

## New York : demande et prix en hausse



Le marché immobilier New Yorkais confirme son attractivité pour les acheteurs européens. Si la « Big Apple » est, avec Londres, la ville la plus recherchée par les investisseurs fortunés en 2014 selon le rapport annuel Knight Frank, New York City sera leader incontesté de cette catégorie en 2024.

Les investisseurs étrangers continuent de privilégier Manhattan, notamment pour les appartements de luxe. D'après l'étude récente de Miller Samuel pour le compte de la société Douglas Elliman, le prix moyen des appartements à Manhattan a augmenté de 17,4% soit 1.685.000\$ (1.353.000 euros). Cela correspond à 30% de plus qu'au cœur de la crise au début 2009. Le prix moyen du square foot (0,09 m<sup>2</sup>) enregistre quant à lui une hausse de 11,7 % au cours du troisième trimestre 2014 par rapport au troisième trimestre 2013.

Cette envolée des prix s'explique par une offre insuffisante : Depuis la reprise de début 2013, le marché est resté sous le seuil des 5.000 appartements à vendre à Manhattan alors que la demande n'a cessé de s'accroître sur la même période. Depuis l'été dernier, nombre de vendeurs, semblent avoir décidé de profiter de ses conditions de marché, offrant alors plus de choix aux acquéreurs. L'autre facteur est le déficit de terrains disponibles à la construction qui a entraîné une augmentation du prix au pied carré du foncier supérieur à 800.00 \$ (642 euros).



La conséquence est une flambée des prix des immeubles neufs de luxe dans lesquels le prix moyen atteint désormais \$2.617 du square foot soit une augmentation de 27,3 % en un an. Les promoteurs n'ont pas d'autre choix que de créer des appartements de luxe pour amortir les hausses des coûts de construction et la hausse du prix du foncier. Le segment de marché le plus touché est celui des appartements de 1 à 5 millions \$.

Le prix moyen pour un appartement deux pièces est de 800.000 \$ (642.480 euros), celui d'un studio de 550.000 \$ (441.705 euros) et celui d'un 4 pièces avoisine les \$ 4 millions (3.212.400 euros). Dans les nouveaux immeubles qui viennent d'être livrés, le prix moyen de vente s'établit désormais à \$3,24 millions (2.602.044 euros) soit +47,6% par rapport à l'année dernière.



A Manhattan, le nombre de biens disponibles à la location a légèrement diminué sur un an, avec 5.702 biens en août 2013 contre 5.540 un an plus tard, soit une baisse de 3%.

En août 2013, le loyer moyen sur l'île était de 3.860 \$ (3.100 euros) et en août 2014 de 3.946 \$ (3.169 euros), soit une augmentation de +2,2%. Les appartements haut de gamme ont vu leurs loyers augmenter de 1,7% en un an, avec un loyer moyen qui s'établit à 10.359 \$ (8.319 euros) en août 2014 contre 10.181 \$ (8.176 euros) le même mois de 2013.

Il est à noter que les biens restent moins longtemps sur le marché : 45 jours en moyenne en août 2013 contre 36 jours en août 2014.

A Brooklyn, le prix moyen des loyers atteignait 3,109 \$ (2,497 euros) en août 2013 contre 3,172 \$ (2,547 euros) en août 2014, soit une hausse de 2%, alors que le prix moyen par square foot était de 37,12 \$ (29,9 euros) en août 2013 contre 39,20 \$ (31,4 euros) en août 2014, soit une augmentation de 5.6 %.

A Brooklyn toujours, 1.356 appartements en moyenne étaient proposés à la location en août 2013, contre 1.797 en août 2014.

Au vu de la pénurie de biens et du petit nombre de programmes et de permis déposés par rapport à la demande, on peut pronostiquer que le marché va continuer à augmenter. L'afflux des capitaux pour financer les projets immobiliers à New York confirme cette tendance : les investisseurs ont confiance dans la solidité des investissements immobiliers à Manhattan.

*Investissement dans l'immobilier résidentiel aux USA – les précisions de BARNES*

*Les différences de pratiques et de marchés entre les Etats-Unis et la France sont évidentes. Le recours à des professionnels connaissant bien le droit et les usages locaux s'impose, là-bas comme ici, d'autant que les sommes en jeu peuvent être importantes.*

*BARNES souhaite attirer votre attention sur certains « intermédiaires » ou prétendus « conseils ». Aux Etats-Unis, comme en France, la profession d'intermédiaire en transaction immobilière est strictement encadrée : autorisation d'exercice, règles déontologiques, garanties et assurances couvrant la responsabilité professionnelle, etc.*

*En marge de cette réglementation, certains opérateurs en ligne ont cru pouvoir développer des activités d'intermédiation immobilière, directe ou indirecte, à la faveur d'internet. Leurs sites ne sont pas recommandables pour différentes raisons : leurs prestations, qui manquent de transparence, sont facturées au prix fort et souvent hors de proportion avec le service rendu ; la qualité de leurs conseils est régulièrement prise en défaut (état du marché, performances, fiscalité...) ; en cas de faute, leur responsabilité n'est pas assurée.*

*Depuis deux ans, BARNES a ainsi récupéré des clients désespérés d'avoir été mal conseillés par une série d'intermédiaires qui, au bout du compte, les ont mis entre les mains de personnes peu qualifiées, voire sans scrupules. Certains de ces clients ont failli perdre leur bien ou, du fait d'une gestion défaillante, n'ont jamais vu la rentabilité annoncée. Pour éviter ce type de mésaventures et obtenir de bons conseils, l'acheteur doit veiller à ne choisir que des professionnels sur place, licenciés de l'Etat où ils souhaitent investir, dont les services sont d'ailleurs inclus dans le prix de vente et payés par le vendeur. Il suffit d'interroger la chambre de commerce Franco-Américaine pour se procurer une liste ou vérifier que les agences ont bien pignon sur rue.*

*BARNES renouvelle son invitation à la plus extrême prudence vis-à-vis de ces intermédiaires « virtuels », qui ont « pignon sur le net », mais peuvent disparaître sans laisser de trace.*

BARNES en bref...

BARNES est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée avec différents métiers : la vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles, de propriétés et châteaux, de biens d'exception ainsi que la location de biens de qualité et d'exception, la gestion locative ainsi que de nombreux services complémentaires. Fondé par Heidi BARNES et présidé par Thibault de Saint Vincent, BARNES est présent dans les six villes internationales de référence Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York et Miami ainsi que dans les principaux lieux de villégiatures internationaux (Deauville, Biarritz, Cannes, Aix-en-Provence, Bordeaux, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, le Périgord, Lyon, la Corse, Courchevel, Megève, St Barth, Palm Beach, Los Angeles...). En 2013, BARNES, leader franco-suisse de l'immobilier international haut de gamme, a réalisé un volume de ventes de près de 2,4 milliards d'euros en progression de 30 % par rapport à la période précédente. Poursuivant sa stratégie de développement international, BARNES déploie ses bureaux en Asie, au Moyen-Orient, à Moscou...

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](http://www.galivel.com)