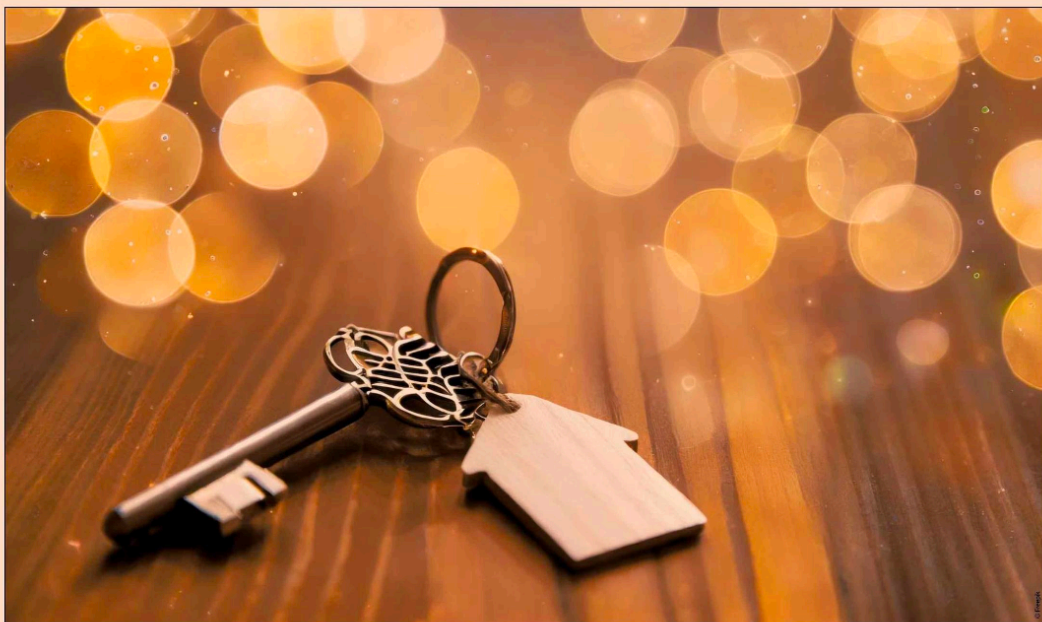




Marché croissant

L'immobilier de prestige prêt-à-habiter

Signer l'acte de vente, poser ses valises et être chez soi au milieu de prestations de grande qualité constitue désormais le nouveau luxe

L'immobilier de prestige continue de défier l'atonie du marché de l'immobilier. Les clients étrangers affluent de nouveau en France, mais avec de nouvelles exigences.

Des biens clé en main, toujours, mais aussi "habillés" ou prêts à habiter, où les meubles et la décoration sont déjà à leur goût. Et si certains clients souhaitent désormais n'avoir

plus qu'à poser leurs valises, d'autres continuent à vouloir s'occuper des travaux... par architecte interposé. Notamment les acheteurs de demeures anciennes ou iconiques.

En 2025, le marché immobilier de luxe en France montre des signes de reprise. Selon plusieurs études, comme le Baromètre de l'immobilier de luxe en France réalisé par Coldwell Banker, ou l'étude annuelle de Barnes International, après une année 2024 d'attentisme, 2025 devrait être synonyme de reprise. Cette embellie s'expliquerait notamment par le retour des investisseurs étrangers. *"Le secteur haut de gamme a été relativement épargné par les turbulences qui ont secoué l'immobilier classique, confirme Alexis Caquet, Président d'Engel & Völkers France. Nous constatons un regain d'intérêt marqué de la clientèle internationale: à Paris, elle a représenté un tiers de nos*

transactions en 2024, et près de la moitié sur la Côte d'Azur."

Il s'agit souvent de particuliers fortunés souhaitant disposer d'un pied-à-terre, mais aussi d'investisseurs qui veulent ensuite mettre leur bien en location.

"Le fait que les travaux structurels aient déjà été réalisés constitue un véritable atout qui accélère nettement la prise de décision des acquéreurs"

"Ce type de clientèle dispose d'un pouvoir d'achat très supérieur à celui des Français, précise Benoît Galy, fondateur de Green-Acres, un portail d'annonces immobilières de référence en Europe

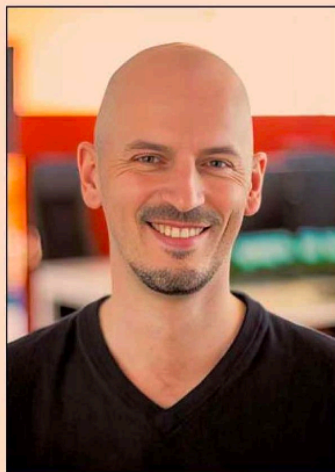
pour l'achat de résidences secondaires. En 2024, le budget moyen à la transaction en France était de 230 000 euros. Les étrangers achetaient pour 60 % plus cher, des biens 20 % plus grands." Parmi les étrangers, certains, notamment des Américains dopés par la force du dollar et poussés par la situation politique dans leur pays, misent également sur la capitale française pour abriter un nouveau projet de vie.

La vogue du "clé en main"

Mais qu'ils soient français ou étrangers, les acheteurs d'immobilier haut de gamme ou de luxe ne sont pas prêts à casser leur tirelire pour n'importe quel bien. L'emplacement, au centre de Paris, près de la mer sur la Côte

d'Azur, ou non loin des pistes à la montagne, l'environnement sécurisé et une vue spectaculaire sont toujours au centre de leurs attentes. La présence d'un concierge ou d'un service de conciergerie, d'un ascenseur et de parties communes en parfait état sont aussi des prestations très recherchées.

Mais ce n'est pas tout. Le fait que le bien soit livré "clé en main" est devenu un véritable facilitateur de deal. "Qu'il s'agisse de la typologie d'appartement à Paris la plus recherchée – autour de 120 m², avec trois chambres, en étage intermédiaire et doté de prestations classiques telles que parquet, moulures et cheminée – ou de biens plus rares comme les hôtels particuliers, le fait que les travaux structurels aient déjà été réalisés constitue un



"En 2024, le budget moyen à la transaction en France était de 230 000 €. Les étrangers achetaient pour 60 % plus cher, des biens 20 % plus grands."
Benoît Galy, Green-Acres.



"Nous avons vendu un hôtel particulier de 1 000 m² à Paris, avec tous ses meubles désignés par Fendi et orné de lustres signés Baccarat." Alexis Caquet, Engel & Völkers France.

véritable atout qui accélère nettement la prise de décision des acquéreurs", confirme Alexis Caquet. Cela vaut pour les investisseurs internationaux, mais aussi pour certaines catégories de Français fortunés. "La clientèle de Province qui habite à moins de 3 heures de TGV et qui s'achète un pied-à-terre à Paris et veut du clé en main", résume Andrea Boström-Mouls, la directrice de Varenne.

Il existe cependant différentes façons de définir le clé en main, et donc différents niveaux d'attentes. Certains acheteurs se contenteront d'un bien dans lequel aucun des travaux de base n'est à faire: les peintures sont en parfait état, le parquet est refait à neuf, la disposition de l'appartement ne

nécessite pas de casser ou créer une cloison... "Si possible, l'aspect écologique doit aussi avoir été pris en compte avec une bonne isolation, du double vitrage et un classement énergétique suffisant pour permettre une éventuelle mise en location du bien, conseille Alexis Caquet. La domotique, qui permet par exemple de piloter l'aération, l'énergie, le chaud, le froid, la lumière ou les ouvrants, fait également partie des prestations qui peuvent faire la différence." La climatisation et la filtration de l'air sont aussi très appréciées par la clientèle du Moyen-Orient ou des États-Unis. Et si le lieu propose également des prestations originales comme une salle de sport, une salle pour les activités audiovisuelles (jeux vidéo, home cinéma...) ou encore une cuisine semi-professionnelle (pour accueillir du personnel ou des chefs), c'est encore mieux. Sans parler des prestations encore

Sur le segment des biens à plus de 3 millions d'euros, on voit s'épanouir la tendance du "habillé" ou "prêts à habiter", où l'appartement est entièrement décoré et meublé

plus spectaculaires comme la cave à vins cachée sous le parquet du salon ou la piscine intérieure.

Le “prêt à habiter” de luxe

Sur le segment des biens à plus de 3 millions d’euros, on voit même s’épanouir la tendance du “habillé” ou “prêts à habiter”, où l’appartement est entièrement décoré (souvent par des architectes-designers de renom) et meublé. Dans ce cas, les acheteurs n’ont littéralement plus qu’à apporter leurs effets personnels pour s’y installer. Mais encore faut-il que la décoration et les meubles soient au goût des nouveaux propriétaires... “Nous avons vendu un hôtel particulier de 1 000 m² dans le XVI^e arrondissement de Paris, auparavant occupé par des propriétaires du Moyen-Orient, avec tous ses meubles désignés par Fendi et orné de lustres signés Baccarat”, confie Alexis Caquet. La plupart du temps cependant, ces intérieurs sont équipés de meubles au design moderne, épuré, intemporel (pour ne pas dire impersonnel) qu’on retrouve dans les magazines de décoration ou dans les suites des hôtels 5 étoiles. Les agences spécialisées dans l’immobilier de luxe peuvent même conseiller aux vendeurs des architectes d’intérieur ou des spécialistes du home staging, l’art de présenter son bien sous son meilleur jour.

Des travaux pour personnaliser

Le clé en main séduit donc de plus en plus et tend à se transformer en prêt à habiter, mais certains acheteurs veulent au contraire être en maîtrise des travaux qu’ils réaliseront. “Nos clients, français ou étrangers, possèdent souvent plusieurs biens, un appartement à Paris, une propriété à Méribel ou à Courchevel et une propriété dans le sud de la France, explique Andréa Boström. Beaucoup d’entre eux ont développé un vrai savoir-faire, ont

l’habitude de réaliser des travaux et travaillent avec leurs architectes depuis des années. Parfois même, ce sont ces derniers qui valident les projets d’acquisition!”.

Autre catégorie d’acheteurs qui préfèrent se charger eux-mêmes des travaux de leur future acquisition: les amoureux des demeures patrimoniales – manoirs, châteaux, bâtiments classés aux monuments historiques, ex-habitations de personnalités illustres... “Ces acheteurs préfèrent souvent se charger des travaux eux-mêmes pour être certains qu’ils sont réalisés dans les règles de l’art, sans dénaturer le bien. Parfois ils font même appel à un architecte du patrimoine pour s’en assurer”, analyse Patrice Besse, dont l’agence éponyme est spécialisée dans la vente de demeures de caractère, souvent à la campagne.

L’optique vendeur

Côté vendeur, proposer un bien clé en main peut permettre de réaliser une opération financièrement intéressante. Par exemple dans le cas d’un appartement parisien parfaitement rénové. L’acquéreur



“Nos clients possèdent souvent plusieurs biens, ont l’habitude de réaliser des travaux et travaillent avec leurs architectes depuis des années.” Andrea Boström-Mouls, Varenne.



“Les propriétaires ont parfois du mal à valoriser des travaux qu’ils ont souvent réalisés par passion et sans compter.”
Patrice Besse, Besse.

accepte alors de payer le prix fort car il achète avec l’appartement des soucis en moins et du temps gagné, s’évitant les délais et les budgets de travaux non respectés, sans parler de la difficulté parfois de trouver des artisans. Mais dans le cas des vieilles pierres, la situation est plutôt inverse, les acheteurs préférant souvent se charger eux-mêmes de la rénovation ou des transformations. Au point que “les propriétaires ont parfois du mal à valoriser des travaux qu’ils ont souvent réalisés par passion et sans compter”, prévient Patrice Besse. ■

FABIEN HUMBERT

Chiffres clés

Au premier semestre 2024, le segment du luxe parisien affiche une croissance solide de 2,3 % pour le prix des maisons et de 1,1 % en moyenne pour les appartements. Le marché de l’immobilier traditionnel baissait en moyenne de 2,1 et 3 % sur les mêmes types de biens.

Source: Mon chasseur immo.