



IMMOBILIER

PARIS | ÉCONOMIE Des acheteurs qui négocient davantage ou qui repoussent l'achat... Le haut de gamme n'avait pas connu un tel phénomène depuis quinze ans. Seul l'ultra-luxe continue sa progression.

Les biens de luxe frappés à leur tour par la baisse des prix

Sébastien Thomas

DÉCONNECTÉ, hors-sol... Pendant longtemps, l'immobilier de luxe parisien a semblé ignorer la crise. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Et même si le portefeuille de ces acheteurs est beaucoup plus gros que la moyenne, il n'est pas extensible non plus.

Résultat, les 5 % des Français capables d'investir dans un logement valant entre 1 million d'euros (M€) et 3 M€ négocient plus qu'avant, voire repoussent leurs achats. En revanche, les 1 % qui achètent au-dessus de 3 M€ ne paraissent pas trop concernés par cette situation.

Le monde feutré du luxe parisien n'avait pas connu un tel bouleversement depuis quinze ans. Une tendance qui s'est amorcée ces cinq derniers mois. Résultat : les stocks gonflent, + 31 % par rapport à 2022 selon l'agence de luxe Vaneau, qui évoque même un niveau historique de biens à vendre.

Conséquence : les négociations deviennent de plus en plus âpres. De 4,7 % au 1^{er} trimestre 2023, elles sont passées à 5,5 % en juillet, toujours selon Vaneau. Pire, près de 20 % des ventes ont été con-

clues avec une négociation supérieure à 10 % !

Quelques exemples pour illustrer le phénomène. Dans le quartier Michel-Ange-Auteuil (XVI^e), un appartement de 145 m² présenté à 1,85 M€ a été cédé à 1,67 M€, soit 9,5 % de négociation.

Tous les secteurs sont touchés, comme celui du Palais-Royal (1^{er}) où ce beau produit de 150 m² présenté à 2,36 M€ s'est vendu à 2,1 M€, soit 11 % de baisse. Cas similaire pour cet appartement de 125 m² mis à prix à 2,25 M€ mais lâché à 2 M€ dans le VIII^e, quartier Saint-Augustin.

Des clients touchés par la hausse des taux d'intérêt

« Il y a deux phénomènes qui se combinent, souligne Jérôme Quentel, directeur du développement de Vaneau. Des taux d'intérêt au plus haut car, malgré tout, même si cette clientèle a de l'argent, elle doit tout de même se financer auprès des banques et des acquéreurs qui sont beaucoup plus attentistes qu'avant, espérant que le marché continue



MARIE PORTAL

de baisser. Et pour mieux y parvenir, ils font des offres sur plusieurs biens à la fois, ce qui leur permet d'améliorer encore leur levier de négociation.»

Ainsi, alors que, il y a encore deux ans, les agents immobiliers n'avaient pas assez de deux mains pour répondre au téléphone, aujourd'hui, ils sont obligés de dépoussiérer leur bon vieux fichier clients pour trouver des futurs acheteurs.

Et chez Daniel Féau, on chérit ce fameux fichier, très utile pendant les crises. « Le produit type est un appartement familial de 130 à 140 m² avec 3 chambres à 1,5 M€ dans un quartier bourgeois, détaille Charles-Marie Jotras, président du groupe Daniel Féau et Belles Demeures de France. Chez nous, il pourrait intéresser 4 167 clients potentiels. Mais voilà, la hausse des taux a changé la donne et le marché est en baisse. Sauf pour les

biens qui ont un atout exceptionnel comme une terrasse, une vue, car ce n'est pas tant le prix qui va jouer que la rareté. » Constat similaire chez Barnes, qui voit son activité baisser de 11,7 % entre janvier et septembre 2023, par rapport à la même période en 2022. Et plus précisément le fameux segment de 1 à 3 M€, qui plonge de 23 %. Et ce n'est pas anodin quand on sait que cette tranche de prix représente près de 50 % de l'activité de l'agence de luxe.

« Les acheteurs ont bien compris qu'ils avaient la main, analyse Richard Tzipine, directeur général de Barnes. Aujourd'hui, quasiment toutes les offres sont 10 % inférieures aux prix de départ. »

Ces tensions sur le marché haut de gamme redéfinissent également la valeur des biens et leurs différences. « Quand les taux étaient proches de zéro, tout se vendait, il n'y avait plus vraiment de distinction

Proposé à 2,36 M€, cet appartement de 150 m² situé dans le secteur Palais-Royal (1^{er}) s'est vendu à 2,1 M€, soit 11 % de baisse.

entre les étages ou les arrondissements, poursuit-il. Maintenant, on revient à des exigences plus conformes au marché du luxe avec des étages supérieurs bien plus chers que des étages inférieurs, de grandes différences entre arrondissements... »

Les professionnels restent confiants

Raphaël Renzulli, directeur réseau IDF d'Espaces atypiques, résume bien cette situation. « On voit bien que les ventes de confort, c'est-à-dire non liées à des changements de vie, se sont taries, car les acheteurs se disent que ce n'est pas le moment de se faire plaisir », décrypte-t-il.

« Il ne faut pas oublier que, parmi notre clientèle, près de 52 % passent par un emprunt à la banque, poursuit le responsable. Sans nécessité de vendre, ils préfèrent attendre. Ce qui a provoqué chez nous une baisse de 17 % de notre

chiffre d'affaires. » Une condition que n'ont pas à remplir les acquéreurs de biens à plus de 3 M€, puisqu'ils n'empruntent pas. Ce marché continue donc d'ignorer les affres économiques.

« En août, nous avons vendu deux biens à plus de 4 M€, en à peine trois semaines et sans négociation », sourit Jérôme Quentel. Ainsi, chez Barnes, ce segment a même connu une augmentation de 11 % par rapport à 2022. « Plus on monte dans les prix, plus le secteur est déconnecté de la réalité économique », reconnaît Richard Tzipine.

Pour autant, aucun de ces professionnels ne semble très inquiet. À l'instar du marché immobilier plus accessible, celui du luxe fluctue pour les mêmes raisons. Après la baisse de transactions, il y a une baisse de prix et, une fois que ceux-ci retrouveront des niveaux d'avant-2020, les ventes devraient repartir.



Aujourd'hui, quasiment toutes les offres sont 10 % inférieures aux prix de départ

Richard Tzipine, directeur général du groupe Barnes