

VANEAU NEUF

PRES

PROPRIÉTÉS
LE FIGAROPROPRIÉTÉS LE FIGARO
Le patrimoine du futur

»

« À la différence de l'ancien, le marché neuf haut de gamme s'équilibre entre l'offre et la demande, indique Daniel Agostinho, directeur commercial de Vaneau Neuf. Notre clientèle est en grande majorité française, plus jeune que celle du haut de gamme classique. Ce sont souvent des entrepreneurs et toujours des profils dynamiques. Par goût, ils ne vont pas vers le haussmannien et lui préfèrent l'emplacement, la qualité et la modernité de l'immobilier neuf. L'aspect fonctionnel et confortable des produits leur va bien : de vrais extérieurs, une isolation aux dernières normes en vigueur des parkings dans l'immeuble. Tout ce qu'on ne trouve pas dans l'ancien ou que très rarement. Cette clientèle est aisée financièrement, mais elle a de la mesure. En même temps, l'offre est raisonnable. La plupart des programmes se limitent au penthouse de 200 à 250 m². En moyenne, les prix s'échelonnent entre 700 000 euros pour la petite suite et 2,5 millions d'euros pour le bel appartement du dernier étage. Le bien de luxe de 200m² à 18000€/m², voire à 25000€/m² dans le 4e arrondissement, trouve plus facilement son nouveau propriétaire qu'une petite suite à plus d'un million. Cet appartement est rare. On ne veut pas le manquer. Ce marché est restreint. »

«

« Je vais être volontairement provocateur et regarder du côté de la Seine-Saint-Denis, reprend Daniel Agostinho. Au Blanc-Mesnil, un produit à 250 000 euros est une bonne rentabilité loccitive et totalement optimisée par le Pinel bénéficie d'un potentiel de plus-value à terme avec le développement des infrastructures de transport. Au bout de neuf ans, le marché risque d'être saturé par les reventes. Le conseil que nous donnons est de sortir après quinze ans. C'est ce que font la majorité des investisseurs. »



-V-