BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE

L'IMMOBILIER INTERNATIONAL HAUT DE GAMME

FRANCE, SUISSE, GRANDE BRETAGNE ET ETATS-UNIS

PRIX DE L'IMMOBILIER HAUT DE GAMME : STOP OU ENCORE ?

- L'IMMOBILIER HAUT DE GAMME INTERNATIONAL
  - PARIS ET SES PROVINCES
  - LONDRES
  - GENEVE
  - NEW-YORK
  - MIAMI

- EVOLUTION DE LA CLIENTELE INTERNATIONALE SUR LE MARCHE FRANCAIS
  - SUD-AMERICAINE
  - RUSSE
  - MOYEN-ORIENT, AFRIQUE ET ASIE

- LE DEVELOPPEMENT DE BARNES
  - COURCHEVEL
  - BARNES IMMEUBLES
  - PROPRIETES & CHATEAUX
  - BIENS D'EXCEPTION

LE MARCHE RESIDENTIEL HAUT DE GAMME A PARIS : UN PREMIER BILAN 2011 SATISFAISANT

- 2011 : Augmentation des prix de 8 à 10% vs 2010 et volume élevé de transactions
- Fin d'année 2011 : stabilisation des prix supérieurs à 10 000 €/m² pour le résidentiel haut de gamme et de luxe
- Les clients étrangers (Anglais, Américains, Italiens, Russes, Brésiliens…) ont réalisé 70% des transactions > 5M€
- L'immobilier haut de gamme reste éternellement une valeur refuge :
  - Marché de la résidence principale pour les Français,
  - Valeur concrète d'usage et valeur locative, très attrayante pour les étrangers
- 2012, sereins mais attentifs - trois risques essentiels :
  - L'augmentation des taux d'intérêt
  - l'accroissement de la pression fiscale en matière d'impôts directs
  - La sortie de l'euro

INTRODUCTION

- Dans une conjoncture économique toujours incertaine, le marché de l'immobilier haut de gamme reste très actif

- Maturité de la clientèle :
  - Connaissance des marchés internationaux (Londres, Paris, Genève et New-York)
  - Anticipation d'une stagnation et/ou baisse des prix
  - Augmentation du nombre de biens à vendre
  - Propositions raisonnées et limitées de la part des acquéreurs

- Un marché actif soutenu par des motivations contradictoires :
  - L'immobilier haut de gamme reste une valeur refuge
  - Le besoin de liquidités ou la volonté de constituer une épargne constituent les principales motivations des vendeurs.

EVOLUTION DU MARCHE PARISIEN

- De septembre 2011 à janvier 2012, maintien des prix des biens de grande qualité et légère baisse des prix des biens comportant certains défauts.

- Depuis le 1er janvier 2012, BARNES a rentré 95 nouveaux biens à vendre > 1M€ et situés à Paris intra muros (vs 17 biens rentrés entre le 1er et le 25 janvier 2010)

- 4ème trimestre 2011 vs 4ème trimestre 2010 (source Barnes) :
  - augmentation du nombre de transactions : + 35% en volume et + 55% en valeur
  - fluidité des transactions des biens de grande qualité, vendus au prix du marché en moins de 15 jours
  - Allongement des délais de vente des biens comportant certains défauts (de 2 à 3 mois).

EVOLUTION DU MARCHE PARISIEN

- Maintien du nombre d'acquéreurs en 2012 > 1M€ (source fichier Barnes) :
  - Janvier 2010 : 9 280
  - Janvier 2011 : 7 085
  - Janvier 2012 : 6 592

- Augmentation de leur motivation :
  - Janvier 2010 : 15% d'acquéreurs actifs
  - Janvier 2011 : 8% d'acquéreurs actifs
  - Janvier 2012 : 12% d'acquéreurs actifs

- Augmentation du nombre de biens à vendre > 1M€ soit + 43% :
  - Janvier 2011 : 510 biens Parisiens
  - Janvier 2012 : 730 biens Parisiens

RIVE DROITE ET NEUILLY

- Prix des biens de qualité dans les beaux quartiers (Neuilly, 8ème, 17ème sud et 16ème nord) :

  Janvier 2010 : de 8 000€ à 9 500€
  Janvier 2011 : de 9 000€ à 11 000€
  Janvier 2012 : de 8 500€ à 11 000€

  Soit le début d'une baisse du bas de la fourchette (biens présentant quelques défauts).

- Janvier 2012 : net « refroidissement » de la motivation des acheteurs, lié à l'évolution récente des conditions de marché (perte du triple A, augmentation sensible du nombre de biens à vendre, inquiétude sur le marché bancaire…)

- Les stocks augmentent avec les prétentions des vendeurs situées entre 10 000€ et 13 000€ le m²

RIVE DROITE ET NEUILLY

- 75% des biens mis en vente depuis janvier 2012 sont d'une superficie > 150 m².

- 75% des propriétaires vendent pour acquérir une surface moindre et dégager des liquidités.

- Vendeurs et acquéreurs sont conscients que les prix sont élevés et anticipent une légère baisse à venir.

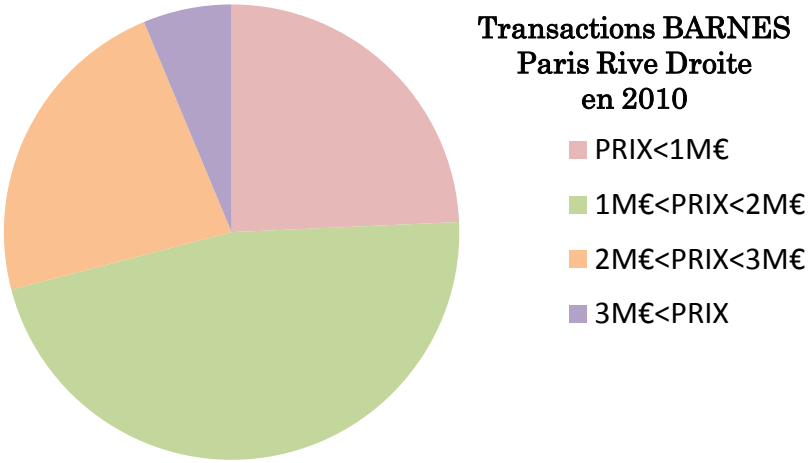
- La clientèle rive droite reste familiale, française (85%) et fidèle à son quartier pour les biens de qualité

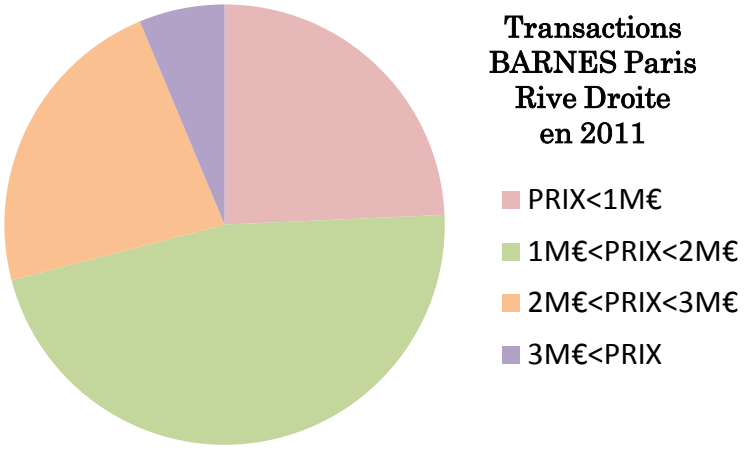
- Principales nationalités de la clientèle étrangère :
  Moyen-Orientaux (triangle d'or) – Russes (triangle d'or) – Asiatiques (1ère couronne) – Sud-Américains (pied-à-terre et appartements familiaux).

TRANSACTIONS BARNES 2011-2012
- PARIS RIVE DROITE ET NEUILLY -

PRIX	TRANSACTIONS 2010		TRANSACTIONS 2011	
PRIX<1M€	141	**36%**	112	**24%**
1M€<PRIX<2M€	162	**41%**	215	**47%**
2M€<PRIX<3M€	63	**16%**	105	**23%**
3M€<PRIX	26	**7%**	29	**6%**
TOTAL	**392**	**100%**	**461**	**100%**

- Progression de 17% de nos ventes en 2011 vs 2010
- Augmentation sensible de la part des biens compris entre 1 à 3 M€





PARIS RIVE DROITE (Neuilly/Paris 08/Paris 17/Paris 16)

REGION PARISIENNE OUEST

(Boulogne, Saint-Cloud, Vaucresson, Rueil, Versailles…)

- Tassement des prix depuis septembre 2011.
- Baisse du nombre d'acquéreurs et de la proportion d'acquéreurs actifs.
- Les propriétaires deviennent plus matures et prennent conscience de la réalité des prix.
- Activité soutenue sur des biens dont la valeur est comprise entre 1,5 et 2M€.
- Faible demande pour des biens au-delà de 2M€.

TRANSACTIONS 2011
RIVE DROITE ET NEUILLY

PARIS 8ème – Etoile – 155 m² – 5ème étage –
Entièrement rénové – 2 080 000€ soit **13 400€/m²**

TRANSACTIONS 2011
RIVE DROITE ET NEUILLY

NEUILLY – Edouard Nortier – Hôtel particulier de 350 m² – Jardin de 200 m² et terrasse – 4 300 000€ soit **11 050€/m²**

TRANSACTIONS 2011
RIVE DROITE ET NEUILLY

SEVRES – Maison de 280 m² – Jardin de 730 m² et terrasses – 2 380 000€ soit **8 500€/m²**

RIVE GAUCHE

- ↗ de la demande sur l'ensemble de l'année 2011 vs 2010 et spécialement sur les très belles adresses :
  - 6ème arrondissement : le cœur Saint-Germain et les Quais de Seine
  - 7ème arrondissement : essentiellement le secteur du Champ de Mars
- ↗ d'environ 40% du stock de biens > 1M€ à vendre sur la rive gauche :
  - Décembre 2010 : 125
  - Décembre 2011 : 179
- Les clients acquéreurs étrangers sont moins nombreux en 2011 : 39% en 2011 versus 55% en 2010 pour l'acquisition de biens à plus de 1M€.

RIVE GAUCHE

- 2 éléments décisifs dans le désir de vendre :
  - les prix du marché très élevés
  - anticipation sur une année 2012 présumée difficile

- L'élément déclencheur pour les acquéreurs :
  - Solidité du marché parisien
  - La Rive Gauche reste une place mythique pour la clientèle internationale

- Les étrangers recherchent des biens de plus en plus importants au niveau de la surface :
  - La clientèle sud-américaine > 200 m²
  - La clientèle américaine à la recherche de belles adresses et d'appartements autour de 100 m² (Place des Vosges, Place Dauphine, Cœur Saint Germain)
  - La clientèle européenne pour des pieds-à-terre de 60 à 100 m²

- Des prix très élevés en 2011 :
  - de 14 à 18 000 € le m² pour des biens de qualité des le quartier de Saint Germain des Prés
  - Au-delà de 22 000 le m² pour des biens d'exception :
    * + 22 000€ / m² Secteur Emile Deschanel
    * 24 000€ / m² Cherche Midi – Dernier étage HP
    * 26 000€ / m² Place Saint Germain des Prés

TRANSACTION 2011
RIVE GAUCHE

PARIS 7ème – Assemblée Nationale – 240 m² – 4ème étage et dernier – 4 200 000€ soit **17 500€/m²**

TRANSACTION 2011
RIVE GAUCHE

PARIS 6ème – rue des Beaux Arts – 70 m² – 5ème étage –
1 400 000€ soit **20 000€/m²**

LOCATION

- Clientèle importante d'expatriés :
  - Italiens,
  - Sud-Américains

- Pour ce type de clients, les entreprises recherchent de plus en plus d'appartements meublés (bail 1 an renouvelable) et de toute surface

- Clientèle de particuliers dominée par :
  - Les Français qui ont vendu leur bien et qui sont en attente de l'évolution du marché recherchent des locations vides
  - Les Moyen-Orientaux recherchent du très haut de gamme, triangle d'or (grands appartements et hôtels particuliers)

- Maintien des prix à la location (meublé et vide) qui oscillent entre :
  - 25 et 30€ le m² pour la rive droite
  - 30 à 40€ le m² rive gauche

- Demande exigeante pour les biens de grande qualité (de 40 à 50€ le m²) avec une offre très limitée pour ce type de biens.

- Clientèle de sociétés rive droite et de particuliers rive gauche.

LOCATION 2011

PARIS 7ème – Musée d'Orsay – Appartement de réception de 239 m² – 2ème étage

Loué à une société de luxe 7 850€ / mois

DEAUVILLE

- ↗ des transactions entre 200 000 € & 400 000 €
- Moins d'une dizaine de transactions > à 1,5M€ ; le budget des acquéreurs est revu très sensiblement à la baisse.
- Prix de présentation élevés = offres des acquéreurs à -30% du prix demandé
- Le marché reste essentiellement « parisien » avec peu d'étrangers
- Recherche type sur Deauville :
  - 250 m² - Centre ville – 500 m² de jardin – peu de travaux – budget : 1M€.
- Prix des appartements : entre 5 000 € et 9 000 € le m²
- Commercialisation de Deauville Presqu'île : 110 appartements et une vingtaine de villas. Prix à partir de 7 000 € le m² avec prix moyen d'environ 8 500 € le m² parking inclus et frais de notaires réduits à environ 2%

TRANSACTION 2011
DEAUVILLE

DEAUVILLE – 220m²+ dépendance 70m² – 1 160 000€

COTE BASQUE

- Le marché des résidences secondaires entre Biarritz et Saint-Jean-de-Luz avait repris une forte activité les 6 premiers mois de l'année 2011. Depuis les nouvelles lois fiscales sur les plus-values, les incertitudes économiques européennes et les incertitudes fiscales à l'approche des élections, un ralentissement net des transactions se fait sentir

- Vente d'un bien présenté au prix et < 1,5M€ : moins de 6 mois

- La « pierre » de qualité redevient une valeur refuge

- La clientèle haut de gamme est majoritairement d'origine française mais pour la plupart fiscalisée à Londres, Bruxelles et en Suisse.

- La plus-value sur les résidences secondaires : 14% des vendeurs ont retiré leur bien et décidé de surseoir à leur projet

TRANSACTION 2011
COTE BASQUE

HOSSEGOR – Villa entre golf et lac – 1 000 m² de terrain et piscine – 915 000€

PROVENCE, PAYS D'AIX, ALPILLES ET LUBERON

- Marché principalement de résidences secondaires.
- Un portefeuille de biens à vendre en constante progression.
- Peu de transactions au-delà d'1,5M€. Les biens de grande qualité, sans défaut majeur, sont rares, et les acquéreurs très volatiles.
- Les prix sont encore trop élevés, même si un assainissement a été opéré.
- Clientèle française et européenne (Anglaise, Belge et Suisse principalement).
- Demande croissante pour un bien avec vue mer, entre la corniche de Marseille et Bandol.

AIX-EN-PROVENCE – Bastide 18ème 280 m² – Terrain de 7 200 m² – Piscine – 1 530 000€

SANARY – Maison contemporaine, les pieds dans l'eau – 300 m² – Terrain de 1 339 m² – 4 950 000€

COTE D'AZUR

- Les prix sont très variables :
  - entre 5 et 10 000€/m² en investissement ou résidence secondaire
  - entre 8 et 15 000€/m² pour des biens de qualité avec vue dans résidences de standing
  - entre 2 et 5 M€ pour une villa à Cannes
  - Les biens d'exception : 40 000€ / m² pour les appartements et à partir de 5M€ pour certaines propriétés.

- La clientèle étrangère représente 80% (Russes, Norvégiens, Belges et Pays de l'Est avec retour des Américains)

- Le marché de l'appartement est plus actif que celui des villas et des propriétés

- La côte d'Azur et surtout la ville de Cannes restent un point phare pour l'acquisition d'une résidence secondaire

TRANSACTION 2011
COTE D'AZUR

CAP D'ANTIBES – Villa 1930 de 350 m² – Front de mer – Terrain de 2 900 m² – Crique privative – 4 200 000 €

VENTE

- Au dernier trimestre 2011, une certaine frilosité s'est installée. Même si les étrangers (70% des acheteurs actuellement à Londres) continuent d'acheter, ils font plus attention au prix, potentiel de revente… les banques ont des offres de financement compétitives (ex : 2,09% en fixe sur 2/3 ans) moyennant un apport minimum de 30%.

LOCATION

- Le marché de la location est en bonne santé même s'il est au ralenti depuis quelques semaines (effet de saisonnalité). Il bénéficie d'un coût financier très élevé à l'achat/vente à Londres. Par conséquent, les résidents londoniens sont forcés de se tourner vers la location si ils souhaitent améliorer leur habitat.

PERSPECTIVES

- A ce jour, personne n'ose vraiment se prononcer sur l'avenir du marché immobilier mais tout le monde s'accorde à dire que le Triangle d'Or (Knightsbridge, Chelsea, South Ken) reste une valeur sûre pour les investisseurs en quête de croissance de la valeur de leur patrimoine immobilier. Pour ceux qui cherchent un investissement locatif, il faut «s'aventurer» dans d'autres quartiers (ex : Islington, Angel, Arsenal, Battersea…)

TRANSACTION 2011
LONDRES

CHELSEA – Maison de 325 m² + jardin – 6 chambres – Entièrement rénovée – Louée 4 850 € / semaine

MARCHE IMMOBILIER SUISSE

NIVEAU DES PRIX DE L'IMMOBILIER RESIDENTIEL

➢ Le niveau des prix dans la région lémanique est extrêmement disparate selon les emplacements. Outre les deux grandes villes qui composent cette région (Genève et Lausanne), de petites villes telles que Nyon, Rolle, Morges, Montreux et Vevey bordent également l'arc lémanique.

➢ Selon leurs situations, les prix peuvent varier de 1 à 5 selon différents critères (emplacement, vue 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 million de francs suisse (€ 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 millions de francs suisse (€ 2'500'000).

➢ Sur le marché des appartements à Genève :

- L'offre de biens inférieurs à 1,5 million de francs suisse (€ 1'250'000) n'excède pas 15%

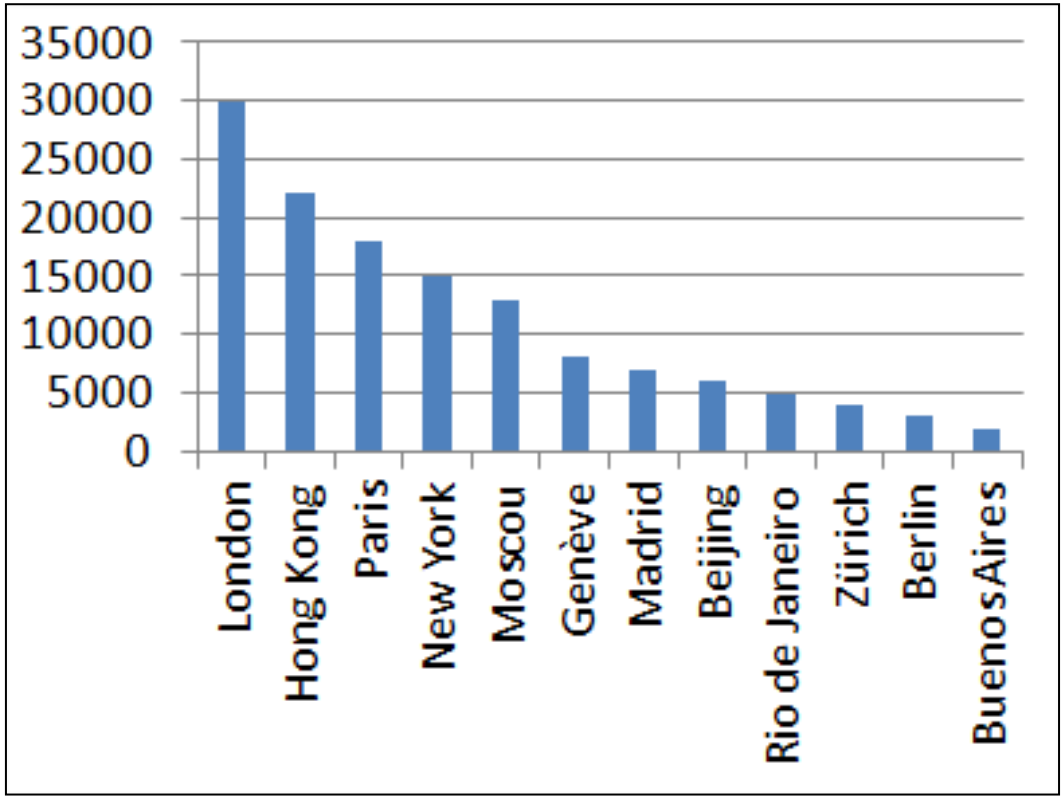
Chiffres : source BARNES SUISSE et Nicolas GRANGE

GENEVE : TRES FORTE HAUSSE DES PRIX DES APPARTEMENTS ET DES VILLAS

- La récession qui a frappé l'économie mondiale explique, dans la région lémanique, la forte hausse des prix des biens immobiliers haut de gamme qui sont devenus des valeurs refuge.
- Des taux d'intérêts hypothécaires extrêmement bas, doublés d'un flux migratoire positif soutenu, expliquent le niveau de prix actuel.
- Les difficultés que connaissent l'Europe, la stabilité politico-sociale de la Suisse et sa situation géographique, représentent également un atout indéniable.
- La cherté du franc suisse et la problématique des forfaits fiscaux, dont le principe est remis en cause dans certains cantons, sont par contre des éléments qui ont contribué à stopper la hausse des prix à la fin des années 2010 mais ceux–ci sont restés stables en 2011.
- A cela s'ajoute l'exiguïté du territoire et la difficulté à obtenir des permis de construire, ce qui rend l'offre de logements neufs très largement inférieure à la demande.

ANALYSE DES PRIX M² DES APPARTEMENTS PAR RAPPORT AUX GRANDES CAPITALES

Prix d'achat moyen au m² pour un appartement d'environ 100 m² de grande qualité situé dans le meilleur quartier de la ville



Chiffres : source BARNES SUISSE et Nicolas GRANGE

RISQUE DE BULLE : PEUR FONDEE OU ALARMISME DEPLACE ?

Les principaux indicateurs en vigueur aujourd'hui sont :

Facteurs positifs :

1. Flux migratoires positifs, attractivité de la région lémanique jugée comme un ilot paradisiaque au milieu de l'Europe et les spécialistes annoncent d'ici 2030 une augmentation du bassin lémanique de plus de 200'000 personnes.
2. Les taux hypothécaires restent très bas avec possibilité de les bloquer sur une longue période.
3. Fort déséquilibre entre l'offre et la demande qui devrait persister au cours des prochaines années, compte tenu de la petitesse du territoire concerné et de la lenteur des procédures administratives.
4. Les prix de l'immobilier restent raisonnables par rapport aux grandes capitales européennes.

Facteurs négatifs :

1. Le franc Suisse est très fort.
2. L'Europe montre des signes de faillite inquiétants qui pourraient affecter l'économie mondiale.
3. Les forfaits fiscaux sont mis à mal.
4. Les marchés financiers sont toujours sous pression.
5. Les taux d'intérêts pourraient remonter compte tenu des milliards imprimés et injectés dans le marché par les différentes banques centrales depuis plusieurs années.

NEW-YORK

- Stabilisation du nombre de ventes en 2011 : 7 230 ventes au 3ème trimestre à Manhattan.

- Stabilisation du prix moyen des ventes en 2011 : $1,450,000 soit 1 115 000 €.

- Hausse de 5,6% du prix par m² : $12,217 soit 9 397€. Pour les condominiums, cible privilégiée des investisseurs internationaux, cet indicateur augmente de 8%, pour un montant de 996 € par pied², soit un prix moyen de moins de 11 000€ par m² à Manhattan (avec 1€ = 1,30$).

- Moins de biens disponibles à la vente au 3ème trimestre : 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 ce trimestre.

Ritz Tower, Manhattan

Situé sur Park Avenue – 3 pièces – 110 m² – dans immeuble de grand standing – Vendu $1,195,000 (920 000 €)

- Portefeuille maisons : 6 000 maisons , soit une légère baisse du nombre de biens disponibles depuis un an.
- Inventaire condos → 9 290 appartements, soit 3% d'augmentation.
- Le plus haut niveau de vente depuis plus de 5 ans, 13,5% d'augmentation des ventes de condos et de maisons vs 2010 accompagnée d'un début de reprise du marché.
- Augmentation de 3,6% des ventes de condominiums.
- Les ventes de maisons ont augmenté de 6,2%.

TRANSACTION 2011
MIAMI

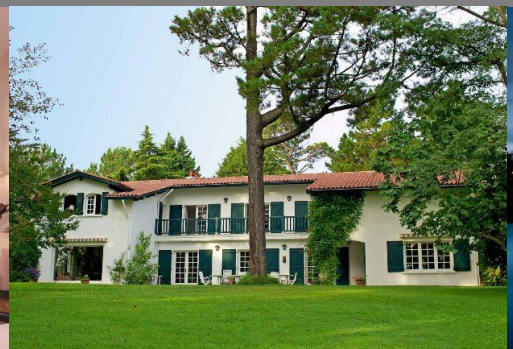
KEY BISCAYNE – Magnifique villa de 240 m² en plein cœur de l'île – 5 chambres – Vendue $1,880,000 (1 450 000 €)

EVOLUTION DE LA CLIENTELE INTERNATIONALE SUR LE MARCHE Français

-SUD-AMERICAINE

- RUSSE

- MOYEN ORIENT, AFRIQUE ET ASIE



CLIENTELE SUD-AMERICAINE

- Maturité politique et volonté de parfaire les démocraties :
  - Les 32 pays sud-américains + Cuba + Caraïbes ont réussi à créer la CELAC (communauté des Etats latino américains et des Caraïbes) lors du sommet de Caracas les 3 et 4 décembre dernier.

- Continent qui fait face à la crise par rapport aux autres avec une croissance soutenue de plus de 4% depuis 2 ans (Brésil, Argentine, Chili, Panama = 7% / 8%).

- Renforcement des structures démocratiques depuis ces 10 dernières années = confiance des investisseurs en Amérique Latine

La classe moyenne a commencé à acquérir une certaine prospérité qui était réservée uniquement à une élite.

CLIENTELE SUD-AMERICAINE

- Vocation naturelle à investir sur le marché américain (proximité géographique + la langue + instabilité politique)

- USA = résidence principale. New York reste une valeur sûre. Miami reste dépréciée depuis la crise des subprimes.

- EUROPE = résidence secondaire, investissement sécurisé à long terme, diversification du patrimoine et culture historique :
  - Paris : pour sa culture et son savoir-vivre qui ont imprégné historiquement les Latino-Américains + son « french style » = liberté de marcher dans les rues anonymement et en toute sécurité
  - Madrid : la langue et le rapprochement historique

CLIENTELE SUD-AMERICAINE

➢ ACHAT :

- Les familles très fortunées (Brésil et Venezuela) cherchent des biens d'exception dans les quartiers les plus prisés de la capitale et notamment rive gauche :
  * Proximité Champ de Mars, vue Tour Eiffel
  * Quais de Seine
- Les familles aisées voudront avoir un pied-à-terre autour de 200 m² à Paris, également rive gauche :
  * Saint Germain des Prés
  * Odéon
- Nouvelle clientèle à la recherche de petits pieds-à-terre (60/80m²) situés à proximité de certains monuments parisiens (République, Bastille) → Investissement dans le but de louer en saisonnier

➢ LOCATION :

- Station de prédilection en hiver : Courchevel
- Belles propriétés (région châteaux de la Loire) l'été

CLIENTELE RUSSE

- Près de 1% de la clientèle russe souhaite investir aujourd'hui à l'étranger.
- La motivation de cette clientèle :
  - Etre propriétaire dans une ville de prestige conforte leur statut
  - Suivre les choix de leurs compatriotes (phénomène de mode et besoin de se retrouver entre eux)
- La clientèle russe est très exigeante et se décide très rapidement en cas de coup de cœur.
- Les endroits où ils achètent :
  - Londres en priorité (éducation de leurs enfants, obtention de la nationalité britannique, origine des fonds moins draconienne)
  - Genève (Fiscalité et ville internationale)
  - Côte d'Azur, Courchevel (lieux de villégiature pour 20%)
  - Paris reste très prestigieux auprès de la clientèle russe et est considéré comme une valeur sûre par cette dernière.

CLIENTELE RUSSE

LEURS CRITERES DE RECHERCHE :

- Un emplacement unique,
- La proximité d'un aéroport,
- Une sécurité maximale,
- Une décoration contemporaine pour des biens en parfait état
- La taille et la situation du terrain pour rebâtir entièrement à neuf.

TRANSACTION A UN CLIENT RUSSE

LA CROISETTE – Appartement de 172 m² – Vue mer – Terrasse – 2 700 000€

CLIENTELE ASIATIQUE

- Les acquéreurs chinois ont commencé à se positionner sur des biens à l'étranger depuis 2010.

- La clientèle chinoise à fort pouvoir d'achat continue de croître : + de 20 000 acquéreurs ayant des budgets > 12M€.

- Leurs motivations :
  - L'éducation de leurs enfants
  - Les possibilités d'immigration

- Leurs destinations en 2011 :
  - L'Australie : augmentation de 30% des transactions
  - Londres : augmentation de 35% des transactions
  - USA : la clientèle chinoise représente 9% des acquéreurs

CLIENTELE ASIATIQUE

Le profil des Chinois qui achètent en France :

- Les Chinois qui ont une «histoire» avec la France : par exemple un artiste qui a étudié à Paris il y a longtemps, fait fortune en Chine et recherche aujourd'hui un hôtel particulier à Paris.

- Un milliardaire chinois qui recherche une résidence secondaire à Paris.

- Un propriétaire d'un restaurant / hôtel en Chine, passionné de vin, souhaite trouver un vignoble afin de posséder sa propre exploitation.

- Un investisseur qui recherche un hôtel à Paris.

- Un couple qui recherche un petit pied-à-terre pour leur enfant qui souhaite étudier à Paris…

LES NOUVEAUTES DE BARNES :

-COURCHEVEL

- BARNES IMMEUBLES

- PROPRIETES & CHATEAUX

- BIENS D'EXCEPTION

MARCHE DE LA TRANSACTION

- Suite à la loi sur les résidences secondaires, augmentation du nombre de transactions en 2011 (signature avant le 15 janvier 2012) : + d'une dizaine de transactions au-delà de 10M€

- Chalets et terrains constructibles :
  - Clientèle internationale avec 80% de la clientèle d'Europe
  - Prix/m² d'un chalet neuf : de 30 000 à 40 000€ le m²

- Appartements :
  - Clientèle plus européenne incluant la clientèle française.
  - Peu de grandes surfaces – rareté des + de 150 m²
  - Forte demande = Prix à la hausse
  - Prix/m² : de 20 000 à 30 000€ le m²

- Les prix peuvent s'apparenter à ceux de la Côte d'Azur.

Exemple de transaction en 2011 : cession d'un terrain à plus de 14M€ (bâtiment à démolir pour reconstruction d'un chalet de 1 400m²

MARCHE DE LA LOCATION SAISONNIERE

- La location saisonnière représente 50% du CA (100 appartements environ et 30 chalets)
- Moyenne de location : 1 semaine
- Prix moyen sur une semaine, suivant les périodes :
  - Appartement : entre 3 000 et 4 000€
  - Chalet : à partir de 30 000 jusqu'à 150 000 €
- Clientèle très internationale :
  - Amérique du Sud : Vénézuéliens, Brésiliens
  - Europe : Anglais, Belges
  - Europe de l'Est
  - La clientèle asiatique fait son apparition
- Niveau d'exigence de cette clientèle très important (prestations et services se rapprochent de l'hôtellerie haut de gamme voire de luxe)

COURCHEVEL

- Courchevel est une station amenée à évoluer sur les 5 ans
  - Nombreuses promotions résidentielles en cours,
  - Projet de rénovation du centre ville

- Pas de baisse des prix annoncée sur la station.

- La clientèle russe de plus en plus présente.

COURCHEVEL 1850 – LOCATION SAISONNIERE

Chalet d'exception de 650 m² pour un séjour hors du temps –
A partir de 70 000 € par semaine selon les périodes

LA VENTE EN BLOC

- Le marché de la vente d'immeubles en bloc, en pleine mutation :
  - 2012 : un marché off market s'organise…
  - Les foncières privées : une place de plus en plus significative…
  - Les clients étrangers : une « niche » pour demain…

- La pierre, une valeur toujours refuge : l'unique placement alternatif sécurisé de qualité

- Les valeurs de 2012 : pour plus de fluidité, recommander la prudence

- Valeur refuge de la pierre avec un rendement compris entre 2% et 4%, une plus-value à terme potentiel soit un rendement global bien > 4%
- Critère de recherche : emplacement unique
- Modification du processus de vente : plus de confidentialité
- Côté vendeur et côté acquéreur, les foncières privées prennent une place de plus en plus significative sur le marché de la vente en bloc
- Pour les immeubles «prime», les investisseurs étrangers de plus en plus présents
- Un certain maintien pour les biens hauts de gamme sauf pour l'exceptionnel

LA VENTE A LA DECOUPE

- Le marché fermé de la découpe : l'ouverture vers un nouveau style de brokers : BARNES IMMEUBLES pour sa clientèle fortunée et internationale.

- Un contexte économique incertain : une urgence à réduire les délais de vente
  - vers un partage de la découpe,
  - une ouverture des mandats exclusifs

- Les biens occupés, de qualité, vont attirer de plus en plus la clientèle internationale (acquisition de package d'appartements occupés dans un but d'investissement patrimonial).

VENTE EN BLOC

INVALIDES

Immeuble résidentiel d'environ 1 560 m² – 10 lots libres et occupés – 22M€

VENTE EN BLOC

RUE LAMARCK – 75018 PARIS

Immeuble résidentiel en pleine propriété d'environ
550 m² - 14 lots – Immeuble partiellement occupé

VENTE EN BLOC

RUE LAMARCK – 75018 PARIS

Immeuble mixte en pleine propriété d'environ
1 250 m² - 26 lots – Immeuble partiellement occupé

VENTE A LA DECOUPE

148, Bd MALESHERBES
75017 PARIS

Appartements libres de 230 m²

A partir de 10 300 € du m²

Un marché tourmenté

- La crise a impacté le marché des propriétés de qualité et de prestige en France

Moins d'acquéreurs présents en 2011 et de très nombreux biens mis en vente.

- Nombreux biens + offres basses (souvent acceptées) = baisse des prix de plus de 12% sur les Châteaux et Belles demeures de campagne
- Le nombre de propriétés à vendre a fortement augmenté en 2011 (entre +20% et + 30%)
- Les biens d'exception pour une clientèle fortunée, ne trouvent acquéreur que sur les secteurs géographiques très prisés (proximité de Paris, Sologne, grandes stations de ski, Saint Tropez, Cap Ferret, Ile de Ré…..).

PROPRIETES & CHATEAUX

- Seules les propriétés de rapport liés à la terre (forêts, terres agricoles, vignobles) semblent intéresser les investisseurs :
  - Perçues comme placements surs pour l 'avenir,
  - Les prix en conséquence se maintiennent, voir progressent légèrement.
- Les biens, habituellement recherchés, permettant une activité de chambre d'hôtes et de gite, ont du mal à trouver acquéreur.

Un marché dynamique en 2012 et 2013

- L'espace représentant la richesse de demain, il est très probable que ce secteur de l'immobilier attire dans les années à venir de plus en plus d'investisseurs dont l'objectif sera de diversifier leur patrimoine.
- Ils verront dans la possession de belles demeures associées à plusieurs hectares un placement sûr, durable et peu risqué.
- Toutes les conditions sont réunies pour que 2012 soit une très bonne année pour se positionner sur le marché des Propriétés et Châteaux.
  - Marché qui profite aux acquéreurs (Portefeuille de biens important et prix à la baisse)
- Les étrangers qui ont été peu actifs dans les campagnes française cette année referont probablement leur apparition en 2012.

A 80Km de PARIS – Belle ferme à cour carrée de 400 m² – Entièrement restaurée – Terrain de 11 ha – 975 000 euros

BIENS D'EXCEPTION

- Le marché reste très actif avec de nombreuses visites et offres, mais demeure marginal en terme de volume de transactions avec moins de 10 ventes à Paris en 2011 > 10M€.

- Clientèle internationale très fortunée (patrimoine > 25M€) :
  - Croissance continue du volume
  - Mobilité accrue de cette clientèle
  - Volonté de diversification de son patrimoine entre zone euro (Paris et lieux de villégiature à la mode), dollar (New-York), franc suisse (Genève) et livre sterling (Londres)

- Evolution de cette clientèle avec forte poussée des :
  - Sud-Américains (Venezuela, Brésil et Mexique)
  - Nord-Américains qui recherchent le Paris historique (rive gauche)
  - Moyen-Orientaux et Russes qui recherchent plus la rive droite

BIENS D'EXCEPTION

- Un client indonésien (homme d'affaires dans le pétrole et l'or) venant d'acquérir un penthouse à Hong Kong (30M€) et un penthouse à Singapour (25M€) a un budget de 30M€ pour investir à Paris et à Londres – 5ème visite d'un hôtel particulier de 1 000 m² + jardin (secteur Foch) au prix de 35M€

- Un trader de nationalité suisse, 35 ans, souhaite s'installer à Paris. Il a également visité par notre intermédiaire cet hôtel particulier affiché à 35M€.

- Un producteur de cinéma (riche famille des Caraïbes) vient de se positionner sur un appartement de 400 m² + 50 m² de terrasse situé rue du Louvre (18M€) – Négociation en cours.

- Un Saoudien a récemment visité un appartement de 355 m² situé avenue de New York et présenté à 12,9M€ pour en faire son pied à terre.

- Depuis 6 mois, BARNES a reçu 9 offres > 9M€ (Villa Montmorency, Square du Ranelagh, rue de Tilsitt, rue de Talleyrand, rue de Grenelle et avenue Henri Martin : 4 de ces offres sont toujours en cours.

BIENS D'EXCEPTION

- Les clients étrangers recherchent en priorité :
  - des vues exceptionnelles,
  - des grandes surfaces (+ de 400 m²)
  - de grands volumes (4 à 5m de hauteur sous plafond
  - Etat impeccable dans les parties privatives
  - Parties communes de grand standing dans le cadre de copropriété

- Les vendeurs ont besoin de mûrir ; il faut compter généralement de 2 à 5 ans pour vendre un bien d'exception :
  - La 1ère année : baisse de 20% du prix de présentation
  - La 2ème année : offre avec décote comprise entre 25 et 30%
  - Au bout de 2 ans :
    * bien retiré de la vente
    * vente avec un prix inférieur de 30 à 50% au 1er prix de présentation.

L'achat ou la vente d'un bien immobilier révèle la vraie nature des gens.

Dans le domaine de l'immobilier haut de gamme, notre clientèle est composée de chefs d'entreprise, de cadres supérieurs mais aussi d'artistes, d'hommes politique et de célébrités diverses. Ceux-ci ont une image publique, qui ne correspond parfois pas à leur personnalité réelle…

TRANSACTION 2011
BIENS D'EXCEPTION

PARIS 6ème – Cherche Midi – 124 m² – 3ème étage et dernier – 3 050 000€ soit **25 400€/m²**

TRANSACTION 2011
BIENS D'EXCEPTION

PARIS 16ème – Square du Ranelagh – 312 m² – Jardin de 250 m² – Piscine – 7 500 000€ soit **24 050€/m²** – Transaction en cours depuis septembre 2011

NEUILLY SAINT-JAMES – Proximité du Bois de Boulogne – Hôtel particulier 620 m² – Parc de 700 m² – Piscine – Transaction en cours à 19M€

BARNES

INTERNATIONAL LUXURY REAL ESTATE

LE GROUPE

LE GROUPE EN CHIFFRES

- **850 millions €** de biens immobiliers vendus au cours des douze derniers mois
- **100 millions €** de biens vendus à l'étranger
- **170** personnes
- **1 500** biens en vente
- **15 000** acquéreurs
- **12** bureaux en France + **7** bureaux étrangers
- L'un des **2** premiers annonceurs immobilier résidentiel français

LE GROUPE EN CHIFFRES

EN FRANCE

Bureaux :
- Paris Rive droite
- Yvelines
- Hauts de Seine Sud/Ouest/Nord
- Paris 16ème
- Paris Rive gauche
- Deauville
- Biarritz
- Cannes
- Saint Rémy de Provence
- Aix en Provence
- Location
- Gestion locative
- Courchevel

Bureaux transverses :
- Propriétés & Châteaux
- Biens d'exception
- Immeubles

A L'ETRANGER

Bureaux :
- Londres
- New York
- Miami
- Genève
- Bruxelles (ouverture programmée dans les 2 mois)

Correspondants :
- Russie
- Asie
- St Barth

DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- Développement de partenariat avec l'Amérique du Sud (BARNES BRESIL),
- Développement du bureau de Genève en partenariat avec l'agence GRANGE, implantée depuis 1869,
- Ouverture d'un bureau à Bruxelles,
- Ouverture de BARNES RUSSIE en lieu et place du correspondant.

CONTACTS

BARNES :

- Président - Thibault de SAINT VINCENT – 06.65.04.76.60 – tsv@barnes-international.com
- Directeur Général – Richard TZIPINE – 06.84.49.49.29 – r.tzipine@barnes-international.com
- Barnes Immeubles – Marie-Noëlle SIXTRE – 07.86.45.44.35 – mn.sixtre@barnes-international.com
- Rive Gauche – Patrick RISSEL – 06.85.42.07.42 – p.rissel@barnes-international.com
- Courchevel – Michel SIMOND – 06.11.28.32.34
- Biens d'exception – Clientèle Sud-Américaine – Astrid BETANCOURT – 06.70.46.68.78 – a.betancourt@barnes-international.com
- Propriétés & Châteaux – Bertrand COUTURIE – 06.45.59.80.62 – b.couturie@barnes-international.com
- Barnes Russie – Vladimir SERIOGUINE – 06.77.99.79.26

GALIVEL :

- Galivel & Associés – 01.41.05.02.02 – galivel@galivel.com – www.galivel.com
  - Carol GALIVEL
  - Julien MICHON