

## Le marché immobilier haut de gamme continue d'exister à New York

*Alors que le confinement a été annoncé dès le 20 mars dans l'Etat de New York, de nouveaux cadres réglementaires ont été mis en place en urgence afin de répondre aux problématiques des professionnels du marché immobilier. « C'est une petite victoire, depuis le 2 avril les agents immobiliers ont le statut de travailleurs essentiels, nous permettant d'être plus libres dans l'exercice de notre profession même s'il reste impossible de continuer à travailler normalement et de faire visiter les biens » déclare Christophe Bourreau, Directeur associé BARNES à New York. De plus, les banques sont sereines et n'ont pas l'intention de restreindre l'accès au crédit, en témoigne la FED qui a réduit ses taux directeurs proches de 0, ouvrant ainsi la voie à une légère baisse des taux pratiqués par les banques.*

### **Le digital au service de l'immobilier**

*« Il est primordial de poursuivre une stratégie de communication claire, que ce soit sur le marché de l'immobilier haut de gamme ou sur l'actualité liée au COVID-19. Cela nous permet de montrer à notre clientèle que nous sommes toujours présents pour les accompagner dans leurs projets » explique Christophe Bourreau.*

L'utilisation d'outils digitaux permet aux agents immobiliers de BARNES N.Y. de poursuivre leur activité. Par exemple, des « Virtual open house » ont été mis en place et permettent à l'agent immobilier de faire visiter en direct via son iPhone un bien à de potentiels acquéreurs. Des visites vidéo ou des plans en 3D existent également et permettent aux visiteurs de se faire un 1<sup>er</sup> avis sur un bien visité à distance. *« Le Gouverneur a autorisé l'organisation de "virtual closings", permettant aux offres acceptées de se concrétiser, via la signature digitale. Seules des clauses suspensives pourraient permettre à un acheteur de se rétracter, «la force majeure ne s'appliquant pas dans la situation actuelle » ajoute Christophe Bourreau.*

### **Le marché du neuf en danger, mais une aubaine pour les investisseurs**

Depuis 2016, la situation est compliquée à New York dans le secteur de l'immobilier neuf. Avec une offre très supérieure à la demande et de nombreux appartements en vente, les prix sont régulièrement négociés (5 à 10 %). *« Avec l'arrêt des constructions non essentielles depuis le 31 mars, l'ensemble des projets résidentiels vont prendre du retard et arriveront sur un marché déjà saturé. Nous pouvons donc nous attendre à de fortes baisses de prix des biens neufs » analyse Christophe Bourreau.*

Concernant l'immobilier existant, la plupart des vendeurs et acheteurs de résidences principales sont en attente afin de comprendre l'évolution du marché, alors que les acheteurs de résidences secondaires et les investisseurs cherchent les bonnes opportunités avec négociations à la clef vu l'incertitude de la conjoncture.

*« Globalement nous comptons 50 % de nouveaux mandats en moins en mars 2020 par rapport à mars 2019 et 30% de l'ensemble des biens ont été retirés du marché, mais il en reste tout de même 70 %, ce qui permet au marché immobilier New yorkais de vivre » complète Christophe Bourreau. « A noter que le marché new-yorkais est très « locataire » (qui représente 70 % du marché immobilier à Manhattan) et que les aides financières fédérales et de l'Etat de New York permettent aux locataires en difficulté de payer leurs loyers. Par conséquent, le marché locatif devrait rester stable. « Avec un marché locatif stable et des prix à l'achat en baisse, les investisseurs pourraient tirer profit de la situation et réaliser leurs projets d'investissements aux Etats-Unis avec une probable augmentation de la rentabilité » conclut-il.*

## Un marché d'immobilier commercial au ralenti

« Concernant le marché de l'immobilier commercial, certains secteurs ressortiront renforcés de la crise en cours alors que d'autres devraient souffrir de la situation actuelle et des effets du confinement » explique Miriam Driot, Consultante de BARNES New York.

Du côté des secteurs qui pourraient profiter de la situation :

- L'immobilier de bureaux : Même si le télétravail va devenir plus présent dans les entreprises, certaines d'entre elles ne souhaitent pas, voire ne peuvent pas, proposer cette unique solution. Elles seront à la recherche de bureaux plus grands pour améliorer la qualité de vie au travail.
- Le secteur de la santé : Avec la crise sanitaire liée au COVID-19, les pouvoirs publics se rendent compte de l'importance du secteur et de ses limites
- Le secteur industriel et les activités logistiques : Le confinement a renforcé l'intérêt du e-commerce et les plateformes logistiques et entrepôts pourraient sortir gagnants de cette crise.
- Immobilier de commerce de proximité (petits commerçants) : la crise du COVID-19 devrait permettre aux commerces de proximité de tirer leur épingle du jeu en attirant une population qui préférerait jusque-là se rendre dans les hypers marchés.

A l'inverse, parmi les secteurs qui devraient souffrir de cette crise :

- Immobilier de commerce : Les restaurants, bars, théâtres, cinémas sont les grands perdants de la crise actuelle. Avec les craintes qui persisteront à la sortie du confinement, il est fort à parier que beaucoup hésiteront longtemps avant de se rendre dans ces lieux publics.
- L'hôtellerie : Alors que le secteur était en pleine restructuration, il faudra voir comment il va réussir à rebondir suite à cette crise.

« La crise du COVID-19 va avoir un fort impact sur les us et coutumes de la population new-yorkaise et internationale. Il est encore trop tôt pour dire comment va se traduire l'après confinement, mais le marché de l'immobilier devra s'adapter aux nouvelles demandes des utilisateurs, s'il souhaite conserver sa dynamique » conclut-elle.

### **BARNES en bref...**

Fondée par Heidi Barnes et présidée par Thibault de Saint Vincent depuis près de 20 ans, BARNES est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée qui propose à ses clients français et internationaux une offre de service globale et personnalisée au travers de ses différents métiers : vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles (en bloc, à la découpe et au fil de l'eau), de propriétés et de châteaux, de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et la gestion locative.

Ardent défenseur de l'Art de Vivre à la française, BARNES propose également une palette de services sur-mesure, et offre, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son conseil en art, en vins fins ou dans la constitution de caves d'exception, mais aussi son expertise dans l'acquisition de chasses, de haras, de propriétés viticoles, ou encore dans la location saisonnière de villa, de yachts ou de chalets.

Présent dans les villes internationales de référence (Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, Budapest, Athènes ou encore Miami), les grandes villes françaises (Bordeaux, Lyon, Lille, Nantes, Marseille, Annecy, Aix..) ainsi que dans les plus beaux lieux de villégiatures (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, Cannes, Saint-Tropez, Sanary la Corse, Méribel, Courchevel, Megève, Chamonix, Monaco, Marrakech, Porto Cervo, l'île Maurice, St Barth, Gstaad, Verbier, Lugano,...), BARNES continue son développement national et international et déploie des bureaux à Porto Cervo et Koh Samui en Thaïlande. En 2018, le réseau BARNES et ses partenaires ont réalisé un volume de ventes de près de 4,9 milliards d'euros.

Contact Presse

**Galivel & Associés - Carol Galivel / Gaëtan Heu – Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>