

# PROPRIÉTÉS

LE FIGARO



N°194 • MARS - AVRIL 2022 • 12€  
[proprietes.lefigaro.fr](http://proprietes.lefigaro.fr)

# RÊVES

EN ÎLE-DE-FRANCE

Les conseils pour  
acheter, louer,  
investir à Paris  
et autour

# Paris brille encore



La Ville Lumière demeure incontournable pour les acquéreurs de biens immobiliers.

En dépit du ralentissement de l'activité, la capitale reste plus que jamais attractive pour l'immobilier de prestige. Les meilleurs experts du marché nous livrent leurs conseils.  
PAR OLIVIER MARIN ET BAPTISTE BLANCHET





**L**e marché immobilier francilien fait mieux que résister. Il progresse. Pour preuve, selon les actes authentiques de ventes des notaires, la très bonne tenue de l'activité se prolonge avec 44 010 ventes de logements anciens enregistrées en Île-de-France, d'août à octobre 2021. Les volumes de ventes marquent le pas et les résultats sont en nette progression par rapport à la moyenne sur une longue période, témoignant du dynamisme du marché (+11 % par rapport à la période d'août à octobre des dix dernières années).

Les variations diffèrent selon les départements et le type de logements. « Paris a bien tiré son épingle du jeu pour la période août-octobre 2021 et affiche des ventes en hausse de 13 % par rapport à la même période en 2020. Les volumes de ventes d'appartements reculent de 7 % en Petite Couronne et augmentent très légèrement en Grande Couronne (+2 %). À l'inverse, pour les maisons, le nombre de ventes est pratiquement stable en Petite Couronne, mais il diminue de 9 % en Grande Couronne », soulignent les notaires dans leur note de conjoncture publiée en février 2022.

#### DES PRIX EN MODE PAUSE

Selon la dernière note conjoncturelle, en Île-de-France, sur un an, d'octobre 2020 à octobre 2021, le prix des logements a augmenté de 3,3 %. Les hausses de prix restent plus rapides pour les maisons (+6,9 %



Vendu par le groupe Daniel Féau, à Paris 7<sup>e</sup>, cet appartement de 504 m<sup>2</sup> comprend de vastes salles, une belle hauteur sous plafond et donne sur un jardin. (Prix de présentation : 9 900 000 euros).

Au cœur du 9<sup>e</sup>, cet élégant appartement familial de 141 m<sup>2</sup>, en parfait état, avec 3 chambres, est présenté par Propriétés Parisiennes Sotheby's International Realty.

en un an), qui ont bénéficié d'un effet de report de la demande des acquéreurs vers plus d'espace et de verdure. Les évolutions de prix des appartements sont un peu plus modérées, avec une hausse annuelle de 4 % en Petite Couronne et de 5,4 % en Grande Couronne. Dans Paris, le prix au m<sup>2</sup> s'établit à 10 700 euros, soit une baisse de 1,4 % sur un an. Au fil des mois, les valeurs continuent donc de stagner et d'osciller entre 10 600 et 10 800 euros le m<sup>2</sup>. En Île-de-France, tous les prix ont fait une pause, depuis 3 mois.

## PAROLES D'EXPERTS

Sur le marché des appartements familiaux, après une période d'accalmie, le dynamisme semble retrouvé. Alexis Caquet, directeur général d'Engel & Völkers Paris, s'en félicite : « Après une légère baisse de la demande sur le marché des biens classiques/familiaux, 120 m<sup>2</sup> - 3 chambres, qui, en temps normal, sont très difficiles à trouver et demandent une grande réactivité de la part des acquéreurs, nous constatons une forte reprise d'activité. » Dans un contexte d'incertitudes sanitaires et de projets suspendus, c'est à souligner. « De très belles transactions ont pu être réalisées, à l'instar de celle que nous avons signée pour un bien familial vendu à plus de 30 000 euros le m<sup>2</sup>, sur l'île Saint-Louis », illustre Alexis Caquet.

## DE NOUVELLES DEMANDES

Si le marché des appartements familiaux répond toujours aux situations classiques d'agrandissement de la famille, la recherche des maisons, hôtels particuliers ou appartements de 3 chambres et plus fait aujourd'hui écho à de nouvelles aspirations. « L'expérience des confinements, dans un contexte de pérennisation du télétravail, a parfois rendu nécessaire la recherche d'une pièce bureau. Bien sûr, certains arrondissements répondent davantage à ce type de recherche, comme le 7<sup>e</sup>, le 15<sup>e</sup>, le 16<sup>e</sup> ou le 17<sup>e</sup>, néanmoins nous observons une augmentation de la demande dans les arrondissements du centre de la capitale. Au-delà d'une dimension strictement quantitative, il est également intéressant de noter que cette demande est aujourd'hui portée tant par une clientèle locale qu'internationale, les étrangers étant très clairement de retour sur le marché haut de gamme », souligne Alexis Caquet.

Au dernier étage d'un bel immeuble, Coldwell Banker propose ce sublime appartement avec ses terrasses et sa vue à couper le souffle sur Paris : tour Eiffel, bois de Boulogne, Sacré-Cœur, Fondation Louis Vuitton... (Paris 8<sup>e</sup>. Prix : 4900000 euros).



## LES BIENS ÉNERGIVORES

La part des ventes d'appartements bénéficiant d'une basse consommation énergétique (classes A et B) varie très fortement en Île-de-France.

À Paris, les appartements performants ne concernent que 3,1 % des ventes contre plus de 14 % de « passoires énergétiques ».

La plus grande proportion de biens de petite taille (studios et 2 pièces), par ailleurs anciens, explique ces mauvais résultats.

À l'opposé, la Seine-et-Marne enregistre plus de ventes d'appartements économes (9,1 %) que d'appartements énergivores (6,9 %).

La forte augmentation du parc d'appartements en Seine-et-Marne au cours des années 2000 a permis de développer une offre de logements économes que l'on retrouve dans les ventes.

Sur le marché de la maison individuelle, les étiquettes les moins performantes (F et G) sont clairement surreprésentées par rapport au marché des appartements.

Les maisons consomment près de 35 % d'énergie en plus que les appartements à caractéristiques comparables,

ce qui dégrade leurs performances. Selon les départements, la part des « passoires énergétiques » (classes F et G) est 2 à 9 fois plus importante que celle des maisons performantes (classes A et B). Deux départements affichent des résultats médiocres :

la Seine-Saint-Denis et le Val-d'Oise, avec respectivement 15,5 % et 14,4 % de ventes de maisons énergivores contre seulement 1,7 % et 2,4 % de maisons basse consommation.



« Le Covid a été un accélérateur de besoins et un moteur puissant dans les projets immobiliers. Ces besoins ont évolué en fonction des générations: les trentenaires et les quadragénaires s'agrandissent ou investissent à Paris. Ils sont à la recherche d'espaces offrant une chambre pour chaque enfant, un bureau pour travailler et, globalement, plus de surface avec, si possible, un extérieur, même un petit balcon filant. Les cinquantenaires et plus se séparent d'un appartement familial pour investir dans un simple pied-à-terre et une résidence secondaire. On observe aussi un net retour des étrangers depuis la rentrée de septembre. Plusieurs ventes ont été réalisées avec des New-Yorkais. Ils quittent leur pays pour venir s'installer dans un endroit où ils considèrent que la crise a été mieux gérée », analyse Nathalie Garcin, présidente du groupe Emile Garcin, qui vient de vendre un appartement de 300 m<sup>2</sup> avenue Victor Hugo (5 millions d'euros) et un bien entièrement meublé de 200 m<sup>2</sup> avenue Malesherbes pour 4 millions d'euros. Les expatriés continuent d'acquiescer dans le centre de Paris et constituent, depuis plusieurs années, un pourcentage important des ventes.

« La capitale redevient une ville attrayante. »

La capitale redevient une ville attrayante économiquement pour les acquéreurs du monde entier. Ces constats rassurants ne masquent pas pour autant des disparités entre les différentes catégories de biens. « La clientèle des appartements familiaux "courants" est effectivement plus attentiste qu'auparavant, ce qui explique probablement la stabilité des prix du mètre carré annoncée par les notaires à Paris fin 2021, notamment compte tenu du poids de ce segment et de celui des biens inférieurs à 1 million d'euros sur le marché de la capitale. Le prix moyen de nos ventes 2021 entre 1 et 2 millions d'euros est de 13940 euros par m<sup>2</sup>, re-

lèvent Charles-Marie Jottras et Nicolas Pettex-Muffat, respectivement président et directeur général de Daniel Féau. Les plus recherchés sont, sans aucun doute, ceux avec une surface extérieure, comme en témoigne l'exceptionnelle augmentation de 186 %, en montant vendu, des ventes de maisons et hôtels particuliers avec jardins entre 2019 et 2021. Elles ont presque triplé et expliquent 50 % de la hausse de notre chiffre d'affaires par rapport à 2019, ante pandémie. Neuilly-sur-Seine, Saint-Cloud et Versailles ont bien sûr profité de cette envie de jardin. »

### L'ÉMERGENCE D'UN MARCHÉ À DEUX VITESSES

« L'offre n'est pas trop abondante car la demande reste forte, mais il existe un marché à deux vitesses, souligne Hugues de La Morandière, directeur associé de l'Agence Varenne. Le marché classique et celui du luxe correspondent à des clientèles différentes. Les biens qui combinent des atouts recherchés sont plus rares et se vendent donc plus vite et plus chers, surtout ceux qui ont un espace extérieur, une architecture remarquable ou des vues de Paris recherchées. Les biens plus contrastés par leurs défauts sont plus nombreux, notamment ceux qui n'ont pas d'espace extérieur. Ce marché à deux vitesses n'est pas toujours bien anticipé et peut conduire à des erreurs d'évaluation dommageables pour les propriétaires. »

Cette dualité du marché est observée par la plupart des acteurs du secteur immobilier. « Par exemple, le marché de l'appartement familial "courant", en étage intermédiaire, sans vue ni terrasse, comportant typiquement trois chambres dans une surface inférieure à 150 m<sup>2</sup>, n'a pas suivi l'envolée des biens de luxe. Les délais de vente se sont légèrement allongés alors même

À Neuilly, un exceptionnel penthouse, avec 400 m<sup>2</sup> de terrasses, bénéficiant de vues magiques sur le bois de Boulogne et Paris, a été vendu plus de 10 millions par Daniel Féau.





Cet appartement d'environ 250 m<sup>2</sup>, décoré par une architecte d'intérieur de renom, vers le Palais Royal (Paris 1<sup>er</sup>), a été vendu sur la base de 20 000 €/m<sup>2</sup> par l'agence Varenne.

qu'il s'agit de ceux qui présentent traditionnellement, et de très loin, le déséquilibre structurel le plus flagrant. Le marché au-delà de 1 million d'euros a donc clairement fonctionné à deux vitesses, avec une relative stabilité au-dessous de 2 millions d'euros et une poussée d'autant plus surprenante au-delà de 3 millions d'euros que les principaux contingents d'étrangers dominant habituellement le marché du luxe étaient absents, virus oblige (à l'exception des acquéreurs libanais plus nombreux cette année). Sur ce segment, les Français se sont plus que substitués aux acheteurs internationaux. Nous voyons, bien sûr, des Français revenir de Londres, mais aussi d'Europe, du Golfe arabe et d'Extrême-Orient, notamment à cause des restrictions liées à la pandémie », indique-t-on chez Daniel Féau.

#### LE MOMENT D'ACHETER POUR LA CLIENTÈLE FRANÇAISE

Malgré le contexte encore incertain, de nombreux indicateurs incitent à l'optimisme. « Certains étrangers, à cause du Covid, n'ayant pu profiter de leurs appartements depuis deux ans, les remettent en vente, constate Nathalie Garcin, présidente du groupe Emile Garcin. La pierre reste une valeur refuge, d'autant plus que la bourse est élevée et que les taux restent bas. Les banques se montrent aussi très coopératives avec les clients fortunés, mais plus réticentes avec des clients plus à risque présentant un taux d'endettement plus élevé. On note par ailleurs un investissement locatif pour des clients français expatriés mais dans l'optique d'un prochain retour. Pour le reste, la demande reste supérieure à l'offre, tandis que les élections n'ont, à ce jour, aucun impact sur les transactions. »

« La perspective de l'élection présidentielle va peut-être engendrer l'attentisme sur les transactions, comme tous les 5 ans, mais cela pourrait être rattrapé

#### CONSEILS POUR LES TRANSACTIONS

« En 2022, a priori, les prix vont rester stables et le taux des crédits à des niveaux très bas, prévoit Vanda Demeure, managing partner de Coldwell Banker Leading Realty. Le marché tend à se stabiliser après le mouvement de déménagement dû, en partie, au télétravail. Les vendeurs d'appartements doivent se positionner au juste prix car la demande est moins dynamique qu'auparavant. Le marché se porte bien, mais les acquéreurs n'anticipent

plus de hausse des prix, ce qui tend à une stabilisation, voire à un léger reflux. Nous connaissons actuellement un soft landing. Aux acquéreurs, je conseille de profiter de l'accalmie et du faible nombre de clients internationaux, pour se positionner sur de très beaux appartements parisiens. L'absence de la clientèle internationale, avec des budgets d'achat plus importants, ne pousse pas à la hausse sur les prix. C'est donc le moment de se positionner avant leur retour, prévu en milieu d'année. »

Dans le 7<sup>e</sup> arrondissement, cet élégant duplex d'environ 250 m<sup>2</sup>, ouvrant sur un jardin arboré de 100 m<sup>2</sup>, a été vendu par l'Agence Varenne sur la base de 25 000 €/m<sup>2</sup>.



Emile Garcin met en vente un appartement d'exception de 208 m<sup>2</sup>, en duplex, dans un hôtel particulier du Marais : 3 chambres, exposition traversante, calme. (Prix : 5 475 000 euros).

### QUARTIERS

### À SUIVRE

Selon Nathalie Garcin, présidente du groupe Emile Garcin : « Tout Paris reste une opportunité, il s'agit évidemment d'une question d'argent. Chaque arrondissement a ses codes et sa clientèle, nous constatons, depuis quelques années, une évolution constante de certains secteurs, comme une partie du 2<sup>e</sup>, autour des métros Arts et Métiers et Sentier, du 10<sup>e</sup> et du 11<sup>e</sup>. Les prix y sont désormais dans une fourchette comprise entre 11 000 et 17 000 euros le m<sup>2</sup>, avec par exemple une vente sur le square Trousseau (12<sup>e</sup>, limite 11<sup>e</sup>) à 17 000 euros le m<sup>2</sup>. Ces quartiers (2<sup>e</sup>, 10<sup>e</sup>, 11<sup>e</sup>) représentent plus qu'une tendance, de belles ventes y sont réalisées. D'autres arrondissements évoluent et sont à suivre, tels le 20<sup>e</sup> et le 12<sup>e</sup>. »

Au cœur du Quartier Latin, cet appartement avec terrasses se dresse au-dessus de Paris, avec vue sur monuments. (Coldwell Banker Leading Realty, 2 450 000 euros).



« immédiate-ment dès le mois de mai », poursuit Vanda Demeure, managing partner de Coldwell Banker Leading Realty, dont le groupe vient de vendre, Rive gauche, un très bel appartement de réception en étage élevé avec vue sur la tour Eiffel (300 m<sup>2</sup> pour 5 400 000 euros) et un pied-à-terre de 70 m<sup>2</sup> avec poutres apparentes, dans le Marais, proche de la place des Vosges (1 400 000 euros).

### PRUDENCE ET SÉLECTIVITÉ

« Avec un marché légèrement baissier, les acheteurs sont plus prudents et surtout plus sélectifs. La transparence sur les références de vente met vite en évidence le décalage entre l'attente des vendeurs et la réalité du marché. Les clients sérieux ne visitent des biens que s'ils sont présentés dans une fourchette réaliste, ils restent en observation et attendent que le prix soit ajusté au marché pour déclencher une visite ou une offre », ajoute Hugues de La Morandière de l'Agence

Varenne. D'où le risque de surévaluer un bien et de compromettre sa commercialisation dans des délais raisonnables.

« Même avec la légère baisse des prix observée par les notaires à Paris en ce début d'année, les beaux quartiers parisiens et de la proche couronne ouest continueront à séduire les clients fortunés français et étrangers. D'autant que l'on note une volonté d'allouer une part plus importante de son patrimoine à l'endroit où l'on vit tous les jours par rapport aux autres actifs, notent Charles-Marie Jottras et Nicolas Pettex-Muffat chez Daniel Féau. Nous avons aussi constaté que, de plus en plus, le démembrement de droits de propriété résout parfaitement certaines problématiques familiales ; c'est pour répondre à cette demande que nous avons ouvert, fin 2021, Daniel Féau Nue-propriété, viager. »  
« Les acheteurs sont plus prudents. Ils prennent un temps de réflexion avant de valider leur achat, comparent les biens proposés, négocient les prix s'ils leur semblent trop élevés. Il n'y a aucune raison pour que le marché ne soit pas toujours aussi dynamique. Les biens en bon état devraient mieux résister que ceux nécessitant de gros travaux vu de l'augmentation des prix des matières premières et donc du coût global des travaux », indique Pascale Constans, directrice associée de Propriétés Parisiennes Sotheby's International Realty, qui a récemment vendu un bel appartement à la fois de réception et familial d'une surface de 320 m<sup>2</sup>, à deux pas de l'esplanade des Invalides (plus de 7 millions), et, à l'étage noble d'un bel immeuble de l'Île Saint-Louis, un appartement de 209 m<sup>2</sup> profitant d'une superbe vue sur la Seine à plus de 6 millions.

### UNE ATTRACTIVITÉ INTERNATIONALE QUI DEMEURE ÉLEVÉE

« Paris reste la ville numéro 1 pour l'investissement immobilier car les opportunités sont nombreuses, mais non sans risque. En effet, cela dépend du type de rentabilité choisie par le client : quasi immédiate, s'il s'agit d'une plus-value dans le cadre d'une acquisition pour





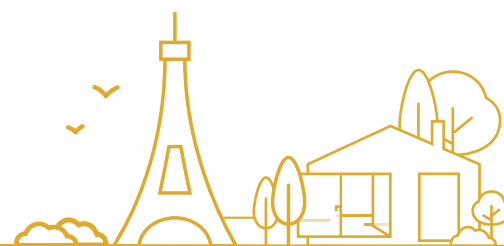
vendre aussitôt après travaux de rénovation ; à moyen terme, s'il s'agit d'un rendement locatif ; à long terme, s'il s'agit d'une plus-value effectuée en fonction d'un quartier peu coté à l'acquisition mais qui sera bien coté au bout de quelques années », souligne Nathalie Garcin pour le groupe Emile Garcin.

« Les tendances actuelles vont se poursuivre, nous sommes très confiants car les fondamentaux du marché sont solides et l'attractivité internationale de Paris reste très élevée, complète Hugues de La Morandière pour l'Agence Varenne. L'immobilier résidentiel va continuer à être valorisé dans les stratégies patrimoniales, notamment grâce aux faits suivants : le déficit structurel de l'offre à Paris, des taux d'emprunts historiquement bas et l'exonération d'impôts sur la plus-value de la résidence principale. Le marché est en évolution, le rééquilibrage entre Paris et la province n'est pas terminé, la crise a été un accélérateur de projets et de changements. Il y aura donc des opportunités à saisir pour les acquéreurs, car l'offre et la demande vont rester abondantes. Notre conseil aux vendeurs : dans une stratégie de vente, le succès d'une transaction se joue en amont, la qualité d'une estimation est la condition première d'une vente réussie. » ■



Dans un immeuble édifié en 1880, face au parc Monceau, un magnifique appartement de 316 m<sup>2</sup> à l'étage noble. (Emile Garcin. Prix: 5,3 millions d'euros).

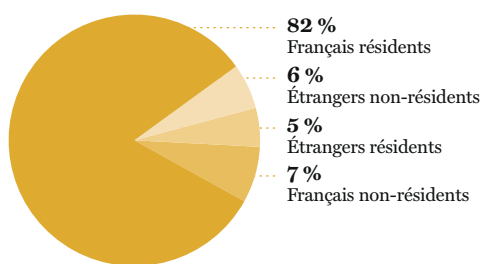
## Focus L'immobilier de luxe à Paris



Biens de luxe : les logements vendus à plus de 2 millions d'euros à Paris en 2021\*.

### ACQUÉREURS

Peu d'étrangers sont acquéreurs de biens de luxe



Les acquéreurs étrangers ont acheté plus cher en 2021

Étrangers résidents : **2 469 000 €**  
 Étrangers non-résidents : **2 855 000 €**  
 Français résidents : **2 490 000 €**  
 Français non-résidents : **2 647 000 €**

Top 3 des nationalités les plus représentées (en 2020 et 2021)

- 1: Américains (États-Unis)
- 2: Allemands et Italiens

### CHIFFRE D'AFFAIRES

Un micromarché mais un chiffre d'affaires proportionnellement élevé

**Volume :** environ **1130 ventes** pour **3 %** du marché immobilier parisien

**Chiffre d'affaires :** **3,5 milliards d'euros** pour environ **16 %** du chiffre d'affaires global (des logements vendus à Paris en 2021)

### PRIX

Des biens de luxe parisiens 5 à 6 fois plus chers que l'ensemble des autres logements

Comparaison des prix médians de vente et au mètre carré :

Biens > 2 000 000 € : **2 592 000 €, 15 200 €/m<sup>2</sup>**  
 Biens < 2 000 000 € : **473 000 €, 10 900 €/m<sup>2</sup>**

### PROFIL

Profil des acquéreurs de biens de luxe

Relativement âgés et favorisés

**Biens > 2 000 000 € :**  
 âgés de 48 ans, artisans/cadres à 87 %  
**Biens < 2 000 000 € :**  
 âgés de 38 ans, artisans/cadres à 68 %

### SITUATION

Des logements situés à l'ouest de Paris et près de 1 vente sur 2 dans le 7<sup>e</sup> ou le 16<sup>e</sup> arrondissement

- Le 16<sup>e</sup> arrondissement concentre un tiers des ventes de biens de luxe (**34 %**)
- Plus de 1 vente de luxe sur 2 se déroule dans 2 arrondissements (7<sup>e</sup> et 16<sup>e</sup>) (**53 %**)
- Cinq arrondissements (6<sup>e</sup>, 7<sup>e</sup>, 8<sup>e</sup>, 16<sup>e</sup>, 17<sup>e</sup>) ont enregistré huit ventes de luxe sur 10 (**80 %**)
- 80 % des ventes de luxe se déroulent dans 5 arrondissements (6<sup>e</sup>, 7<sup>e</sup>, 8<sup>e</sup>, 16<sup>e</sup>, 17<sup>e</sup>)
- Dans le 7<sup>e</sup>, les biens de luxe représentent 21 % des ventes (14 % dans le 6<sup>e</sup>, 13 % dans le 8<sup>e</sup> et 16<sup>e</sup>)

\* Les données sont calculées sur la période de janvier à novembre 2021.

Source : Base BIEN - Notaires du Grand Paris