

# BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE



**L'IMMOBILIER RESIDENTIEL HAUT DE GAMME PLÉBISCITÉ DANS  
LE MONDE SAUF EN FRANCE**

CONFÉRENCE DE PRESSE – 20 JANVIER 2015



# SOMMAIRE

- I. HIGH NET WORTH INDIVIDUALS (LES PERSONNES FORTUNEES) : EN 2014, LA PROGRESSION CONTINUE**
- II. MARCHÉ INTERNATIONAL**
  - A. Les grandes villes et pays toujours attractifs (Suisse, Londres, New York, Miami, Los Angeles et St Barth)**
  - B. Les nouvelles destinations tendance – Bruxelles, Lisbonne, Israël, Ile Maurice**
- III. LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN France**
  - A. Paris et Ile-de-France (Transaction et location)**
  - B. La province**
- IV. QUESTIONS DIVERSES**





# LES HNWI (HIGH NET WORTH INDIVIDUALS)





# LES HNWI : EN 2014 LA PROGRESSION CONTINUE

## DÉFINITION

Les «*High Net Worth Individuals*» détiennent au moins 1 million US\$ disponibles pour l'investissement et au moins 3 millions US\$ pour les biens immobiliers et de consommation.

En 2014, leur nombre est estimé à 13,5 millions d'individus, en hausse de 4 % par rapport à 2013.

Les «*Ultra High Net Worth Individuals*» détiennent plus de 30 millions US\$ disponibles pour l'investissement (excluant tous les biens immobiliers et de consommation).

Leur nombre est estimé à plus de 200 000 individus, en augmentation de 7% par an en moyenne depuis cinq ans. En 2014, le nombre de milliardaires en dollars est d'environ 2 300 au niveau mondial, en augmentation de 12 % par an en moyenne depuis cinq ans.



### Évolution du nombre total de HNWI dans le monde en forte hausse depuis 2008

En millions	2008	2014	Variation	%
Nombre de HNWI	8,6	13,5	+4.5	57%

Source: Wealth-X / UBS / Wealth Report 2014

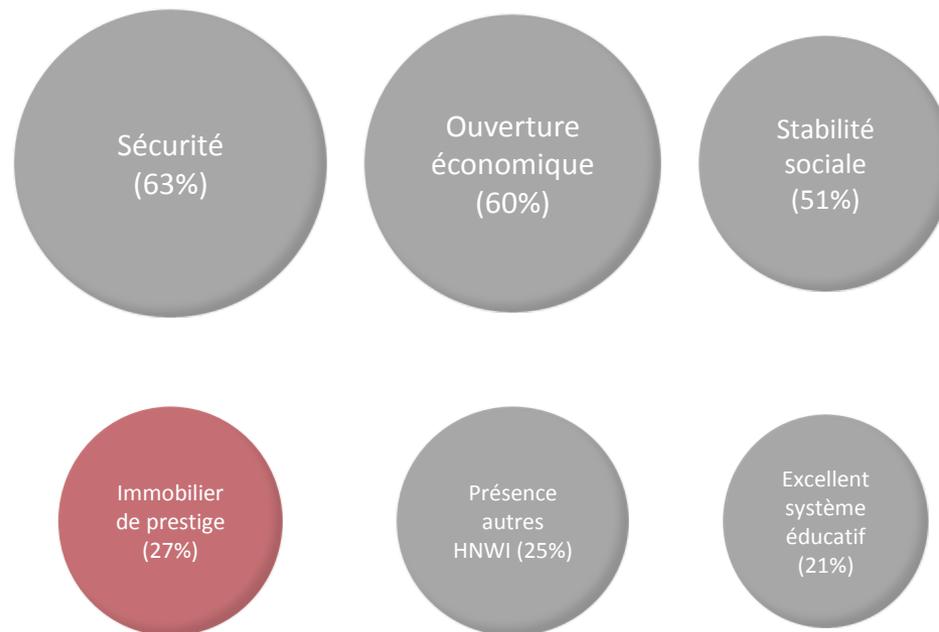


# LES HNWI : EN 2014 LA PROGRESSION CONTINUE

## VILLES LES PLUS RECHERCHÉES

Évolution 2014 pour les villes les plus recherchées par les HNWI, les principaux critères sont les suivants :

TOP 10 DES VILLES LES PLUS RECHERCHÉES		
	2013	2014
Rang	Villes	
1	Londres	Londres
2	New York	New York
3	Singapour	Singapour
4	Hong Kong	Hong Kong
5	Genève	Genève
6	Shanghai	Shanghai
7	Dubaï	Miami
8	Miami	Dubaï
9	<b>Paris</b>	Beijing
10	Beijing	<b>Paris</b>



Paris est passé de la 5<sup>e</sup> place en 2011 à la 6<sup>e</sup> place en 2012, puis de la 9<sup>e</sup> place en 2013 à la **10<sup>e</sup> place en 2014**. Dans le même temps (de 2011 à 2014), **Miami est passé de la 9<sup>e</sup> place à 7<sup>e</sup> place**.

Source: Wealth-X / UBS / Wealth Report 2014



# LES HNWI : EN 2014 LA PROGRESSION CONTINUE

## LES BEAUX LIEUX DE VILLÉGIATURE

En 2014, la clientèle fortunée privilégie les beaux lieux de villégiature en Amérique et en Asie au détriment de l'Europe et notamment de la France.

- Les stations de sports d'hiver et les stations balnéaires situées en **Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Asie** ont été davantage recherchées en 2014 par la clientèle internationale que les stations françaises.
- Les acquéreurs internationaux ont fortement augmenté à **Bali, San Francisco, Verbier, Monaco, Aspen, Miami, Gstaad, Venise, aux Bahamas et à St Barth**, tandis qu'ils se sont raréfiés à Courchevel, St Tropez, Cannes, Aix en Provence, Val d'Isère ou encore en Dordogne.

➡ En 2014 à St Tropez :  
- 300 biens > 4M€ (\$5M)  
- 8 ventes → soit 40 ans pour écouler le stock  
- délai de vente moyen = 28 mois

➡ En 2014 à Miami :  
- 520 biens > 4M€ (\$5M)  
- 232 ventes → soit 2 ans pour écouler le stock  
- délai de vente moyen = 3 mois



# LES HNWI : EN 2014 LA PROGRESSION CONTINUE

## ARBITRAGE DES HNWI EN 2014 ENTRE LES PRINCIPALES VILLES INTERNATIONALES

- Paris et Genève, la stagnation/baisse continue en 2014
- Londres et New York consolident leur position de villes les plus recherchées
- Miami continue sa forte progression et/ou son rattrapage

Prix au m<sup>2</sup> dans les principales villes – étude comparative

	2009	2012	2013 (Estimation BARNES)	2014 (Estimation BARNES)	EVOLUTION 2009/2014
PARIS	6 340	8 360	8 139	7 950	25%
GENEVE	5 520	8 950	8 920	8 350	51%
LONDRES (centre)	7 610	15 980	17 750	21 447	282%
NEW YORK (Manhattan)	5 870	12 120	12 245	13 310	227%
MIAMI	2 380	4 320	4 813	5 149	216%

Prix en euros le m<sup>2</sup>

En 2009, Paris était 20% moins cher que Londres et 10% plus cher que New York.  
En 2014, New York est 70% plus cher que Paris ; Londres est 2,7 fois plus cher que Paris.



# MARCHE INTERNATIONAL

## A. LES GRANDES VILLES ET PAYS TOUJOURS ATTRACTIFS





# INTRODUCTION

- La population internationale fortunée est de plus en plus réactive et mobile. Elle procède régulièrement à des arbitrages tenant compte de la situation économique et politique des pays mais également de l'évolution des devises (\$, €, £, CHF) et du cours du baril du pétrole.
- Reprise de la croissance mais très inégalement : hausse aux Etats Unis, ralentissement chinois et brésilien, stagnation en Europe.



- ↘ de l'€ par rapport au \$ : possible recentrage de l'investissement vers l'Europe, les prix de l'immobilier devenant plus attractifs pour les non Européens
- La crise en Russie a stoppé « net » les investissements de la clientèle russe en Europe depuis la fin 2014
- La hausse du CHF va renforcer le pouvoir d'achat des Suisses à l'international mais risque de ralentir l'investissement immobilier des étrangers en Suisse
- Le maintien de taux d'intérêt bas a contribué à soutenir le volume des transactions immobilières dans l'ensemble des villes internationales



- Offre plus abondante et demande moindre
- Ajustements des prix toujours en cours en faveur des acquéreurs
- Financements plus difficiles
- Maintien des forfaits fiscaux (depuis le 30 novembre 2014)
- Transactions plus lentes, clients plus hésitants mais nombreuses visites
- Concurrence de Bruxelles et Londres

Les acheteurs sont...:

- Jusqu'à CHF 5'000'000. (4 820 000 €) - : principalement des résidents suisses
- A partir de CHF 5'000'000.- : principalement une clientèle internationale (85%)

En 2013, les Français installés en Suisse étaient 191 000

- 70 % sont en Suisse Romande (Genève, Vaud et Valais)
- Les clients BARNES sont à 90% en résidence principale
- Les biens recherchés sont plus souvent des maisons que des appartements

## EXEMPLES DE TRANSACTIONS



**BEGNINS**

Prix de vente CHF: 19'500'000.—

Surface de la parcelle: 9'980 m<sup>2</sup>

Nombre de chambres: 10

- 16 223 000 € -



**COLOGNY**

Prix de vente CHF: 13'750'000.—

Surface habitable: 300 m<sup>2</sup>

Nombre de chambres: 5

- 11 440 000 € -



**COLLONGE-BELLERIVE**

Prix de vente CHF: 6'000'000.—

Surface de la parcelle: 2'350 m<sup>2</sup>

Nombre de chambres: 3

- 4 992 000 € -



### LES PRIX

- En se concentrant sur le Borough de KENSINGTON et Chelsea, la moyenne au m<sup>2</sup> est de £16 000 (maisons et appartements confondus) soit 20 332 €

### POINTS FORTS DU MARCHÉ

- Londres maintient son statut de 1<sup>ère</sup> ville internationale pour l'immobilier haut de gamme. L'ouverture des portefeuilles d'agences dans le centre de Londres rend le marché dynamique
- La politique du maire Boris Johnson est de rénover et de réhabiliter des quartiers entiers pour augmenter le parc immobilier et créer du résidentiel haut de gamme afin d'attirer la clientèle étrangère

### FAIBLESSES DU MARCHÉ

- La compréhension du Leasehold est difficile pour une clientèle étrangère – Ne pas totalement posséder un bien peut faire reculer un client
- Les modifications de la Stamp Duty (Droit de mutation) du 4 Décembre 2014 : elle est passée de 7% à 10% pour les biens au-delà de £1 500 000 (1 965 000 €)



**KENSINGTON GARDENS** – Appartement de 53 m<sup>2</sup> situé au 5<sup>ème</sup> étage – 2 chambres –  
Parfait état – Superbes vues

**Prix de présentation : £1,150,000 (1 504 000 €) – Vendu £1 075 000 (1 406 000 €) à un  
client français pour investissement locatif**

- Le Consulat estime à 300 000 voire 400 000 Français installés dans tout le UK -
  - 60% résideraient dans le Grand Londres -



- Demande historiquement soutenue,
- Hausse des prix de 10% à 15% en fonction de la qualité des biens en 2014,
- Stabilité politique,
- Offre qui reste limitée, démographie grandissante (2010-2013: +1,4%),
- Marché locatif très dynamique (taux de vacance inférieur à 2% en août 2014),
- New York est dans le top 2 avec Londres des villes les plus recherchées par les HNWI,
- A côté de Manhattan où le marché sature, se développe des quartiers comme Brooklyn qui deviennent de plus en plus populaires et recherchés,
- Offre la plus faible des 14 dernières années.



### Prix par type de biens à Manhattan au 3<sup>ème</sup> trimestre 2014

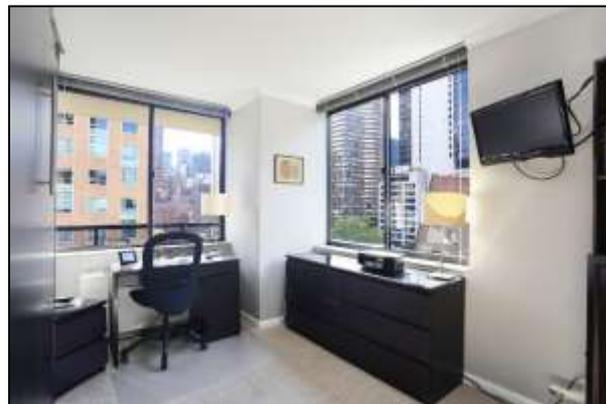
Types de biens	Prix au m <sup>2</sup>
LOFTS	\$15,477/m <sup>2</sup> (12 535 €)
CONDOMINIUMS	\$16,357/m <sup>2</sup> (13 246 €)
BIENS HAUT DE GAMME	\$28,787/m <sup>2</sup> (23 303 €)
NOUVEAUX DEVELOPPEMENTS	\$19,877/m <sup>2</sup> (16 090 €)

## EXEMPLE DE TRANSACTION – WEST HARLEM



### TURTLE BAY 255 East 49th Street

- 1000 sq ft (93 m<sup>2</sup>)
  - 2 chambres
  - 2 salles de bains
- Charges/mois : \$1,100
- Taxes/mois : \$945



**Prix: \$1,355,000**  
**Soit 1 097 000 €**

✓ **Migrants entrepreneurs / Familles expatriées : 50%**

Maisons/appartements à partir de 800 000 €

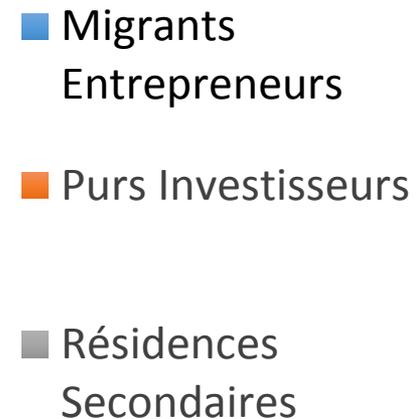
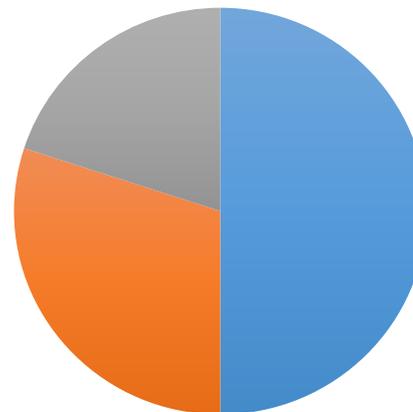
✓ **Purs Investisseurs (rendement / plus-value) : 30 %**

Appartements à partir de 300 000 €

✓ **Résidences secondaires / Pied-à-terre : 20%**

Appartements à partir de 500 000 € et maisons à partir de 700 000 €

Ventes



- Les prix ont doublé depuis 2011 mais restent raisonnables :
- Moyenne des prix à Miami Beach en 2014 : 5 807 €/m<sup>2</sup>
  - Moyenne des prix à Miami en 2014 : 3 466 €/m<sup>2</sup>

## DES OPPORTUNITÉS UNIQUES EN VEFA



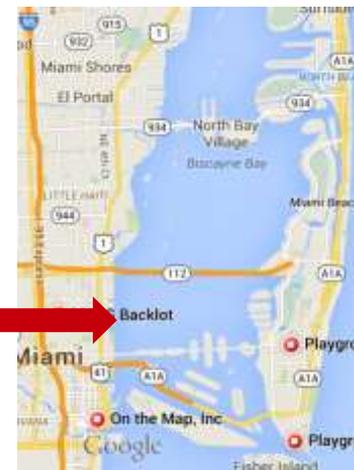
Secteur : Edgewater

Prix : \$450,000 (360 000 €) – Paiement échelonné sur 2 ans

Nombre de chambres – SDB : 1/1

Surface : 70 m<sup>2</sup>

Rentabilité nette (short term) : 6/7 % + plus-value





4 quartiers distincts :

**1/ BEVERLY HILLS** Le prix moyen d'une maison à Beverly Hills est de 2 077 000 €

- Le prix moyen du m<sup>2</sup> est 8 000 €
- Augmentation entre 2% à 5% sur les 12 derniers mois pour certains endroits



1181 N HILLCREST RD BEVERLY HILLS - Prix : \$85,000,000

**2/ VENICE**

- Le prix moyen d'une maison à Venice est de 1 056 000 €
- Augmentation de presque 11% sur les 12 derniers mois
- Endroit populaire pour les sociétés high-tech (Google vient d'y installer un de ses quartiers généraux)
- Venice Beach une des plages les plus populaires de Californie



1005 Pleasantview AVE  
VENICE - Prix : \$2,589,000



### 3/ MALIBU

- Le prix moyen d'une maison à Malibu est de 1 925 000 €
- Augmentation de presque 8% sur les 12 derniers mois
- La maison la plus chère a été vendue 60M€
- «Malibu Colony» est l'un des endroits les plus prisés par les célébrités



### 4/ HOLLYWOOD

- Le prix moyen d'une maison à Hollywood est de 1 237 000 €
- Augmentation de 13% sur les 12 derniers mois
- Nouveaux développements
- «Hollywood Hills» endroit très prisé par les professionnels du cinéma et de la musique



Penthouses à "W Residences"  
HOLLYWOOD - 500 à 700 m<sup>2</sup> par  
appartement - Prix par unité :  
\$5,000,000 à \$7,000,000



TYPE DE BIENS	VARIATION PRIX M <sup>2</sup>
TERRAIN CONSTRUCTIBLE VUE MER	1 000 € à 1 400 €
TERRAIN CONSTRUCTIBLE EXCEPTIONNEL	Jusqu'à 7 000 €
VILLA	de 20 000 € à no limit (suivant le standing, positionnement et la superficie du terrain)

- Retour en masse des Américains (le dollar est à 1,16) – Clientèle idéale pour St Barth
- Pénurie de biens



# ST BARTH

## EXEMPLE DE TRANSACTION



**MARIGOT** – 2 parcelles côte à côte (2 100 m<sup>2</sup> constructible pour un COS possible de 2 villas de 350 m<sup>2</sup> SHON)

**Vendues 3 600 000 €**



# MARCHÉ INTERNATIONAL

## B. LES NOUVELLES DESTINATIONS TENDANCE





# NOUVELLES DESTINATIONS TENDANCE

## COMPORTEMENT DES FRANÇAIS

### 1. RESIDENCES PRINCIPALES – EXPATRIATION DES FAMILLES

L'exil des forces vives s'est renforcé en 2014 :

#### Motivations :

Manque de flexibilité du marché du travail et coûts des salaires – Poids fiscal – Instabilité des lois juridiques et fiscales – Insécurité – Manque de visibilité sur l'avenir

#### Choix des destinations :

Israël (depuis 2012, 12 000 Français recensés) – Etats-Unis (New York et Miami) (Profil d'entrepreneurs, financiers) – Londres (Profil entrepreneurs, chefs d'entreprise, banques d'affaires, finances) – Portugal et Maroc (Retraités) – Bruxelles (Chefs d'entreprise) – Suisse (Entrepreneurs et rentiers)

#### Les chiffres BARNES :

Depuis juillet 2012, BARNES a enregistré :

892 demandes pour Londres – 314 pour Bruxelles – 947 pour la Suisse – 928 pour Miami, 347 pour New York – 182 demandes pour Israël et 117 demandes pour le Portugal



# NOUVELLES DESTINATIONS TENDANCE

## COMPORTEMENT DES FRANÇAIS

### 2. INVESTISSEMENT LOCATIF

Dans le résidentiel, arrêt des investissements locatifs en France au profit d'investissements locatifs à l'étranger:

#### Motivations :

La Loi Alur/Poids fiscal/Rentabilité dérisoire

Les investissements locatifs à l'étranger permettent de supprimer le facteur risque (défaut de paiements et/ou impossibilité de récupération du logement), d'avoir des revenus « exonérés » d'impôt. Si l'acquisition de biens destinés à la location saisonnière s'effectue en société, elle sera exonérée de l'ISF.

#### Choix des destinations :

Etats-Unis (New York et Miami) – Londres – Portugal – Bruxelles – Ile Maurice

#### Les chiffres BARNES :

Depuis juillet 2012, BARNES a enregistré :

382 demandes pour Londres – 58 pour Bruxelles – 2 160 pour Miami (15 à 20 par semaine), 1 280 pour New York – 98 demandes pour le Portugal



# NOUVELLES DESTINATIONS TENDANCE

## INVESTISSEMENT LOCATIF : ÉVOLUTION

A Paris,

- En 2011, 28% des ventes BARNES correspondaient à des investissements locatifs
- En 2014, la quasi-totalité des ventes BARNES concernait des résidences principales

➔ 1,5% en investissement locatif



- Fin 2014 :
  - 160 000 Français sont officiellement déclarés au Consulat (250 000 de façon officieuse)
  - En 2011 : 46 000 Français étaient déclarés au Consulat soit une augmentation de 248% en 4 ans)
- La répartition :
  - 80% à Bruxelles et sa périphérie
  - 7% à Liège
  - 13% aux frontières
- L'investissement est principalement en résidence principale
- Profil : Clientèle jeune – entre 35 et 45 ans
- Comportement d'achat : locatif dans un premier temps, puis l'acquisition (excepté les plus grosses fortunes qui achètent immédiatement)
- Principaux quartiers recherchés : Square du Bois, Uccle, Ixelles et le haut de Saint-Gilles

## LE MARCHÉ ET EXEMPLES DE BIENS À VENDRE

- Marché en attente car la tendance à la baisse des prix pousse les clients à retarder un achat éventuel
- Les prix des biens haut de gamme à vendre depuis 12 mois ont diminué de plus de 10%

### EXEMPLES DE BIENS À VENDRE



#### **BRUXELLES - PENTHOUSE**

Penthouse entièrement rénové de 170 m<sup>2</sup> - Terrasse de 70 m<sup>2</sup> - Vue Hôtel de Ville – 2 chambres dont une suite parentale.

**PRIX : 1 050 000 €**



#### **IXELLES - MAISON**

Maison moderniste de 800 m<sup>2</sup> - Terrain de 4,35 ares – Entièrement rénovée par l'architecte Erpicum en 2013 – A reçu un prix en 1930

**PRIX : 4 900 000 €**



- IXELLES** – Appartement de 225 m<sup>2</sup> avec terrasse de 6 m<sup>2</sup> et balcon de 3 m<sup>2</sup> - 6<sup>ème</sup> étage  
– Aménagement par l'architecte belge Stéphane JASINSKI (1907-2000)  
**Vendu 930 000 € en quinze jours à des clients français**



**UCCLE** – Maison d'architecte de 250 m<sup>2</sup> sur 3 niveaux – Jardin paysagé – Entièrement rénovée – 3 chambres – Terrasse - Grenier

**Vendue 995 000 € en 1 mois - Prix du mandat – Clients belges**



**PROXIMITÉ AVENUE LOUISE** – Duplex de 320 m<sup>2</sup> au 3<sup>ème</sup> étage – Au cœur des jardins du Roi, entre les Etangs d'Ixelles et l'Avenue Louise – Deux salons, salle à manger sur terrasse – Suite parentale de 80 m<sup>2</sup> et 2 chambres - Garage

**Loué meublé 5 800 € HC à une cliente belge vivant à Paris et désirant s'installer à Bruxelles**



- En 2014, l'investissement sur l'immobilier portugais a augmenté de 130% passant de 312M€ en 2013 à 715M€
- Un marché attractif :
  - Le climat, la sécurité, la richesse du patrimoine,
  - Le système fiscal attrayant pour les non-résidents
  - Le Golden Visa accordé aux étrangers (hors union européenne) investissant dans le pays (Transfert d'au moins 1M€ de capitaux ou acquisition d'un bien à 500 000 € ou création d'emplois)
- Les principaux investisseurs :
  - Les Français (plus de 2 200 Français se sont installés en 2013 – Prévvision à 20 000 d'ici fin 2015) (estimation Chambre de Commerce et Industrie Franco-Portugaise)
  - Les Allemands,
  - Les Suisses
  - Les Britanniques
  - Les Américains
- Les Chinois et Brésiliens sont des investisseurs émergents sur des biens luxueux situés dans les zones historiques, centres urbains ou vue mer

- Les prix varient de 1 646 € à 4 827 € le m<sup>2</sup> selon les quartiers, l'état, les travaux
- Les biens d'exception peuvent osciller entre 7 000 € et 9 000 € le m<sup>2</sup>
- Il y a trois types de biens sur le marché :
  - Des maisons entre 600 000 € et 1M€ achetées essentiellement par des Portugais (Administrateurs et cadres supérieurs)
  - Des biens entre 1M€ et 3,5M€ - Investisseurs étrangers qui souhaitent réhabiliter des palais en bureaux ou hôtels
  - Les biens au-dessus de 5M€ qui attirent principalement une clientèle étrangère





## LES ACQUÉREURS FRANÇAIS

- 22 000 Français résident en Israël fin 2014 (l'une des plus importantes communautés française du Proche Orient)
- Niveau record : 6 600 clients français en 2014 s'installent en Israël soit 229 % d'augmentation en 10 ans
- Prévvision 2015 : 10 000 Français vont faire leur Alya

ANNEE	NOMBRE
2004	2 003
2005	2 545
2006	1 781
2007	2 767
2008	1 918
2009	1 594
2010	1 775
2011	1 619
2012	1 800
2013	3 400
2014	6 600
<b>TOTAL</b>	<b>27 802</b>

Source : BARNES ISRAEL



## LES ACQUÉREURS FRANÇAIS

- L'acquisition se porte à 60% environ sur des programmes neufs et à 40% sur de l'ancien : le marché est en plein développement
  
- Selon une enquête d'opinion du Ministère des Finances :
  - 40% des clients étrangers achètent en Israël dans le cadre d'un investissement
  - 25% des clients étrangers achètent en Israël dans le cadre d'un refuge contre l'antisémitisme
  - 35% des clients étrangers achètent en tant que résidence principale
  
-  En 2014, les Français représentaient 29% de l'ensemble des acquéreurs étrangers en Israël
  
- D'après les experts, Tel Aviv devrait devenir le « Next Big Thing » sur le marché de l'immobilier de luxe



## EXEMPLE DE PROGRAMME IMMOBILIER

«La richesse de l'architecture, la combinaison unique d'entreprises, d'habitations et de centres culturels et l'énergie particulière qui émane de Boulevard Rothschild, l'adresse idéale pour un projet tel que "Meier on Rothschild".» - A partir de 1 500 000 €





- Entre janvier et septembre 2014, 75M€ d'investissements immobiliers étrangers : progression constante depuis 2002, ouverture du marché aux étrangers,
- Croissance du nombre de projets immobiliers : en 2013, plus de 200 villas sur 40 projets
- Les biens :
  - Villas de luxe au sein d'un centre de loisirs de haut standing proposant golf, marina, gym...
  - Appartements ou duplex proches des centres villes et zones touristiques comme Grande Baie ou Rivière Noire : bonnes opportunités pour des investissements
- Typologie de clients :
  - L'île attire de grandes fortunes qui achètent des résidences secondaires (leur 4<sup>ème</sup> / 5<sup>ème</sup>)
  - Clientèle internationale majoritairement française et sud-africaine. Le Royaume-Uni, les Emirats Arabes Unis, le Luxembourg, la Russie et la Suisse sont des marchés porteurs

- Les prix : palette grandissante de biens immobiliers avec une large gamme de prix, un marché à la revente dynamique (les prix oscillent entre 420 000 € et 4M€)
  - Les **unités IRS** – Integrated Resort Scheme (dispositif permettant aux étrangers d’acquérir en pleine propriété des biens de luxe pour un investissement de \$500,000 (420 000 €) minimum – Statut de résident permanent à l’achat) se vendent à des prix situés entre 2 500 € et 4 800 € le m<sup>2</sup>
  - Les **unités RES** – Real Estate Scheme (dispositif permettant aux étrangers d’acquérir en pleine propriété des appartements ou villas avec services sans respecter le seuil des \$500,000) se vendent entre 2 100 € à 4 100 € le m<sup>2</sup>
- Les attraits :
  - Stabilité politique, sociale et économique,
  - Sécurité
  - Fiscalité attractive, souplesse dans l’obtention du permis de résidence,
  - Qualité de vie, forte tradition française
  - Position géographique ouverte sur le monde,
  - Même fuseau horaire que l’Europe



- En 2014 : 12 000 français installés sur l'île en tant que résidents
- Progression de 65% (ils étaient 7 200 en 2004)
- 38% des biens IRS sont achetés par des Français (25% par les Sud-Africains, 19% par les Anglais, 8% par les Mauriciens, 4% par les Belges et 3% de Suisses et de Russes)
- 51% des biens RES sont achetés par les Français (33% par les Sud-Africains, 6% par les Mauriciens et 4% par les Anglais)



ANAHITA – Projet IRS –  
Domaine de plus de 200 ha –  
Villas, appartements et terrains  
– à partir de 740 000 €



AO Résidence de Luxe – Projet  
RES – 29 villas, appartements  
et résidences – à partir de 1M€



LE PARC DE MONT CHOISY –  
Projet IRS – Villas et  
appartements entre 500 000 €  
et 3M€



# LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE A. PARIS ET ILE DE FRANCE





# LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE

## L'EXCEPTION FRANÇAISE DANS UN MARCHÉ DYNAMIQUE

- A Paris, stagnation des transactions et chute des prix (-25% vs décembre 2011) au-delà de 200 m<sup>2</sup> et/ou 2M€ et stagnation des prix (+/- 10%) depuis 2 ans pour les biens inférieurs à 200 m<sup>2</sup>/2M€
- En province, le marché de la résidence secondaire reste fragilisé :
  - ➔  Marché à 3 vitesses :
  - 1/ Marché sinistré dans les lieux de villégiatures qui attirent une clientèle internationale ultra-riche (Courchevel / Cannes / Saint-Tropez)
  - 2/ Reprise du marché dans les lieux de villégiatures franco-français (Biarritz, Deauville, le Pyla, Megève, Ile de Ré, Corse) à des niveaux de prix inférieurs d'environ 40% par rapport à 2007
  - 3/ Marché atone pour les résidences secondaires situées dans les campagnes isolées
- Sur l'ensemble de la France, forte baisse des achats en investissement locatif
- Baisse des transactions et des prix généralisée dans les grandes villes de Province (Bordeaux, Lyon, Marseille, Toulouse, Lille, Nantes....)



# LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE

## COMPORTEMENT DES ÉTRANGERS QUI INVESTISSENT À PARIS

- Rive gauche et Paris Centre : en 2014, 16% de nos ventes > 1M€ à des étrangers : retour en force des Américains et quasi disparition des Européens
- Rive droite (Triangle d'Or) : en 2014, 8% de nos ventes > 1M€ à des étrangers
- Maintien de l'intérêt des acquéreurs du Moyen-Orient et de fonds d'investissements anglo-saxons
- Disparition de la clientèle russe
- Présence d'une clientèle asiatique - Exemple : Parc Monceau – Hôtel particulier vendu autour de 2 800 000 € à des Chinois qui s'installent à Paris dans le cadre de leurs affaires

**DERNIÈRE MINUTE** - Suite aux attentats, rétractation d'un client étranger Hongrois, de confession juive et vivant à Boston qui s'est positionné sur un appartement de 260 m<sup>2</sup> + studio situé boulevard Haussmann au prix de 3 300 000 € - Cet appartement a été acheté en 2010 au prix de 3 750 000 € auquel la propriétaire a rajouté 1M€ de travaux.



# MARCHÉ DE LA TRANSACTION - PARIS

**LE MARCHÉ** : NOMBRE DE VENTES SUR LES 9 DERNIERS MOIS ANALYSÉS (JANV./SEPT.)

## PARIS : STABILISATION des VENTES

Janvier/septembre	2013	2014	Evol.
< 1M€	13 980	13 945	0%
de 1M€ à 2 M€	1 057	1 084	3%
de 2M€ à 5M€	200	194	-3%
+ de 5M€	18	16	-11%
<b>TOTAL</b>	<b>15 255</b>	<b>15 239</b>	<b><u>0%</u></b>

- La baisse des prix parisiens depuis 3 ans permet enfin de stabiliser les ventes
- La baisse du nombre de transactions semble arriver à son terme.



# MARCHÉ DE LA TRANSACTION - PARIS

**LE MARCHÉ : NOMBRE DE VENTES SUR LES 9 DERNIERS MOIS ANALYSÉS (JANV./SEPT.)**

## HAUTS-DE-SEINE : la baisse des VENTES continue

Janvier/septembre	2013	2014	Evol.
< 1M€	10 652	9 513	-11%
de 1M€ à 2 M€	208	169	-19%
de 2M€ à 5M€	17	8	-53%
+ de 5M€	1	-	
<b>TOTAL</b>	<b>10 878</b>	<b>9 690</b>	<b><u>-11%</u></b>

## YVELINES : La CHUTE des VENTES s'atténue

Janvier/septembre	2013	2014	Evol.
< 1M€	4 839	4 290	-11%
de 1M€ à 2 M€	18	11	-39%
de 2M€ à 5M€	2	-	
+ de 5M€	-	-	
<b>TOTAL</b>	<b>4 859</b>	<b>4 301</b>	<b><u>-11%</u></b>

Contrairement au marché parisien, le nombre de transactions du marché de la proche banlieue ouest (92 et 78) continue de baisser ... tant que les prix n'auront pas atteint le niveau attendu par les acheteurs.

Source notaires



# MARCHÉ DE LA TRANSACTION - PARIS

## BARNES: PROGRESSION DU NOMBRE DE VENTES ET ÉROSION DES PRIX

BARNES/PARIS	Janv./sept. 2013	Janv./sept. 2014	Evolution
Prix /m <sup>2</sup>	11 042€	10 621€	-4%
>1M€	10 395€	10 435 €	0%
<1M€	11 542€	10 760€	-7%

- Le nombre de transactions a progressé chez BARNES de 31% en 2014 grâce à un réajustement des prix.
- Le prix moyen des biens vendus par BARNES a encore légèrement baissé en 2014 (-4%) mais les prix se stabilisent pour les biens < 1M€.



# MARCHÉ DE LA TRANSACTION - PARIS

## LE MARCHÉ PARIS INTRA MUROS: EROSION DES PRIX

À Paris, les prix ont baissé depuis 2011 et commencent à se stabiliser en 2015 avec de fortes disparités selon les types de biens :

### Janvier 2011 vs janvier 2015 (source BARNES)

- De -5% environ pour les biens de qualité en excellent état inférieurs à 100 m<sup>2</sup>
- De -10% à -20% pour les biens inférieurs à 100 m<sup>2</sup> comportant certains «défauts» (travaux, rez-de-chaussée, 1<sup>er</sup> étage, vis-à-vis proche, bien sombre....)
- De -8 à -15% pour les biens de qualité dont les surfaces sont comprises entre 100 et 200 m<sup>2</sup>
- De -15% à -20% pour les biens familiaux de qualité en excellent état (à partir de 200 m<sup>2</sup>)
- De -20% à -30% pour les biens familiaux (à partir de 200 m<sup>2</sup>) avec «défauts» (travaux, rez-de-chaussée, 1<sup>er</sup> étage, vis-à-vis proche, bien sombre....)



# PARIS – PIED –A-TERRE PARIS XVI

EXEMPLE DE TRANSACTION A UN FRANCAIS



**TROCADÉRO** – Appartement de 80 m<sup>2</sup> rénové – 2 chambres et 2 salles de bains  
**Vendu 1 080 000 € soit 13 500 € le m<sup>2</sup> à un client français**

## EXEMPLE DE TRANSACTION À UN ÉTRANGER



**PLACE DES VICTOIRES** – Dans un immeuble classé, appartement de 310 m<sup>2</sup> - 3<sup>ème</sup> étage  
- Parking

**Prix de présentation : 3 980 000 € - Vendu 3 700 000 €**

**Profil acquéreur : Canadienne habitant Abou Dabi pour un pied-à-terre**

## EXEMPLE DE TRANSACTION À UN ÉTRANGER



**ETOILE** – Appartement de 185 m<sup>2</sup> - Dernier étage – Vue Arc de triomphe

**Prix de présentation : 3 000 000 € - Vendu 2 500 000 €**

**Profil acquéreur : client asiatique pour pied-à-terre**



# NEUILLY-SUR-SEINE

EXEMPLE DE TRANSACTION À UNE FAMILLE FRANÇAISE



**NEUILLY/SAINT-JAMES** – Duplex de 250 m<sup>2</sup> – Petite copropriété récente – Terrasse de 40 m<sup>2</sup> – 3 chambres – 3 parkings

**Prix de présentation : 5 000 000 € en janvier 2013 - Vendu 3 800 000 €**



# LA GARENNES-COLOMBES

EXEMPLE DE TRANSACTION



**LA GARENNE COLOMBES** – Maison loft de 280 m<sup>2</sup> avec terrasse jardin – Situation idéale – Entièrement rénovée – Décoration raffinée

**Prix de présentation : 2 200 000 € - Vendue 2 025 000 €**



# MARCHÉ DE LA LOCATION - PARIS

LE MARCHÉ

## LES PRIX

QUARTIERS	VARIATION
<b>RIVE GAUCHE</b>	Entre 30 € et 35 €
<b>Neuilly / 8<sup>ème</sup> / 16<sup>ème</sup></b>	Entre 25 € et 30 €
<b>Ouest Parisien</b>	Environ 20 € pour les maisons
	Entre 23 € et 25 € pour les appartements en proche banlieue



- La Loi Alur en vigueur depuis le 15 septembre a engendré la cessation d'activité de nombreuses agences
- Stagnation des loyers
- Le marché du luxe reste actif
- Demande stable pour les petites et moyennes surfaces
- Offre accrue de grandes surfaces qui ne trouvent pas preneur à la vente
- Le rendement locatif en baisse constante décourage les bailleurs privés
- Raréfaction de la clientèle de cadres expatriés de sociétés multinationales
- Les prix tendent à la baisse :
  - Stagnation des prix pour studio et 2 pièces
  - Baisse des prix de 10% pour les 3 et 4 pièces (décembre 2014 vs décembre 2013)
  - Baisse des prix de 20% pour les 5 pièces (décembre 2014 vs décembre 2013)



**NEUILLY/CHÂTEAU** – Duplex de 219 m<sup>2</sup> - Terrasse arborée de 195 m<sup>2</sup> - 4 chambres – 2 emplacements parking

**Prix de présentation : 10 000 €/mois - Loué 6 850 € par un client russe**



# LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE

## B. LA PROVINCE





# BELLES VILLES DE FRANCE

## LE MARCHÉ

La position de BARNES dans les Belles Villes de France se renforce en 2014 :

- Le 1<sup>er</sup> exercice de l'agence de Bordeaux est au-dessus des objectifs avec plus de 20 ventes de biens de haut de gamme.
- Lyon : ouverture d'une agence début 2015.
- A Rennes et Toulouse, l'activité se développe rapidement.
- BARNES est maintenant présent à Lille.

**RENNES** – Petit immeuble locatif de 600 m<sup>2</sup>

**Prix de vente : 1 680 000 € en 2014**

**Vendu 1 500 000 €**

**Client privé pour un investissement patrimonial**





# BELLES VILLES DE FRANCE

## EXEMPLE DE TRANSACTION



**LYON** – Appartement bourgeois de 187 m<sup>2</sup> –  
**Prix de vente : 820 000 € en 2013**  
**Vendu 783 000 € en 2014 SOIT 4 200 € du m<sup>2</sup>**  
**Profil client : Parisien qui se délocalise**



### TRIANGLE/GRANDS-HOMMES

Appartement 200 m<sup>2</sup> – 3 chambres – Rénovation de qualité  
**1 200 000 € soit 6 000 €/m<sup>2</sup>**

### SAINT-SEURIN

Maison 280 m<sup>2</sup> – 6 chambres – Jardin 80 m<sup>2</sup> – Bon état général  
**1 050 000 € soit 3 750 €/m<sup>2</sup>**

### CHARTONS - QUAI

Appartement 200 m<sup>2</sup> – 4 chambres – Terrasse 50 m<sup>2</sup> –  
 Parfait état  
**1 500 000 € soit 7 500 €/m<sup>2</sup>**

### SAINT-PIERRE

Appartement 270 m<sup>2</sup> – 2 chambres – Terrasse 35 m<sup>2</sup> – Etat  
 exceptionnel  
**1 415 000 € soit 5 200 €/m<sup>2</sup>**

### LE BOUSCAT

Maison neuve 300 m<sup>2</sup> – 5 chambres – Jardin 400 m<sup>2</sup> –  
 Belles prestations  
**1 350 000 € soit 4 500 €/m<sup>2</sup>**



**BORDEAUX CENTRE** – Ancienne imprimerie restructurée en pierre de 693 m<sup>2</sup>  
**Prix de présentation : 1 960 000 € - Vendue 1 630 000 €**



# LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE - CAMPAGNE





# PROPRIÉTÉS & CHÂTEAUX

## LE MARCHÉ

BARNES se positionne autour de l'offre des plus beaux châteaux, des plus grandes chasses, des haras les mieux situés, des meilleurs vignobles, des forêts les plus productives.....

- **En Région Centre** : Domaine d'expertise sur les terres agricoles, forêts, chasses et vignobles.
- **Bretagne** : Domaine d'expertise sur les grandes malouinières et les châteaux historiques
- **Normandie**: une campagne attrayante pour les Parisiens – forte concentration de domaines équestres.
- **Gironde / vignobles** : Domaine d'expertise sur les meilleures exploitations



# PROPRIÉTÉS & CHÂTEAUX

## LE MARCHÉ

- Les relais de croissance se trouvent clairement auprès de la clientèle chinoise, pays du Golfe et américaines
  - Les prix du marché ont atteint un plancher (effet crise) qui représentent de vraies opportunités pour les clients acheteurs. Ils ne peuvent que remonter
  - La campagne française conserve une attractivité unique :
    - Art de vivre
    - Qualité architecturale
    - Beauté et diversité des sites...
-  Les clients étrangers seront les acteurs majeurs de la reprise. Les Français, dès la reprise de l'indice de confiance, se positionneront également.
- Axes de développement en 2015 : consolider les régions et s'étendre à la Bourgogne et le Val de Loire



# PROPRIÉTÉS & CHÂTEAUX

## EXEMPLE DE TRANSACTION



**BRETAGNE** – Château XVIII<sup>e</sup> de 750 m<sup>2</sup> – 16ha – 15 pièces

**Prix de vente : 1 590 000 € en 2013**

**Vendu 1 370 000 € en 2014**

**Client russe**



**SOLOGNE Chasse** – 210 hectares et maison de gardien de 250 m<sup>2</sup>

**Vendu en un mois.**

**Prix de vente : 2 625 000 € en 2014**

**Vendu 2 544 000 €**



# PROPRIÉTÉS & CHÂTEAUX

## EXEMPLE DE TRANSACTION



**SOLOGNE** – Château XVIII<sup>e</sup> de 700 m<sup>2</sup> – 33ha – 20 pièces

**Prix de vente : 2 500 000 € en 2011**

**Vendu 1 480 000 € en 2014**

- Légère reprise depuis la fin de l'été 2014 avec visites et contacts en septembre
- Cette maison parfaitement bien située, en bordure d'un hameau, dans un environnement boisé et calme se serait vendue en 2010 15% plus cher



**PÉRIGORD** – Maison de 250 m<sup>2</sup> - Terrain de 2,64 ha – 4 chambres – Parfait état – Piscine – Petite dépendance

**Vendue 660 000 € soit 2 500 le m<sup>2</sup>**

**Vendeurs : clients anglais**

**Acquéreurs : clients belges**



# LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE – BORD DE MER





	PRIX M <sup>2</sup> ANCIEN	PRIX M <sup>2</sup> Neuf	FORCES	FAIBLESSES
<b>DEAUVILLE</b>	5 000 € à 6 500 €	6 000 € à 9 000 €	Des opportunités se présentent et les vendeurs ayant acheté avant 2008 ajustent plus facilement leurs prix. (-30% à -40%). Proximité de Paris & maison de weekend.	Tous les propriétaires ayant acheté entre 2009 et 2013 sont bloqués dans leurs ventes par une valeur d'acquisition très haute. Une grande majorité de la population juive vend et elle n'est pas remplacée. Marché d'acquéreurs n'ayant pas peur de faire des offres très basses. Certains vendeurs sont restés sur une grille de prix de 2012 à 10 000 € le mètre. Fiscalité. Bascule vers appartements & locations.
<b>PROCHE DEAUVILLE</b>	3 500 € à 6 000 €	4 000 € à 6 000 €	Des opportunités se présentent et les vendeurs ayant acheté avant 2008 ajustent plus facilement leurs prix. (-30% à -40%). C'est presque Deauville et cela peut être beaucoup moins cher.	Quitte à s'éloigner autant aller plus loin pour trouver des prix encore plus bas. Le trafic en haute saison.
<b>DEAUVILLE TRIANGLE D'OR</b>	7 000 € à 12 000 €	10 000 € (projet)	De belles propriétés souvent refaites à neuf. Idéalement situé	Pas d'acquéreur. La fiscalité est bloquante !



# DEAUVILLE

## EXEMPLE DE TRANSACTION



**PROCHE DU CENTRE DE DEAUVILLE** – Maison de 250 m<sup>2</sup> environ avec vue sur l'hippodrome – Jardin paysagé – 3 chambres  
**Vendue autour de 830 000 €**



TYPES DE BIENS	OBSERVATIONS	MOYENNE DES PRIX M <sup>2</sup>	VARIATION
Maison de village (vieilles pierres)	Avec cour ou petit jardin - Proximité des commerces	5 500 €	De 3 000 € à 8 000 €
Maison hors village (construction contemporaine)	Avec jardin, piscine (ou possibilité), proximité plage ou zone naturelle - 4/5 chambres	5 000 €	De 4 500 € à 7 500 €
Belle maison de village (vieilles pierres)	Avec jardin, piscine - Proximité des commerces - 4/5 chambres - Stationnement ou garage - Belles prestations - Beaux volumes	7 500 €	De 5 000 € à 10 000 €
Propriété bord de mer (construction contemporaine) ou avec vue mer	Belles prestations ou grand potentiel	7 500 €	De 5 500 € à 12 000 €
Terrain à bâtir	Les prix varient en fonction de la surface et d'un grand nombre de critères	700 €	Jusqu'à 1 500 € le m <sup>2</sup>

- Peu de biens à la vente ce qui soutient le marché
- PPR (risques naturels), mauvaise publicité
- L'île de Ré reste confidentielle (pas suffisamment connue du grand public)



**COMMUNE DE LOIX** – Maison située en centre-village d'environ 320 m<sup>2</sup> – Charme -  
Belles réceptions – 8 chambres – Piscine chauffée – Jardin paysager – Stationnement  
**Prix de présentation : 1 390 000 € - Vendue 1 290 000 €**



LOCALISATION	TYPES DE BIENS	OBSERVATIONS	VARIATION DES PRIX M <sup>2</sup>	VARIATION PRIX DE VENTE
BIARRITZ	Appartements	1 <sup>er</sup> rang vue mer selon état	Entre 9 000 € et 13 000 € le m <sup>2</sup>	De 4 500 € à 7 500 €
		2 <sup>ème</sup> rang vue mer	Entre 6 500 € et 8 000 € le m <sup>2</sup>	
	Maisons	1 <sup>er</sup> rang vue mer selon taille et état		Entre 2 500 000 € et 4 500 000 €
	Maisons de ville			Entre 1 500 000 € et 2 000 000 €
SAINT-JEAN-DE-LUZ	Appartements	1 <sup>er</sup> rang vue mer selon état	Entre 9 000 € et 13 000 € le m <sup>2</sup>	De 4 500 € à 7 500 €
		2 <sup>ème</sup> rang vue mer	Entre 6 500 € et 8 000 € le m <sup>2</sup>	
	Maisons	1 <sup>er</sup> rang vue mer selon taille et état		Entre 2 500 000 € et 4 500 000 €
	Maisons de ville			Entre 1 500 000 € et 2 000 000 €
GUETARY	Maisons de ville			Entre 1 500 000 € et 2 000 000 €
BIDART	Maisons de ville			Entre 1 500 000 € et 2 000 000 €
INTERIEUR DES TERRES		En grande souffrance - Désintérêt des acquéreurs - Baisse de 30% à 40%		
		Exemple : A Ustaritz, 15/20 minutes de la mer, maison avec piscine + parc + annexes proposée à 1 500 000 € et vendue 1 000 000 €		

- Stabilité relative des prix
- La notion de **résidence secondaire** et lieu de villégiature, qui ne rend pas l'achat indispensable... Et permet de le remettre à plus tard en se faisant peur en raison des conditions économiques actuelles.



# CÔTE BASQUE

## EXEMPLES DE TRANSACTIONS



### BIARRITZ APPARTEMENT

Appartement rénové d'environ 110 m<sup>2</sup> dans immeuble prestigieux - Vue mer, terrasse, une chambre - Garage et cave.

**PRIX 879 000 €**



### BIARRITZ APPARTEMENT

Appartement rénové de 136,71 m<sup>2</sup> dans demeure de caractère, vue océan et jardin du Palais - Salon/salle à manger avec balcon, 2 chambres, bureau.

Parking, ascenseur.

**PRIX : 1 155 000 €**



### BIARRITZ MAISON

Maison de caractère de 350 m<sup>2</sup>, gros travaux à prévoir, avec maison de gardien sur un terrain plat de 1 600 m<sup>2</sup> - 6 chambres - Vue mer à l'étage, plages et commerces à pied.

**PRIX : 1 790 000 €**



# BASSIN D'ARCACHON

## LE MARCHÉ

TYPES DE BIENS	QUALITE EMPLACEMENT	VILLE	SURFACE M <sup>2</sup>	PRIX M <sup>2</sup>
Villa rénovée	+	Pyla	300	3 700 €
Villa en bois		La Teste de Buch	180	3 700 €
Villa	++	Pyla	122	5 800 €
Villa rénovée	++	Arcachon	242	6 000 €
Villa à rénover	+++	Arcachon	160	6 250 €
Villa	++	Pyla	140	6 500 €
Appartement front de mer	+++	Arcachon	125	7 000 €
Villa vue mer	++	Pyla	220	7 300 €
Villa à rénover	++++	Pyla	200	7 350 €
Villa contemporaine plage à pied	++++	Pyla	300	7 800 €
Villa rénovée - Plage à pied	++++	Pyla	300	8 400 €
Villa récente front de mer	++++	Arcachon	180	8 700 €
Appartement front de mer	++++	Arcachon	81	10 000 €

- Prix souvent surévalués par les clients
- Acquéreurs en faible nombre
- Marché de résidence secondaire : par conséquent non prioritaire dans l'acquisition



# BASSIN D'ARCACHON

EXEMPLE DE TRANSACTION



**PYLA-SUR-MER** – Villa entièrement rénovée – Terrain de 1 740 m<sup>2</sup> – 6 chambres –  
Piscine chauffée – Plage à pied

**Vendue 2 650 000 €**



- Le marché de la résidence secondaire reste compliqué. Il représente 2/3 environ de l'activité de BARNES AIX/LITTORAL
- Demande soutenue pour les biens inférieurs à 700K€ (non traités) et jusqu'à 1,2M€
- Entre 1,2M€ et 2M€, visites moins fréquentes
- Au-dessus, visites rares
- Force : Qualité du portefeuille de biens, principalement sur la Côte
- Peu de clients étrangers



# PROVENCE / LITTORAL

## EXEMPLE DE TRANSACTION



**AIX-EN-PROVENCE** – Centre – Bel appartement de 108 m<sup>2</sup> - Séjour de 30 m<sup>2</sup> avec terrasse – 3 chambres dont une avec terrasse – 2 garages – Belles prestations

**Vendu 970 000 €**



LOCALISATION	VARIATION PRIX M <sup>2</sup>
<b>CROISETTE / VUE MER</b>	Entre 20 000 et 60 000 € en fonction de l'étage et de l'emplacement
<b>CENTRE-VILLE (dans le Carré d'Or)</b>	Environ 10 000 € en moyenne
<b>QUARTIERS RÉSIDENTIELS</b>	Entre 8 000 € et 10 000 €

- Ville active tout au long de l'année
- Les prix qui, malgré la crise, restent élevés
- Marché de résidence secondaire



**LE CANNET** – Appartement de 111 m<sup>2</sup> avec 2 terrasses de 920 m<sup>2</sup> et 80 m<sup>2</sup> - 3 chambres – Piscine – Vue mer

**Vendu 900 000 €**



- **La clientèle**, en majorité française (70% vit en région parisienne) diminue et les acquéreurs étrangers sont plus nombreux (Suisses, Belges, Britanniques, Allemands...)
- Les agences présentent certains biens depuis longtemps en raison de la saisonnalité. Les vendeurs de résidences secondaires, souvent fortunés, ne sont pas pressés et restent exigeants sur le prix, ou sont à la recherche de plus-value

### Le marché :

- De 6 000 € à 10 000 €/m<sup>2</sup> pour une villa vue mer et proche plage
- Jusqu'à 20 000 €/m<sup>2</sup> dans un domaine privé « pieds dans l'eau »
- Terrain à bâtir hors domaine de 50 à 200 €/m<sup>2</sup>



**DOMAINE PRIVE DE CALA ROSSA** – Villa d'architecte de 200 m<sup>2</sup> - Terrain de 2 210 m<sup>2</sup> -  
Vue mer panoramique  
**Vendue 1 925 000 €**



# LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE – SKI RESORTS





- Baisse des prix de vente par rapport aux prix de présentation de l'ordre de 20% à l'acte
- Les prix de vente moyens des beaux produits sont entre 15 et 20K€/m<sup>2</sup>
- Marché très actif sur la location saisonnière avec services

### TYOLOGIE ET ORIGINE DES CLIENTS

- Pour des biens proposés entre 1 et 3M€ : la demande principale vient des clients d'origine française (Paris, Lyon, Marseille) et Genevoise, et est en baisse
- Cette clientèle se reporte sur le marché locatif en attente de prise de décision
- Pour les biens proposés entre 3 et 10M€ : la demande principale vient des clients en provenance des pays anglo-saxons ou Suisse. Maintien des grands entrepreneurs français et disparition de la clientèle russe



# COURCHEVEL-MÉRIBEL

## LE MARCHÉ

- Le Plan Local d'Urbanisme de Courchevel a été annulé, revenant de fait au Plan d'Occupation des sols de 1996, gelant ainsi tous les terrains à bâtir qui sont devenus inconstructibles pendant au moins 2 ans
- Marché vaste avec des prix différents entre Courchevel 1300, Le Praz et Courchevel 1850 (les chalets pouvant atteindre 50M€)
- Haute saison (décembre/janvier) : fortement impactée par la crise russe
- BARNES COURCHEVEL commercialise depuis janvier 2015 une PROMOTION IMMOBILIERE à Courchevel 1650 : 15 appartements – Entre 9 000 € le m<sup>2</sup> et 13 000 € le m<sup>2</sup>  
Clientèle ciblée, les Français et les Britanniques
- Marché émergent de MERIBEL : beaucoup plus traditionnel, clientèle familiale – Un avantage également, la double saisonnalité





# COURCHEVEL-MÉRIBEL

## EXEMPLE DE TRANSACTION LOCATIVE



**COURCHEVEL** – Chalet luxueux de 1 650 m<sup>2</sup> situé sur la piste de Bellecôte – Domaine sécurisé – Salle de cinéma, discothèque, table de poker – SPA et piscine 8X3, salon de coiffure, salle de massage – Services : chauffeur privé, chef, manager...

**Loué du 20 au 27 décembre 2014 : 240 000 € à un client russe qui n'a pas annulé**



# QUESTIONS / RÉPONSES





# BARNES DANS LE MONDE

## SITUATION ET PROJETS





# BARNES EN CHIFFRES

- **4,2 milliards d'euros** de biens immobiliers à vendre à Paris et en région parisienne
- **2,3 milliards d'euros** de biens immobiliers vendus en France (21 bureaux) et en Suisse (7 bureaux) au cours des douze derniers mois
- **470 millions €** de biens vendus à Londres, Miami et New York (3 bureaux)

**TOTAL de 2,770 milliards € de biens immobiliers vendus**

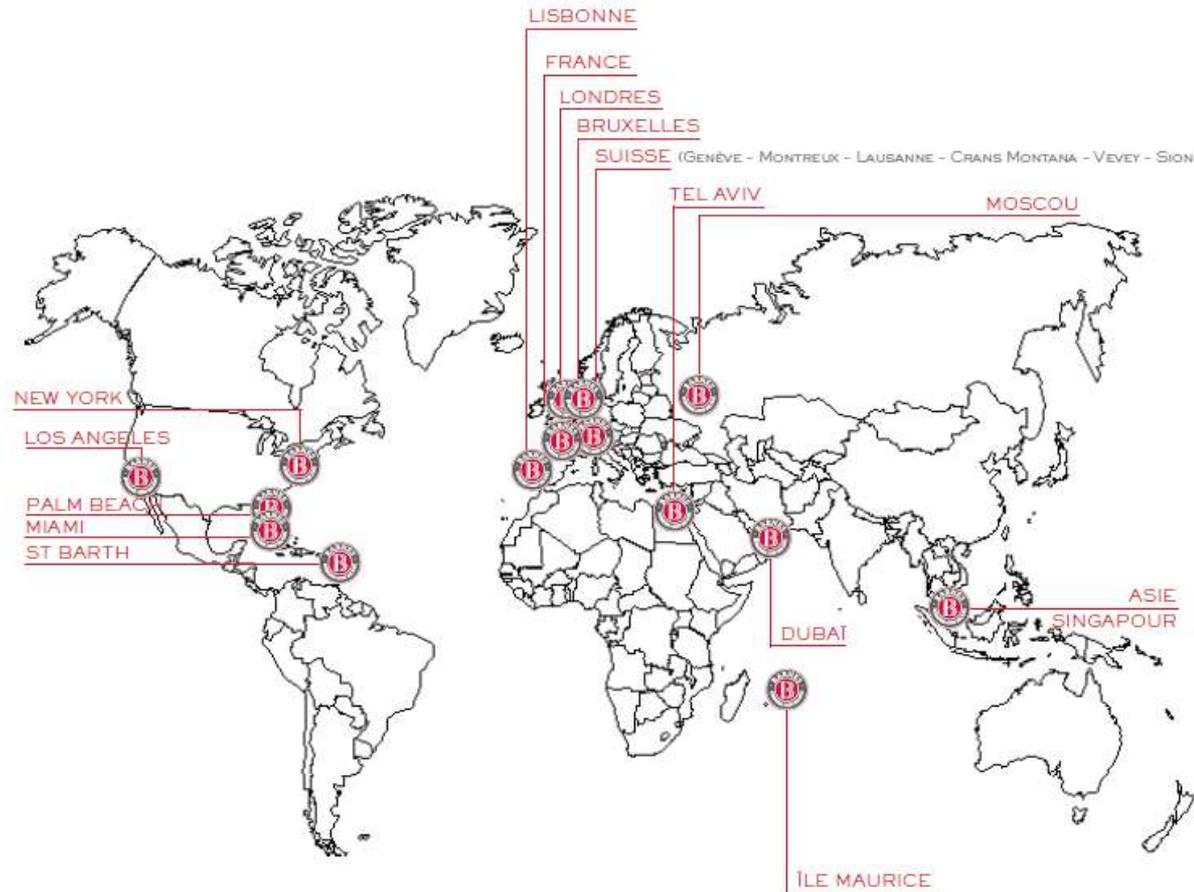
- **35 300 biens à la vente dans le monde dont 5 200** biens en vente en France / **3 500** biens en vente en Suisse / accès à **2 300** biens à vendre à Londres / accès à **18 000** biens à vendre à Miami et à New York
- **Environ 55 000** acquéreurs dans le monde
- **41 bureaux** et **340** collaborateurs (BARNES MONDE)
- **BARNES leader Franco-Suisse** de l'immobilier résidentiel haut de gamme



# BARNES : UN MODELE UNIQUE

## CARTE IMPLANTATION BARNES MONDE

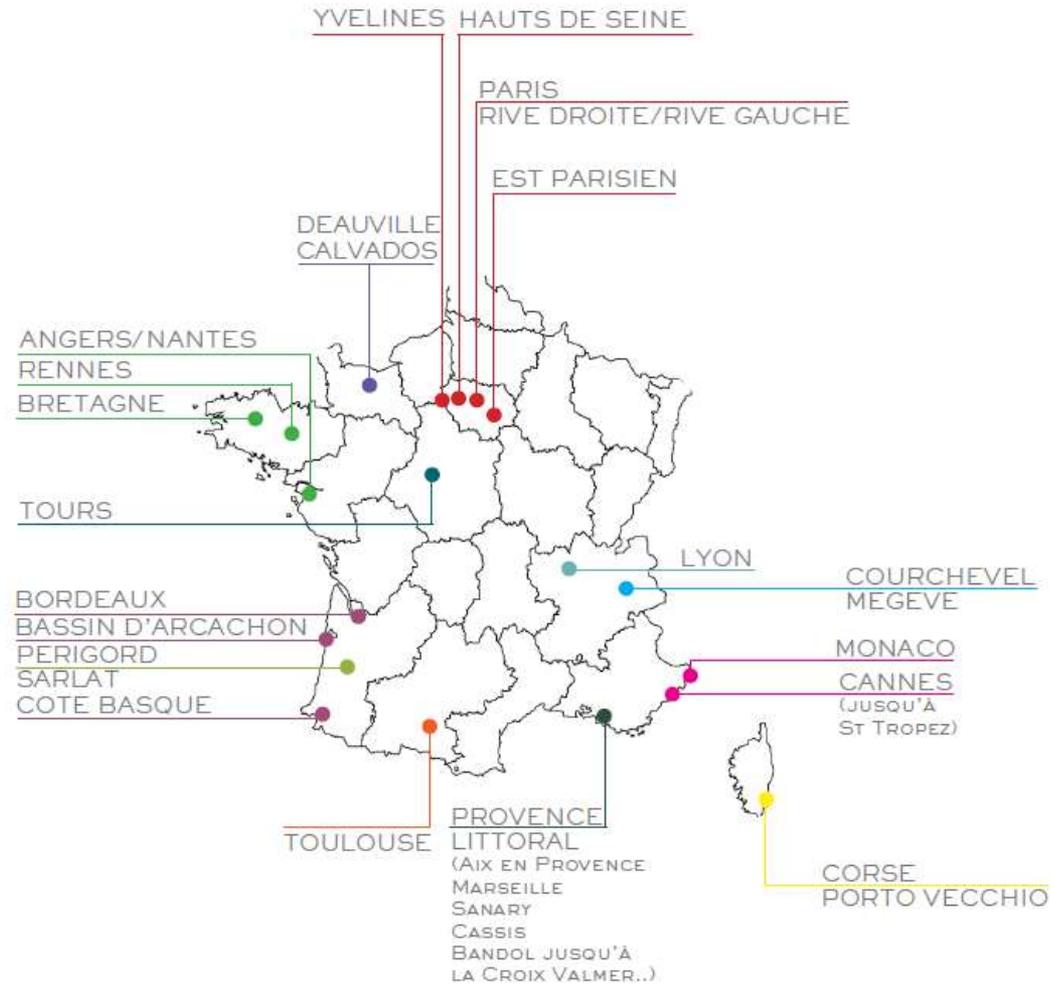
En 2014, BARNES a poursuivi son développement géographique et stratégique avec l'ouverture de nouvelles agences et le lancement de nouvelles activités expertes.





# BARNES : UN MODELE UNIQUE

## CARTE IMPLANTATION BARNES FRANCE





# BARNES : UN MODELE UNIQUE

UNE OFFRE MULTI-PAYS/MULTI-VILLES/MULTI-MÉTIERES

## UNE OFFRE MULTI-METIERS

- Le cœur de métier de BARNES : **transactions vente et location** de biens immobiliers résidentiels haut de gamme
- Biens d'exception : le sur-mesure destiné à une clientèle Ultra High Net Worth Individuals (patrimoine + \$30M/23M€)
- Immeubles (en bloc et à la découpe),
- Programmes neufs,
- Propriétés à thème : vignobles, chasse, golf, maisons d'hôtes, haras, polo, forêts,
- Location saisonnière,
- Gestion locative,
- Immobilier commercial,
- Les Hôtels,
- L'art.



## GALIVEL :

➤ Galivel & Associés – +33 (0)1 41 05 02 02 – [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com) – [www.galivel.com](http://www.galivel.com)

- Carol GALIVEL
- Julien MICHON