

# BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE

## DOSSIER DE PRESSE

L'IMMOBILIER INTERNATIONAL HAUT DE GAMME :  
DEBUT DE DECROCHEMENT DE PARIS DANS UN  
MARCHE INTERNATIONAL AU « BEAU FIXE »





## **1/ LE MARCHE INTERNATIONAL RESIDENTIEL HAUT DE GAMME**

- **PARIS ET REGION PARISIENNE**
- **PROVINCES**
- **LES MARCHES TRANSVERSES**
  - **BIENS D'EXCEPTION**
  - **PROPRIETES ET CHATEAUX**
- **LE MARCHE INTERNATIONAL**

## **2/ BARNES EN CHIFFRES**



## UN MARCHÉ A TROIS VITESSES

- Baisse des transactions < 2M€ (-28%) avec un marché qui reste actif et maintien des prix pour les biens sans défauts
- Forte chute des transactions > 2M€ (-42%) concernant des biens destinés à une clientèle française (appartements familiaux ou maisons) avec une baisse des prix de l'ordre de 10 à 15% (Décembre 2012 vs Décembre 2011)
- La clientèle internationale non européenne reste présente avec maintien des prix à un niveau élevé pour les biens d'exception et, d'une manière générale, tous les biens appréciés par la clientèle internationale (vues sur Seine et jardins, vues monuments, Rive Gauche et Centre). La clientèle européenne est beaucoup moins présente.

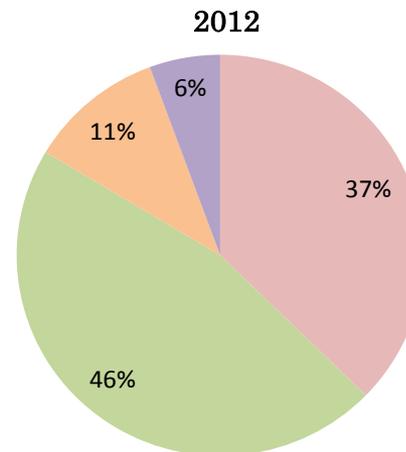
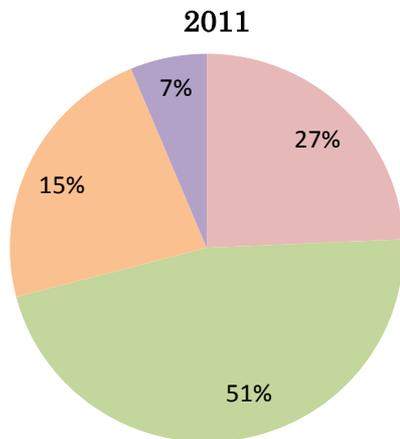
**Le nombre de transactions lié au marché parisien chute de 30% en 2012 \***



# TRANSACTIONS BARNES 2011-2012 - PARIS, HAUTS DE SEINE ET YVELINES-

PRIX	TRANSACTIONS BARNES 2011		TRANSACTIONS BARNES 2012	
	Count	Percentage	Count	Percentage
PRIX<1M€	112	27%	166	37%
1M€<PRIX<2M€	215	51%	206	46%
2M€<PRIX<3M€	65	15%	48	11%
3M€<PRIX	29	7%	25	6%
<b>TOTAL</b>	<b>421</b>	<b>100%</b>	<b>445</b>	<b>100%</b>

- Baisse sensible des ventes au-delà de 2M€
- Augmentation sensible de la part des biens <1 M€





# TRANSACTIONS A PARIS ET EN REGION PARISIENNE

5

## BARNES DANS LE MARCHÉ DES BIENS DE 1 À 2 MILLIONS € LE MARCHÉ : -28% / BARNES -4%

SECTEURS de 1 à 2 M€	2011		EVOLUTION	2012	
	Marché	PDM Barnes		Marché	PDM Barnes
Rive Gauche et Centre	556	7,4%	-30%	391	9,71% (38 ventes)
Neuilly	146	22,1%	-12%	128	29,6% (38 ventes)
Paris 16	445	10,6%	-40%	266	15,8% (42 ventes)
Paris 8/17	360	6,8%	-23%	276	8,7% (24 ventes)
Paris 9/18	98	2,0%	-21%	77	2,6% (2 ventes)
Hauts de Seine Nord	113	12,2%	-17%	94	19,1% (18 ventes)
Hauts de Seine Ouest	63	9,4%	-13%	55	16,4% (9 ventes)
Hauts de Seine Sud	139	8,0%	-22%	109	12,8% (14 ventes)
Yvelines	216	8,8%	-39%	132	15,9% (21 ventes)
<b>TOTAL</b>	<b>2 136</b>	<b>10,06%</b>	<b>-28%</b>	<b>1 528</b>	<b>13,48%</b>



# TRANSACTIONS A PARIS ET EN REGION PARISIENNE

6

## BARNES DANS LE MARCHÉ DES BIENS DE 2 À 5 MILLIONS € **LE MARCHÉ : -42% / BARNES -22%**

SECTEURS	2011		EVOLUTION	2012	
	Marché	PDM Barnes		Marché	PDM Barnes
de 2 à 5 M€					
Rive Gauche et Centre	161	8,1%	-39%	98	11,2% (11 ventes)
Neuilly	55	35,7%	-51%	27	44,4% (12 ventes)
Paris 16	151	9,9%	-50%	76	27,6% (21 ventes)
Paris 8/17	79	11,4%	-32%	54	16,7% (9 ventes)
Paris 9/18	7	0,0%	-57%	3	0,0%
Hauts de Seine Nord	-	-	-	-	-
Hauts de Seine Ouest	6	-	-50%	3	33,3% (1 vente)
Hauts de Seine Sud	8	37,5%	-13%	7	42,9% (3 ventes)
Yvelines	4	25,0%	-25%	3	100,0% (3 ventes)
<b>TOTAL</b>	<b>471</b>	<b>17,8%</b>	<b>-42%</b>	<b>271</b>	<b>22,14%</b>



## L'ÉQUILIBRE ACHETEURS/VENDEURS S'INVERSE EN 2012

- Une offre en forte croissance : doublement du nombre de mandats pour les biens > 1M€ en fonction des secteurs : notre inventaire des biens > 1M€ à plus que doublé entre décembre 2011 et décembre 2012 avec un stock de plus de 900 biens > 1M€ à la vente
- Motivation des vendeurs de biens > 2M€ :
  - 1/3 vendent à la suite d'un évènement familial (succession, divorce, agrandissement de la famille, retraite...)
  - 1/3 décident de mettre en vente par anticipation car ils prévoient une baisse du marché
  - 1/3 ont un projet d'expatriation en cours ou à venir
- Expatriation des grosses fortunes vers les pays plus accueillants pour ce qui concerne leur résidence principale depuis juin 2012 :
  - 64 demandes enregistrées en Suisse avec réalisation de 7 ventes
  - 38 demandes enregistrées par notre correspondant à Bruxelles avec réalisation de 4 ventes et 6 locations
  - Une cinquantaine de demandes en cours de traitement par nos bureaux de BARNES à Miami et New York (14 ventes réalisées)
  - Une trentaine de demandes en cours de traitement à Londres avec réalisation de 4 ventes et une dizaine de locations
  - Une dizaine d'autres clients sont partis au Maroc (Marrakech), au Canada et en Israël



## L'ÉQUILIBRE ACHETEURS/VENDEURS S'INVERSE EN 2012

- Des acquéreurs toujours présents et actifs jusqu'à 2M€
  - Nombreuses visites
  - Maintien des prix pour les appartements sans défaut qui continuent de se vendre rapidement
  
- Raréfaction des acquéreurs au-delà de 2M€
  - Les appartements familiaux et maisons ne trouvent plus preneurs aussi rapidement qu'avant
  - Diminution drastique du nombre d'acquéreurs actifs pour ce type de bien
  - Quelques dizaine de transactions réalisées depuis septembre 2012 à des prix inférieurs de l'ordre de 15% vs 2011
  
- Nombreuses offres qui n'aboutissent pas au cours du 4<sup>ème</sup> trimestre 2012 : les acquéreurs anticipent une baisse que la plupart des vendeurs ne sont pas encore prêts à accepter fin 2012

Cette évolution devrait aboutir en toute logique à une baisse des prix plus importante sur des biens qui comportent des défauts



## **LA TENDANCE DU MARCHÉ : APRES UN DÉCROCHAGE AU 2<sup>ÈME</sup> SEMESTRE 2012, LE MARCHÉ SEMBLE SE DIRIGER VERS UNE BAISSÉ MODERÉE DES PRIX JUSQU'À 2M€ ET PLUS IMPORTANTE AU-DELA**

- Le contexte économique complexe et la gestion du gouvernement peu lisible se traduisent par une réelle inquiétude de la part des vendeurs et acquéreurs de biens immobiliers. Le marché devrait donc rester hésitant au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2013 avec un faible niveau de transactions.
- La majeure partie des mesures fiscales ayant déjà été annoncée et les principales mesures appliquées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013, les transactions devraient progressivement reprendre dans le courant du 2<sup>ème</sup> trimestre avec une correction progressive des prix.
- Dans cet environnement difficile, le marché immobilier haut de gamme parisien reste une valeur sûre. La baisse devrait donc rester modérée avec le maintien d'une présence d'acquéreurs «long terme», qui investissent à 10/15 ans y compris acquéreurs internationaux (hors Europe) qui restent très présents.
- Les taux sont historiquement au plus bas depuis 25 ans et devraient également contribuer à atténuer une baisse qui devrait rester raisonnable



# FOCUS PARIS - RIVE GAUCHE

10

## TYPOLOGIE DES CLIENTS

- Etrangers présents sur la rive gauche mais le nombre de transactions réalisées avec eux est en nette baisse : en 2011, 45% de nos ventes > 1M€ à des étrangers vs 25% en 2012.
- Acquéreurs 2012 : Moyen-Orient, Brésil, Russe, Sud-Américains
- Raréfaction de la clientèle européenne quasi inexistante depuis octobre 2012
- Le 6<sup>ème</sup> arrondissement : recherche de pied-à-terre
- Le 7<sup>ème</sup> arrondissement : recherche de grands appartements familiaux.
- Le centre de Paris attire une population relativement hétérogène composée de familles, jeunes couples, retraités ...
- Depuis 2 mois, offres d'achat inférieures de plus de 20% au prix de présentation.

## TYPOLOGIE DES BIENS

- Portefeuille de biens en hausse de 50% vs décembre 2011
- Les quartiers recherchés : les belles adresses des 6<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> arrondissements, les îles, le marais avec les beaux immeubles du vieux Paris. Les biens les plus « liquides » sont les surfaces de 50 à 150m<sup>2</sup>.
- Pour les grands appartements, la demande a faibli et l'enthousiasme est moins présent. Nous manquons d'appartements de qualité entre 80 et 120m<sup>2</sup>.
- Les derniers étages, la hauteur sous plafond, de belles parties communes pour recevoir et un extérieur (terrasse ou jardin) sont les critères prioritaires.

# TRANSACTION PIED-A-TERRE D'EXCEPTION RIVE DROITE

11



**PARIS 8<sup>ème</sup> PENTHIEVRE / MATIGNON**

91m<sup>2</sup> – 2 chambres – Dernier étage – **1 215 000€ soit 13 300€ / m<sup>2</sup>**



**PARIS XVII** - Passage DOISY – Duplex 210 m<sup>2</sup> – Terrasse 100 m<sup>2</sup>  
4 chambres – Parking - **3 460 000 € soit 16 476 € / m<sup>2</sup> non pondéré**



**PARIS XVI** – Marbeau – 5<sup>ème</sup> étage – Appartement de 158 m<sup>2</sup> –  
3 chambres – Parfait état – **1 640 000 € - 9 873 €/m<sup>2</sup>**



**PARIS XVI** – Passy – 4<sup>ème</sup> étage – Appartement vue Tour Eiffel de 170 m<sup>2</sup>  
2 chambres - A rafraîchir – **2 020 000 € - 11 882 €/M<sup>2</sup>**



**NEUILLY/CHATEAU** – Appartement récent de 122 m<sup>2</sup> sur verdure et balcon –  
2 chambres - Une cave et un box – **1 255 000 € - 10 287 €/m<sup>2</sup>**



**NEUILLY/PASTEUR** – Exclusivité – Hôtel particulier 1920 de 300 m<sup>2</sup> – Voie privée 5/6 chambres – Terrasse – **3 400 000 € - 11 333 €/m<sup>2</sup>**



**PARIS VI** – Cœur de St-Germain-des-Prés - Appartement traversant de 105 m<sup>2</sup> -  
double réception - 2 chambres - **2 670 000€ - 25 692€/m<sup>2</sup>**



**PARIS IV - ILE ST LOUIS** - Appartement de 226 m<sup>2</sup> - Triple réception  
3 chambres - **4 600 000 € - 20 444 €/m<sup>2</sup>**



# LOCATIONS IMMOBILIERES HAUT DE GAMME

19

## **TPOLOGIE DES CLIENTS :**

- Français en particulier ceux ayant vendu avant l'été,
- Agences de relocations
- Expatriés ou Sociétés en direct
- Clientèle très haut de gamme : sportifs, hommes d'affaires (russe, du golfe....)

## **NOMBRE DE BIENS – VIDES OU MEUBLES :**

- Augmentation de 69% du stock de mandats vs 2011
- Raréfaction de la demande pour les appartements familiaux
- La clientèle d'expatriés est en forte diminution : la demande a baissé de 50% vs 2011

## **TPOLOGIE DES BIENS :**

- Tous types de biens : bons quartiers et état neuf.
- Depuis septembre : difficulté de trouver des locataires au dessus de 5 000€ / mois sur les appartements familiaux



**Paris 16<sup>ème</sup>/Trocadéro** – 180 m<sup>2</sup> – Atelier en duplex – 4 chambres – Location meublé – **6 800 € soit 38 € m<sup>2</sup>**

# BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE

## LE MARCHE IMMOBILIER HAUT DE GAMME EN PROVINCE





## POINT MARCHÉ

- Baisse de prix conséquente évaluée à environ -20%
- Les « vrais » vendeurs ont revu leur prix à la baisse
- Barre psychologique du million non dépassée.
- Moins de 10 transactions au-delà d'1M€ en 2011.

## TYPOLOGIE CLIENTS

- Clientèle à 90% parisienne

## NOMBRE DE BIENS

- Légère baisse du nombre de mandats → de nombreux propriétaires retirent leur bien du marché compte tenu de la forte imposition de la plus-value sur les résidences secondaires

## TYPOLOGIE DES BIENS

- Maisons à la vente dans un rayon de 30 kilomètres de Deauville et les appartements en plein centre de Deauville
- Aujourd'hui, les budgets les plus courants sont de l'ordre de 500 000 €, alors que les biens haut de gamme démarrent plutôt autour de 800 000 €



**VILLERVILLE (10 km de Deauville) – 250 m<sup>2</sup> – 3 000 m<sup>2</sup> de terrain – Bon état  
750 000 € ( à vendre depuis 2 ans à 970 000 €)**



## **POINT MARCHÉ**

- Forte asymétrie entre le marché côtier/vue mer/tout à pied (le plus recherché) et le marché proche arrière-pays (seulement 3,4 kilomètres de la côte)
- Le prix moyen des transactions baisse
- Augmentation de la durée moyenne de mise en vente
- Moins de 10 ventes en 2012 pour des biens au dessus de 1,5 M€

## **TYOLOGIE CLIENTS**

- Marché de résidence secondaire
- Majoritairement une clientèle de «retraités»

## **NOMBRE DE BIENS**

- Augmentation du stock de 30% vs 2011

## **TYOLOGIE DES BIENS**

- Maison de ville (250 m<sup>2</sup> avec 500 m<sup>2</sup> de jardin – 1 500 000 €)
- Maison de campagne (400 m<sup>2</sup> avec 2 000 m<sup>2</sup> de terrain, piscine – 1 500 000 €)
- Les biens haut de gamme démarrent autour de 800 000 €



**Maison contemporaine à Arcangues** – 450 m<sup>2</sup> – 5 000 m<sup>2</sup> de  
jardin - Piscine intérieure et extérieure – **2 130 000 €**



- L'acquisition d'une résidence secondaire n'est pas une priorité dans la période actuelle. Que se soit à Aix-en-Provence ou à Marseille.
- Si le marché acquéreurs est peu actif, de plus en plus de propriétaires nous contactent pour baisser le prix de leur bien.

## **TYPOLOGIE CLIENTS**

- Les ventes 2012 ont été réalisées avec 5 parisiens, 2 étrangers (Russie, Singapour), 2 provinciaux (Le Pyla et Clermont Ferrand) et 2 régionaux
- L'offre de biens est relativement importante avec des prix généralement surévalués : cela génère une grande difficulté pour les acquéreurs qui ont du mal à se positionner.

## **TYPOLOGIE DES BIENS**

- Le portefeuille est réparti équitablement entre le Pays d'Aix et le littoral. Avec une gamme de prix de 700 000 à 12M€.
- La plupart des ventes de biens haut de gamme en 2012 se sont négociées entre 800 000 et 2,3M€.
- Il y a très peu de visites sur des biens au delà de 2,5M€
- Manque de bastides entre 1 et 1,5M€ et de belles contemporaines.
- Sur le littoral, la qualité est plus homogène.



LUXUEUX APPARTEMENT VUE PANORAMIQUE MER  
127 m<sup>2</sup> - **1 080 000 €**



BASTIDE EN CAMPAGNE D'AIX-EN-PROVENCE  
250 m<sup>2</sup> + terrain de 6 520 m<sup>2</sup> - **1 100 000 €**



## **POINT MARCHÉ**

- Marché en retrait de 20 à 30% vs 2011
- Moins de 10 transactions en 2012 au-delà de 3M€ dans la région cannoise

## **TYOLOGIE DES CLIENTS**

- Clients majoritairement étrangers mais méfiance à l'égard des mesures fiscales jugées confiscatoires en France

## **TYOLOGIE DES BIENS**

- Appartements sur la Croisette ou dans le centre-ville
- Marché de l'appartement anormalement élevé sur Cannes



**CANNES VUE MER** – 285 m<sup>2</sup> – 1 300 m<sup>2</sup> de terrain – 4 chambres  
**2 800 000 €**



- Marché dopé par les Russes qui plafonne à son plus haut niveau
- Marché inversé : Il y a plus de vendeurs que d'acquéreurs solvables ou prêts à répondre aux exigences des vendeurs
- Les vendeurs peuvent se permettre d'attendre et tiennent leur prix car ils sont très solides financièrement
- Les prix varient entre 10 000 et 30 000 € le m<sup>2</sup>

## **TYOLOGIE DES CLIENTS**

- Clients internationaux, les plus grandes fortunes de chaque pays, principalement russes et anglo-saxonne
- Clientèle majoritairement constituée d'investisseurs souvent issue du monde de la finance

## **TYOLOGIE DES BIENS**

- Du studio au chalet de luxe de 2 500 m<sup>2</sup>
- Recherche récurrente d'opérations marchands de biens sur des chalets à raser et à reconstruire
- Recherche également de terrains à bâtir



**Chalet de prestige** à deux minutes du centre-ville de Courchevel 1850, **projet de conception moderne**, avec le charme de l'authentique, d'une surface habitable de 800 m<sup>2</sup> sur 5 étages (-2 au +3)

# BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE

## PROPRIETES & CHATEAUX BIENS D'EXCEPTION





# PROPRIETES ET CHATEAUX ET BELLES VILLES DE FRANCE

33

- L'année 2012 a été très compliquée et le marché des résidences secondaires a été sérieusement impacté par l'instabilité économique, politique et financière mais aussi par les mesures fiscales très défavorables à ce marché.
- Nombre très limité d'acquéreurs français, quelques acquéreurs étrangers « ultra-riches » nous ont contacté cette année.
- Les marchés les plus dynamiques sont ceux des biens prestigieux liés à des sujets de rapport (Vignobles, forêts, terres agricoles) ou de passion (Propriétés de chasse, haras et domaines équestres, golf)
- Nos dernières activités portent sur des vignobles (clients Chinois), des haras (clients qataris et vietnamiens), sur un golf (client Chinois) et sur une forêt (client français dans le cadre d'un investissement).

## TYPOLOGIE DES VENTES

- Vente d'une maison en bord de Marne à un client malgache
- Vente d'une propriété de 12 hectares à 80 kilomètres au Sud de Paris à un client français
- Vente d'un château – domaine équestre – dans l'Oise à un client française
- Vente d'un bien à Bordeaux à un client français
- Vente d'une malouinière à un client suisse
- Vente d'un haras prestigieux à un qatari.

# TRANSACTION PROPRIETES ET CHATEAUX



**NORMANDIE** – Haras de 120 hectares – Magnifique manoir XVIII<sup>ème</sup> – Vendue  
à un qatari à **+ 10 000 000 €**



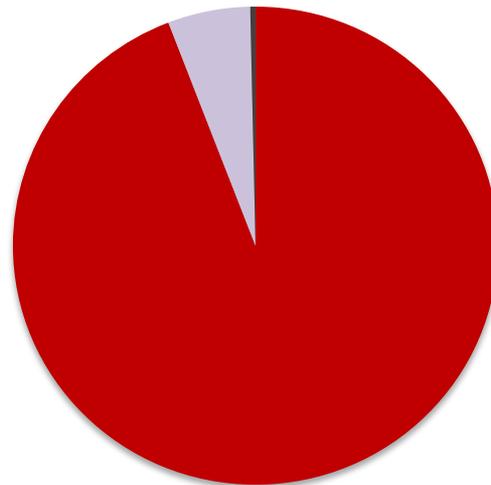
Le marché des Biens d'Exception nécessite une approche commerciale et marketing adapté :

- Ce marché ne se compare pas au marché immobilier local mais son benchmark se fait sur un plan transversal et international :
  - Paris / Londres / New-York
  - St Tropez / Miami / Marbella / Bali
  - Megève / Courchevel / Gstaad
  
- La communication doit être ciblée, confidentielle, adaptée à une clientèle exceptionnelle et internationale

## IDENTITE DES ACQUEREURS

- Russe
- Moyen-Orientaux
- Extrême-Orient
- Asie centrale
- Mexicains
- Vénézuéliens
- Anglais
- Italiens
- Français

### Ventes



- Transactions Immo
- Biens luxueux
- Biens d'exception

Source : chambres des notaires

## LE MARCHE DE L'HYPER LUXE – à partir de 25 000 € du m<sup>2</sup>

- L'hyper-luxe représente une très faible part du marché haut de gamme de l'immobilier.
- Niche en quasi stagnation depuis 2008
- 12 ventes > 5M€ réalisées en 2012 par BARNES en France

### VENTES



# BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE

## LE MARCHE INTERNATIONAL





## VENTES :

- Pénurie de biens de qualité
- Demande soutenue grâce à la clientèle étrangère
- L'hyper centre de Londres résiste à la crise car perçu comme une valeur refuge aussi bien en terme de sécurité, que financièrement grâce à la livre sterling
- Le taux directeur de la banque d'Angleterre est toujours à 0,5%
- Sur toute la zone 1 de Londres le prix moyen au pied carré est de £1335
- Dans le triangle d'or (knightsbridge, chelsea, south ken...) la fourchette est de £1500 à £4000 du pied carré

## LOCATIONS :

- La croissance du marché de la location a été affecté cette année par le nombre important de licenciements dans la city et la morosité mondiale.
- 1<sup>er</sup> semestre en négatif et 2<sup>ème</sup> semestre en positif : bilan légèrement positif sur 12 mois
- Une exception : les maisons dans le sud et l'ouest de Londres. Ce marché se porte très bien du à l'incapacité de beaucoup de familles à financer un logement plus grand.



Maison 2 chambres à Chelsea -  
£3.100.000



Location : Maison 6 chambres à South  
Kensington : £5400/semaine



- Taux de vacances : moins de 2,5%
- Condos:
  - Prix moyen de vente sur un an : +7% (\$1,760,000)
  - Prix au m<sup>2</sup> sur un an : + 5% (10 940 euros / m<sup>2</sup>)
  - Offre qui se réduit de 25% sur un an
  - 2 750 condos à vendre au 3<sup>ème</sup> trimestre 2012(-25% vs 2011)

## TYPOLOGIE CLIENTS

- Beaucoup d'étrangers permettent à l'immobilier de maintenir sa croissance : européens, mais aussi russes, chinois, brésiliens et Moyen Orientaux,
- Des investisseurs,
- Et de plus en plus de relocalisation de familles (explosion des français)

## TYPOLOGIE DES BIENS

- Les biens idéalement situés, haut de gamme sont très appréciés par une clientèle internationale.



# TRANSACTION BARNES NEW YORK

42



**TRIBECA** – 105 m<sup>2</sup>, 2 chambres – **\$1,825,000** – **13 500 euros/m<sup>2</sup>**



## UN MARCHÉ À NOUVEAU EN PLEIN ESSOR

- Selon le journal Bloomberg, «Il y a un boom à Miami que nous n'avons jamais vu auparavant. Miami est probablement le marché le plus chaud de l'immobilier aux États-Unis du point de vue résidentiel. »
- Cette situation est due à trois facteurs essentiellement :
  - L'augmentation des locations : L'activité des locations a augmenté de 12 % dans le troisième trimestre de l'année dernière.
  - Certains croyaient que le marché de Miami était fini, mais la situation du marché démontre que cette ville grâce à sa situation privilégiée à mi-chemin entre l'Europe et l'Amérique Latine est toujours une des plus recherchées pour des locations résidentielles.
  - Historiquement, le financement reste au plus bas avec des taux d'intérêt autour de 4%.
- Miami reste un réel investissement judicieux pour car le prix au mètre carré est 2 à 3 fois inférieur à des villes telles que New York ou Paris et généralement inférieur à des villes Françaises comme Bordeaux, Marseille ou Toulouse...
- Beaucoup d'étrangers permettent à l'immobilier de Floride de maintenir sa croissance : Européens, Sud Américains (Colombie, Venezuela, Brésil) mais aussi Russes (très présents dans le Nord de Miami) et chinois.



## DES OPPORTUNITES D'ACHATS ATTRAYANTES

- BARNES a constaté une véritable reprise des transactions depuis un an avec des prix de l'immobilier de qualité qui ont augmenté d'environ 20% depuis le début de l'année. L'inventaire des biens de qualité disponibles à la vente a diminué de moitié depuis plus d'un an à Miami Beach, Coral Gables, Coconut Grove, Brickell Avenue et Key Biscayne. Les équipes de BARNES considèrent qu'il existe encore un important potentiel de hausse après cinq années de baisse continue des prix de fin 2006 à fin 2011.
- Une belle maison d'environ 200 m<sup>2</sup> avec un grand jardin et un dock à Miami Beach se négocie à partir de 800 000 euros.
  - De nombreux appartements de grande qualité situés à Miami Beach et sur Brickell Avenue avec vue mer dans des immeubles comprenant de nombreuses prestations (piscine, spa, tennis, valet parking...) se négocient autour de de 5 000 euros par mètre carré.
  - A Coconut Grove ou à Coral Gables, de belles maisons de 150 à 200 m<sup>2</sup> avec piscine sont disponibles à la vente aux alentours de 500 000 euros.
  - A Key Biscayne, une belle villa avec grand jardin se négocie à partir d'un million d'euros. On peut également y trouver des appartements sur la plage à partir de 500 000 euros.



**MIAMI** – Vues Iles Miami Beach et Key Biscayne – Dans l'ICON – Immeuble neuf conçu par P. Starck – Vente en Novembre 2012 – Grand 3 pièces de 120 m<sup>2</sup> - 42<sup>ème</sup> étage - **\$670,000- \$5 580/m<sup>2</sup> ou 4 295€/m<sup>2</sup>**



## TYPOLOGIE DES CLIENTS

- Clientèle internationale (majoritairement américaine)
- Une dizaine de vente de biens supérieurs à 2M€ en 2012 → marché relativement calme à la vente et qui reste dynamique à la location saisonnière

## TYPOLOGIE DES BIENS A LA VENTE

- Villas de 1,5 à 25 millions d'euros

## TYPOLOGIE DES BIENS A LA LOCATION

- Villas de 5 000 \$ à 140 000 \$ / semaine ( selon standing et période )



# TRANSACTION BARNES ST BARTH

47



**ST BARTH** – Villa de 360 m<sup>2</sup> + 300 m<sup>2</sup> de deck – 5 chambres – 2 piscines – Un jacuzzi – **\$80 000 pour 21 jours**

# BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE

## BARNES EN CHIFFRES





# BARNES EN CHIFFRES

49

- **1 milliard €** de biens immobiliers vendus en France au cours des douze derniers mois
- **800 millions €** de biens vendus en Suisse en 2012
- **200 millions €** de biens vendus à Londres, Miami et New York
- **220** personnes
- **2 500** biens en vente
- **15 000** acquéreurs
- **14** bureaux en France + **13** bureaux étrangers
- L'un des **2** premiers annonceurs immobilier résidentiel français et suisse
- BARNES leader Franco-Suisse de l'immobilier résidentiel haut de gamme



# LE GROUPE EN CHIFFRES

50

## EN FRANCE

### Bureaux :

- Paris Rive droite
- Yvelines
- Hauts de Seine Sud/Ouest/Nord
- Paris 16<sup>ème</sup>
- Paris Rive gauche
- Deauville
- Biarritz
- Cannes
- Saint-Rémy-de-Provence
- Aix-en-Provence
- Courchevel
- Megève
- Location (3 agences)
- Gestion locative

### Bureaux transverses :

- Propriétés & Châteaux
- Biens d'exception
- Immeubles
- Programmes neufs

## A L'ETRANGER

### Bureaux :

- Londres
- New York
- Miami
- Suisse (9 agences)
- St Barth

### Correspondants :

- Russie
- Asie
- Moyen-Orient



# CONTACTS

51

## **BARNES :**

- Président - Thibault de SAINT VINCENT – 06 65 04 76 60 – [tsv@barnes-international.com](mailto:tsv@barnes-international.com)
- Directeur Général – Richard TZIPINE – 06 84 49 49 29 – [r.tzipine@barnes-international.com](mailto:r.tzipine@barnes-international.com)
- Directeur du développement – Georges KIENER – 06 88 28 85 79 – [g.kiener@barnes-international.com](mailto:g.kiener@barnes-international.com)

## **GALIVEL :**

- Galivel & Associés – 01.41.05.02.02 – [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com) – [www.galivel.com](http://www.galivel.com)
  - Carol GALIVEL
  - Julien MICHON