

L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

TENDANCES & PRÉVISIONS PAR LUX-RESIDENCE.COM

PRESS-BOOK

Conférence de presse

4 avril 2014



L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

TENDANCES & PRÉVISIONS PAR LUX-RESIDENCE.COM

Enquête menée auprès d'un échantillon exclusif d'acquéreurs de biens immobiliers de prestige

LES ACHETEURS IMMOBILIERS DE PRESTIGE DE NOUVEAU SEDUITS PAR LA FRANCE

PORTRAIT DES ACHETEURS DE BIENS IMMOBILIERS DE PRESTIGE

Une clientèle élitiste et mature

En 2014, le profil des acquéreurs de biens de prestige en France est relativement stable par rapport à l'année dernière. 73% des acquéreurs de biens haut de gamme sont âgés de plus de 50 ans et bénéficient pour 45% d'entre eux de revenus nets de plus de 200 000 euros par an. De profil assez mature, ils tirent leur richesse principalement d'une activité professionnelle, 70% d'entre eux sont actifs.

Des adeptes de la pierre

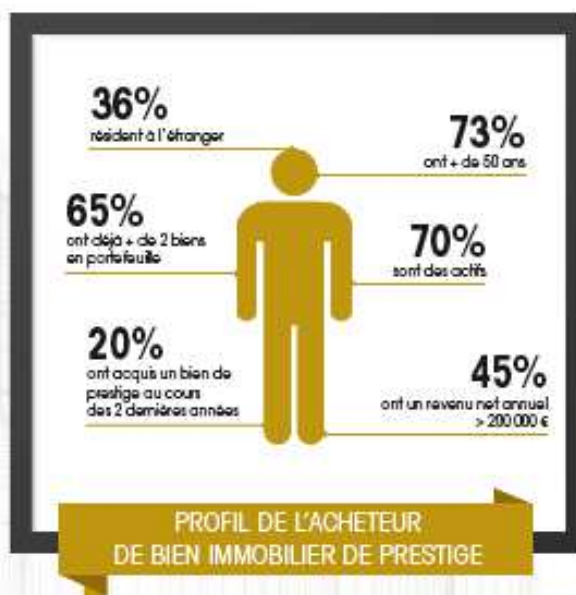
En plus de leurs revenus professionnels, la majorité des acquéreurs dispose déjà d'un patrimoine immobilier, très conséquent pour certains d'entre eux.

En effet, la plupart des acheteurs sur le marché immobilier du luxe sont déjà propriétaires. Seulement 14% accèdent à la propriété pour la première fois, un fort contraste avec le marché classique où les primo-accédants représentent 45% des intentionnistes à l'achat. De plus, 20% d'entre eux ont déjà acquis un bien immobilier de prestige il y a moins de deux ans (en France ou à l'étranger).

Au global, la majorité des acheteurs d'un bien de luxe (65%) ont plus de deux biens à leur actif. 13% d'entre eux comptent même plus de six biens dans leur portefeuille immobilier.

Un regain d'intérêt pour la France

Si, en 2014, le portrait de l'acquéreur de bien de prestige en France est très proche de celui observé en 2013. On observe, néanmoins, une nette progression de la part des acquéreurs résidant à l'étranger. Ces derniers représentent aujourd'hui 36% des acquéreurs de biens de prestige à comparer à 22%, il y a un an.



BIENS IMMOBILIERS HAUT DE GAMME RECHERCHÉS

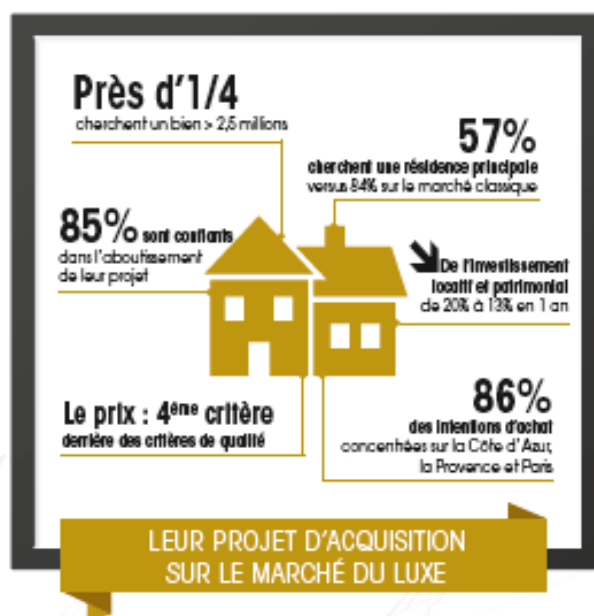
Pour 57% des acquéreurs, l'acquisition d'un bien de prestige correspond à une future résidence principale, une proportion bien moins significative que sur le marché classique (84%). 26% des futurs achats cibleraient des résidences secondaires et 13% des investissements patrimoniaux ou locatifs.

Par rapport à 2013, une évolution très nette se profile: la part des résidences principales progressent au détriment des investissements. En effet, les projets d'investissements locatifs et patrimoniaux sont passés de 20% à 13% des intentions d'achat.

Près de la moitié (45%) des acquéreurs veulent une propriété ou une villa, 27% un appartement et 15% un château. Les autres types de biens (hôtel particulier, loft, propriété équestre et chalet) sont plus rarement recherchés.

Pour ce qui est du cadre du bien, sans surprise, les trois régions les plus prisées sur le marché de l'immobilier haut de gamme sont la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne. Ces trois zones géographiques concentrent 86% des intentions d'achat. 41% des futurs acquéreurs recherchent, en effet, un bord de mer et 30% plébiscitent un cadre urbain pour leur prochaine acquisition.

Le budget alloué à l'acquisition de ce bien de prestige est de plus d'1,5 millions d'euros pour 42% des futurs acheteurs. Le prix n'est, néanmoins, pas un



Base : 152 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

critère premier pour ces acheteurs premium. En effet, la qualité du bâti, l'environnement et la vue sont les critères prédominants pour plus de la moitié des acquéreurs.

86% croient en la réalisation de leur projet d'ici à un an. Ce degré de confiance contraste avec le marché classique où seuls 59% sont affirmatifs sur la concrétisation de leur projet à moyen terme.

PERCEPTION & PREVISION DE L'EVOLUTION DU MARCHE IMMOBILIER DE PRESTIGE

S'ils sont confiants dans la réalisation de leur projet à moyen terme, c'est parce que le marché leur apparaît beaucoup plus favorable.

69% des acheteurs haut-de-gamme pensent que le moment est propice à une acquisition, ils étaient 57% à partager cette vision positive un an plus tôt. De plus, ils ont le sentiment que le marché est plus à la faveur des acheteurs que des vendeurs: 66% pensent qu'il est favorable aux acquéreurs uniquement et 13% sont plus d'avis d'un rapport équilibré entre acheteurs et vendeurs.

Le marché leur semble d'autant plus à leur avantage qu'ils ont majoritairement (58%) le sentiment d'un choix étendu sur le segment du luxe, une tendance en rupture avec le marché classique où ils sont 50% à trouver que le choix de biens est limité.

Si, l'économie française n'est certes pas florissante, ils constatent une tendance à la stabilisation. Près de 85% d'entre eux, estiment que leur situation financière personnelle s'est améliorée ou, au pire, est restée identique au cours des six derniers mois. Concernant l'évolution du contexte, ils gardent une vision

pessimiste du futur mais de manière moins marquée qu'en 2013. 48% envisagent une dégradation contre 72% un an plus tôt.

Si les prix ne sont pas le premier facteur de sélection d'un bien, les acheteurs de l'immobilier de prestige ne se refusent pas la possibilité d'une nouvelle baisse des prix dans les mois à venir. Même s'ils sont moins nombreux qu'en 2013, ils envisagent majoritairement que les prix continueront de se replier (63% contre 74% en 2013). Néanmoins, la baisse qu'ils prévoient n'est pas aussi importante que l'année dernière. 24% attendent une baisse de moins de 5% contre 12% un an plus tôt. Pour 45%, la baisse se situerait plutôt entre 5 et 10% (52% anticipaient une baisse dans cette amplitude en 2013).

Enfin et surtout, entre l'authenticité de sa capitale et le charme de ses villas sur la Côte d'Azur et en Provence, la France conserve son attrait sur le marché international de l'immobilier de luxe. Pour la moitié des futurs acquéreurs, la France reste l'un des pays les plus attractifs sur le marché de l'immobilier de prestige, en deuxième position derrière l'Espagne et devant les États-Unis.



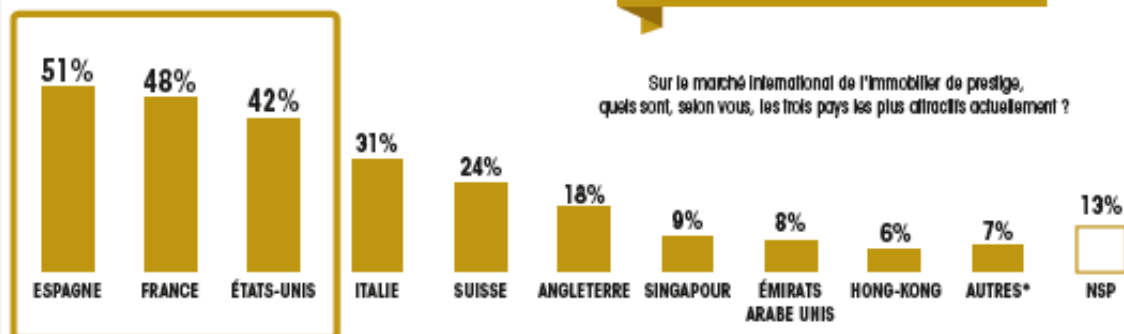
LAURENT DEMEURE
PRESIDENT & CHIEF EXECUTIVE
OFFICER COLDWELL BANKER®
FRANCE & MONACO LEADER MONDIAL
DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE.

« Cette étude confirme l'amélioration du marché français du luxe constatée sur le premier trimestre 2014 qui a été particulièrement actif avec un retour significatif des non-résidents, étrangers et français expatriés. C'est une bonne nouvelle car ce marché spécifique anticipe les tendances et joue un rôle de locomotive sur le marché d'ensemble », souligne Laurent Demeure, Président de Coldwell Banker France et Monaco.

« Cette analyse est la première qui prouve que les Français qui partent à l'étranger continuent de garder un lien avec leurs pays en investissant dans l'Hexagone. Le seul point négatif est la nette baisse des projets d'investissements locaux suite à la loi Duflot et l'encadrement des loyers ».

LES PAYS LES PLUS ATTRACTIFS

Sur le marché international de l'immobilier de prestige, quels sont, selon vous, les trois pays les plus attractifs actuellement ?



Base : 152 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

POUR EN SAVOIR PLUS :

Echantillon & méthodologie :

L'enquête a été réalisée sur un échantillon exclusif 152 personnes qui cherchent à acheter un bien immobilier de prestige en France d'ici à 2 ans, interrogées du 14 au 24 mars 2014

À propos de Lux-residence.com :

Lux-residence.com est édité par Concept Multimédia, filiale de Spir Communication SAS au capital de 1 074 000€ - RCS Aix-en-Provence 399146 356
Siège Social : Concept Multimédia - BP 30460 - 13692 - Aix-en-Provence Cedex 3

Contact presse : **Séverine Amato**
Logic-immo.com / Lux-residence.com - 06.06.03.63.13 - samato@spir.fr

LUX
RESIDENCE.COM

Immobilier de luxe : les acheteurs reviennent en France

Par [Anne-Sophie Vion](#) | 03/04 | 15:42 | mis à jour le 04/04 à 11:50

Après deux années difficiles, les acheteurs sont de retour sur le marché immobilier de prestige tricolore, note une étude de Lux-résidence.com. Une reprise que confirme le réseau Coldwell Banker France & Monaco, spécialiste du secteur.

Au sein du marché immobilier tricolore, le segment du haut-de-gamme retrouve de l'allant. Depuis le début de l'année, une reprise d'activité significative se dessine dans l'immobilier de luxe, soutenue par les acheteurs étrangers. C'est le constat que dresse le site internet [lux-residence.com](#), auteur d'une récente étude sur les tendances dans l'immobilier de prestige. L'enquête a été réalisée entre le 14 et le 24 mars dernier à partir d'un panel qualifié de 152 personnes qui cherchent à acheter un bien immobilier de prestige en France d'ici à deux ans. Cette embellie dans l'immobilier de luxe fait suite à deux années difficiles, marquées par un climat d'instabilité et d'alourdissement fiscaux, où le nombre d'acheteurs a fortement diminué entre 2012 et 2013 et où les stocks ont augmenté. Les acheteurs étrangers avaient alors arbitré en faveur d'autres marchés comme Londres, la Toscane, la Sicile, Miami, New York et Dubaï. Mais, « depuis décembre de l'année dernière, confirme Laurent Demeure, président du réseau d'immobilier de luxe Coldwell Banker France & Monaco, nous sentons un vrai changement. Les acheteurs non-résidents, étrangers et français expatriés, reviennent sur le marché de l'immobilier de prestige français. Ils constatent que les prix sont raisonnables et que les opportunités d'acquisition sont plus nombreuses ». Il précise : « Les prémices d'un retour de confiance étaient déjà visibles en septembre et octobre dernier. Mais le point d'orgue a eu lieu au moment de la visite de François Hollande aux Etats-Unis et de son message vis-à-vis des investisseurs. » L'activité du réseau français du groupe mondial d'immobilier de luxe témoigne de l'amélioration : en janvier et février, l'activité a triplé en volume et le prix de vente moyen a augmenté de 50 % passant en un an de 1,275 million à 1,938 million d'euros.

Les Français expatriés continuent à investir dans la pierre

S'intéressant au profil des acheteurs de bien immobilier de prestige, cette deuxième édition de l'enquête annuelle de Lux-résidence.com confirme leur maturité - on note que 73 % des sondés ont plus de 50 ans - et leur aisance financière, principalement tirée de l'activité professionnelle. Ainsi, 45 % des interrogés bénéficient de revenus nets annuels de plus de 200.000 euros et 70 % sont des actifs. Ce sont aussi sans conteste des adeptes de la pierre. La plupart des acheteurs sur le marché de l'immobilier de prestige sont déjà propriétaires et détiennent entre deux et cinq biens pour 61 % d'entre eux. 13 % comptent même plus de six biens dans leur patrimoine immobilier. Fait saillant de l'édition 2014 de l'étude, la part des acheteurs de bien de prestige en France qui résident à l'étranger (36 %) est en hausse de 22 % par rapport à la précédente enquête. Une tendance que l'on retrouve aussi dans le réseau Coldwell Banker. « De nombreuses familles françaises qui se sont réinstallées en Suisse et en Belgique continuent cette année à acheter de l'immobilier en France, pays avec lequel elles gardent des liens affectifs forts », souligne Laurent Demeure. De leur côté, les « purs » acheteurs étrangers reviennent aujourd'hui sur le marché français, estimant que les lois fiscales se sont stabilisées. Leurs conseillers financiers et fiscaux ont eu le temps de fabriquer de nouveaux montages pour optimiser les achats immobiliers de leurs clients en France. Le réseau Coldwell Banker France & Monaco fait état de 15 ventes à Paris pour des montants compris entre 5 et 10 millions d'euros et d'une transaction pour fin juin à 25 millions d'euros.

Le locatif à la peine

Par ailleurs, en termes de nationalité représentée parmi sa clientèle d'acheteurs étrangers, aux côtés de la clientèle traditionnelle des Russes, Coldwell Banker France & Monaco note cette année la percée des Chinois. Ce que confirme aussi Camille-Yihua Chen, auteur d'un récent ouvrage sur les « Investissements chinois en France » (*). Dans le segment de l'immobilier un peu moins prestigieux, le réseau note aussi l'appétit des investisseurs anglais, mais aussi hollandais, belges, danois et suédois pour l'achat de biens immobiliers en Charente-Maritime, un marché dont le niveau de prix fait espérer de belles [plus-values](#) potentielles. Autre nouveauté par rapport à 2013, dans le type de projets d'acquisition d'ici à deux ans, l'étude de Lux-résidence.com montre une progression de la part des résidences principales au détriment des investissements locatifs ou patrimoniaux. Ceux-ci reculent de 20 % à 13 % des intentions d'achats en 2014. « *La baisse des investissements locatifs, s'émeut Laurent Demeure, est inquiétante face aux besoins du marché français. Déjà, l'an dernier, tous les investisseurs avaient quasiment disparu en raison des signaux négatifs concernant la location meublée envoyés par les débats parlementaires autour de la loi Alur. Il en était ressorti une énorme confusion pour nos clients étrangers, qui s'étaient reportés sur le marché anglais.* »

Les prix se stabilisent

Sans surprise, en revanche, le logement idéal dans les intentions d'achat prend principalement la figure d'une propriété ou d'une villa (45 % des acquéreurs), devant l'appartement (27 %) et le château ou le manoir (15 %). Les autres types de biens (hôtel particulier, loft, propriété équestre et chalet) sont plus rarement recherchés. Quant à la géographie de l'immobilier de luxe, elle semble également immuable. Les trois régions les plus convoitées demeurent la Côte d'Azur (Cannes, Cap d'Antibes, Saint-Tropez, Mougins...) pour 35 % des sondés, la Provence (26 %), la capitale parisienne et ses environs (25 %). Ces trois zones concentrent donc 86 % des intentions d'achat. C'est aussi la « prime à la mer », les clients privilégiant à Paris une vue sur la Seine et dans les régions en province concernées la proximité de la mer, d'une rivière ou d'un lac.

Les candidats à l'achat d'immobilier de luxe sont prêts à allouer plus de 1,5 million d'euros à leur projet (pour 42 % d'entre eux). Mais le prix n'est néanmoins pas le critère premier sur ce segment de marché. La qualité du bâti et de l'architecture, un environnement privilégié et une vue exceptionnelle sont essentiels pour plus de la moitié des futurs acheteurs.

D'après l'enquête, 86 % des acheteurs croient en la réalisation de leur projet d'ici à un an. S'ils se disent confiants, c'est parce que le marché leur apparaît aussi beaucoup plus favorable. 69 % des acheteurs haut de gamme pensent que le moment est propice à l'achat, d'autant que le marché est entre leurs mains (pour 66 % des sondés).

Si les prix ne sont pas le premier facteur de choix d'un bien, les acheteurs de l'immobilier de prestige ne se refusent pas la possibilité d'une nouvelle baisse dans les mois à venir (pour 63 % d'entre eux). Pour autant, il ne s'agit pas d'un effondrement des prix. La baisse devrait rester cantonnée à une fourchette comprise entre - 5 % et - 10 %, estiment 45 % de l'échantillon. 52 % anticipaient une diminution des prix dans cette amplitude en 2013.

Après une stabilisation, voire un léger recul constaté à Paris intra-muros l'an dernier, et à des baisses en région, Coldwell Banker France & Monaco anticipe cette année, globalement, une stabilisation des prix dans l'immobilier de luxe. A Paris notamment, constate le président, « *les vendeurs sont redevenus raisonnables dans leur prix de présentation.* » Il cite l'exemple d'un bien présenté à 7 millions d'euros en 2011 et qui est mis en vente aujourd'hui à 4,9 millions d'euros.

Pour la moitié des futurs acquéreurs interrogés par Lux-résidence.com, la France demeure l'un des pays les plus attractifs sur le marché de l'immobilier de prestige, en deuxième position derrière l'Espagne et devant les Etats-Unis.



TOUTE L'INFO B2B DE L'IMMOBILIER



Lux-Residence.com et Coldwell Banker analysent l'immobilier de luxe

03/04/2014 09:50

Lux-Residence.com a interrogé environ 250 000 personnes concernant leur souhait d'acquérir un bien de prestige dans les prochains mois. Ces catégories socio-professionnelles supérieures ont un regain d'intérêt pour l'immobilier de luxe en 2014, notamment de la part d'acquéreurs étrangers. Coldwell Banker, spécialisé dans la vente de biens de prestige, est venu appuyer ces données.

Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France, estime que cette étude est pertinente : "le bouleversement de la fiscalité a ralenti l'envie des acheteurs de l'immobilier de luxe. Entre 2012 et 2013, la majorité de nos clients étrangers avaient une position vendeuse et non acheteuse en France. Les stocks en vente ont explosé en un an".

2014, année charnière ?

Depuis le mois de décembre, les investisseurs étrangers reviennent. "La visite du Président de la République aux Etats-Unis, avec un discours rassurant vis-à-vis des investisseurs, a changé la donne et rétabli la confiance dans l'immobilier de prestige français" souligne Laurent Demeure, dont l'entreprise a triplé son volume de ventes par rapport aux deux premiers mois de l'année 2013. Les personnes avec un budget important, d'une dizaine de millions d'euros, sont de retour.

Profil des acquéreurs

"70 % des personnes interrogées sont des actifs, qui tirent leurs revenus d'une activité professionnelle. Il n'y a dans ce secteur que 14 % de primo-accédants et ils sont 61 % à posséder de 2 à 5 biens" note Severine Amate, responsable de la communication de Lux-Residence. 73 % des potentiels acheteurs ont plus de 50 ans et 45 % gagnent plus de 200 000 euros nets par an. Ces biens immobiliers leur servent à remplacer le financement bancaire le plus souvent. 36 % des personnes résident à l'étranger, principalement en Belgique, en Suisse, en Allemagne et aux Etats-Unis. Il y a un an, elles étaient 22 %. Elles sont 57 % en 2014 à vouloir acquérir un bien de luxe pour en faire une résidence principale (contre 49 % en 2013). L'investissement locatif ou patrimonial a, quant à lui, baissé de 7 points en un an (13 % en 2014). Enfin, 86 % des intentions d'achat sont concentrées sur la Côte d'Azur, la Provence et Paris.

En conclusion, "2014 devrait être une meilleure année pour le marché du haut-de-gamme", puisque 69 % des personnes estiment que c'est le moment d'acheter et 63 % des personnes espèrent une baisse des prix (entre 5 et 10 %).





Immobilier de prestige: La France à nouveau séduisante

Publié le [4 avril 2014](#) / Bertrand de Volontat

IMMOBILIER - Les investisseurs fortunés sont de retour à l'achat...

La France retrouve son aura en 2014. [Après deux années difficiles de perte d'attractivité avec une hausse des stocks de biens rares et la baisse du nombre d'acheteurs](#), le marché redémarre. Pendant plusieurs mois, les acheteurs habitués à donner leur priorité à l'Hexagone se sont tournés vers Londres, la Toscane, la Sicile, Miami, New York ou encore Dubaï, selon Lux-Residence.com, lors de la présentation de leur étude ce jeudi, la France est désormais le deuxième pays le plus attractif, derrière l'Espagne et devant les Etats-Unis. La France est désormais le deuxième pays le plus attractif, derrière l'Espagne et devant les Etats-Unis.

L'immobilier «Made in France» sur le rebond

Le changement de discours du gouvernement en 2014 a rouvert la porte aux investisseurs étrangers - notamment russes, mais aussi chinois, en forte progression-, et aux Français expatriés fortunés. «Nous observons une reprise de la demande, [notamment depuis la visite encourageante du président Hollande aux Etats-Unis en février](#), analyse Laurent Demeure, PDG de Coldwell Banker France & Monaco, leader mondial de l'immobilier de prestige. Nous assistons au retour de la confiance en la marque immobilier Made in France.»

«Nous nous en félicitons car un investisseur de prestige est synonyme de création d'emplois sur et autour de son projet immobilier. Nos stocks ont diminué de 15%», estime-t-il.

En 2014, l'acheteur type est un actif qui gagne plus de 200.000 euros par an et qui dispose déjà d'actifs dans la pierre (65% d'entre eux). En revanche, seuls 64% des acheteurs potentiels résident en France, contre 78% en juin dernier. A en croire Lux-residence.com et Logic-immo.com, la fuite des capitaux a bien eu lieu.

La confiance en l'avenir, indicateur de reprise?

Moins d'un acheteur sur deux (42%) ne dépensera pas plus d'1,5 millions d'euros pour un bien de prestige, loin des prix d'avant crise. «Les vendeurs deviennent plus raisonnables, ils n'attendent plus une hausse qui ne reviendra pas», explique Laurent Demeure. Toutefois, en France, le prix ne reste que le quatrième critère d'achat derrière les exigences de qualité, et de localisation, notamment, la Côte d'Azur, la Provence et Paris.

Mais avant toute chose, la confiance de ces investisseurs en l'avenir est en hausse. 85% des acheteurs sont confiants dans l'aboutissement de leur projet, alors que 69% (en hausse de 12 points depuis juin 2013) c'est le moment d'acheter en France, car ils estiment massivement que la situation économique va se stabiliser dans l'Hexagone. Un véritable indicateur de bonne santé, [notamment du marché immobilier d'ensemble?](#)



Immobilier de prestige : la France séduit à nouveau les acquéreurs !

Prestige Lundi 07 avril 2014 / LeFildeLimmo/BazikPress

Les acheteurs immobiliers de prestige sont de nouveau séduits par la France selon l'étude que vient de publier le site Lux-residence.com.

PORTRAIT DES ACHETEURS DE BIENS IMMOBILIERS DE PRESTIGE

Une clientèle élitiste et mature

En 2014, le profil des acquéreurs de biens de prestige en France est relativement stable par rapport à l'année dernière. 73% des acquéreurs de biens haut de gamme sont âgés de plus de 50 ans et bénéficient pour 45% d'entre eux de revenus nets de plus de 200 000 euros par an. De profil assez mature, ils tirent leur

richesse principalement d'une activité professionnelle, 70% d'entre eux sont actifs.

Des adeptes de la pierre

En plus de leurs revenus professionnels, la majorité des acquéreurs dispose déjà d'un patrimoine immobilier,

très conséquent pour certains d'entre eux.

En effet, la plupart des acheteurs sur le marché immobilier du luxe sont déjà propriétaires. Seulement 14% accèdent à la propriété pour la première fois, un fort contraste avec le marché classique où les primoaccédants

représentent 45% des intentionnistes à l'achat. De plus, 20% d'entre eux ont déjà acquis un bien immobilier de prestige il y a moins de deux ans (en France ou à l'étranger).

Au global, la majorité des acheteurs d'un bien de luxe (65%) ont plus de deux biens à leur actif. 13% d'entre eux comptent même plus de six biens dans leur portefeuille immobilier.

Un regain d'intérêt pour la France

Si, en 2014, le portrait de l'acquéreur de bien de prestige en France est très proche de celui observé en 2013. On observe, néanmoins, une nette progression de la part des acquéreurs résidant à l'étranger. Ces derniers représentent aujourd'hui 36% des acquéreurs de biens de prestige à comparer à 22%, il y a un an.

BIENS IMMOBILIERS HAUT DE GAMME RECHERCHÉS

Pour 57% des acquéreurs, l'acquisition d'un bien de prestige correspond à une future résidence principale, une proportion bien moins significative que sur le marché classique (84%). 26% des futurs achats

cibleraient des résidences secondaires et 13% des investissements patrimoniaux ou locatifs.

Par rapport à 2013, une évolution très nette se profile : la part des résidences principales progressent au détriment des investissements. En effet, les projets d'investissements locatifs et patrimoniaux sont passés

de 20% à 13% des intentions d'achat.

Près de la moitié (45%) des acquéreurs veulent une propriété ou une villa, 27% un appartement et 15% un

château. Les autres types de biens (hôtel particulier, loft, propriété équestre et chalet) sont plus rarement recherchés.

Pour ce qui est du cadre du bien, sans surprise, les trois régions les plus prisées sur le marché de l'immobilier haut de gamme sont la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne. Ces trois zones géographiques concentrent 86% des intentions d'achat. 41% des futurs acquéreurs recherchent, en effet, un bord de mer et 30% plébiscitent un cadre urbain pour leur prochaine acquisition.

Le budget alloué à l'acquisition de ce bien de prestige est de plus d'1,5 millions d'euros pour 42% des futurs acheteurs. Le prix n'est, néanmoins, pas un critère premier pour ces acheteurs premium. En effet, la qualité du bâti, l'environnement et la vue sont les critères prédominants pour plus de la moitié des acquéreurs. 86% croient en la réalisation de leur projet d'ici à un an. Ce degré de confiance contraste avec le marché classique où seuls 59% sont affirmatifs sur la concrétisation de leur projet à moyen terme.

Laurent Demeure, président & chief executive officer Coldwell Banker France & Monaco

« Cette étude confirme l'amélioration du marché français du luxe constatée sur le premier trimestre 2014 qui a été particulièrement actif avec un retour significatif des non-résidents, étrangers et français expatriés. C'est une bonne nouvelle car ce marché spécifique anticipe les tendances et joue un rôle de locomotive sur le marché d'ensemble. Cette analyse est la première qui prouve que les Français qui partent à l'étranger continuent de garder un lien avec leurs pays en investissant dans l'Hexagone. Le seul point négatif est la nette baisse des projets d'investissements locatifs suite à la loi Duflot et l'encadrement des loyers »

PERCEPTION & PREVISION DE L'EVOLUTION DU MARCHE DU PRESTIGE

S'ils sont confiants dans la réalisation de leur projet à moyen terme, c'est parce que le marché leur apparaît beaucoup plus favorable.

69% des acheteurs haut-de-gamme pensent que le moment est propice à une acquisition, ils étaient 57% à partager cette vision positive un an plus tôt. De plus, ils ont le sentiment que le marché est plus à la faveur des acheteurs que des vendeurs: 66% pensent qu'il est favorable aux acquéreurs uniquement et 13% sont plus d'avis d'un rapport équilibré entre acheteurs et vendeurs.

Le marché leur semble d'autant plus à leur avantage qu'ils ont majoritairement (58%) le sentiment d'un choix étendu sur le segment du luxe, une tendance en rupture avec le marché classique où ils sont 50% à trouver que le choix de biens est limité.

Si, l'économie française n'est certes pas florissante, ils constatent une tendance à la stabilisation. Près de 85% d'entre eux, estiment que leur situation financière personnelle s'est améliorée ou, au pire, est restée identique au cours des six derniers mois. Concernant l'évolution du contexte, ils gardent une vision pessimiste du futur mais de manière moins marquée qu'en 2013. 48% envisagent une dégradation contre 72% un an plus tôt.

Si les prix ne sont pas le premier facteur de sélection d'un bien, les acheteurs de l'immobilier de prestige ne se refusent pas la possibilité d'une nouvelle baisse des prix dans les mois à venir. Même s'ils sont moins nombreux qu'en 2013, ils envisagent majoritairement que les prix continueront de se replier (63% contre 74% en 2013). Néanmoins, la baisse qu'ils prévoient n'est pas aussi importante que l'année dernière. 24% attendent une baisse de moins de 5% contre 12% un an plus tôt. Pour 45%, la baisse se situerait plutôt entre 5 et 10% (52% anticipaient une baisse dans cette amplitude en 2013).

Enfin et surtout, entre l'authenticité de sa capitale et le charme de ses villas sur la Côte d'Azur et en Provence, la France conserve son attrait sur le marché international de l'immobilier de luxe. Pour la moitié des futurs acquéreurs, la France reste l'un des pays les plus attractifs sur le marché de l'immobilier de prestige, en deuxième position derrière l'Espagne et devant les Etats-Unis.

L'enquête a été réalisée par le portail d'annonce immobilière haut-de-gamme Lux-residence.com sur un échantillon exclusif 152 personnes qui cherchent à acheter un bien immobilier de prestige en France d'ici à 2 ans, interrogées du 14 au 24 mars 2014

Immobilier de prestige : retour des acquéreurs sur le marché français

Publié le [09-04-2014](#) à 17h14

Selon une étude de Lux-résidence.com, les acheteurs sont de nouveau séduits par la France. Après la perte d'attractivité de ces dernières années, le marché de l'immobilier de prestige redémarre.

Après les baisses de prix constatées en 2013, le marché immobilier haut de gamme attire de nouveau les acquéreurs sur le 1^{er} trimestre 2014, estime le site d'annonces immobilières spécialisé Lux-residence.com. D'après une enquête réalisée par le site auprès de ses internautes, 68 % des acheteurs croient en la réalisation de leur projet d'achat dans les 12 prochains mois.

"Le premier trimestre 2014 a été particulièrement actif avec un retour significatif des non-résidents, étrangers et français expatriés, constate Laurent Demeure, Président de Coldwell Banker France et Monaco. C'est une bonne nouvelle car ce marché spécifique anticipe les tendances et joue un rôle de locomotive sur le marché d'ensemble".

63 % des futurs acquéreurs anticipent une poursuite de la baisse des prix : pour 45 % des sondés, elle est comprise entre 5 % et 10 % et pour 31 % d'entre eux, elle pourrait dépasser les 10 %. En termes de budget, 23 % des personnes interrogées disposent d'une enveloppe de 2,5 millions d'euros, contre 25 % de moins de 1,5 millions d'euros.

La France en seconde position

D'après Lux-Residence.com, la France est le second pays qui attire le plus d'acquéreurs de biens d'[immobilier](#) de prestige, après l'Espagne et devant les Etats-Unis. 86 % des intentions d'achat touchent à 3 zones géographiques : la Côte d'Azur appelée Floride Française, la Provence ou encore la région parisienne. Lorsque le choix se porte sur Paris, les investisseurs demandent en priorité une vue sur la Seine.

La demande soutenue par les acheteurs étrangers

Dans le contexte de la perte d'attractivité liée notamment à la fiscalité française, les acheteurs étrangers s'étaient tournés vers d'autres marchés comme Londres, Miami, la Toscane, New York, la Sicile et Dubaï. Aujourd'hui, *"les acheteurs non-résidents, étrangers et français expatriés sentent que les opportunités d'acquisition sont plus nombreuses, explique Laurent Demeure. Ce retournement de tendance est en partie dû à la visite de François Hollande aux Etats-Unis et son message aux investisseurs".*

Alice Colmart



Immobilier de luxe : la France séduit de nouveau

mercredi 09 avril 2014 Par Aurélie Tachot

Cocorico ! D'après le second volet d'une étude réalisée par Lux-Residence.com, les acheteurs les plus fortunés envisagent de nouveau d'investir en France, qui figure à la seconde place des pays les plus attractifs en matière d'immobilier de prestige.

La France aurait-elle retrouvé son aura ? Une étude menée en mars par Lux-Residence.com auprès d'un échantillon de 152 personnes souhaitant acquérir un bien de prestige révèle que l'Hexagone séduit de nouveau les acheteurs les plus aisés. Sur le marché immobilier de luxe, la France occupe la seconde place des pays les plus attractifs, juste derrière l'Espagne et devant les Etats-Unis. *"Depuis le mois de décembre, nous assistons au retour des acheteurs français expatriés à l'étranger, qui sont bien décidés à profiter des opportunités qu'offre le marché hexagonal, en l'occurrence une offre plus importante de biens et des prix de nouveau raisonnables"*, commente Laurent Demeure. Pour le président de Coldwell Banker France, le pari était loin d'être gagné. *"Notre pays a traversé une zone de turbulences qui a rebuté les acheteurs comme les investisseurs. La loi Alur a envoyé des signaux négatifs et a indirectement encouragé les acquéreurs à se positionner vers d'autres secteurs comme Londres"*, précise-t-il. La confiance envers le marché immobilier français semble toutefois retrouvée : 57 % des sondés projettent aujourd'hui d'y acheter une résidence principale et 26 % ciblent une résidence secondaire, notamment sur la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne, qui concentrent la majorité des intentions d'achat.

Une perception plus optimiste du marché

L'étude indique, par ailleurs, que la perception qu'ont les acheteurs fortunés du marché immobilier français est plutôt bonne : 69 % estiment que c'est le moment adéquat pour acquérir un bien de prestige (contre 57 % en 2013) et 66 % pensent que le marché actuel est favorable aux acheteurs. Et pour cause : d'après ces riches porteurs de projets, qui tirent majoritairement leurs revenus d'une activité professionnelle, de nombreux indicateurs sont au vert. *"Selon eux, le choix des biens est étendu, le contexte économique futur est moins dégradé et les prix sont devenus plus réalistes"*, résume Séverine Amate, porte parole de Spir Communication, qui édite Lux-Residence.com. Le prix des biens est pourtant loin d'être le premier critère de sélection de ces acheteurs premium, dont un quart dispose d'un budget supérieur à 2,5 millions d'euros. La qualité du bâti, l'environnement et la vue sont les trois facteurs prédominants pour plus de la moitié des acquéreurs. En plus de prouver que la France jouit d'une belle renommée à l'international, cette étude laisse entrevoir un frétillement du marché, pour Laurent Demeure. *"Le marché immobilier du luxe est spécifique mais anticipe les tendances et joue un rôle de locomotive sur le marché d'ensemble"*, conclut-il.



Immobilier de luxe : les perspectives sont bonnes même si la loi Duflot gèle les projets d'investissements en France

14/04/2014

« S'ils sont confiants dans la réalisation de leur projet à moyen terme, c'est parce que le marché leur apparaît beaucoup plus favorable ».

Selon une étude réalisée par lux-residence.com, 69 % des acheteurs haut de gamme pensent que le moment est propice à une acquisition, alors qu'ils étaient 57 % à partager cette vision positive un an plus tôt. De plus, ils ont le sentiment que le marché est plus à la faveur des acheteurs que des vendeurs : 66 % pensent qu'il est favorable aux acquéreurs uniquement et 13 % sont plus d'avis d'un rapport équilibré entre acheteurs et vendeurs.

Le marché leur semble d'autant plus à leur avantage qu'ils ont majoritairement (58 %) le sentiment d'un choix étendu sur le segment du luxe, une tendance en rupture avec le marché classique où ils sont 50 % à trouver que le choix de biens est limité. Si, l'économie française n'est certes pas florissante, ils constatent une tendance à la stabilisation. Près de 85 % d'entre eux estiment que leur situation financière personnelle s'est améliorée ou, au pire, est restée identique au cours des six derniers mois. Concernant l'évolution du contexte, ils gardent une vision pessimiste du futur, mais de manière moins marquée qu'en 2013. 48 % envisagent une dégradation contre 72 % un an plus tôt.

Si les prix ne sont pas le premier facteur de sélection d'un bien, les acheteurs de l'immobilier de prestige ne se refusent pas la possibilité d'une nouvelle baisse des prix dans les mois à venir. Même s'ils sont moins nombreux qu'en 2013, ils envisagent majoritairement que les prix continueront de se replier (63 % contre 74 % en 2013). Néanmoins, la baisse qu'ils prévoient n'est pas aussi importante que l'année dernière. 24 % attendent une baisse de moins de 5 % contre 12 % un an plus tôt. Pour 45 %, la baisse se situerait plutôt entre 5 et 10 % (52 % anticipaient une baisse dans cette amplitude en 2013).

Enfin et surtout, entre l'authenticité de sa capitale et le charme de ses villas sur la Côte d'Azur et en Provence, la France conserve son attrait sur le marché international de l'immobilier de luxe. Pour la moitié des futurs acquéreurs, la France reste l'un des pays les plus attractifs sur le marché de l'immobilier de prestige, en deuxième position derrière l'Espagne et devant les États-Unis. L'Italie, la Suisse et l'Angleterre suivent au classement, alors que les pays les plus riches du moment (Singapour, Émirats Arabes Unis, Hong Kong) ferment le bal.

« Cette étude confirme l'amélioration du marché français du luxe constatée sur le premier trimestre 2014 qui a été particulièrement actif avec un retour significatif des non-résidents, étrangers et français expatriés. C'est une bonne nouvelle, car ce marché spécifique anticipe les tendances et joue un rôle de locomotive sur le marché d'ensemble », souligne Laurent Demeure, Président de Coldwell Banker France et Monaco.

« Cette analyse est la première qui prouve que les Français qui partent à l'étranger continuent de garder un lien avec leurs pays en investissant dans l'Hexagone. Le seul point négatif est la nette baisse des projets d'investissements locatifs suite à la loi Duflot et l'encadrement des loyers ».

Immobilier de prestige : Les acheteurs étrangers reviennent

mardi 15 avril 2014 à 16h57

(LaVieImmo.com) - L'immobilier de luxe français attire à nouveau les investisseurs étrangers. Selon une étude* récente du site Lux-Residence.com, spécialiste du secteur, 36 % des personnes envisageant de faire l'acquisition d'un bien de prestige dans les deux à venir résident hors de France, soit 14 points de plus qu'au début de l'année 2013.

Sans véritable surprise, les trois régions les plus prisées sur le marché de l'immobilier haut de gamme sont la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne. Ces trois zones géographiques concentrent à elles seules 86 % des intentions d'achat de biens haut de gamme.

** Enquête menée auprès d'un échantillon exclusif de 152 personnes cherchant à acheter un bien immobilier de prestige en France d'ici à 2 ans, interrogées du 14 au 24 mars 2014*





Immobilier de prestige : Les acheteurs étrangers reviennent

L'immobilier de luxe français attire à nouveau les investisseurs étrangers. Selon une étude* récente du site Lux-Residence.com, spécialiste du secteur, 36 % des personnes envisageant de faire l'acquisition d'un bien de prestige dans les deux à venir résident hors de France, soit 14 points de plus qu'au début de l'année 2013.

Sans véritable surprise, les trois régions les plus prisées sur le marché de l'immobilier haut de gamme sont la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne. Ces trois zones géographiques concentrent à elles seules 86 % des intentions d'achat de biens haut de gamme.

** Enquête menée auprès d'un échantillon exclusif de 152 personnes cherchant à acheter un bien immobilier de prestige en France d'ici à 2 ans, interrogées du 14 au 24 mars 2014*



L'immobilier de prestige français séduit à nouveau les étrangers

16/04/2014

Une dynamique illustrée par les résultats de l'enquête menée par Lux-Residence.com, portail d'annonces immobilières spécialisé dans les biens de prestige. « *Notre étude révèle une nette progression de la part des acquéreurs résidant à l'étranger, qui passe de 22 à 36% en l'espace d'un an* » souligne Séverine Amate, Responsable Communication chez Lux-Residence.com.

Par ailleurs, la part des résidences principales progresse au détriment des investissements : les projets d'investissements locatifs et patrimoniaux sont passés de 20 à 13% en 12 mois. Sans véritable surprise, les trois régions les plus prisées sur le marché de l'immobilier haut de gamme sont **la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne, concentrant à elles seules 86% des intentions d'achat.**

Profil de l'acheteur

36% résident à l'étranger

73% ont + de 50 ans

70% sont des actifs

45% ont un revenu net annuel de +200 000 €

Près d'1/4 cherchent un bien de +2,5 M€

57% cherchent une résidence principale versus 84% sur le marché classique

Le prix : 4^{ème} critère derrière des critères de qualité

Concernant leur **ressenti sur l'évolution du contexte économique**, les personnes interrogées affichent un **pessimisme plus modéré qu'en 2013** : seul 1 acquéreur sur 2 envisage une dégradation future, contre 7 sur 10 il y a un an.

Complément d'informations via

<http://lux-residence.com/fr/infographie/profil-acquereur-bien-de-prestige.php>

L'immobilier d'exception français retrouve des couleurs

20 avril 2014

Catégorie: [L'actualité de l'immobilier](#)

Chapitre: [L'immobilier de prestige](#)

L'immobilier de prestige dans l'Hexagone séduit de nouveau les acquéreurs

Après avoir perdu de son attractivité au cours des deux dernières années, le marché français de l'immobilier de prestige connaît un redémarrage et a attiré de nouveaux acquéreurs au premier trimestre 2014. D'après une étude réalisée par le site spécialisé Lux-residence.com auprès d'internautes entre le 14 et le 24 mars dernier, 68% des acheteurs ont d'ailleurs confiance en la réalisation de leur projet d'achat dans les 12 prochains mois. [Retrouvez notre article de février dernier : Immobilier de luxe, un marché à deux vitesses.](#)

Un retour significatif des non-résidents sur le marché immobilier d'exception français

En partie à cause de la fiscalité française, de nombreux acheteurs étrangers s'étaient détournés du marché hexagonal au profit de Londres, de New-York, de la Floride et de Dubaï, ou encore de la Sicile et de la Toscane. Mais après la baisse des prix observée en 2013, ces acquéreurs non-résidents – qu'ils soient étrangers ou expatriés – ont bien l'intention de saisir les nouvelles opportunités qui s'offrent à eux. Selon Laurent Demeure, Président de Coldwell Banker France et Monaco cité dans un article du site tempsreel.nouvelobs.com, le discours de François Hollande aux investisseurs américains lors de sa visite officielle en février dernier n'est pas étranger à ce « renouveau ».

L'immobilier de luxe dans le Sud-est et l'Ile-de-France plébiscités

L'étude de Lux-residence.com révèle par ailleurs que la France est le second pays qui attire le plus d'acheteurs de biens immobiliers de prestige, après son voisin espagnol mais devant les Etats-Unis. 86% des intentions d'achat sont toutefois concentrées sur trois régions : la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne. Dans la capitale, qui ne manque pas de biens d'exception et où les vendeurs semblent être revenus à des prix plus raisonnables, ce sont les appartements avec vue sur la Seine qui ont la préférence des acquéreurs.

Publié par [Sarah Léon](#)

Art de vivre & patrimoine

Immobilier de prestige, les intermédiaires off-market

Publié le [19/06/2014](#)

Parce qu'il n'est pas bien vu, en France, d'afficher l'étendue de ses biens, la discrétion de ces spécialistes fait recette

Ambre Delage

La clientèle étrangère de biens immobiliers de luxe revient investir en France, après une période de disette faisant suite aux dernières élections présidentielles. Et c'est tant mieux. Mais appliquant à la lettre l'apologue "Pour vivre heureux, vivons cachés", ces étrangers fortunés et les vendeurs de biens d'ultra-luxe préfèrent réaliser leurs transactions en toute discrétion. Depuis une poignée d'années, ces biens sont vendus en marge du marché classique de l'immobilier et intègrent un marché de niche baptisé off-market. Un métier à part, dans lequel les mondanités et le carnet d'adresses ont presque plus d'importance que de véritables connaissances en immobilier. Ou comment réaliser des transactions vertigineuses en allant à contre-pied des fondamentaux du commerce.

Après des baisses constatées en 2013, l'immobilier de prestige attire de nouveaux les acquéreurs au premier trimestre 2014. C'est le constat fait notamment par Lux-residence.com, portail d'annonces immobilières spécialisé dans les biens de prestige, en avril dernier. "Notre étude révèle une nette progression de la part des acquéreurs résidant à l'étranger, qui passe de 22 à 36 % en l'espace d'un an. Ceci confirme l'attrait pour l'immobilier made in France", souligne Séverine Amate, responsable communication chez Lux-residence.com. Par ailleurs, la part des résidences principales progresse au détriment des investissements. En effet, les projets d'investissements locatifs et patrimoniaux sont passés de 20 % à 13 % des intentions d'achat en 12 mois. Et pour cause. Effrayés par une fiscalité française agressive, les acheteurs de biens de luxe ont préféré, depuis les dernières élections présidentielles, investir à Sydney, Londres ou encore New York. Dans le même temps, les fortunes hexagonales, directement impactées par la fameuse taxe des 75 %, ont préféré se séparer de leurs biens immobiliers français pour s'en aller vers des cieux fiscaux plus cléments. Et qui dit plus de biens à la vente, dit baisse des prix. C'est ainsi que les biens dits de prestige, c'est-à-dire dont la valeur est supérieure à 2 millions d'euros, ont encaissé une baisse de l'ordre de 10 %. Au final, Paris et ses biens de luxe deviendraient presque cheap avec leur prix moyen au m² situé à 15 000 euros, alors que Londres flirte allègrement avec les 36 530 euros/m² ! Une baisse qui profite aujourd'hui aux acheteurs étrangers, conscients que finalement, la politique fiscale française ne les concerne pas.

Prestige, ultra-luxe et discrétion

"L'immobilier ultra-luxe est un marché de niche qui double chaque année, mais qui reste confidentiel. Bien qu'il soit difficile de donner un chiffre précis, on constate sur le terrain une augmentation des ventes sur ce segment par rapport à l'année dernière. Les transactions auraient doublé selon les confrères, et nous faisons le même constat. De 8 l'an dernier, nous serons à environ 15 transactions abouties cette année... Le tiers d'entre elles échappant à l'inscription chez le notaire", analyse Balkys Chida-Klewer, directeur d'affaires chez Barnes Biens d'Exception.

Art de vivre & patrimoine

Immobilier de prestige, les intermédiaires off-market

Publié le [19/06/2014](#) - SUITE

Car les HNWI (High Net Worth Individuals), ces élites qui détiennent un montant disponible de plus d'1 million de dollars, ne sont pas toujours disposés à étaler leurs biens – ni leurs intentions d'achat d'ailleurs – sur la place publique. "Pour vivre heureux, vivons cachés", disait le fabuliste Jean-Pierre Claris de Florian. Un apologue que cette clientèle élitiste a fait sien, y compris en matière de biens immobiliers. Car qui dit biens immobiliers de prestige dit espèces sonnantes et trébuchantes. À titre de comparaison, un bien "classique" à Paris se vend, en moyenne, 420 000 euros, tandis qu'un bien de prestige avoisine sans rougir les 2 millions d'euros. "Les biens hyperluxe, c'est-à-dire vraiment exceptionnels, oscillent eux entre 4 millions et 100 millions d'euros", déclare Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau, société spécialisée dans l'immobilier de luxe, appartenant au réseau Christie's.

Or, ces biens-là, ce sont justement ceux dont on ne parle pas. Ceux qui trouvent acheteurs, bien sûr, mais qui sont négociés sous le manteau, de la main à la main, sans qu'aucune annonce dans un magazine spécialisé dans l'immobilier, aucun site Internet, même celui d'une agence immobilière, ni aucun communiqué que ce soit, n'en fasse état, ni avant, ni pendant, ni après la transaction. Ces biens-ci font partie d'un marché de l'immobilier parallèle : le "off-market". Autrement dit, un produit qui n'apparaît sur aucun support Web ou papier destiné au grand public, un bien exceptionnel susceptible de plaire à une clientèle étrangère, physique ou morale, mais qui n'est pas à la vente... et le devient à un certain prix. Il revient donc à l'intermédiaire off-market d'aiguiser la demande et d'aller chercher l'offre.

Douce France

La crise systémique des subprimes en 2007 a changé la donne du marché. Les acheteurs de biens "über", c'est-à-dire ultra-luxe, se sont mis, plus que jamais, à avoir soif de discrétion. D'autant que la plupart desdits acheteurs désirent investir en France pour diversifier leurs actifs ou par simple coup de cœur, certes, mais pas seulement. Bien souvent en effet, ces achats haut de gamme sont motivés par des transferts de capitaux d'étrangers n'ayant plus nécessairement confiance dans leurs gouvernements respectifs. Il s'agit donc en priorité d'acheteurs russes, chinois, mais également, dans une moindre mesure, maghrébins, surtout depuis le Printemps arabe en décembre 2010.

En avril 2014, s'est par exemple transféré en un mois l'équivalent d'une année de capitaux russes vers l'étranger, suite aux graves tensions en Ukraine... au point de mettre à mal l'économie russe. Acheter en France, c'est aussi obtenir des visas permanents permettant aux enfants d'étudier dans de bonnes écoles, voire d'obtenir la nationalité d'un pays stable et démocratique. On comprend ainsi que, pour les acheteurs, confidentiel rime, de fait, avec exceptionnel. "Cela fait environ 3 ou 4 ans que Barnes fait du off-market, tout simplement parce que ce sont nos acquéreurs, parfois très connus, qui nous l'ont demandé. Ils souhaitaient plus de confidentialité. Et la tendance se renforce un peu plus chaque jour.

Mais en fonction de la nationalité des acquéreurs, les choses peuvent beaucoup varier. Les Chinois, par exemple, ont un grand besoin d'être rassurés et, pour ce faire, le bien qu'ils briguent doit être reconnu et cité dans un organe de référence. Tous les autres étrangers, eux, considèrent que les biens d'exception, surtout en France, doivent absolument rester confidentiels", détaille Balkys Chida-Klewer.

Art de vivre & patrimoine

Immobilier de prestige, les intermédiaires off-market

Publié le [19/06/2014](#) - SUITE

L'argent, sujet tabou

Pour les vendeurs, en revanche, les motivations sont un peu différentes. Taire la mise en vente d'un appartement avec vue sur la Tour Eiffel ou d'un hôtel particulier dans le XVI^e arrondissement de Paris, c'est s'affranchir de la curiosité de la famille, des voisins, du conjoint, voire... du fisc ! Les vendeurs, pour la plupart Français, pensaient également jusque-là que communiquer sur la vente d'un bien permettait de le vendre plus facilement. "Mais dès lors que ces biens, même exceptionnels, sont mis en avant, ils sont galvaudés, et ne peuvent plus se targuer d'être rares. Ils perdent alors de leur superbe et, dans le même temps, près de 20 % de leur valeur !", explique Balkys Chida-Klewer.

"En France, l'argent est un sujet hautement tabou. Et l'actualité économique pousse les vendeurs à être encore plus discrets qu'en temps normal", analyse Harold Parisot, dirigeant de Harold Parisot Conseils. Ce dernier, fort d'une expérience dans le monde de l'assurance de luxe pour clients fortunés, a créé il y a 4 ans la première société d'intermédiation sur le marché français, destinée à une clientèle privée. Son travail ? Mettre en relation vendeurs de biens exceptionnels et acheteurs détenteurs de comptes en banque exceptionnels. Sans que personne, à part les principaux intéressés et leurs intermédiaires directs, ne soit au courant.

"Il y a beaucoup de concurrence dans le haut de gamme, et cette concurrence est très bien placée. Je devais donc me différencier. Or, l'énorme différence entre un bien off et un bien on, c'est la discrétion. Les acheteurs étrangers veulent des produits auxquels personne d'autre n'a accès. Or, dans les agences immobilières, même dans le luxe, du moment que le bien est visible par le commun des mortels, ce n'est plus un bien pour eux". De fait, Harold Parisot a fait de l'immobilier off-market son cœur de métier.

Le bon intermédiaire : réseau et mimétisme

Mais n'est pas vendeur de biens d'exception off-market qui veut. Ainsi, pour Charles-Marie Jottras, "cette discrétion nécessaire à la vente de certains biens vraiment exceptionnels a toujours existé. La différence, c'est que nous, nous n'utilisons pas cette expression. Mais ce genre de transaction, pour nous qui nous appuyons sur le réseau Christie's, est habituel depuis bien longtemps". Le réseau, c'est bien de cela qu'il s'agit. Nul n'est besoin d'être un professionnel de l'immobilier pour devenir un vendeur off-market prolifique. Ses meilleurs atouts ? Son carnet d'adresses et un sens inné du mimétisme. "Il est évidemment beaucoup plus compliqué de vendre du off-market que de vendre du classique. Le off-market nécessite d'aller chercher à la fois le bien et l'acheteur. De plus, dans le haut de gamme, et à plus forte raison dans l'ultra-luxe, il faut avoir un niveau culturel et un discours adapté. A contrario, un bien classique se vend presque de lui-même. Souvent, une annonce bien faite et de belles photos sur Internet suffisent à déclencher la vente", souligne Balkys Chida-Klewer.

Barnes dispose même d'un département de recherche dont le but est de débusquer les potentiels clients fortunés. En d'autres termes, il s'agit de ne pas faire tache parmi l'élite. "Je ne suis pas agent immobilier. Mes clients, je leur ressemble, c'est vital dans le off-market. Je fréquente les mêmes lieux, nous avons des amis en commun... La seule chose qui me distingue d'eux, c'est que je n'ai pas leur fortune", s'amuse Harold Parisot. Ajoutez à cela le soutien sans faille d'avocats fiscalistes, de family offices et de banques privées, et vous obtenez des transactions dont les chiffres donnent le vertige.

Art de vivre & patrimoine

Immobilier de prestige, les intermédiaires off-market

Publié le [19/06/2014](#) - SUITE

Business model : volume ou real off-market ?

Des montants qui font rêver les apprentis agents immobiliers. Certes, un agent spécialisé dans l'immobilier de luxe off-market se rémunérera sur la même base de commissions qu'un agent classique, soit environ 3 à 7 % selon le montant de la transaction. Et en l'occurrence, plus le montant est élevé, plus la commission baisse. Mais une transaction à 40 millions d'euros, même à 3 % de commission, rapporte quand même quelque 1,2 million d'euros !

Si les gros acteurs tels que Féau, Barnes, Coldwell Banker ou encore John Taylor, proposent donc presque naturellement à leurs richissimes – et bien souvent exposés – clients, ce type de transaction “discrète”, ils ont avant tout pour principale mission de faire du volume. Et pour cause, chez Daniel Féau par exemple, “notre stock est passé de 3,5 milliards à 5,7 milliards d'euros depuis les dernières élections présidentielles. Nous avons rentré 500 nouveaux biens en 6 mois et avons aujourd'hui environ 1 350 biens à la vente”, énumère Charles-Marie Jottras. Impossible donc de faire du volume en ne faisant que du off-market, ce dernier étant totalement aux antipodes des fondamentaux du commerce. Alors vendre en douce, oui. Mais n'exposer aucun de ces biens exceptionnels... non ! C'est la raison pour laquelle Barnes distingue “off-market” et “real off-market”. Car les biens off-market sont, en l'occurrence, tous réunis dans un catalogue luxueux destiné aux quelque 3 000 clients les plus fortunés à travers le monde. Le real off-market, lui, ne fait l'objet d'aucune publication. “Cela nous est très compliqué d'appeler un acheteur potentiel si nous n'avons pas le début d'un quelque chose à lui montrer pour qu'il se déplace afin de visiter un bien, justifie Balkys Chida-Klewer. Nous sommes donc quand même obligés de créer un fichier off-market qui nous sert de vitrine... Une manière de dire à nos clients : voyez ce que nous pouvons vous proposer en off-market, imaginez que nous avons encore plus prestigieux en real off-market.” Une manière de procéder qui va totalement à contre-courant de celle d'un Harold Parisot, qui préfère soigner son carnet d'adresses, son nerf de la guerre, en allant de réceptions mondaines en réceptions mondaines, de bouche-à-oreille en cooptation.

Et paradoxalement, il n'y a guère qu'en s'exposant un peu dans les médias que ces professionnels de la confidentialité et de la discrétion peuvent espérer multiplier le nombre annuel de leurs transactions : “les grandes agences font du volume. Moi je réalise entre 2 et 4 transactions par an ! Si j'étais plus connu, je ferais sans doute bien plus de ventes, donc en toute logique, je dois, moi, être un minimum exposé... Mais ce n'est pas complètement illogique. Regardez les banques privées, elles font de la publicité, mais à aucun moment elles ne parlent de leurs clients...”, se défend Harold Parisot.

Reste que ce phénomène, pour des raisons fiscales et parce qu'il y a, en France, une véritable volonté politique et sociale de continuer à faire la chasse aux sorcières, pourrait bien aller en s'amplifiant. En témoigne le nombre d'acteurs en immobilier off-market, à l'instar d'Harold Parisot, qui se déclarent aujourd'hui sur la Toile. Follie's, Immobilière Clément, Unik & Luxury... tous mettent en avant leur capacité à opérer des transactions en toute confidentialité.

Art de vivre & patrimoine

Immobilier de prestige, les intermédiaires off-market

Publié le [19/06/2014](#) – SUITE ET FIN

Définition

Les critères de l'exception

Certes, il est difficile d'imaginer un bien immobilier d'exception dont la fourchette de prix serait située en deçà des 2 millions d'euros. Mais au-delà de toute considération financière, un bien d'exception, de prestige ou de luxe, appelez-le comme vous voulez, se doit de répondre à certains critères immuables et, surtout, absolument incontournables.

Ainsi, l'emplacement doit-il être non seulement indiscutable, à l'instar de l'avenue Montaigne à Paris qui reste, pour les professionnels du métier, une valeur sûre, mais aussi à la mode. La résidence de One Hyde Park à Londres est ainsi devenue the place to be des plus grosses fortunes de la planète, et détient le record de l'appartement le plus cher jamais vendu dans la capitale anglaise, au début du mois de mai : 188 millions d'euros pour un appartement en duplex de 1 500 m² !

Autre critère incontournable : la vue. Pas de biens d'exception sans une vue dégagée, voire sans une vue sur un monument emblématique tel que la Tour Eiffel ou la Seine. Ainsi, sur le site Internet de Daniel Féau, un duplex de 524 m² donnant sur la Tour Eiffel, le Louvre et la Place de la Concorde, est à vendre 16,4 millions d'euros.

Les matériaux et équipements, intérieurs et extérieurs ont, eux aussi, une grande importance. Marbre, climatisation, pierre de taille sculptée, immeubles signés par un architecte de renom... À titre d'exemple, le One 57, à New York, un immeuble construit par l'architecte français Jean Nouvel dont les appartements s'arrachent à prix d'or, est l'immeuble d'habitation le plus cher de la Grosse Pomme. D'ailleurs, les architectes DPLG ou les architectes d'intérieur français sont généralement un gage d'excellence à l'étranger. Les prestations des immeubles ou appartements d'exceptions doivent également répondre aux normes les plus pointues en matière de sécurité et de services : parties communes ultra-luxueuses, dogman et portier en livrée, conciergerie intégrée... "Malheureusement, même si des efforts sont observables chaque année, en l'espèce, Paris est bonne dernière", constate Balkys Chida-Klewer, directeur d'affaires chez Barnes Biens d'Exception.

Enfin, dernier critère essentiel, et non des moindres : l'orientation. Car en fonction du pays d'origine de l'acheteur – rappelons qu'au-delà de 5 millions d'euros, les acquéreurs sont à 100 % étrangers – ce n'est pas forcément le sud qui obtiendra un maximum de suffrages. Ainsi, pour les Chinois et les musulmans (pays du Golfe, Malaysiens, Indonésiens, Turcs, etc.), un bien doit être orienté, de préférence, à l'est. Pour les premiers parce que l'est est la marque du levant, pour les seconds parce que le bien sera ainsi orienté vers La Mecque. Le nord peut lui aussi devenir une orientation privilégiée, notamment pour les ressortissants d'Amérique du sud ou du Maghreb qui, eux, subissent le soleil toute l'année. Certains acquéreurs accordent même une importance toute particulière à l'équilibre des énergies. Pour les Asiatiques, les cinq éléments du Feng Shui (le bois, le feu, la terre, le métal et l'eau), s'ils sont réunis en un même lieu, leur garantissent une meilleure qualité de vie et de santé, voire une excellente rentabilité pour leurs locaux commerciaux. Pas difficiles, les acheteurs étrangers... mais exigeants certainement !

Publié le [19/06/2014](#) | Mots clés : [Les dossiers](#), [Gestion privée & patrimoine](#), [Luxe & raffinement](#)

Art de vivre & patrimoine

Immobilier de prestige, les intermédiaires off-market

Publié le [19/06/2014](#) – SUITE ET FIN

Définition

Les critères de l'exception

Certes, il est difficile d'imaginer un bien immobilier d'exception dont la fourchette de prix serait située en deçà des 2 millions d'euros. Mais au-delà de toute considération financière, un bien d'exception, de prestige ou de luxe, appelez-le comme vous voulez, se doit de répondre à certains critères immuables et, surtout, absolument incontournables.

Ainsi, l'emplacement doit-il être non seulement indiscutable, à l'instar de l'avenue Montaigne à Paris qui reste, pour les professionnels du métier, une valeur sûre, mais aussi à la mode. La résidence de One Hyde Park à Londres est ainsi devenue the place to be des plus grosses fortunes de la planète, et détient le record de l'appartement le plus cher jamais vendu dans la capitale anglaise, au début du mois de mai : 188 millions d'euros pour un appartement en duplex de 1 500 m² !

Autre critère incontournable : la vue. Pas de biens d'exception sans une vue dégagée, voire sans une vue sur un monument emblématique tel que la Tour Eiffel ou la Seine. Ainsi, sur le site Internet de Daniel Féau, un duplex de 524 m² donnant sur la Tour Eiffel, le Louvre et la Place de la Concorde, est à vendre 16,4 millions d'euros.

Les matériaux et équipements, intérieurs et extérieurs ont, eux aussi, une grande importance. Marbre, climatisation, pierre de taille sculptée, immeubles signés par un architecte de renom... À titre d'exemple, le One 57, à New York, un immeuble construit par l'architecte français Jean Nouvel dont les appartements s'arrachent à prix d'or, est l'immeuble d'habitation le plus cher de la Grosse Pomme. D'ailleurs, les architectes DPLG ou les architectes d'intérieur français sont généralement un gage d'excellence à l'étranger. Les prestations des immeubles ou appartements d'exceptions doivent également répondre aux normes les plus pointues en matière de sécurité et de services : parties communes ultra-luxueuses, dogman et portier en livrée, conciergerie intégrée... "Malheureusement, même si des efforts sont observables chaque année, en l'espèce, Paris est bonne dernière", constate Balkys Chida-Klewer, directeur d'affaires chez Barnes Biens d'Exception.

Enfin, dernier critère essentiel, et non des moindres : l'orientation. Car en fonction du pays d'origine de l'acheteur – rappelons qu'au-delà de 5 millions d'euros, les acquéreurs sont à 100 % étrangers – ce n'est pas forcément le sud qui obtiendra un maximum de suffrages. Ainsi, pour les Chinois et les musulmans (pays du Golfe, Malaisiens, Indonésiens, Turcs, etc.), un bien doit être orienté, de préférence, à l'est. Pour les premiers parce que l'est est la marque du levant, pour les seconds parce que le bien sera ainsi orienté vers La Mecque. Le nord peut lui aussi devenir une orientation privilégiée, notamment pour les ressortissants d'Amérique du sud ou du Maghreb qui, eux, subissent le soleil toute l'année. Certains acquéreurs accordent même une importance toute particulière à l'équilibre des énergies. Pour les Asiatiques, les cinq éléments du Feng Shui (le bois, le feu, la terre, le métal et l'eau), s'ils sont réunis en un même lieu, leur garantissent une meilleure qualité de vie et de santé, voire une excellente rentabilité pour leurs locaux commerciaux. Pas difficiles, les acheteurs étrangers... mais exigeants certainement !

Publié le [19/06/2014](#) | Mots clés : [Les dossiers](#), [Gestion privée & patrimoine](#), [Luxe & raffinement](#)

L'IMMOBILIER DE PRESTIGE TENDANCES & PRÉVISIONS

21 juin 2014 in [Actualites](#), [Sotheby's Realty](#)

Enquête menée auprès d'un échantillon exclusif d'acquéreurs de biens immobiliers de prestige
LES ACHETEURS IMMOBILIERS DE PRESTIGE DE NOUVEAU SÉDUITS PAR LA FRANCE

Depuis début 2014, le marché français de l'immobilier de prestige affiche une reprise significative qui s'explique notamment par le retour des acheteurs résidant à l'étranger. Une dynamique illustrée par les résultats de l'enquête menée par le portail d'annonces immobilières spécialisé dans les biens de prestige, Lux-Residence.com, et qui peint le portrait de ces investisseurs très exigeants. « Notre étude révèle une nette progression de la part des acquéreurs résidant à l'étranger, qui passe de 22 à 36 % en l'espace d'un an. Ceci confirme l'attrait pour un « Immobilier made in France » souligne Séverine Amate, Responsable Communication chez Lux-Residence.com. Par ailleurs, la part des résidences principales progresse au détriment des investissements. En effet, les projets d'investissements locatifs et patrimoniaux sont passés de 20% à 13% des intentions d'achat en 12 mois. Sans véritable surprise, les trois régions les plus prisées sur le marché de l'immobilier haut de gamme sont la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne, concentrant à elles seules 86% des intentions d'achat.

Concernant leur ressenti sur l'évolution du contexte économique, les personnes interrogées affichent un pessimisme plus modéré qu'en 2013 car seul 1 acquéreur sur 2 (48%) envisage une dégradation future, contre 7 sur 10 (72%) il y a un an.

PORTRAIT DES ACHETEURS DE BIENS IMMOBILIERS DE PRESTIGE

Une clientèle élitiste et mature

En 2014, le profil des acquéreurs de biens de prestige en France est relativement stable par rapport à l'année dernière. En effet, 73% des acquéreurs de biens haut de gamme sont âgés de plus de 50 ans et bénéficient pour 45% d'entre eux de revenus nets de plus de 200 000 euros par an. De profil assez mature, ils tirent leur richesse principalement d'une activité professionnelle (7 acquéreurs sur 10 sont actifs).

Des adeptes de la pierre

En plus de leurs revenus professionnels, la majorité des futurs acquéreurs dispose déjà d'un patrimoine immobilier. Seulement 14% d'entre eux accèdent à la propriété pour la première fois, ce qui dénote d'un fort décalage avec le marché classique où les primoaccédants représentent 45% des intentionnistes à l'achat. De plus, 20% d'entre eux ont déjà acquis un bien immobilier de prestige sur les deux dernières années (en France ou à l'étranger). D'une manière générale, la majorité des acheteurs d'un bien de luxe (65%) a plus de deux biens à son actif. A noter que 13% d'entre eux comptent plus de six biens dans leur portefeuille immobilier.

Un regain d'intérêt pour la France

Si, en 2014, le portrait de l'acquéreur de bien de prestige en France est très proche de celui observé en 2013, on remarque néanmoins une nette progression de la part des acquéreurs résidant à l'étranger. Ces derniers représentent aujourd'hui 36% des acquéreurs de biens de prestige (contre 22% il y a un an). Ils résident pour l'essentiel en Belgique, en Suisse, en Allemagne ou encore aux Etats-Unis.

36% résident à l'étranger

65% ont déjà + de 2 biens en portefeuille

20% ont acquis un bien de prestige au cours
des 2 dernières années

73% ont + de 50 ans

70% sont des actifs

45% ont un revenu net annuel > 200 000 €

L'IMMOBILIER DE PRESTIGE TENDANCES & PRÉVISIONS

21 juin 2014 in [Actualites](#), [Sotheby's Realty](#)

SUITE

PROFIL DE L'ACHETEUR DE BIEN IMMOBILIER DE PRESTIGE

Base : 152 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans

BIENS IMMOBILIERS HAUT DE GAMME RECHERCHÉS

Pour 57% des acquéreurs, l'achat d'un bien de prestige correspond à une future résidence principale, contrairement au marché classique où ils sont plus de 84%. Ainsi, 26% des futurs achats cibleraient des résidences secondaires et seuls 13% des investissements patrimoniaux ou locatifs.

Par rapport à 2013, il en ressort donc que la part des résidences principales progresse au détriment des investissements. En effet, les projets d'investissements locatifs et patrimoniaux sont passés de 20% à 13% des intentions d'achat. Concernant la typologie des biens ciblés, près de la moitié des acquéreurs (45%) recherche une propriété ou une villa, 27% un appartement et 15% un château. Les autres types de biens (hôtel particulier, loft, propriété équestre, chalet...) sont plus rarement recherchés.

Sans véritable surprise, les trois régions les plus prisées sur le marché de l'immobilier haut de gamme sont la Côte d'Azur, la Provence et la région parisienne.

Ces trois zones géographiques concentrent à elles seules 86% des intentions d'achat.

A cet égard, 41% des futurs acquéreurs recherchent un bord de mer alors qu'ils sont 30% à plébisciter un cadre urbain pour leur prochaine acquisition.

Le budget alloué à l'acquisition de ce bien de prestige est de plus d'1,5 millions d'euros pour 42% des futurs acheteurs. « Le prix n'est, néanmoins, pas un critère prioritaire pour ces acheteurs premium pour qui, la Près d'1/4 cherchent un bien > 2,5 millions

85% sont confiants dans l'aboutissement de leur projet

Le prix : 4ème critère derrière des critères de qualité

57% cherchent une résidence principale versus 84% sur le marché classique

86% des intentions d'achat concentrées sur la Côte d'Azur, la Provence et Paris

PERCEPTION & PREVISION DE L'EVOLUTION DU MARCHE IMMOBILIER DE PRESTIGE

S'ils sont confiants quant à la réalisation de leur projet à moyen terme, c'est parce que le marché leur semble beaucoup plus favorable. En l'occurrence, 69% des acheteurs haut-de-gamme pensent que le moment est propice à une acquisition, alors qu'ils n'étaient que 57% à partager cette vision positive un an plus tôt.

De plus, ils ont le sentiment que le marché est plus à la faveur des acheteurs que des vendeurs : 66% pensent qu'il est favorable aux acquéreurs uniquement et 13% sont plus d'avis d'un rapport équilibré entre acheteurs et vendeurs.

Le marché leur semble d'autant plus à leur avantage qu'ils ont majoritairement (58%) le sentiment d'un choix étendu sur le segment du luxe, une tendance en rupture avec le marché classique où ils sont 50% à trouver que le choix de biens est limité. Dans un autre registre, près de 85% d'entre eux, estiment que leur situation financière personnelle s'est améliorée ou, au pire, est restée identique au cours des six derniers mois. Concernant l'évolution du contexte économique, ils affichent un pessimisme plus modéré qu'en 2013 car seul 1 acquéreur sur 2 (48%) envisage une dégradation future, contre 7 sur 10 (72%) il y a un an.

Provence
Luberon

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

LUX
RESIDENCE.COM

L'IMMOBILIER DE PRESTIGE TENDANCES & PRÉVISIONS

21 juin 2014 in [Actualites](#), [Sotheby's Realty](#)

SUITE ET FIN

LEUR PROJET D'ACQUISITION SUR LE MARCHÉ DU LUXE

Base : 152 acquéreurs d'un bien immobilier de prestige d'ici à 2 ans
qualité du bâti, l'environnement et la vue sont les critères prédominants pour plus de la moitié des acquéreurs. » explique Séverine Amate, Responsable Communication chez Lux-Residence.com.

A souligner que 86% croient en la réalisation de leur projet d'ici à un an. Ce ressenti contraste fortement avec le marché classique où seuls 59% sont affirmatifs sur la concrétisation de leur projet à moyen terme.

De l'investissement locatif et patrimonial de 20% à 13% en 1 an

si le prix ne constitue pas le premier facteur de sélection d'un bien, les acheteurs de l'immobilier de prestige ne se refusent pas la possibilité d'une nouvelle baisse des prix dans les mois à venir. Même s'ils sont moins nombreux qu'en 2013, ils envisagent majoritairement que les prix continueront de se replier (63% contre 74% en 2013). Néanmoins, la baisse qu'ils prévoient n'est pas aussi importante que l'année dernière, or, 24% d'entre eux attendent une baisse de moins de 5% (contre 12% un an plus tôt). Pour 45% d'entre eux, la baisse se situerait plutôt entre 5 et 10% (52% anticipaient une baisse de cette amplitude en 2013).

Enfin et surtout, entre l'authenticité de la capitale parisienne et le charme de ses villas sur la Côte d'Azur et en Provence, la France conserve son attrait sur le marché international de l'immobilier de luxe. Pour la moitié des futurs acquéreurs, l'hexagone reste l'un des pays les plus attractifs sur le marché de l'immobilier de prestige, en deuxième position derrière l'Espagne et devant les Etats-Unis.

LES PAYS LES PLUS ATTRACTIFS

Sur le marché international de l'immobilier de prestige, quels sont, selon vous, les trois pays les plus attractifs actuellement ?

ESPAGNE 51% FRANCE 48% ÉTATS-UNIS 42% ITALIE 31% SUISSE 24% ANGLETERRE 18% SINGAPOUR 9%
ÉMIRATS ARABES UNIS 8% HONG-KONG 6% AUTRES* 7% NSP 13%

Quel est le profil d'un acquéreur d'un bien immobilier de prestige ?

A quoi ressemble un acquéreur d'immobilier de prestige ? Dressons son profil grâce à la dernière étude réalisée par Lux-Résidence.com avec le réseau Coldwell Banker.

Les prix immobiliers ont bondi de 196 % dans le 1er arrondissement, de 234 % dans le 4ème arrondissement, de 179 % dans le 5ème arrondissement, de 167 % dans le 6ème arrondissement et de 178 % dans le 7ème arrondissement. GABRIEL STEPHAN/SIPA

La majorité des acquéreurs (56 %) pensent que le moment est opportun pour acheter un bien immobilier haut de gamme en France, selon Laurent Demeure, président de Coldwell Banker. Mais qui sont ceux qui peuvent s'offrir ces biens ? Le site d'annonces immobilières spécialisé Lux-Residence.com s'est penché sur la question, en collaboration avec le réseau d'agences immobilières Coldwell Banker.

Tout d'abord, 73 % d'entre eux ont plus de 50 ans. Pour la plupart, ils disposent d'actifs dans la pierre et possèdent déjà entre deux et cinq biens (61 %). Présentant de confortables revenus, 45 % de ces acheteurs touchent 200.000 euros par an, ils sont actifs à 70 % : cadres, profession libérale, profession intellectuelle supérieure... Viennent ensuite les retraités (25 %).

Devant l'appartement et le château ou le manoir, la villa est privilégiée par 45 % des acquéreurs. La résidence principale (57 %) fait partie de leur requête lorsque 26 % considèrent que c'est une résidence secondaire et que 13 % d'entre eux l'a voient comme un investissement patrimonial ou locatif. Seuls 14% des acquéreurs sont des primo-accédants, alors qu'ils sont 45 % sur le marché classique de l'immobilier. Côté prix, ¼ des acquéreurs ont un budget de 2,5 millions d'euros.

Si, en 2014, le portrait de l'acquéreur de bien de prestige en France est très proche de celui observé en 2013, l'étude constate une progression importante de la part des acquéreurs résidant à l'étranger. Ils représentent aujourd'hui 36% des acquéreurs de biens de prestige contre 22 %, il y a un an.



Immobilier de luxe : « Les étrangers reviennent »

lundi 16 juin 2014

Interview Coldwell Banker, leader mondial de l'immobilier de prestige, ouvre une agence à Antibes. L'occasion d'évoquer l'état de ce marché avec le président France Laurent Demeure

Quel meilleur écrin pour la nouvelle agence Coldwell Banker que le palais des Congrès de Juan-les-Pins ? À quelques mètres de la Pinède Gould, du casino et du cap d'Antibes qui font depuis toujours rêver les riches étrangers, l'adresse est idéale pour vendre les villas azuréennes. Mais quel sens donner à l'arrivée du leader mondial de l'immobilier de prestige ? Est-ce un signe de reprise pour ce marché qui n'a pas été épargné par la crise ? La Côte d'Azur et la France ont-elles de nouveaux les faveurs des plus fortunés ? Le point avec Laurent Demeure, le président France de Coldwell Banker.

Pourquoi Coldwell Banker arrive (seulement) maintenant sur la Côte d'Azur ? Nous n'avons fait le choix de l'internationalisation qu'en 2000. Nous nous développons progressivement, par étapes. Il y a d'abord eu l'Asie, le Moyen-Orient, avant d'arriver en Europe. Nous avons déjà bien développé l'Italie avec plusieurs bureaux. Nous sommes entrés en France par Paris, dès 2011, avec l'objectif de devenir leader. En trois ans, nous sommes parmi les cinq premiers du marché sur ce secteur. Après ce premier pari gagné, nous nous lançons en 2014 sur la Côte d'Azur, qui représente, comme Paris, 40 % du marché national en matière d'immobilier de luxe.

Pourquoi Antibes ?

C'est un choix stratégique. D'abord parce que le cap d'Antibes reste un des grands *spots* mondiaux dans notre secteur d'activité. Et puis, l'agence nous permet facilement de couvrir le territoire de Nice à Cannes. Notre objectif est une nouvelle fois de devenir un des leaders sur le secteur appuyés par notre réseau mondial qui fait notre force.

Cette arrivée coïncide-t-elle avec une reprise du marché ?

Oui, il semble y avoir une tendance générale à la reprise. Si je regarde nos agences à l'échelle mondiale, je note par exemple que nous sommes en train de battre plusieurs records historiques aux États-Unis, notamment à Los Angeles et en Floride, que ce soit en termes de montant que de volume des ventes.

Immobilier de luxe : « Les étrangers reviennent »

lundi 16 juin 2014

SUITE

Selon une récente étude menée par *Luxe Résidence* sur l'immobilier de prestige, on voit aussi qu'à la question : « *Est-ce le bon moment d'acheter ?* », les clients potentiels avaient répondu « oui » à 57 % en 2013, et « oui » à 69 % en 2014. Les acheteurs anticipent la reprise.

Qu'en est-il pour la France et la Côte d'Azur ?

En 2012 et 2013, le marché de l'immobilier de luxe en France et sur la Côte d'Azur a été très compliqué. Avec le changement de majorité notamment, les messages du gouvernement n'étaient bien sûr pas en faveur de l'investissement. Les fortunes françaises ont été plutôt vendeuses qu'acheteuses et les étrangers, plutôt dissuadés de venir dans le pays. Il y a eu aussi d'autres freins, comme la difficulté pour les Russes d'obtenir des visas, alors que c'est une clientèle historique de la Côte d'Azur. L'Italie, qui possède aussi sa Riviera, s'est montrée plus accueillante avec eux. Cependant, avec le nouveau discours gouvernemental sur la fiscalité, la visite de François Hollande aux États-Unis pour encourager les investisseurs étrangers, la tendance semble sur le point de changer. L'attractivité et l'image de la France et de la Côte sont restées fortes.

Les étrangers sont donc de retour sur la Côte d'Azur ?

Avec ce nouveau contexte et des prix nettement assagis, il semble que oui. On le constate via les nombreuses demandes d'acheteurs potentiels émanant de nos bureaux étrangers. Le lien est tel que les acheteurs de la grande Russie n'ont pas tardé à faire leur retour, bravant les obstacles. Les Anglais sont très demandeurs sur Cannes et Monaco, les Américains achètent de nouveaux des pied-à-terre à Cannes. On voit également arriver des fortunes brésiliennes ou du Nord de l'Europe, sans oublier la clientèle des pays pétroliers.

Quid des nouvelles fortunes asiatiques ?

Elles sont arrivées en France mais achètent pour l'instant plutôt sur Paris ou dans les vignobles. Mais il est probable qu'après ces premiers pied-à-terre, elles viendront acheter des résidences secondaires sur la Côte. C'est ce qu'ont fait les clientèles américaines et russes lorsqu'elles sont arrivées sur le marché français.

Immobilier de luxe : « Les étrangers reviennent »

lundi 16 juin 2014

SUITE ET FIN

Comment se caractérise le marché azuréen aujourd'hui ?

C'est un marché assagi. Il n'est plus possible de vendre un bien deux fois sa valeur voire plus, comme c'était le cas dans le passé. Si on surévalue, on ne vend pas. Les acheteurs analysent beaucoup plus leur choix en amont, ils ont plus de temps, peuvent négocier. Ils ne sont plus prêts à surpayer un bien pour une décoration originale par exemple, ils reviennent aux fondamentaux : la localisation, le cadre, l'emplacement et surtout la vue, indispensable en matière d'immobilier de luxe. Côté vendeurs, ça redémarre, l'offre est là, d'autant qu'il y a eu un certain attentisme en 2012 et 2013. Mais ce n'est pas toujours l'offre de la meilleure qualité. Lorsque le bien est vraiment qualitatif, les propriétaires ont en effet tendance à le garder, pour conserver leur patrimoine. S'ils s'en séparent, c'est surtout pour des raisons fiscales. PROPOS

RECUEILLIS

PAR FLORENCE BUADES

fbuades@nicematin.fr

"

On ne peut plus vendre un bien deux fois sa valeur comme avant "

Créée en 1906 à San Francisco, l'entreprise est aujourd'hui n°1 sur le marché de l'immobilier américain.

L'orientation « immobilier de prestige » a été prise parallèlement dès 1933.

Aujourd'hui, Coldwell Banker est leader sur le secteur à l'échelle internationale.

Elle est présente dans 52 pays, à travers 3600 bureaux et un peu moins de 100 000 salariés, dont 8000 dédiés au marché du luxe.

Coldwell Banker réalise plus de 25 000 ventes supérieures à 1 million de dollars par an dans le monde.

Dans le secteur du luxe, le montant moyen d'une vente est de 1,8 million de dollars.