### VANEAU DANS

# JÉRÔME QUENTEL

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT



12 SEPTEMBRE 2023 VANEAU REAL ESTATE

## XII IMMOBILIER

Le Grand Parisien

**PARIS I 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 là 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 extensi

Résultat, les 5 % des Françâis câpâbles d'investir dâns 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 achèteni 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 boulever sement depuis quinze ans. Une tendance qui s'est amorcée ces cinq derniers mois. Résultat : les stocks onflent, + 31 % par rapport à 2022 selon l'agence de luxe Vaneau, qui évoque même un niveau historique de biens

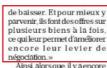
Conséquence : les négocia tions deviennent de plus en plus âpres. De 4.7 % au 1er trimestre 2023, elles sont pas-sées à 5,5 % en juillet, toujours selon Vaneau. Pire, près de 20 % des ventes ont été conclues avec une négociation supérieure à 10 %!

Quelques exemples pour il lustrer le phénomène. Dans le quartier Michel-Ange-Auteuil (XVI°), 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 Pâlais-Royal (I<sup>er</sup>) où ce beau produit s'est vendu à 21 M€, soit ll % cet appartement de 125 m2 mis à prix à 2,25 M€ mais lâ-ché à 2 M€ dans le VIIIª, quartier Saint-Augustin.

#### Des clients touchés par la hausse des taux d'intérêt

se combinent, souligne Jérô veloppement de Vaneau. Des taux d'intérêt au plus haut car, malgré tout, même si cette clientèle a de l'argent, elle doit auprès des banques et des acquéreurs qui sont beaucoup plus attentistes qu'avant, espé-



Ainsi, alors que, il y a encore liers 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 endant les crises. « Le proluit type est un appartemen familial de 130 à 140 m² avec 3 chambres à 1,5 M€ dans un quartier bourgeois, détaille Charles-Marie Jottras, prési-dent du groupe Daniel Féau et Belles Demeures de France. Chez nous, il pourrait intéres ser 4 167 clients potentiels. Mais voilà, la hausse des taux a changé la donne et le marché est en baisse. Sauf pour les plus vraiment de distinction

iens qui ont un atout exceptionnel comme une terrasse une vue, car ce n'est pas tant le prix qui và jouer que la rareté » Constat similaire chez baisser de 11,7 % entre janvier et septembre 2023, par rap-port à la même période en 2022. Et plus précisément le fameux segment de là 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

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

Ces tensions sur le marché haut de gamme redéfinissent et leurs différences. « Ouand les taux étaient proches de zé-ro, tout se vendait, il n'y avait dans le secteur Palais-Royal (ler) s'est vendu à 2,1 M€,

Aujourd'hui,

quasiment toutes

es offres sont

10 % inférieures

aux prix de départ

Richard Tzipine, directeur général

dissements, 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. de confort, c'est-à-dire non liées à des char vie, se sont taries, car les acheteurs se disent que ce n'est pas e 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 tes devraient repartir.

tion que n'ont pas à remplir les acquéreurs de biens à plus de 3 M€, puisqu'ils n'empruntent nas Ce marché continue donc d'ignorer les affres

du deux biens à plus de 4 M€, en à peine trois semaines et sans négociation », sourit Jé rôme Quentel. Ainsi, chez

connu une augmentation de 11 % par rapport à 2022. « Plus on monte dans les prix, plus le secteur est déconnecté de la naît Richard Tzipine.

inquiet. À l'instar du marché immobilier plus accessible, celui du luxe fluctue pour les mêmes raisons. Après la baisbaisse de prix et, une fois que

Pour autant, aucun de ces