



DOSSIER

GESTION PRIVÉE



Immobilier de prestige

Les acheteurs français portent le marché

En quête d'espace et de verdure, ils pallient la désertion des acquéreurs étrangers

Crise sanitaire et fermeture des frontières obligent, les investisseurs étrangers ont actuellement déserté le marché de l'immobilier de prestige français. Pour le plus grand bénéfice des acheteurs

hexagonaux. En 2020, ces derniers ont en effet représenté près de 90 % des acquéreurs de l'immobilier haut de gamme. Grâce au télétravail et au besoin d'espace et de verdure provoqué par la pandémie,

ils redécouvrent le charme des régions françaises. Une aubaine pour l'immobilier de luxe, qui a très bien résisté en 2020, et repart à la hausse depuis le début de l'année.



Hausse de 10 % des ventes de biens de prestige en 2020 pour Sotheby's International Realty France-Monaco. Augmentation du chiffre d'affaires de 5 % pour Engel & Völkers Paris. Hausse de 20 % des résultats commerciaux pour Histoire & patrimoine, qui se situe sur la niche de la réhabilitation haut de gamme du patrimoine. À l'instar de l'immobilier dit "traditionnel", l'immobilier de prestige a rebondi de manière spectaculaire après le premier confinement. Des résultats qui peuvent étonner, du fait de l'absence des acquéreurs étrangers, qui sont restés dans leur pays pour cause de crise sanitaire. Mais la nature ayant horreur

du vide, les investisseurs français expatriés ont pris la relève, pour la plus grande satisfaction des acteurs de l'immobilier de luxe. Ils préparent en effet leur retour au pays à plus ou moins brève échéance, pour cause de crise sanitaire, de Brexit, ou de retraite. *"Les acquéreurs étrangers*

90 % des clients de Sotheby's International Realty France-Monaco étaient français en 2020, contre 50 % avant la pandémie

ne devraient pas faire leur retour avant 2022, mais les Français expatriés reviennent et achètent", note Richard Tzipine, directeur

général de Barnes France. 90 % des clients de Sotheby's International Realty France-Monaco étaient français en 2020, contre 50 % avant la pandémie. Idem chez Espaces atypiques, avec plus de 90 % de clients français et quelques Européens. *"La clientèle hexagonale a créé un nouvel élan et a compensé en grande partie la perte de la clientèle étrangère",* commente Alexis Caquet, directeur général d'Engel & Völkers Paris, qui ajoute: *"nous avons constaté un 'effet Covid', avec l'arrivée sur le marché d'acquéreurs français qui n'avaient pas forcément de projets immobiliers, mais qui, à la suite du premier confinement, ont décidé d'acheter un bien plus spacieux ou disposant d'un espace extérieur".*



Car le confinement et ses restrictions concernent tout le monde, que l'on dispose d'un patrimoine conséquent ou non. Et même les plus fortunés passent davantage de temps chez eux.

Un projet immobilier pour se projeter au-delà de la crise

“L'immobilier est le seul projet que l'on puisse réaliser à l'heure actuelle. Le souci de la qualité de vie chez soi est donc encore plus important que d'ordinaire”, reconnaît Alexander Kraft, président de Sotheby's International Realty France-Monaco, qui observe “l'immobilier de prestige est également un placement sûr à moyen ou long terme, et, de surcroît, un placement dans lequel on peut vivre.”



“Les régions rattrapent leur retard par rapport à Paris avec deux différences majeures : le stock est beaucoup plus important et les prix encore raisonnables.” Alexander Kraft, Sotheby's International Realty.



“Trois catégories de clients: ceux qui cherchent une résidence secondaire, ceux qui ont envie de changer de vie, et les investisseurs qui cherchent une valeur refuge.” Nathalie Garcin, groupe Emile Garcin.

Un atout crucial par rapport à tous les autres actifs. Même son de cloche chez les autres acteurs du marché. *“Depuis le début de la crise, l’immobilier est une valeur refuge non seulement sur le plan financier, mais aussi physique et désormais professionnel, en raison du télétravail. C’est un projet qui concerne toute la famille, et qui permet de se projeter au-delà de la crise sanitaire”*, confirme Richard Tzipine. *“Depuis le début de la crise, les Français ont envie de se faire plaisir, et le seul plaisir actuel est de se sentir bien chez soi”*, renchérit Julien Haussy, fondateur d’Espaces atypiques.

“L’immobilier apporte généralement une forme de sérénité et de pérennité financière sur le long terme. Et les demeures d’Histoire & patrimoine ont traversé les siècles: leur force historique dépasse les crises, fait valoir Rodolphe Albert, son président. Dans un monde soucieux de développement durable, nos réhabilitations permettent de conjuguer confort moderne et vertu

écologique, puisque nos opérations ont une empreinte carbone de 30 à 70 % inférieure à celle de la démolition/reconstruction, et 80 % de nos programmes bénéficient d’espaces verts extérieurs.”

La demande augmente pour les résidences secondaires

Le besoin d’espace et de verdure, né des confinements et confirmé par les récentes mesures gouvernementales dans les régions les plus touchées par la pandémie, a entraîné une ruée des Français sur les régions et leur a permis de redécouvrir leur pays. *“Depuis le début de la crise sanitaire, la clientèle française porte le marché. Elle est à la recherche d’un havre de paix pour la famille, que ce soit une résidence principale plus grande, ou une résidence secondaire”*, commente Alexander Kraft, dont le réseau vient de vendre deux villas en première ligne sur le bassin d’Arcachon à 8 millions d’euros chacune. Et de poursuivre: *“En 2020, nous avons assisté à une renaissance des régions et une très forte demande de résidences secondaires. Les régions rattrapent leur retard par rapport à Paris avec deux différences majeures: le stock est beaucoup plus important et les prix encore raisonnables. C’est le moment d’acheter en région”*. Un point de vue partagé par Richard Tzipine.

“Nous constatons un rééquilibrage du marché en faveur de la province. Nous avons également constaté une demande plus forte en Normandie, à Deauville notamment, ou encore Arcachon, où certains quadras se sont installés avec leurs familles en 2020. Chamonix, Biarritz, Saint-Tropez ou Sainte-Maxime sont également des marchés très porteurs.” Nathalie Garcin, Pdg du groupe Emile Garcin, estime qu’en 2020, ses clients étaient répartis en



trois catégories: "ceux qui se sont rendu compte de l'intérêt de posséder une résidence secondaire; ceux qui ont eu envie de changer complètement de vie, et les investisseurs purs qui se sont tournés vers la pierre en tant que valeur refuge." La Côte d'Azur a été plébiscitée. "La Côte d'Azur, où la clientèle étrangère dominait jusqu'à la crise de la Covid-19, est redécouverte par les Français. C'est une grande première depuis 15 ans. Les Français se réapproprient la

"La Côte d'Azur, où la clientèle étrangère dominait jusqu'à la crise de la Covid-19, est redécouverte par les Français. C'est une grande première depuis 15 ans."

France: ils achètent dans le Var, le Luberon et même en montagne. C'est un développement très sain", estime Alexander Kraft. "Les Français ont aussi la Normandie et la Bretagne: la Normandie, car elle se situe à moins de deux heures de Paris, la Bretagne nord pour les Français vivant à Londres, et le reste de la région bretonne pour ceux qui n'apprécient pas spécialement la foule, nuance Nathalie Garcin. Les confinements et la mise en place du télétravail ont créé un choc, une envie de changement et un besoin d'espace chez nos clients."

Développement de la birésidentialité

"Nous assistons actuellement au développement d'une 'birésidentialité' avec soit une résidence principale à Paris ou dans de grandes villes et une résidence secondaire à la campagne, soit l'inverse avec

la conservation d'un pied-à-terre en ville", souligne Julien Haussy, dont le réseau a vu son chiffre d'affaires augmenter de 45 % en 2020.

Hausse des transactions et baisse des stocks

Une frénésie qui se poursuit en ce début 2021. "Depuis le début 2021, nous sommes sur une hausse des transactions de 25 à 30 % par rapport à la même période de 2020, indique Richard Tzipine. En état de surchauffe avant la crise de la Covid, le marché parisien s'est assaini et ses fondamentaux se sont renforcés: les prix des plus beaux biens se maintiennent, ceux des biens avec défauts, qui étaient surévalués avant la crise, baissent." Nathalie Garcin précise: "si un bien est à son prix, il se vend très rapidement, en une semaine, voire une seule visite". "Le Saint-Graal en matière de bien de prestige à l'heure actuelle est un dernier étage avec terrasse", confirme Alexis Caquet. Pour sa part, Julien Haussy, confirme: "les biens en centre-ville sans extérieur sont actuellement plus difficiles à vendre".

Cette effervescence qui perdure n'est pas sans poser problème. Le déséquilibre entre la demande et l'offre est toujours aussi important, notamment à Paris, ce qui crée une tension importante sur l'immobilier de prestige confronté à un problème de

stocks. "Ils sont faibles à Paris, et ont nettement diminué en régions", déplore Julien Haussy. "Nous faisons face à une pénurie de biens partout en France: nous manquons de biens à vendre autour de Paris et notamment de maisons et de résidences secondaires", reconnaît Nathalie Garcin.

Des prix de l'immobilier qui risquent de s'envoler

Un stock faible qui pourrait devenir problématique sitôt les frontières rouvertes. "Les étrangers reviendront dès que cela sera possible. Le marché français est sain. Paris et la France disposent d'un patrimoine exceptionnel", souligne Julien Haussy. Pour ce retour, les experts tablent sur le troisième trimestre 2021, le directeur général de Barnes France, plus prudent, mise plutôt sur 2022. Quoi qu'il en soit, cela pourrait avoir des conséquences non seulement sur les stocks, mais aussi sur les prix, qui risquent de s'envoler dans les sites de villégiature traditionnels, et dans certaines régions, désormais plus recherchées. Et Alexis Caquet de prédire: "Le marché repartira très vite et de manière très tonique." ■

SOPHIE SEBIROT



"À Paris, les prix des biens les plus beaux se maintiennent, mais ceux des biens avec défauts sont en baisse." Richard Tzipine, Barnes.

Chiffres clés

Un bien de prestige coûte, en moyenne, 15 400 € le m² à Paris, contre 13 460 € à Neuilly-sur-Seine.

Source: Baromètre des prix de l'immobilier de prestige Belles demeures 2020