Propriétés Le Figaro

PAYS : France
PAGE(S) :45-46;48
SURFACE :288 %
PERIODICITE : Bimestriel

DIFFUSION :(56000)
JOURNALISTE : Baptiste Blanchet

► **1 novembre 2019 - N°181**

Ci-dessus
Un bien rare, avec un bon environnement, sera toujours un excellent investissement à Paris (Féau).

Choisir LE LUXE PARISIEN

PROFITANT D'UNE CONJONCTURE FAVORABLE ET DE LA RARETÉ DES BIENS DE QUALITÉ, L'OFFRE PARISIENNE DE PRESTIGE EST PARTICULIÈREMENT DYNAMIQUE MALGRÉ UNE HAUSSE CONTINUE DES PRIX. FOCUS SUR CE MARCHÉ CONVOITÉ.

PAR **BAPTISTE BLANCHET**

Le prix moyen d'un appartement parisien a franchi le cap des 10 000 euros du mètre carré en moyenne, selon les statistiques des notaires du Grand-Paris dévoilées en septembre 2019. De son côté, l'immobilier de prestige atteint des sommets. Quelques ventes record ont défrayé la chronique, comme cet hôtel particulier de la rue des Saints-Pères (environ 1 000 m², plus 300 m² de jardin), vendu 39 millions d'euros en février dernier à un industriel européen. Tandis que cinq arrondissements (1er, 3e, 4e, 6e, 7e) affichent désormais des prix moyens supérieurs à 12 000 euros le mètre carré. Mais, surtout, les plus fortes hausses du deuxième trimestre 2019 sont localisées dans certains des secteurs les plus prisés : plus 10 % dans le 6e et jusqu'à 13 % dans le 8e. Avec ses 17 040 euros le mètre carré, le quartier de l'Odéon affiche même une hausse de 35 % sur les cinq dernières années ! ...

Tous droits de reproduction réservés

Propriétés Le Figaro

PAYS : France
PAGE(S) :45-46;48
SURFACE :288 %
PERIODICITE : Bimestriel

DIFFUSION :(56000)
JOURNALISTE : Baptiste Blanchet

► **1 novembre 2019 - N°181**

... Malgré cette progression continue, l'activité demeure intense et les perspectives positives. *« Les prix restent forts et des biens jadis considérés comme trop chers se vendent au montant demandé. S'ils ont un caractère exceptionnel, ils partent même très rapidement à un tarif qui peut approcher ou dépasser les 30 000 euros par mètre carré »*, estime Philippe Menager, gérant de Philippe Menager & Nicolas Hug. *« La dynamique du marché de prestige est durable. La demande reste soutenue, encouragée par la faiblesse des taux d'intérêt, et ce malgré une hausse continue des prix,* souligne Hugues de la Morandière, directeur associé de l'Agence Varenne. *Par ailleurs, la clientèle internationale est revenue progressivement après l'élection d'Emmanuel Macron. Celle-ci est mobilisée par l'attractivité de Paris auprès des investisseurs, le contexte du Brexit et la fin d'un discours caricatural sur "l'enfer fiscal". »* La vigueur de l'offre locative est un facteur de soutien du marché : figurant parmi les plus visitées du monde, Paris est l'une des villes les plus actives sur les plateformes de locations touristiques. L'investisseur sait qu'il pourra aisément louer son bien. *« Le marché parisien s'inscrit sur un courant de hausse continue depuis vingt ans. Tant que la demande excédera l'offre, ce phénomène va se poursuivre. En dépit de cette montée, la demande ne faiblit pas,* poursuit Nicolas Pettex-Muffat, directeur général de Daniel Féau. *Or, on ne construit plus à Paris ; le parc est figé. Cette absence de propositions nouvelles vient accentuer le déséquilibre entre l'offre et la demande, caractéristique de ce marché. À New York, où des milliers d'appartements sortent de terre chaque année, comme à Londres, certains quartiers ont totalement changé ces deux dernières décennies. Dans le même temps, le parc parisien a très peu évolué. Les acquéreurs, français ou étrangers, ont parfaitement conscience de la rareté de la pierre parisienne. »*

Ci-dessous
Près de Paris, à Versailles, ce pavillon de musique du XVIII[e] siècle est un morceau d'histoire de France (Menager & Hug).

ACHETER POUR METTRE EN LOCATION

Dans cet univers du luxe, les habitudes changent : on achète pour habiter, mais aussi pour louer, en mêlant astucieusement les deux usages. *« Des expatriés louent d'abord dans l'attente de leur retour, avant de s'installer définitivement,* observe Hugues de la Morandière. *D'autres y vivent en résidence principale et prévoient de louer, le jour où ils partageront leur temps avec une ou deux autres résidences anciennement secondaires. L'immobilier n'est plus seulement le choix d'un lieu de vie, il devient un actif patrimonial à part entière, de plus en plus facile à gérer grâce à la transparence du marché, aux outils d'évaluation et de gestion, et aux services offerts dans la location haut de gamme, notamment la conciergerie. On fait de l'immobilier pour le plaisir et la jouissance immédiate, mais aussi parce que c'est lucratif. Dans cette perspective, la SCI reste un statut privilégié pour structurer son patrimoine dans une optique de transmission progressive. »* Philippe Menager commente également cette évolution du marché : *« Nos clients, pour moitié français et pour moitié internationaux, cherchent essentiellement dans les 6[e] et 7[e] arrondissements, mais leurs objectifs sont très divers. Il y a tout d'abord une forte demande d'hôtels particuliers du XVIII[e] siècle avec jardin, difficile à satisfaire. Nous avons eu la chance d'en vendre trois cette année, mais l'offre est bien sûr très réduite. Les clients en question vont habiter ces maisons, à temps plein ou partiel. Il y a ensuite une recherche fréquente d'appartements de 300-400 m² dans de beaux immeubles avec de grands volumes, soit entre cour et jardin, soit en étage élevé avec vue et, si possible, une terrasse. Les jolis pied-à-terre sont également très recherchés (d'une surface comprise entre 100 et 130 m² environ avec au moins deux chambres), par des clients qui envisagent de les louer pendant quelques années avant de les habiter eux-mêmes, soit d'une moindre superficie à titre d'investissement locatif pur, la pierre restant le meilleur placement. On note également une forte demande d'appartements demandant des travaux importants, émanant d'acheteurs potentiels souhaitant réaliser une plus-value. »* Nicolas Pettex-Muffat nuance un peu le propos : *« Peu de particuliers achètent un bel appartement parisien aux seules fins de le louer, sauf à ce que l'acquisition constitue le moyen d'une transmission patrimoniale : création d'une SCI qui, après s'être endettée, sera démembrée, puis donation de la nue-propriété des parts aux enfants, souvent jeunes. De leur côté, certains cadres supérieurs arrêtent de louer l'appartement familial pour devenir acquéreurs d'un bien plus petit quand les enfants quittent le domicile. »*

Ci-dessus
Parmi ses nombreux avantages, Paris est l'une des villes les plus actives sur les plateformes de locations touristiques.

SHUTTERSTOCK ; PRESSE

PARIS, UN EXCELLENT PLACEMENT

Aujourd'hui, investir à Paris constitue un excellent placement car les prix ne pourront qu'augmenter, vu que l'offre intra-muros restera limitée et que cette ville ne cessera d'être infiniment ...

Tous droits de reproduction réservés

Propriétés Le Figaro

PAYS : France
PAGE(S) :45-46;48
SURFACE :288 %
PERIODICITE : Bimestriel

DIFFUSION :(56000)
JOURNALISTE : Baptiste Blanchet

► **1 novembre 2019 - N°181**

PRESSE

Ci-dessus
Il y a une forte recherche d'appartements dans de beaux immeubles avec de grands volumes, entre cour et jardin (Féau).

... désirable. Philippe Menager indique : *« Il y a deux formules possibles pour "bien acheter". La première, plus risquée car elle demande une connaissance approfondie de l'immobilier, consiste à acheter cher, dans un quartier qui représente une valeur sûre (comme les 6e, 7e, certains emplacements du 1er, par exemple le jardin du Palais-Royal), un bien potentiellement exceptionnel qui ne pourra que prendre de la valeur. Nous avons vendu il y a deux ans, dans une rue recherchée du 6e arrondissement, un duplex au dernier étage avec terrasse sur le toit et vue panoramique, à rénover entièrement, à plus de 6 millions d'euros. Des travaux très importants ont été entrepris, pour environ 2 millions d'euros. Aujourd'hui, cet appartement se vendrait 12 millions d'euros. L'autre formule consiste à acheter au prix du marché dans des quartiers destinés à prendre de la valeur, à l'instar des 9e, 10e (la partie la plus attrayante) et 11e. Au 2e trimestre 2019, le 9e et le 10e ont pris respectivement 4 et 9 %. Le prix au mètre carré y est actuellement de 12 500 euros, et il va continuer de croître. De même, dans le 11e, qui est contigu au Marais, où les prix aujourd'hui sont de 15 000 euros le mètre carré. Quelle que soit la formule adoptée, on a tout intérêt à opter pour des biens de qualité, car on est sûr, à moyen terme, de s'y retrouver. »* Philippe Pettex-Muffat ajoute dans ce sens : *« Je ne vois pas comment le prix d'un appartement familial, situé dans un immeuble sans défaut, dans un quartier agréable et à proximité de bonnes écoles, pourrait baisser, tant la demande excède l'offre sur ce type de produits. »* Dans son analyse du marché, Hugues de la Morandière tempère : *« Nous pensons qu'il existe encore un potentiel de hausse car l'offre reste assez limitée face à la demande dans tous les quartiers et il y a peu de possibilités de développement, en raison du tissu urbain déjà très dense. Les réserves foncières sont minces tout comme les friches industrielles en dehors de Paris. Ce potentiel de hausse n'est pas infini, car la période de rattrapage s'achèvera à un moment ou à un autre. Nous tablons donc sur un atterrissage en douceur. »*

QUELLE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ADOPTER

Même si les critères diffèrent selon que l'on envisage ou non une revente, il est conseillé de se demander si le bien pourra, en cas de besoin, trouver un acquéreur à un prix au moins équivalent à la somme investie. Une erreur fréquente consiste à mettre trop d'argent dans la rénovation d'un bien qui ne justifie pas une telle dépense, notamment en raison de son emplacement. Il faut tenir compte non seulement de l'arrondissement, mais également de la rue, de l'immeuble, de l'étage, de la présence d'un ascenseur, du vis-à-vis... *« Les meilleurs investissements sont ceux qui répondent parfaitement à votre stratégie et à l'horizon de votre investissement. Acheter de manière réfléchie est la première étape d'une stratégie. Et là, il ne faut pas s'obséder sur le prix au mètre carré, mais s'intéresser aux atouts intrinsèques du bien, à sa rareté et à la qualité de l'environnement. Si le bien est rare, il restera plus liquide lorsque la conjoncture se dégradera. Ce qui doit prévaloir également, c'est la cohérence entre un bien et son environnement, la sociologie du quartier, ainsi que l'anticipation de nouveaux besoins et des tendances émergentes »*, conclut Hugues de la Morandière. ■

Tous droits de reproduction réservés