

**Entretien avec Hugues de la Morandière, Directeur Associé de l'Agence Varenne**

## *Dans le haut de gamme parisien, la demande actuelle est forte de la part des français fortunés...*

**Hugues de la Morandière** Directeur Associé de l'Agence Varenne

Publié le 11/01/2017 à 17h00

**Boursier.com : Qu'est-ce qui caractérise un bien immobilier haut de gamme ?**

H.M. : Le haut de gamme dans l'immobilier correspond à un certain niveau de prix au mètre carré mais aussi à d'autres critères. On peut évoquer le périmètre géographique qui correspond dans une ville comme Paris aux arrondissements historiques qui bordent la Seine, à savoir les 5<sup>ème</sup>, 6<sup>ème</sup>, 7<sup>ème</sup>, le 1<sup>er</sup>, le Marais, le 8<sup>ème</sup>, le 16<sup>ème</sup> nord avec le Trocadéro ou Victor Hugo... L'emplacement est le premier déterminant d'un bien haut de gamme, il y a aussi le caractère historique et la qualité architectural de l'immeuble, des espaces extérieurs comme des jardins ou des terrasses, et souvent des vues remarquables sur la Seine ou des monuments majeurs... Au 18<sup>ème</sup> siècle, l'aristocratie avait ses habitudes dans le Marais ou le Faubourg Saint Germain avec des immeubles dotés d'une cour d'honneur, d'une vue sur un jardin, de grands volumes intérieurs. Avec le temps certains critères ont changé, d'autres sont restés les mêmes.

**Boursier.com : Quel est l'état actuel de la demande ?**

H.M. : Dans le haut de gamme parisien, la demande actuelle est forte de la part des français fortunés, elle est aussi dopée par la pression de la clientèle internationale. Les prix moyens à Paris se situent un peu au-dessus de 8.300 Euros le mètre carré. Dans le haut de gamme, la moyenne se situe davantage dans une fourchette 12.000-20.000 Euros le mètre carré pour les arrondissements cités. Les biens les plus recherchés sont ceux qui bénéficient d'une vue remarquable. Les acquéreurs sont également sensibles aux perspectives, à la hauteur sous plafond, à l'absence de vis-à-vis, à la présence d'élément d'origine comme des boiseries... Lorsque tous ces atouts sont conjugués, les prix se situent au-delà de 20 000 euros/ m(2), mais il s'agit là d'un marché restreint.

**Boursier.com : La clientèle étrangère a-t-elle certaines exigences ?**

H.M. : Les acheteurs potentiels originaires d'Asie ou des Etats-Unis ou d'Amérique latine ont des attentes élevées en termes de standards. Un architecte doit souvent revoir les plans de l'appartement acheté en fonction de critères contemporains. Ainsi un haussmannien familial avec quatre chambres est transformé en pied à terre avec deux suites...

**Boursier.com : Comment évolue les prix de l'immobilier haut de gamme parisien ?**

H.M. : Le passage à l'Euro a provoqué un mouvement très net d'appréciation des prix qui s'est poursuivi jusqu'en 2011. Un trou d'air a eu lieu en 2008 puis la période 2012-2014 a provoqué un repli des prix de 5% à 15%. La reprise s'est installée depuis 2015 motivée par un taux de change favorable pour la zone dollar, en Europe, c'est le niveau historiquement bas des taux d'intérêts, et la faiblesse de rendements des obligations qui ont relancé la dynamique du marché. Sur la durée, un investissement dans la pierre ne déçoit pas. Le marché immobilier ne connaît pas fluctuations fortes comme les marchés de Londres ou New York, c'est un marché qui rassure, et dans

le cas de la résidence principale, c'est un placement dont la jouissance est immédiate et dont les plus-values ne sont pas taxés. De plus, Paris compte très peu de foncier disponible, donc la pression de la demande restera toujours forte sur le marché de l'hyper centre parisien.

**Boursier.com : Quel est le positionnement de Paris par rapport à Londres ?**

H.M. : Paris est relativement bien placé par rapport à Londres. Les prix de l'immobilier haut de gamme à Londres sont environ 2,5 fois plus élevés qu'à Paris. Même si cet écart a tendance à se réduire depuis le Brexit avec la baisse de la Livre Sterling, il demeure significatif.

**Boursier.com : Quel est le profil type des acquéreurs ?**

H.M. : Alors qu'il y a 25 ans 10% de nos acheteurs étaient étrangers, ces derniers forment aujourd'hui le quart, voire le tiers de notre clientèle. Au-delà des 4 Millions d'Euros, les étrangers représentent la moitié des clients. On retrouve là un des effets de la mondialisation, une clientèle cosmopolite et mobile qui cherchent à se diversifier, en alliant investissement et art de vivre. Ces clients sont issus des cinq continents, des indiens, des chinois, des brésiliens... Les acquéreurs français ont des profils variés souvent des entrepreneurs ,des personnalités artistiques reconnues, des dirigeants d'entreprise , parfois des héritiers.

**Boursier.com : Craignez-vous une baisse des prix si les taux remontent ?**

H.M. : La baisse des taux a généré un gain substantiel de pouvoir d'achat pour les acheteurs. Le phénomène inverse ,moins agréable, est envisageable. Si les taux passent au-dessus de 2,5%, on pourrait avoir un effet blocage sur le marché immobilier, en tout cas un ralentissement de la hausse des prix. 2017 sera une année de transition pour la France, et pour le 1 er semestre la prudence sera de mise.