2009 après une période de 6 mois d'arrêt net des ventes. Le marché reste marqué par une pénurie de biens de qualité.

Pour ces derniers, la répartition des prix sur les différents marchés est la suivante :

- Knightsbridge : 16.000 €/m²
- Chelsea : 14.000 €/m²
- South Kensington : 13.000 €/m²

Fulham est un quartier en vogue actuellement apprécié des jeunes acheteurs (à la mode, un peu comme les Batignolles ou les Abbesses). Les prix s'échelonnent entre de 7.000 et 8.500 €/m².

Nous avons également constaté que les Britanniques investissent un peu moins à l'étranger car l'euro est très fort. Ils ont donc tendance à se cantonner au marché britannique.

La France conserve néanmoins son attrait pour la frange la plus aisée des Britanniques. La France reste un lieu d'exception pour les Anglais pour deux raisons :

- proximité géographique ; attraction pour l'architecture, l'art et la mode ;
- Grands espaces et grande sérénité dans les campagnes.

Nos dernières ventes :

Un appartement de 73 m², deux chambres en rez-de-chaussée à Earl's Court mis sur le marché début décembre à £795.000 (903.500 €) s'est vendu à la mi-janvier £770.000 (875.000 €)

Un appartement de 145 m², 4 chambres à South Kensington mis sur le marché à £1.700.000 (1.932.000 €) s'est vendu au prix demandé, en un mois.

2.2 NEW-YORK: « Après une forte de baisse en 2009, l'immobilier de Manhattan s'est aujourd'hui stabilisé offrant ainsi de très belles opportunités » :

Manhattan a souffert de la crise, comme le reste du monde. Mais sur une période plus courte, puisqu'il semble que les prix ont cessé de baisser dès la fin de l'année 2009.

Après avoir vu les prix de l'immobilier baisser pendant près d'un an, le marché semble aujourd'hui montrer des signes de reprise.

Le nombre de transactions entre juin 2009 et janvier 2010 a connu une croissance de l'ordre de 55 % ! L'explication tient à l'arrivée des Européens qui ont souhaité profiter de l'euro fort à \$1.50. Les acheteurs pouvant régler cash tirent leur épingle du jeu dans un contexte difficile d'obtention de prêts.

Mais la fenêtre pour saisir les opportunités est en train de se refermer.

En effet, au 1^{er} janvier 2010, le prix au m² est en hausse de +7% par rapport au trimestre précédent, mais reste encore inférieur de -8% par rapport au 1^{er} janvier 2009 !

Entre les vendeurs souhaitant réaliser la vente de leur bien dans les plus brefs délais, les particuliers soucieux de retrouver une trésorerie et les promoteurs aspirant à achever la commercialisation de leurs buildings, de nombreuses opportunités d'investissement sont apparues.

Par ailleurs, les nouveaux programmes immobiliers sont accompagnés de règles d'allègements fiscaux, se traduisant par un abattement progressif sur la taxe foncière durant 10 ans qui peut atteindre 100 % les 2 premières années. Ainsi, grâce à ces nouvelles règles, le propriétaire d'un studio de 54 m² à 390.000€ au sud de Manhattan, peut-il se voir offrir un **taux de rendement net allant jusqu'à 5,5 %**.

Ce premier trimestre de l'année 2010 représente donc une période idéale pour investir à New York. **A titre d'exemple, Barnes a pu obtenir à plusieurs de ses clients des prix 30% inférieurs à ceux de juillet 2009, dans des immeubles flambant neufs, aux prestations hauts de gamme, et parfaitement situé sur la « Grosse Pomme » !**

L'un des objectifs du groupe Barnes est aujourd'hui de rassembler un pôle d'investisseurs afin de pouvoir négocier au mieux des appartements de grande qualité au meilleur prix au cœur de Manhattan.

En sa qualité de mandataire exclusif de promoteurs US « de prestige » en France, Barnes a sélectionné au sein des plus beaux quartiers de Manhattan une dizaine d'immeubles haut de gamme aux prestations variées : piscine, jacuzzi, centre de fitness, salle lounge, parking, concierge, etc.

Par ailleurs, Barnes a accès à la base de données recensant l'ensemble des biens disponibles à New York, ce qui nous permet de trouver le bien correspondant à tout projet d'investissement !

Que le projet soit de s'installer à New York, d'acquérir simplement un pied-à-terre ou de réaliser un investissement locatif au **taux de rendement pouvant aller jusqu'à 6 %**, ces appartements répondent aux différents critères et sont accessibles au plus grand nombre.

III. Le MARCHÉ « TRENDY » : CANNES, AIX, MIAMI...

3.1 Cannes et sa région

Après un fort ralentissement du nombre de transactions réalisées à Cannes et ses alentours, le marché se redresse enfin.

La clientèle étrangère, après une période attentiste, se manifeste à nouveau en souhaitant acheter, mais plus à n'importe quel prix.

Les offres sont mûrement réfléchies, et les biens surestimés passent dorénavant aux « oubliettes ».

Le temps de la surenchère est terminé. La réalité du marché ramène les offres à des prix certes élevés, mais plus raisonnables.

Les clients venant des pays de l'Est et de l'extrême nord de l'Europe reviennent progressivement.

3.2 La Provence

Dans cette grande région constituée des Alpilles, du Lubéron et du pays d'Aix, les prix n'avaient cessé de grimper sous les effets conjugués de la liaison TGV et de l'attrait grandissant de la région auprès de la clientèle étrangère mais aussi parisienne à la recherche d'une meilleure qualité de vie.

Jusqu'à l'automne 2008, les prix ont progressé de manière régulière. Pour trouver une maison ancienne de 180 m² sur un terrain protégé de 1.500m² environ, il faut déboursier un minimum d'1 million d'euros. Pour une propriété de 250m² sur 3.000m² et plus, le budget est compris entre 1,5million et 4 millions d'euros.

Pourtant, la qualité de l'offre n'est pas toujours au rendez-vous. Si les vieilles pierres sont légion dans les Alpilles et le Lubéron, il en est autrement du Pays d'Aix. En dehors de quelques dizaines de belles bastides, le marché est beaucoup disparate et bon nombre de propriétaires ont tenté de profiter de la situation pour vendre des produits de qualité moyenne au prix fort.

La crise a eu le mérite de raisonner ce marché. Dans le pays d'Aix, la baisse s'est échelonnée de -20 jusqu'à -40 % pour certaines propriétés totalement surestimées.

En 2009, une propriété affichée à 8 M€ avant la crise s'est vendue à peine plus de 4 M€...

Beaucoup de biens comportant des défauts (mauvaise qualité de construction, présence d'un vis-à-vis, mauvaise orientation...) sont en vente depuis 2, 3 voire 4 ans, à des prix trop

élevés. Seuls les propriétaires qui vont accepter de baisser sensiblement leur prix trouveront acquéreurs.

Dans les Alpilles et le Lubéron, la demande est supérieure à l'offre et les biens de qualité au bon prix partent en moins d'un an. Autour d'Aix en Provence, l'offre est importante mais ne correspond pas suffisamment à la demande, prioritairement parisienne et européenne ; Scandinavie, Benelux, Suisse. On assiste également à un retour des Anglais depuis la fin de l'année.

3.3 MIAMI « Le Paradis de l'Immobilier » :

La ville de Miami est un véritable pôle économique situé entre l'Amérique du Sud et l'Amérique du Nord.

C'est aussi une ville qui attire les touristes du monde entier, au carrefour des Amériques et de l'Europe. Cela fait maintenant 70 ans que Miami est une destination touristique de rêve pour le monde entier : La ville possède un climat tropical avec un temps magnifique tout au long de l'année.

Miami a été une des villes les plus touchées par le krach immobilier à cause principalement des *subprimes* mais aussi d'une spéculation internationale.

Historique de la crise immobilière :

Été 2006 : après plusieurs années d'activité intense, l'offre dépasse la demande, entraînant un premier effet de baisse des prix.

2007 : l'impact de la crise des *subprimes* se fait sentir, et de nombreux propriétaires sont obligés de mettre leur bien sur le marché, les ajoutant ainsi à l'inventaire déjà important, et accentuant encore la baisse.

2008 : malgré une courte reprise due à l'euro à \$1.60 au printemps 2008, la crise financière mondiale touche la Floride et crée une nouvelle baisse de l'ordre de -20%.

Ainsi, entre 2006 et 2009, Miami a vu ses prix baisser de -30% à -50% selon les biens et les quartiers !

Cependant, les indices montrent que l'activité a repris (**le nombre de transaction est en hausse de +30% depuis le printemps 2009**) et est très prometteuse pour l'année 2010. Les Européens et les Français sont, une nouvelle fois, la locomotive de ce marché, grâce à un euro toujours fort (\$1.40).

Les meilleures opportunités actuellement sur le marché sont les premières à être saisies ! L'inventaire reste important, mais les biens de qualité sont de plus en plus rares sur le marché...

De nombreux investisseurs venus principalement d'Europe ont compris les atouts stratégiques de cette ville, tout comme les plus-values dont ils bénéficieront lors de la revente à moyen terme qui s'effectue généralement dans un délai de 4 à 7 ans.

Dans l'attente d'une éventuelle revente, Barnes accompagne également ses clients en leur proposant son service de gestion locative, qui permet à l'investissement de rester rentable jusqu'à la revente du bien avec des **taux de rentabilité nette, qui oscillent entre 3 et 5 %**.

IV. BARNES à l'étranger, un accompagnement, des services...

A Londres, Paris, Miami et New York, BARNES offre un service complet à ses clients, de la prise en charge à l'aéroport à la gestion de leur nouveau bien. En voici les étapes importantes :

1. Etude des différents quartiers et types de biens pour l'investissement potentiel.
 2. Sélection dans nos bureaux des biens à visiter
 3. Visites de plusieurs biens pour se faire une idée précise du marché.
 4. Sélection des biens les plus intéressants ou plus spécifiquement, celui sur lequel le client souhaite faire une offre.
 5. Aide pour une éventuelle ouverture d'un compte en banque.
 6. Rédaction et explication de l'offre d'achat
 7. Rencontre avec un avocat francophone chargé de la vente.
 8. Réponse du propriétaire à l'offre (environ sous 48h)
 9. Signature des actes de vente
 10. Prise de possession de l'appartement.
 11. Recherche d'un locataire, si souhaitée, par le biais de BARNES.
 12. Mise en gestion locative éventuelle par BARNES.
- Une fois l'investissement réalisé, BARNES s'occupe de toute la gestion du bien et éventuellement de toute la relation avec le locataire, mais aussi avec :
 - le syndic de copropriété,
 - l'état (taxes),
 - le comptable, si nécessaire, pour faire un bilan de la société,
 - une société en charge d'effectuer des travaux,
 - la compagnie d'électricité, d'eau ...
 - BARNES fournit aussi la domiciliation de la société dans ses bureaux et donc la gestion de tous les courriers liés à l'investissement.

Pour toutes les démarches liées à l'investissement, BARNES accompagne ses clients et leur recommande des professionnels reconnus parlant français, anglais et espagnol.

BARNES met ses clients en rapport avec plusieurs avocats spécialisés dans les ventes immobilières, avocats d'immigration (pour réaliser les visas), sociétés de décoration et de travaux d'intérieurs, comptables, banques...

BARNES est aujourd'hui la seule société immobilière française implantée en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis ayant une réelle implantation dans plusieurs villes françaises. L'investisseur français peut ainsi se rendre dans le bureau de BARNES le plus près de chez lui pour gérer son investissement aux Etats-Unis plutôt que de tout gérer à distance.

4-1 Les origines du Groupe

Le groupe BARNES a été fondé par Heidi BARNES et Thibault de SAINT VINCENT.

Ses origines datent de 1994, date à laquelle Heidi BARNES crée une société immobilière à Londres dédiée aux étrangers désireux de s'installer dans la capitale britannique. Le succès de cette entreprise conduit sa fondatrice à ouvrir un bureau à Paris en 1995 et BARNES devient en quelques années une référence du secteur.

Thibault de SAINT VINCENT, après une expérience de 15 ans à la tête de sociétés d'immobilier résidentiel en France et aux États-Unis, prend conscience au début des années 2000 que le marché des biens immobiliers de qualité et d'exception est devenu mondial. Il constate ensuite que les intervenants historiques sur ce secteur n'ont pas pris totalement conscience de cette évolution.

En 2003, Thibault de SAINT VINCENT devient « Real Estate Broker » (agent immobilier licencié par l'Etat de Floride) en Floride et ouvre à Miami le premier bureau de BARNES aux Etats-Unis. BARNES Miami devient, en quelques années, une société de référence pour l'accueil des Français en Floride.

Miami, à la croisée des trois « continents » nord-américain, sud-américain et européen, attire des personnalités et des familles aisées. Les propriétaires de Miami sont typiques de cette clientèle transversale achetant des biens immobiliers de très grand standing à différents endroits de la planète (Miami, New-York, Londres, Paris, Bruxelles, Genève, Dubaï, etc.). De ce constat, Thibault de SAINT VINCENT imagine le concept totalement nouveau d'une agence immobilière haut de gamme et internationale, présente dans ces villes élitistes.

En 2004, le groupe BARNES, fort de la double expérience du service à l'anglo-saxonne d'Heidi BARNES et de l'esprit d'entreprise de Thibault de SAINT VINCENT, est lancé. Après Londres et Miami, le bureau de « PARIS RIVE DROITE » s'ouvre au 22 rue de l'Hôtel-de-Ville à Neuilly sur Seine.

Cette structure internationale nécessite rapidement la mise en place d'une équipe dirigeante compétente. **Son associé, Richard TZIPINE, la rejoint le 1^{er} janvier 2006 pour en prendre la direction générale.** Son expérience de dirigeant commercial du premier groupe mondial de media lui permet de rapidement propulser le bureau parisien de BARNES parmi les tout premiers leaders de l'immobilier haut de gamme parisien.

4-2 L'identité de BARNES

Une ouverture à l'international

Même si les règles légales d'acquisition sont différentes d'un pays à l'autre, les équipes BARNES assurent un niveau de service homogène dans tous leurs bureaux, que ce soit à Londres, Miami, Bruxelles, Paris, Cannes, Aix-en-Provence ou Saint-Tropez. L'écoute, le respect du client, la maîtrise de sa langue, la parfaite connaissance de la législation en vigueur des collaborateurs de BARNES permettent immédiatement de créer une relation de confiance, voire une certaine intimité qui fait de BARNES une société immobilière à part. Le professionnalisme du consultant BARNES est de rigueur pour un client étranger qui cherche à acquérir un bien dans un pays autre que le sien.

Une proximité et une complicité des équipes commerciales avec les clients

Le management du groupe BARNES attache une importance majeure au profil et à la personnalité de ses consultants. Les valeurs de l'entreprise sont fortes et sont partagées par tous : travail, respect du client, confiance, élégance et mérite. Aussi, la société s'engage-t-elle à offrir à ses clients une prestation et un service complets dans l'acquisition d'un bien immobilier.

Immobilier résidentiel de qualité et d'exception

Le Groupe BARNES est spécialisé dans la vente et la location de biens immobiliers de qualité et d'exception. On entend par immobilier de qualité, des hôtels particuliers ou appartements bien distribués situés dans de beaux immeubles au cœur de bons quartiers. Le terme « immobilier d'exception » rassemble tous les biens immobiliers de qualité exceptionnelle situés à des emplacements uniques (immeuble de belle facture, hôtels particuliers de plus de 500 m², et à Paris par exemple, appartements avec vue sur la Seine ou donnant sur des endroits privilégiés comme la place des Vosges, le Champs de Mars, le Parc Monceau...).

BARNES, « le global service »

Inspiré par le modèle anglo-saxon, Barnes a mis en place, dès sa création, le « global service ». Soit un accompagnement personnalisé pour chaque client, conseillé par des professionnels reconnus parlant français, anglais, espagnol et russe ainsi qu'une réponse efficace aux différentes problématiques d'acquisition, de vente, de location, de gestion locative, de courtage de prêt national et international.

En complément du service de transaction, de nombreux services complémentaires répondent à l'ensemble des problématiques du client :

- ✓ Location
- ✓ Gestion locative
- ✓ Courtage de prêt national et international (pour résident et non résident)
- ✓ Un service de rénovation et de décoration (professionnels sélectionnés par BARNES)

Les bureaux de BARNES

- **PARIS Hauts de Seine et Rive Droite**

22 rue de l'hôtel de ville, Neuilly-sur-Seine

Directeur associé : Richard TZIPINE (Directeur Général de BARNES).

40 consultants

Équipes :

- Neuilly s/Seine, Directrice associée : Catherine van AAL
- PARIS 8^{ème} et 17^{ème}, Directeur : Pierre MORIN
- Hauts de Seine Nord, Directrice adjointe : Florence CHAUVEL
- Hauts de Seine Sud, Directeur : Eric LEVESQUE
- Yvelines, Directrice : Bénédicte PETITCOL
- Val de Marne, Responsable : Véronique GUILLOCHON

- **PARIS 16eme**

18, rue des Belles Feuilles – 75116 Paris

Équipes :

- Immeubles et biens d'exception, Thibault de SAINT VINCENT (président de BARNES)
- PARIS 16^{ème}, Directeur : Fabien Gaymard

- **PARIS Rive Gauche**

13, rue Bonaparte 75006 PARIS

Directeur associé : Thierry CHOMEL de VARAGNES.

20 consultants

- **CANNES**

45 croisette – 7 rue Victor Cousin, 06400 CANNES

Directeurs associés : Philippe MAGAUD et Jeffrey BETREMIEUX. 6 consultants

- **AIX en PROVENCE**

Square Paul Eluard 13090 Aix en Provence

Directeur : Thierry CHOMEL. De VARAGNES. 4 consultants

- **GOLFE DE SAINT-TROPEZ**

1 bis place vieille, 83680 LA GARDE FREINET

Directeur associé : Terence BOURKE. 4 consultants

- **LONDRES**

17 Bute Street SW7 South Kensington, LONDON

Directrice : Laure Gruet.

4 consultants

- **MIAMI KEY BISCAYNE**

260 Crandon Boulevard, suite 48 Key Biscayne, Florida 33149

Directeur : Christophe Bourreau.

6 consultants

- **NEW YORK**

C/O MARKETING Inc.750 Lexington Avenue, 18 Floor, New York, NY 10022

Directeur : Christophe BOURREAU. 2 consultants

4-3 Le groupe BARNES en chiffres (2009) :

- **208 millions €** de biens immobiliers vendus au cours des douze derniers mois
- **90** personnes
- Equipe dirigeante : **Thibault de SAINT VINCENT**, Président
Heidi BARNES, fondatrice et directrice du développement à l'international et service LOCATION
Richard TZIPINE, Directeur général et Directeur de PARIS Rive Droite
- **1500** biens en vente et **9000** acquéreurs
- **5** bureaux en France et trois bureaux étrangers
- Une progression de CA de **35%** par an depuis 4 ans
- L'un des **trois** premiers annonceurs immobilier résidentiel français

4-4 Les actions BARNES en 2010

- Ouverture d'un bureau à **HONG-KONG** et à **SINGAPOUR** (Direction : **Achille MERLIER**)
- Ouverture d'un nouveau bureau à **St REMY de PROVENCE** et Viser le **leadership** de BARNES dans le **sud de la France** grâce aux efforts conjugués des 4 bureaux d'Aix en Provence, Cannes et La Garde Freinet (golfe de Saint-Tropez) et St Rémy.
- Création du Département Châteaux en France et d'un réseau de **correspondants en France** dans des villes résidentielles de très grand standing et attirant une clientèle étrangère (Direction : **Stéphane Salin**)
- Développement du service « **Immeubles et biens d'exception** » sous la direction opérationnelle directe de Thibault de SAINT VINCENT, service commercial de BARNES dédié exclusivement aux immeubles et biens immobiliers d'exception dont le prix de vente est supérieur à 8 M€ (Responsable : **Isabelle Aucouturier**).