PROPRIÉTÉS LE FIGARO

PROPRIÉTÉS LE FIGARO

319 PROPRIÉTÉS
FRANCE & INTERNATIONAL

À vendre, cet hôtel particulier de style Napoléon III, à Saint-Cloud.

SPÉCIAL GRAND PARIS

LE PLUS GRAND CHOIX DE BELLES MAISONS ET DE BEAUX APPARTEMENTS

Appartement lumineux avec terrasse, en vente dans le 8e arrondissement de Paris.

En vente, les appartements du programme neuf 128 Aguesseau à Boulogne-Billancourt.

France Métro. - 12 € • BEL - 14 € • CH - 19 FS • CAN - 20,5 $C • GB - 12 £ • IT - 15 € • AND - 14 € • ESP - 15 € • LUX - 14 € • HON - 11 € • NL - 16 € • PORT - 15 € • SLO - 12 € • Port. Cont. - 15 € - Imprimé en France - Printed in France ISSN 0995-4708

N° 188 MARS-AVRIL 2021

M 08746 - 188 - F: 12,00 € - RD

N°188 • MAR.-AVR. 2021 • 12 €
proprietes.lefigaro.fr

Cap sur le Grand

Paris

Un appartement de prestige à Paris, une résidence à moins de 100 kilomètres de la capitale, un bien neuf en petite couronne ou une maison de charme à Deauville, le 21e arrondissement de Paris… Propriétés Le Figaro décrypte les tendances et dévoile des opportunités.

DOSSIER COORDONNÉ PAR OLIVIER MARIN AVEC STÉPHANIE LACAZE-HAERTELMEYER ET BAPTISTE BLANCHET.

Paris entre passion et raison

Si la capitale est toujours autant convoitée, l'offre immobilière se raréfie et les effets de la pandémie influencent le marché. Bilan et perspectives avec les meilleurs experts.

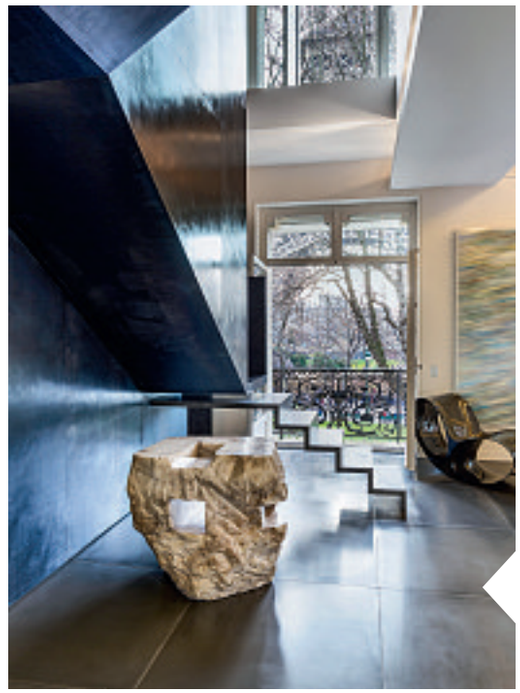
PAR OLIVIER MARIN ET BAPTISTE BLANCHET

Le marché de l'immobilier de luxe à Paris a été influencé par les effets de la pandémie. Mais la capitale et ses nombreux atouts attirent toujours autant.

SHUTTERSTOCK

Rue de Bourgogne (7e arr.), l'Agence Varenne a vendu ce 220 m², situé au 5e étage avec larges balcons, pour 4 400 000 €, soit 20 000 €/m².

En 2020, dans un contexte de crise, le marché de l'immobilier ancien a fait de la résistance. Sans battre les records de 2019 avec plus d'un million de transactions, les résultats de l'activité au niveau national confirment le dynamisme du secteur, autour de 900 000 ventes. Dans le segment du haut de gamme, il retrouve la raison avec des vendeurs un peu moins gourmands mais plus en phase avec la réalité économique. Bien sûr, de fortes disparités sont toujours recensées. Il y a ceux qui s'en sortent avec des ventes emblématiques et d'autres qui rencontrent de réelles difficultés. Comme au sein du marché traditionnel, les biens surévalués ne se vendent pas. Au contraire d'un appartement bien situé, sans défaut, en phase avec la réalité du marché, qui trouve toujours rapidement preneur.



Rue de l'Université (7e arr.), ce bien d'exception a été vendu par Belles Demeures de France-Groupe Daniel Féau.

LE MICROMARCHÉ DES BIENS AU-DESSUS DE 2 MILLIONS D'EUROS

À Paris, l'immobilier haut de gamme représente un micromarché. Entre janvier et novembre 2020, 940 biens de plus de 2 millions d'euros ont été vendus, selon les statistiques exclusives des notaires pour notre enquête (740 sur la même période en 2019). Si le volume global pèse 3 % du marché parisien, en chiffre d'affaires, il en représente 16 % avec 3 milliards d'euros. Les biens de luxe à Paris sont cinq fois plus chers que l'ensemble des autres logements. Pour les appartements à moins de 2 millions d'euros, le prix médian de vente s'établit à 475 000 € (10 900 €/m²). Tandis que pour les biens supérieurs à 2 millions d'euros, le prix médian est de 2 565 000 € (15 000 €/m²).

L'OUEST PARISIEN A LA COTE

Parmi les secteurs prisés, l'ouest de la capitale a indéniablement la cote. Sur le segment du luxe, près d'une vente sur deux est réalisée dans le 7e ou le 16e arrondissement. Dans le détail, selon les données notariales, le 16e arrondissement concentre près d'un tiers des ventes ooo

PRESSE

de biens de luxe (28 %). Deux arrondissements (7e et 16e) ont enregistré près d'une vente de luxe sur deux (44 %). Par ailleurs, cinq arrondissements (6e, 7e, 8e, 16e, 17e) ont enregistré huit ventes de luxe sur 10 (81 %). Enfin, dans le 7e arrondissement, les biens de luxe représentent 19 % des ventes (18 % dans le 6e, 17 % dans le 8e).

LA CLIENTÈLE ÉTRANGÈRE COMPENSÉE PAR LES FRANÇAIS

Côté acheteurs, si le recul de la clientèle étrangère a indéniablement pesé sur l'activité en 2020, elle a été compensée en grande partie par les acquéreurs français. *« Si les segments du luxe et du très grand luxe ont été affectés par la quasi-disparition des Chinois et surtout des Américains qui n'ont pu traverser l'Atlantique pendant de nombreux mois, les clientèles du Moyen-Orient ont pu se déplacer grâce à leurs avions privés. Les Européens et surtout les Français – notamment en provenance du Royaume-Uni, en prévision du Brexit – se sont en grande partie substitués à notre clientèle internationale habituelle »*, souligne Charles-Marie Jottras, président du groupe Daniel Féau et Belles Demeures de France.

Dans ce contexte, en dépit d'un tassement des ventes entre 1 et 3 millions d'euros, le groupe Daniel Féau se félicite de ses résultats dans le segment de l'hyperluxe. *« Au-delà de 3 millions d'euros, la part de nos ventes effectuées par la clientèle internationale est passée de 42 % en 2019 à 27 % en 2020, soit une baisse de 35 %. La part des acquéreurs français remontant à trois ventes sur quatre, un niveau exceptionnel sur ce segment de marché. La clientèle nationale a donc bien compensé la diminution de nos acquéreurs étrangers. Au total, nos agences ont réalisé l'an dernier une vente tous les trois jours entre 3 et 35 millions d'euros, à un prix moyen de 4 970 000 €, sensiblement le même résultat qu'en 2019. » « Pour les biens d'exception, l'absence des étrangers, qui représentent 50 à 80 % de nos clients, est pénalisante mais il s'agit d'une aubaine pour les acheteurs français qui n'ont plus à affronter cette concurrence*, nuance de son côté Hugues de la Morandière, directeur associé de l'Agence Varenne, qui vient de vendre un appartement de 220 m² rue de Bourgogne avec larges balcons au 5e étage (4 400 000 € ou 20 000 €/m²). *En revanche, les appartements "clés en main" conçus pour des clients fortunés, dans de beaux immeubles haussmanniens, sont "en panne" pour le moment. Mais nous sommes confiants sur le retour des étrangers et sur un probable rebond du marché, même si cela doit prendre plusieurs mois. »*

L'IMPACT DU DIGITAL POUR LES VISITES VIRTUELLES

Autre phénomène, l'essor et l'importance du digital. *« L'absence des étrangers est également compensée par davantage de visites virtuelles*, indique Nathalie Garcin, présidente du groupe Emile Garcin. *Nos outils de travail nous permettent de réaliser une visite personnalisée avec les étrangers ou les expatriés. De la même manière qu'une visite physique, vous devenez l'œil de votre acquéreur. Grâce à cette nouvelle manière de travailler, nous avons conclu plusieurs ventes à distance. On note*

Un appartement de luxe situé dans le 16e arrondissement, vendu 8 millions d'euros (Paris Ouest Sotheby's Realty).

PRESSE

Dans le 8e arrondissement, appartement de 143 m² (proposé par Engel & Völkers) lumineux et rénové par une architecte de renom, double exposition est-ouest et vue dégagée.

Dans un très bel immeuble XVIIIe siècle, un magnifique appartement traversant de 203 m² entre cour d'honneur et jardin, a trouvé preneur pour 6 400 000 € (Propriétés Parisiennes Sotheby's International Realty).

une excellente qualité d'acquéreurs très motivés mais moins nombreux. Globalement, le marché est stable. Il y a un retour au juste prix pour les biens "avec défauts" et il n'y a plus d'envolée des valeurs. Seuls les appartements avec des caractéristiques exceptionnelles peuvent prétendre à un prix élevé », poursuit Nathalie Garcin.

LE CHOIX DE LA RAISON

La raison devient-elle le maître mot ? *« Le marché de l'immobilier de prestige est raisonnablement dynamique depuis la fin du deuxième confinement, mais sans folie car il y a beaucoup d'hésitation du côté des acheteurs et des vendeurs. Ce qui se répercute forcément sur les délais de réalisation. Nous constatons quand même une petite baisse du volume de transactions et les propriétaires sont plus ouverts à une négociation pourvu qu'elle reste très raisonnable. Les prix ont très peu bougé*, ajoute Pascale Constans, directrice associée de Propriétés Parisiennes Sotheby's International Realty. *Nous notons une assez forte demande même si nous avons moins de biens très haut de gamme car les propriétaires imaginent que ce n'est pas le moment de vendre : ainsi nous avons plus de demande que d'offre. »* À titre d'exemple, un élégant appartement en duplex (252 m², quatre chambres), profitant d'une entrée cathédrale de plus de 6,30 m sous-plafond, s'est vendu 3 250 000 € dans le 16e arrondissement, dans le secteur Assomption-Boulainvilliers. Ou encore, à Saint-Germain-des-Prés, un appartement traversant de 203 m² entre cour d'honneur et jardin arboré exposé plein sud est parti à 6 400 000 €.

« Nous notons une assez forte demande, même si nous avons moins de biens très haut de gamme. »

En dépit d'un avenir en pointillé, entre confinements et couvre-feux, la pierre parisienne demeure une valeur refuge. *« La résilience du marché parisien est une bonne surprise qui s'explique. Malgré le contexte et les perspectives incertaines, le marché résidentiel parisien résiste bien, mieux que celui des bureaux et des boutiques, frappé directement par la crise. Les confinements successifs ont fait ressortir la valeur "bulle protectrice" de nos lieux de vie, mais aussi leurs défauts et leurs insuffisances*, analyse Hugues de la Morandière. *L'activité est plus restreinte en l'absence de clientèle étrangère, mais la majorité de nos clients n'ont pas remis en cause leur projet immobilier. Les prix sont stables pour le moment, avec l'hypothèse d'un léger ajustement à la baisse, tout cela dépendant de notre capacité à surmonter cette crise. Dans une stratégie d'épargne patrimoniale, l'immobilier résidentiel reste privilégié sur le moyen ou le long terme car il offre la sécurité et un rendement supérieur aux taux d'emprunt »*, affirme-t-il.

UNE ENVIE D'ESPACE

Les quartiers historiques et les espaces extérieurs se trouvent plus que jamais plébiscités. *« Évidemment, l'extérieur reste un plus mais c'est l'espace qui est privi-*

PRESSE

Ce duplex de 143 m² dans un esprit loft, situé dans le secteur Oberkampf-Ménilmontant (11e arr.) et proposé par le groupe Emile Garcin, a été cédé pour 1 950 000 €.

légié, indique Pascale Constans. *Les acquéreurs veulent plus d'espace à vivre, avec la possibilité d'un endroit plus calme. Ce qui manque le plus, ce sont des hôtels particuliers dans les 6e et 7e arrondissements. Les surfaces très demandées sont celles entre 100 et 200 m². »* En raison des changements de vie induits par la crise de la Covid-19, les petites surfaces sont également très prisées. *« Mais il y en a sur le marché et elles partent assez vite »*, ajoute Pascale Constans.

TERRASSES ET JARDINS PLÉBISCITÉS

« Le ralentissement est le moins sensible sur les appartements de moins de 120 m² où la demande reste élevée que ce soit pour des pied-à-terre, de l'investissement locatif ou de la résidence principale. Nous voyons aussi s'exprimer de nouvelles tendances : des résidences secondaires en province qui deviennent résidence principale, et des appartements parisiens transformés en pied-à-terre. Ou l'échange d'un appartement parisien pour une belle maison avec jardin à l'ouest de Paris. Chez soi, on rêve plus grand avec bureau équipé pour la vie professionnelle et espaces extérieurs pour mieux vivre les confinements », résume Hugues de la Morandière. Envie d'espace et de verdure oblige, les balcons, terrasses et jardins sont devenus des atouts majeurs. *« L'extérieur est un critère presque essentiel ainsi qu'une vue dégagée*, confirme-t-on chez Emile Garcin Paris Rive Droite. *Les biens les plus recherchés sont ensoleillés, en étage, avec une vue, une grande pièce à vivre ou une belle réception, dans un quartier avec un esprit village. La terrasse ou le jardin constitue les nouveaux eldorados. Le centre de Paris étant très cher, les arrondissements limitrophes bénéficient d'un report de certains acquéreurs souhaitant maintenir une surface, un nombre de chambres… Ils apprécient des quartiers comme les 9e, 10e, 11e arrondissements, vivants et familiaux »*, poursuit-on chez Emile Garcin Paris Le Marais, qui a réalisé plusieurs ventes sur la place des Vosges (entre 27 000 et 30 000 €/m²) ou d'appartements

PARIS ET LES GRANDES FORTUNES

La Ville lumière va-t-elle conserver son attractivité auprès des étrangers ? La plupart des professionnels du secteur estiment qu'elle va perdurer. Cependant, l'étude annuelle de Barnes sur les grandes fortunes temporise cet optimisme. *« La crise sanitaire cumulée à la crise économique sans précédent a redistribué les cartes des grandes villes internationales prisées par les plus fortunés. Des destinations considérées comme des valeurs éternellement sûres ont été détrônées du haut du classement. Alors que New York, Londres, Hong Kong, Los Angeles et Paris caracolaient largement en tête depuis des décennies, pour la première fois, aucune de ces villes ne figure au Top 5 du Barnes City Index. En 2021, celui-ci met à l'honneur des villes reconnues pour leur qualité de vie et où règne une grande sécurité voire une certaine sérénité comme Zurich, Copenhague, Tokyo, Miami ou Stockholm. Les villes à taille humaine situées dans des régions de montagne ou de bord de mer vont certainement connaître un attrait croissant au cours des prochaines années »*, souligne l'étude.

Place François-Ier (8e arr.), un appartement de 5 chambres vendu à un acquéreur étranger au prix de 8 970 000 € par Daniel Féau.

PRESSE

À Monceau-Ternes (8e arr.), appartement lumineux de 80 m², triple exposition et terrasse de 47 m², 4 350 000 € (Marc Foujols Rive Droite).

LES BUREAUX EN ÎLE-DE-FRANCE

Selon l'étude de Cushman & Wakefield publiée mi-janvier 2021, *« Après deux trimestres au plus bas, le marché des bureaux en Île-de-France semble amorcer un redressement qui s'annonce lent et difficile, compte tenu de la persistance de la crise sanitaire liée à la Covid-19 et de ses conséquences économiques. Les résultats du 4e trimestre 2020 révèlent un volume de demande placée de l'ordre de 408 700 m², certes en baisse de 40 % d'une année sur l'autre mais toutefois bien supérieur aux 200 000 et 250 000 m² enregistrés respectivement lors de l'été 2020 et à l'automne. Cette relative résilience du marché permet de clore l'année sur un peu plus d'1,3 million de mètres carrés placé (-45 % par rapport à 2019). »*

Chez Emile Garcin, cet appartement de réception de 133 m² avenue Montaigne (8e arr.) séduit par son parquet ancien, ses moulures et sa cheminée (vendu 3 200 000 €).

type loft-atelier dans des fourchettes allant de 12 500 à 15 000 €/m², au niveau du Haut Marais, côté 10e et 11e. Pour leur verdure, le 16e arrondissement, les secteurs de Neuilly, de Saint-Cloud comme les maisons de l'ouest parisien attirent les familles.

LE MOMENT DE SE LANCER

Malgré cette situation aussi particulière que durable et imprévisible, le marché parisien envoie des signaux positifs. *« Nous ne voyons pas comment l'étroitesse de l'offre pourrait disparaître à court et moyen terme. Nous n'observons pas, loin s'en faut, un affaiblissement de la demande*, indique Charles-Marie Jottras. *La qualité de ses immeubles, sa richesse dans tous les domaines culturels comme sa beauté font toujours de Paris une des capitales les plus convoitées au monde. Ce déséquilibre semble donc devoir perdurer. » « En ce début d'année, les fondamentaux du marché n'ont pas beaucoup changé. Les taux sont extrêmement bas, donc le pouvoir d'achat se maintient, les biens se vendent dès que le prix est ajusté. Le décalage entre l'offre et la demande s'est resserré, avec l'absence d'une clientèle internationale ou l'attentisme de certains acquéreurs. La réactivité du marché est plus grande qu'avant car il est plus transparent, avec toutes les références de vente disponibles en ligne. Il s'adapte plus vite aux contraintes, et peut redémarrer très vite, ce qui est rassurant pour un investisseur. Nous l'avons vu au mois de juillet, avec un rebond spectaculaire de l'activité après le premier confinement*, rassure Hugues de la Morandière. *Nous ne sommes pas dans un marché spéculatif. Compte tenu du bon équilibre entre l'offre et la demande, c'est un bon moment pour envisager une double opération achat-vente, en gardant une approche très réaliste sur les prix. Bien s'entourer reste la clé d'une opération réussie, pour optimiser la plus-value, anticiper avec confiance le changement. » « Aux vendeurs, je dirais simplement : vendez ! Il y a une demande, certes exigeante, mais une vraie demande. Aux acquéreurs, je conseillerais de ne pas tarder à prendre une décision car la pierre reste le placement le plus sûr par rapport à un marché boursier incertain »*, conclut Pascale Constans.

UN MARCHÉ IMMOBILIER DYNAMIQUE EN ÎLE-DE-FRANCE

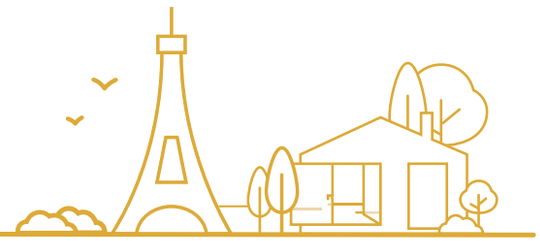
Selon la dernière note de conjoncture des notaires de Paris, publiée le 27 janvier 2021, 46 640 logements anciens ont été vendus en Île-de-France de septembre à novembre 2020, soit à peine 2 % de moins qu'à la même période en 2019 et 21 % de plus qu'en moyenne de ces 10 dernières années. Compte tenu des circonstances et des effets de la pandémie, le marché a été particulièrement dynamique. *« C'est d'autant plus remarquable que 2019 était une année record. Ces transactions portent sur des avant-contrats signés deux à trois mois plus tôt, en juin et pendant les mois d'été où l'activité économique avait retrouvé de la fluidité. Contrairement au premier confinement, le deuxième confinement n'a pas stoppé la signature des actes de*

PRESSE

ventes. En revanche, l'impossibilité d'organiser des visites de bien a entraîné un recul notable des avant-contrats, ce qui freinera le volume des ventes des premiers mois de 2021. Le regain d'intérêt pour la maison se traduit par une progression des volumes de ventes de 4 % lorsque l'on compare la période septembre-octobre-novembre 2020 avec la même période en 2019. À l'inverse, le nombre de ventes d'appartements diminue de 5 %. Dans la capitale, l'activité reste en retrait de 13 %, dans la continuité des mois précédents », indiquent les notaires.

UNE TENDANCE TOUJOURS À LA HAUSSE DES PRIX

En Île-de-France, le prix des logements a augmenté de 6,6 % en un an, de novembre 2019 à novembre 2020. La hausse annuelle atteint 6,5 % pour les appartements (plus spécifiquement 6,3 % dans Paris) et 6,9 % pour les maisons. *« Les tendances déjà observées les mois précédents se confirment. Pour les maisons, la hausse annuelle des prix s'accélère et la variation trimestrielle reste notable (+2,4 % en trois mois, d'août à novembre, et surtout +3,3 % après correction des variations saisonnières), sans doute sous la pression de la demande. Les prix des appartements augmentent plus modérément (+1,5 % en trois mois). D'après les indicateurs issus des avant-contrats, ces évolutions semblent appelées à se prolonger. À Paris, le prix passerait de 10 850 €/m² en novembre 2020 à 10 700 €/m² en mars 2021, soit une baisse anticipée de 1,4 %. Du fait de cette tendance baissière récente, la hausse annuelle du prix des appartements serait limitée à 2,3 % en mars 2021 dans la capitale, soit le plus faible niveau de la région avec la Seine-et-Marne (+1,9 %). La hausse annuelle des prix resterait encore de 6,2 % pour les appartements en petite couronne mais serait ramenée à 3,4 % en grande couronne. Enfin, d'après les avant-contrats, les prix devraient augmenter encore de 1,3 % pour les maisons, de décembre 2020 à mars 2021. Cela confirmerait une évolution annuelle des prix d'environ 7 % en petite couronne comme en grande couronne »*, soulignent les notaires. ■

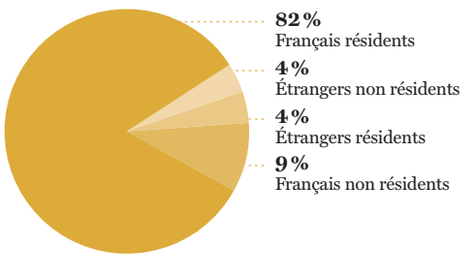


Focus L'immobilier de luxe à Paris

Biens de luxe : les logements vendus à plus de 2 millions d'euros à Paris en 2020*

ACQUÉREURS

Peu d'étrangers sont acquéreurs de biens de luxe



Les acquéreurs étrangers ont acheté plus cher en 2020

Étrangers résidents : **3 050 000 €**
Étrangers non résidents : **3 077 000 €**
Français résidents : **2 500 000 €**
Français non résidents : **2 600 000 €**

Top 3 des nationalités les plus représentées (de 2019 à 2020)

1 et 2 : Anglais et Italiens
3 : Américains

CHIFFRE D'AFFAIRES

Un micromarché mais un chiffre d'affaires proportionnellement élevé

Volume : environ **940 ventes** pour **3 %** du marché immobilier parisien

Chiffre d'affaires : 3 milliards d'euros environ pour **16 %** du chiffre d'affaires global (des logements vendus à Paris en 2020)

PRIX

Des biens de luxe parisiens cinq à six fois plus chers que l'ensemble des autres logements

Comparaison des prix médians de vente et au mètre carré :

Biens > 2 000 000 € : **2 565 000 €, 15 000 €/m²**
Biens < 2 000 000 € : **475 000 €, 10 900 €/m²**

PROFIL

Profil des acquéreurs de biens de luxe

Relativement âgés et favorisés

Biens > 2 000 000 € :
âgés de 48 ans, artisans/cadres à 83 %
Biens < 2 000 000 € :
âgés de 38 ans, artisans/cadres à 69 %

SITUATION

Des logements situés à l'ouest de Paris et près d'une vente sur deux dans le 7e ou le 16e arrondissement

- Le 16e arrondissement concentre près d'un tiers des ventes de biens de luxe **(28 %)**
- Deux arrondissements (7e et 16e) ont enregistré près d'une vente de luxe sur deux **(44 %)**
- Cinq arrondissements (6e, 7e, 8e, 16e, 17e ont enregistré huit ventes de luxe sur 10 **(81 %)**
- Dans le 7e arrondissement , les biens de luxe représentent 19 % des ventes **(18 % dans le 6e, 17 % dans le 8e)**

* Les données sont calculées sur la période janvier-novembre 2020.
Source : Base BIEN - Notaires du Grand Paris

À MOINS DE 100 KM DE PARIS

Une résidence AU VERT

Autour de la capitale ou accessibles en une heure environ, les biens visés par les Parisiens sont très différents, avec des budgets qui varient fortement. L'envie de nature, le besoin d'espace, le télétravail, la concrétisation d'un nouveau projet professionnel comme la restauration du patrimoine redessinent les fonctions de ses « deuxièmes maisons » que les familles n'habitent plus seulement le temps des vacances, mais utilisent beaucoup plus régulièrement. PAR BAPTISTE BLANCHET

À Saint-Cloud, hôtel particulier début XXe siècle style Napoléon III, sur un parc de 1709 m², à 3 950 000 € (Agence Varenne).

Les confinements à répétition comme les situations de couvre-feu favorisent plus que jamais l'intérêt pour les résidences secondaires proches de Paris. *« Il est évident que la situation actuelle a fortement accéléré la recherche de propriétés à la campagne et d'un certain type d'habitat dans les villes. Il s'agit d'un changement total de paradigme dans lequel l'immobilier joue et jouera un rôle primordial pour de nombreuses années*, souligne Patrice Besse. *La pandémie actuelle et ses soubresauts, dont on ne connaît pas la durée, favorisent ce marché. La notion de maison de famille revient : un endroit dans lequel on peut se réunir facilement le temps d'une fin de semaine, de courtes vacances, d'un confinement rapidement décrété. Les grands espaces ne font pas peur, l'isolement non plus. » « Le marché des résidences secondaires à proximité de Paris est en plein développement*, confirme-t-on chez Marc Foujols. *Nous l'avons ressenti via notre chiffre d'affaires sur ce segment qui a grimpé de 20 % en 2020. En revanche, nous n'avons pas constaté d'impact en termes de hausse des prix pour l'instant. Les acquéreurs sont essentiellement des familles qui viennent de Paris, des profils de cadres supérieurs, soit des parents avec enfants ou des grands-parents qui veulent pouvoir accueillir leurs petits-enfants. »* Plus que jamais en cette

PRESSE

Près de Vaux-le-Vicomte, une belle demeure de 1880 avec ses dépendances prend place sur un terrain de 4 hectares (vendue 11950000 € par le groupe Patrice Besse).

À Saint-Cloud, dans le domaine de Montretout, une propriété de sept chambres vendue à un acquéreur français au prix de 2900000 € par Daniel Féau.

période incertaine, ces résidences secondaires doivent être accessibles aussi facilement que rapidement, afin de s'y rendre fréquemment. *« À moins de 100 kilomètres ou moins d'une heure de Paris (cela peut faire beaucoup plus loin en fonction des voies d'accès ou des moyens de transport utilisés) : voilà ce que tout bon agent immobilier recherche pour ses clients parisiens en ce moment*, lance Patrice Besse. *Nous ne retenons que les bâtiments dont l'architecture et/ou l'environnement présente un intérêt. Les nuisances de toute nature sont proscrites, plus encore qu'en temps normal. Nous comptabilisons plus d'une centaine de demandes par semaine évoquant ces seuls critères. De façon assez étonnante, nous notons une demande très importante pour des bâtiments très proches de Paris mais à usage de résidence secondaire. Ainsi nous avons vendu plusieurs propriétés remarquables à des Parisiens qui ne veulent pas quitter la capitale, mais seulement pouvoir s'en échapper ne serait-ce qu'une journée. »*

DES BIENS À PROXIMITÉ D'UN VILLAGE ET D'UNE GARE

En Île-de-France, le groupe Mercure propose des biens de caractère (châteaux, manoirs, propriétés, demeures de prestige, hôtels particuliers), entre 1,5 et 20 millions d'euros, à des acquéreurs principalement français, parfois de retour d'expatriation. Ce marché reste fluide, la demande ne faiblit pas, les prix demeurent stables. En ce qui concerne les biens d'exception, les tarifs varient en fonction de leur proximité avec la capitale, de leur état et leur environnement : pour un château en bon état, dans un secteur agréable, à 60 kilomètres de Paris, il faut compter au minimum 2 millions d'euros. Récemment, une propriété historique, située à deux pas du château de Fontainebleau et de sa forêt domaniale (25 pièces avec tomettes anciennes, cheminées en pierre de Bourgogne, parquets et boiseries pour 1100 m², parc de plus de 6000 m²), s'est vendue plus de 4 millions d'euros. *« La clientèle évolue avec la multiplication de demandes d'acquisition intégrant un projet de valorisation du château ou de la propriété via la création de chambres d'hôtes, d'activités événementielles, type organisation de mariages et de séminaires*, souligne-t-on au sein du groupe Mercure. *À l'issue du confinement, ces acheteurs, forts d'un budget d'1,5 à 2 millions d'euros, étaient motivés par la volonté de changer de vie, le besoin de quitter Paris (tout en restant à une distance raisonnable) et de gagner en mètres carrés et en qualité de vie. Mais beaucoup de demandes en vue d'un projet événementiel n'ont pas abouti. En 2021, le marché devrait rester dynamique avec des prix en lé-*

Des résidences secondaires accessibles aussi facilement que rapidement.

ooo

Cette maison de plaisance du XVIIIe siècle surplombant la Marne, à 70 km de Paris, proposée par Patrice Besse, est partie à 570 000 €.

gère baisse due à la raréfaction des acheteurs étrangers.» Parmi les territoires les plus demandés, figure l'ouest de Paris où les biens se font rares. Les belles propriétés (de 2 à 20 millions d'euros) à proximité de Versailles, de Saint-Germain-en-Laye, dans la vallée de Chevreuse demeurent rares et très demandées notamment pour la présence de lycées internationaux prisés par les étrangers et les Français de retour d'expatriation. Tandis que le sud et l'est, moins chers (1,5 à 15 millions), attirent plutôt des industriels et des entrepreneurs qui cherchent à agrandir leur habitat tout en restant à proximité de leur lieu de travail. Au sein de groupe Marc Foujols, on constate que la clientèle recherche en priorité une maison ancienne, en pierre, avec du charme, dans un budget autour de 800 000 euros. De préférence un bien pas trop isolé, facile d'accès, sans trop de travaux, la proximité d'un village et d'une gare étant importante. Chantilly et Senlis, mais également Fontainebleau, Rambouillet ou la vallée de Chevreuse font partie des secteurs les plus demandés. À Luzarches, en lisière de forêt de Chantilly, une propriété du XVIIIe siècle (350 m² sur un parc de 2,3 hectares avec vue dominante) a été vendue autour de 1 100 000 euros par le groupe Foujols. Tandis qu'à Gouvieux, près de Chantilly, une maison d'architecte de 200 m² dans un parc paysagé de 3 900 m² avec piscine, a trouvé preneur pour environ 750 000 euros, soit sensiblement le même tarif qu'à Chamant, près de Senlis et de sa forêt domaniale, pour une ancienne ferme restaurée de 280 m² avec grange attenante.

MÊME DES DEMANDES POUR DES TERRES AGRICOLES

Au sein du groupe Patrice Besse, on estime que ce marché de la résidence secondaire dans un rayon d'environ 100 kilomètres autour de la capitale est pluriel, délicat à délimiter, tant il se réinvente au fil des semaines, au gré des coups de cœur. Parfois, la localisation ne constitue pas le critère décisif. *« Du fait de notre engagement dans l'univers du patrimoine, notre clientèle est composée d'amateurs d'histoire et/ou d'architecture. Cela veut dire que, quelle que soit la situation d'un bâtiment, si ce dernier correspond aux exigences esthétiques souhaitées, nous avons l'acquéreur*, indique Patrice Besse. *Notre fichier en province est composé de plus de 30 000 acquéreurs avec lesquels nous échangeons régulièrement, c'est vous dire si la demande est bien présente. »* Avant d'ajouter : *« En 2020, nous avons vendu beaucoup de biens proches de Paris à des prix très différents. La demande ne concerne pas que les budgets importants. Il est cependant évident que plus on se rapproche de la capitale et plus les affaires sont rares et donc chères. Cependant, au-delà de 5 millions d'euros, les acquéreurs*

PRESSE

commencent à se faire rares sauf pour les propriétés de grande importance. Je martèle depuis des années que la notion du luxe que nous défendons dans mon groupe est l'espace. Cette pandémie nous donne plus que jamais raison. Nous avons en ce moment des demandes pour des surfaces très importantes, incluant des bois et des terres agricoles. Mais il s'agit d'un marché très technique et de comparaison, les acquéreurs savent s'y faire conseiller par des experts. Nous avons également beaucoup de demandes pour des maisons de ville, hôtels particuliers qui, pour le coup, n'ont que peu d'espaces extérieurs mais dont le prix au mètre carré habitable séduit facilement n'importe quel Parisien. » Ainsi, dans un village proche de Fontainebleau, un ancien moulin et ses dépendances entourés de 8 hectares traversés par une rivière ont été vendus 1 350 000 euros par le groupe Patrice Besse. À 70 km de Paris, dans la Brie, surplombant la Marne, une maison de plaisance du XVIIIe siècle (220 m² pour le bâtiment principal) a trouvé preneur pour 570 000 euros, tandis qu'une demeure de 1880 avec ses dépendances, sur un terrain de plus de 4 hectares, proche du château de Vaux-le-Vicomte (450 m² plus 234 m² de dépendances) est partie à 1 195 000 euros. Ce dernier bien a notamment séduit par son accessibilité : Paris est à moins d'une heure par la route, une gare située à 10 minutes relie la propriété à la capitale en 50 minutes, ou en seulement 30 minutes grâce au Transilien qui part de Melun, à 12 km. Malgré cet attrait croissant, attention toutefois à ne pas céder à une forme d'euphorie, presque de « mode », en optant pour un prix de départ déraisonnable. *« Nos campagnes sont très diverses, partout on peut trouver de belles maisons, propriétés, châteaux… Chaque jour, nos collaborateurs les sillonnent à la recherche de la perle rare, oubliée, malmenée. Tout bien trouve acquéreur pour autant que le prix de présentation soit justifié. Nous avons donc plus que jamais un rôle de conseil auprès des vendeurs. La difficulté de ce marché actuellement très médiatisé est que trop d'agences qui n'en connaissent pas les spécificités veulent y venir pensant reprendre ici ce qu'elles ont perdu à Paris*, met en garde Patrice Besse. *La lune est donc promise aux vendeurs avec des prix comparés à ceux de la capitale. Or, il faut souvent plusieurs mois d'échec pour revenir à la réalité. L'augmentation des prix, si elle est bien réelle, n'est pas telle qu'elle puisse rattraper en quelques mois une estimation de départ trop élevée. »*

Certaines familles ont réinventé une vie mi-citadine mi-rurale.

La situation actuelle va durablement et probablement définitivement modifier nos modes de vie, notre rapport aux lieux d'habitation, à l'organisation familiale. Certaines familles ont ainsi réinventé une vie mi-citadine mi-rurale. *« La proximité avec Paris est un avantage recherché puisque cela permet de partager le temps, la tendance étant de passer au moins trois jours par semaine dans sa résidence secondaire*, indique-t-on au sein du groupe Marc Foujols. *On voit l'effet sur les centres-villes de province qui se redynamisent. »*

NOUVELLE VIE, NOUVEAUX USAGES

Quand on achète un grand espace, parfois isolé, il faut aussi le faire vivre (ou lui redonner vie), l'entretenir, y faire des travaux. Ce qui engendre des frais. De nombreux Parisiens se lancent ainsi dans un véritable projet mêlant lieu de vie et usage professionnel. *« Là encore, mon groupe soutient depuis longtemps toutes les initiatives visant à animer culturellement ou commercialement ces lieux. C'est de cette façon que nous sauverons une partie de notre patrimoine et pourrons le transmettre à nos enfants*, estime Patrice Besse. *Nous récompensons chaque année de nouveaux acquéreurs qui développent dans ces maisons des projets économiques novateurs. La Covid et donc le télétravail ont fait gagner 10 ans à ces nouvelles utilisations. Notre activité "Séjourner" en est le témoin. Tous les lieux de résidence temporaire sont pris d'assaut pour les fins de semaine ou les vacances. Des demandes nous parviennent même pour des locations à l'année à la campagne ! La vie en dehors de la ville attire de plus en plus les projets novateurs dans l'utilisation des lieux. Les sempiternelles chambres d'hôtes ou espaces de séminaires sont remplacées par du coworking, des créations de showroom, des déplacements d'activités culturelles (bibliothèques, salons de thé, musées, stages en tout genre…), création de lieux communs et intergénérationnels de vie, retour à la terre et sa culture directe. Les idées ne manquent pas, il faut simplement trouver le lieu approprié. »* ■

À Gouvieux, près de Chantilly, cette maison d'architecte de 200 m² dans un parc paysagé de 3 900 m² avec piscine a été vendue autour de 750 000 € par le groupe Marc Foujols.