

L'analyse de Barnes du marché de l'immobilier

Immobilier haut de gamme : stop ou encore ?

Malgré une conjoncture économique incertaine, le marché de l'immobilier haut de gamme parisien reste très actif. Il est soutenu par des motivations en apparence contradictoires : pour les acquéreurs, il s'agit d'une valeur refuge, pour les vendeurs, il permet d'obtenir rapidement des liquidités et/ou de constituer une épargne.

De septembre 2011 à janvier 2012, les prix se sont maintenus. Une légère baisse des prix est constatée sur les biens comportant certains défauts ainsi qu'un allongement des délais de vente (de 2 à 3 mois). Pour des biens de grande qualité, fluidité des transactions avec un délai de vente de 15 jours. Au 4^{ème} trimestre 2011, versus 4^{ème} trimestre 2010, le nombre de transactions a augmenté de 35 % en volume et de 55 % en valeur. Le nombre de biens à vendre d'une valeur supérieure à 1 M€ a augmenté de 43 % en un an. Le marché est très soutenu pour les biens compris entre 1,5 M€ et 2 M€, plus faible pour les biens au-delà de cette fourchette de prix.

Le prix des biens de qualité situés dans les « beaux quartiers » s'établit désormais dans une fourchette comprise entre 8.500 et 11.000 €/m² pour la rive droite, et 14 000 à 18 000 € le m² pour la rive gauche. En janvier 2011, le bas de la fourchette indiquait 9 000 € m² sur la rive droite et les valeurs correspondant à la rive gauche étaient sensiblement les mêmes.

Le mois de janvier a « refroidi » les acquéreurs, sensibles à l'actualité économique anxiogène, pas très favorable. Conscients que le niveau des prix est très élevé, beaucoup de vendeurs anticipent une éventuelle baisse à venir en augmentant leurs prétentions provoquant ainsi une augmentation du portefeuille de biens.

En ce début de 2012, il est toujours difficile de prévoir l'évolution du marché parisien haut de gamme. Paris reste cependant une ville toujours aussi attractive, synonyme de détente et d'art de vivre notamment pour les étrangers. Paris comptant peu de programmes neufs, l'immobilier ancien haut de gamme devrait donc logiquement conserver son pouvoir d'attraction, surtout en période d'instabilité économique et ainsi garder son statut de valeur refuge. Moteur principal de l'immobilier, les taux d'intérêt restent bas et, même si les banques sont aujourd'hui de plus en plus sélectives dans leurs prêts, la clientèle de l'immobilier de luxe continuera à bénéficier de cet accompagnement bancaire. Autant de raisons objectives d'être raisonnablement optimiste quant à l'évolution du marché.

L'évolution par quartiers ou villes

Rive droite et Neuilly

La clientèle est essentiellement française (85 %) et familiale, fidèle à son quartier, à l'exception du « triangle d'or » (délimité par les avenues Montaigne, Georges V et des Champs-Élysées) prisé par les étrangers, en particulier Moyen-Orientaux et Russes. La clientèle Sud-Américaine préfère se positionner à proximité de certains monuments parisiens (République, Bastille).

Barnes a réalisé 461 transactions en 2011 vs 392 en 2010, soit 17 % de plus, dont 215 (47 %) comprises entre 1 et 2 M€.

Première couronne Ouest

On assiste depuis le mois de septembre 2011 à un léger tassement des prix, l'activité restant très soutenue pour les biens d'une valeur comprise entre 1,5 et 2 M€.



Contact Presse

6e et 7e arrondissements

Ils restent les arrondissements les plus chers de Paris, avec un prix moyen au m² dépassant 14.000 €. Les appartements de plus de 150 m² sont très recherchés par la clientèle internationale, notamment sud-américaine. Cette clientèle émergente se positionne sur des adresses d'exception (Proximité Champ de Mars, Tour Eiffel). Les Américains recherchent de belles adresses (Place des Vosges, Place Dauphine...). La clientèle européenne se satisfaisait de surfaces plus petites, de 60 à 100 m². En décembre 2011, 179 biens étaient à vendre versus 125 en 2011.

Le marché de la location est également très actif, malgré une demande nettement supérieure à l'offre. Les loyers sont compris entre 25 et 30 €/m² sur la rive droite, entre 30 et 45 €/m² sur la rive gauche. La clientèle est en majorité constituée de sociétés sur la rive droite et de particuliers sur la rive gauche.

Deauville

Les transactions se concluent majoritairement entre 200.000 et 400.000 €, avec une réduction d'environ 30 % du prix demandé par le vendeur. En 2011, moins de dix biens se sont vendus au-delà de 1,5 M€. La clientèle est essentiellement parisienne, peu d'étrangers s'y intéressent. Le prix des appartements s'échelonne entre 5.000 et 9.000 €/m². Barnes commercialise également « Deauville presque île », un programme neuf de 110 appartements à un prix moyen de 8.500 €/m².

Côte basque (Biarritz - Saint-Jean-de-Luz)

Le marché des résidences secondaires est reparti de l'avant au premier semestre, avant de ralentir de nouveau au début de l'été. 14 % des vendeurs ont retiré leur bien, à la suite du vote de la nouvelle loi sur les plus-values. La clientèle est essentiellement française, mais fiscalisée en Grande-Bretagne, en Belgique et en Suisse.

Provence, Pays d'Aix, Alpilles, Lubéron

Le marché est en progression, avec une hausse constante de biens à vendre. Peu de transactions dépassent 1,5 M€. Les biens de grande qualité sont rares et les particuliers susceptibles de les acquérir très volatiles. Dans l'ensemble, les prix affichés sont trop élevés même si un assainissement bienvenu s'est opéré. La clientèle est européenne.

Côte d'Azur

La fourchette de prix est très large. Il faut compter entre 5.000 et 10.000 €/m² pour les résidences secondaires « ordinaires », ce prix pouvant monter jusqu'à 15.000 €/m² pour les résidences de standing bien situées et offrant une vue « imprenable ». A Cannes, une villa se négocie entre 2 et 5 M€. Les appartements d'exception peuvent voir leur prix s'envoler jusqu'à 40.000 €/m². La clientèle est essentiellement étrangère, avec une prédominance des Russes, des ressortissants des pays de l'Est et Nordiques. Les Américains ont également fait un retour remarqué en 2011.

Courchevel

On a assisté à une augmentation du nombre de transactions en 2011 avec plus d'une dizaine de transactions au-delà de 10 M€. Le prix d'un chalet neuf est compris entre 30.000 et 40.000 € le m² et celui des appartements entre 20 000 et 30 000 € le m² soit des prix équivalents à ceux de la Côte d'Azur. Le marché de la location représente 50 % du CA avec des loyers compris entre 3.000 et 4.000 € la semaine pour un studio, entre 30.000 et 150.000 € pour un chalet selon la période. Sur ce marché, la clientèle est quasiment exclusivement internationale.



Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

Londres

Une certaine frilosité s'est installée. Les étrangers qui assurent près de 70 % des transactions continuent à acheter, mais ils sont très attentifs aux prix. Les banques soutiennent l'investissement avec des offres de prêts très compétitives (2,09 % sur trois ans, par exemple). Les prix très élevés favorisent, presque contradictoirement, le marché de la location. Les Anglais n'osent pas se prononcer sur l'avenir de l'immobilier, mais les observateurs s'accordent à dire que le « triangle d'or » londonien (Knightsbridge, Chelsea, South Ken) reste une valeur sûre. Les investisseurs locatifs « s'aventurent » dans les autres quartiers : Islington, Angel, Arsenal, Battersea...

Genève

Le niveau des prix dans la région lémanique est extrêmement disparate selon les emplacements. Les biens peuvent voir leur prix varier de 1 à 5 selon différents critères : emplacement, vue sur le lac, fiscalité de la commune, environnement résidentiel, transports publics, écoles internationales...

A Genève, le décalage entre l'offre et les transactions immobilières continue à augmenter avec seulement 20 % des appartements offerts sur le marché à un prix inférieur à 1 MFS (830.000 €).

Sur le marché des villas à Genève, le nombre de transactions a légèrement reculé. Le montant moyen par transaction a considérablement augmenté pour atteindre 3 MFS (2,5 M€).

Sur le marché des appartements à Genève, l'offre de biens inférieure à 1,5 MFS (1,25 M€) n'excède pas 15 %

New York

On a assisté à une stabilisation simultanée du nombre de ventes en 2011 (7 230 ventes au 3e trimestre à Manhattan) et du prix moyen des ventes : 1,45 M\$ soit 1,115 M€.

La hausse du prix moyen au m² est de 5,6 %, il s'établit à 12.217 \$, soit 9.397 €. Pour les condominiums, cible privilégiée des investisseurs internationaux, cet indicateur augmente de 8 %, s'établissant à 996 € par pied², soit un prix moyen de moins de 11.000 €/m² à Manhattan (avec 1 € =1,30 \$).

Le 3e trimestre 2011 a été marqué par une baisse du nombre de biens disponibles à la vente : l'inventaire a baissé de 6,5 % par rapport à l'année précédente à la même période. L'offre concernant les condos diminue, quant à elle, de 4,6 %. Les nouveaux programmes immobiliers (neuf + réhabilitation) représentent 14,8 % des ventes.

Miami

Le portefeuille de maisons est de 6 000 maisons, soit une légère baisse du nombre de biens disponibles depuis un an et celui des condos de 9 290 appartements, soit 3 % d'augmentation. Les ventes ont atteint leur plus haut niveau depuis plus de 5 ans, le nombre de transactions a augmenté de +13,5 % : + 3,6 % pour les condominiums et + 6,2 % pour les maisons.

Etude complète disponible sur demande

Barnes en bref...

BARNES, fondé à Londres en 1995 par Heidi Barnes, est présidé par Thibault de Saint Vincent. La société est présente en France (12 bureaux) comme à l'international : Genève, Londres, New York et Miami. BARNES a su s'imposer comme une entreprise leader dans le secteur de l'immobilier international de prestige dans différents métiers :

- La vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers
- La gestion locative (location d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers)
- La vente d'immeubles en bloc et à la découpe
- Un département Propriétés et Châteaux pour la vente des châteaux, pavillons de chasse, haras, vignobles, golfs, maisons d'hôtes et hôtellerie de charme en France

En 2011, BARNES a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 18 M€ HT en France correspondant à un volume de ventes de 850 M€ et de 3 M€ HT à l'étranger pour un volume de ventes de 100 M€.

Poursuivant sa stratégie de développement international, BARNES déploie ses bureaux en Asie, à Moscou, à Bruxelles...

Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com