



LE MONDIAL DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

Tendances 2017 & Perspectives

19 janvier 2017

FOUQUET'S BARRIÈRE PARIS

BARNES
INTERNATIONAL REALTY



ESTD 1896
WARBURG

UNE ÉTUDE RÉALISÉE PAR 3 EXPERTS INTERNATIONAUX

WEALTH-X : Expert, basé à Londres et à New York, mondialement reconnu dans la production de contenu de qualité sur divers marchés des HNWI

WARBURG : Créé en 1896 et dirigé depuis une trentaine d'années par Frederick Warburg Peters, Warburg Realty est l'acteur de référence dans l'immobilier haut de gamme à New York

BARNES : Première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée, qui propose à ses clients français et internationaux une offre de service globale et personnalisée dans une cinquantaine de capitales et lieux de villégiature internationaux

LEXIQUE

- **HNWI** (High Net Worth Individuals):
Individus ou familles détenant des actifs nets compris entre un et trente millions de dollars
- **UHNWI** (Ultra High Net Worth Individuals):
Individus ou familles détenant des actifs nets dont la valeur est supérieure à trente millions de dollars

SOMMAIRE

I LES ULTRA HIGH NET WORTH INDIVIDUALS : LA SITUATION

II L'IMMOBILIER DE PRESTIGE : UN INVESTISSEMENT RATIONNEL ET PASSIONNEL

III ÉVOLUTION DES COMPORTEMENTS DE LA CLIENTÈLE

IV TENDANCES, RISQUES ET OPPORTUNITÉS

V CLASSEMENT DES VILLES LES PLUS RECHERCHÉES

VI LES DESTINATIONS DU FUTUR

VII AUTRES DESTINATIONS : REVUE

VIII BARNES DANS LE MONDE

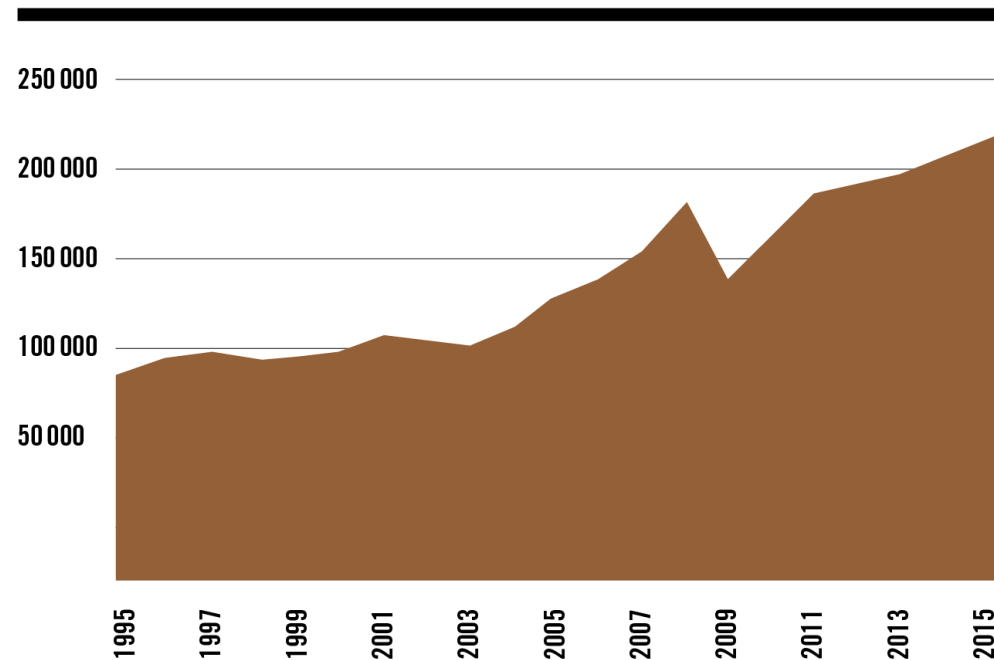
I

UHNWI : LA SITUATION

LES PERSONNES ULTRA-FORTUNÉES

- Les UHNWI : actifs nets de \$30M minimum
- Aujourd'hui : 212 000
2020 : 312 000
- Fortune actuelle : 30 000 milliards de dollars dont 8,9% dans l'immobilier haut de gamme
Fortune 2020 : 46 300 milliards de dollars

LA POPULATION ULTRA HIGH-NET-WORTH INDIVIDUALS À PARTIR DE 1995



DES NOUVEAUX NOMADES

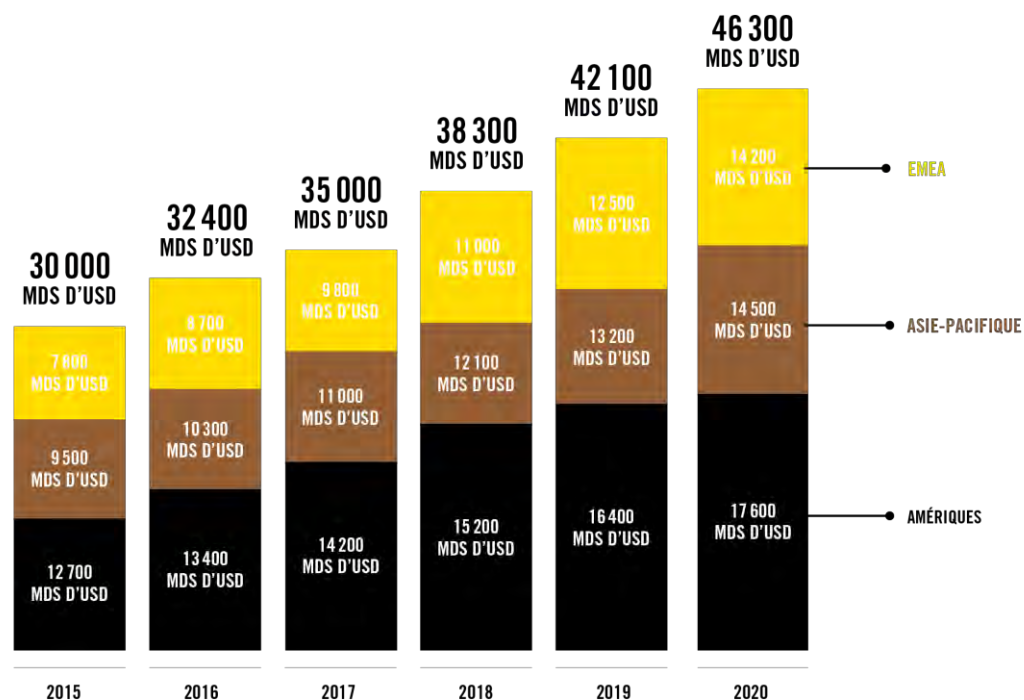
- Une destination en fort devenir : la zone Asie
- Ils se déplacent au gré des vies et des affaires, en multipliant les pied-à-terre
- Ils investissent en anticipant les développements économiques et les perspectives de plus-values

DES SELF-MADE-MEN

- 64 % ont bâti eux-mêmes leur fortune
- Ils ont une vision business de leur patrimoine et savent arbitrer
- Ils recherchent des biens et lieux de vie à proximité de leurs entreprises

PROJECTION 2015-2020 DE LA FORTUNE DES UHNWI (EN MILLIARDS D'USD)

LE TOTAL PEUT ÊTRE FAUSSÉ DÙ AUX ARRONDIS



Source: Wealth-X, Rapport 2015-2016 sur les plus fortunés (UHNWI) dans le monde.

II

UN INVESTISSEMENT RATIONNEL ET PASSIONNEL

TROIS CRITÈRES DE CHOIX – 1. L'ÉMOTIONNEL

- VOLUMES ET ESPACES
- QUALITÉ
- HISTOIRE
- EMPLACEMENT
- BIEN UNIQUE



TROIS CRITÈRES DE CHOIX – 2. LE FINANCIER

- RENDEMENT
- VALORISATION
- PERSPECTIVE DE PLUS-VALUE
- VALEUR REFUGE



TROIS CRITÈRES DE CHOIX – 3. LE PRATIQUE

- PROXIMITÉ DE L'ENTREPRISE
- DESSERTE
- ÉCOLES
- CADRE DE VIE
- SÉCURITÉ



III

ÉVOLUTION DES COMPORTEMENTS DE LA CLIENTÈLE

CHANGEMENT RADICAL DE COMPORTEMENT

L'acquisition de propriétés immobilières répond désormais à une stratégie d'investissement globale : 3 raisons expliquent ce phénomène

1. L'amélioration des moyens de transport, notamment aériens
2. La révolution technologique
3. L'évolution du monde du travail devenu global et sans frontière

DES NOUVEAUX LIEUX DE SÉJOUR

- 10 % des UHNWI disposent de plus de cinq résidences,
- Investir dans des lieux de vie diversifiés : continents, villes, villégiature, proximité des enfants, endroits sécurisés...
- Saisir des opportunités : villes en devenir, nouveaux quartiers, variation des devises, rénovation, ...

DES EXIGENCES BIEN IDENTIFIÉES

- Les services : sécurité, garages, conciergerie, logement du personnel...
- Les prestations : restaurant, piscine, spa, salle de ciné, salle de fitness...
- Le cadre de vie : vue, terrasse, organisation des espaces, décoration haut de gamme, proximité...
- Le neuf : conception, connexion, automatisation, étages élevés, impact environnemental...


IV

TENDANCES, RISQUES ET OPPORTUNITÉS

TENDANCES

- Demande soutenue de 2008-2009 à début 2015
- 2015, premiers signes de ralentissement du marché de l'immobilier de prestige avec une baisse des volumes
- 2016, malgré un repli des prix sur l'ultra-luxe depuis le 1^{er} semestre, les valeurs restent 10% supérieures vs 1^{er} semestre 2011
- Offre de biens sur le créneau de l'ultra-luxe supérieure à la demande notamment à New York et à Londres
- Seuls les biens (de \$2M à \$5M) jouissant d'une parfaite combinaison des aspects pratiques, affectifs et financiers ont maintenu leurs valeurs en 2016

NOUVELLES CONTRAINTES

- L'afflux des investisseurs étrangers dans le marché immobilier de prestige a incité les promoteurs à construire de nombreux complexes immobiliers haut de gamme
 Baisse de l'offre locale
- Mise en place de contraintes fiscales visant à réduire les investissements étrangers
 - Londres : augmentation de la stamp duty en avril 2016
 - Restriction complémentaire en Suisse pour les achats des étrangers
 - Nouveaux droits de territoires en Australie pour les investisseurs étrangers
 - 15% de taxe sur les acquisitions de biens immobiliers par les acquéreurs étrangers à Vancouver au Canada
- Combinées entre elles, ces mesures ont, en partie, contribué au repli du marché résidentiel haut de gamme international

RISQUES

- Offre excédentaire de biens haut de gamme à Londres, New York et Singapour
- Croissance mondiale plus modérée (exemple : Brésil, Russie...)
- Forte instabilité politique dans une majorité de pays, (exemples : incertitude liée au Brexit, à l'élection de Donald Trump et aux élections françaises...)
- Insécurité internationale (attentats, terrorisme...)
- Perspectives de voir les taux d'intérêts américains augmenter en 2017/2018
- Sanction de la Russie toujours d'actualité
- Cours du pétrole instable

DES OPPORTUNITÉS À LONG TERME

- L'immobilier de prestige reste considéré comme la valeur refuge par excellence : une valeur constante dans un contexte de crise à répétition
- La population des UHNWI va continuer de progresser : +50% entre 2015 et 2020
- Forte augmentation des richesses en Asie-Pacifique
- Nouvelles aspirations pour l'immobilier haut de gamme : placement financier et investissement loisir
- Une offre d'immobilier de prestige mieux adaptée au marché

V

CLASSEMENT DES VILLES LES PLUS RECHERCHÉES

MÉTHODOLOGIE

- Wealth-X, BARNES et Warburg ont réalisé un classement des villes les plus recherchées en intégrant trois critères de décision des HNWI à savoir les aspects pratiques, affectifs et financiers

- L'élaboration du classement a donc consisté à cumuler les différents classements résultant de chaque indicateur :
 - Aspects pratiques : accessibilité aux infrastructures de transport, universités, sécurité, empreinte écologique...
 - Aspects émotionnels : concentration des UHNWI, richesse culturelle, enseignes de luxe...
 - Aspects financiers : prolifération d'entreprises, rapport qualité-prix des biens, fiscalité et risques liés à l'investissement

N°1 : LONDRES

- La ville la plus plébiscitée au monde en matière d'investissement immobilier
- Elle satisfait à tous les critères d'exigence (aspects pratiques, émotionnels et financiers)
- Être propriétaire d'un bien immobilier haut de gamme situé à Londres est un gage de réussite.



N°1 : LONDRES

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les biens situés dans les quartiers de Belgravia, Knightsbridge ou Mayfair
- Les petites maisons situées en cœur de ville
- Les appartements avec vue sur la Tamise ou les parcs

LA CLIENTÈLE HNWI

- Clientèle internationale avec une prédominance de Chinois, de Russes et des habitants du Moyen-Orient

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

- Entre 50 000 et 60 000 € le m² pour des biens de prestige
- Baisse des prix de 15% à 20% depuis un an due à la dépréciation de la livre et au Brexit

LONDRES – EXEMPLE DE TRANSACTION



NINE ELMS – Appartement de 74 m² - 4^{ème} étage – Réception et 2 chambres – Immeuble résidentiel – Leasehold de 999 ans

Vendu £895,000 (1 031 000 €)

Acquéreur : investisseur argentin pour mise en location

LONDRES – EXEMPLE DE TRANSACTION



CHELSEA – Maison de 171 m² - Double réception et 3 chambres - Jardin

Vendue £4,500,000 (5 184 000 €)

Acquéreur : couple luxembourgeois venu s'installer définitivement à Londres

N°2 : NEW YORK

- Première destination des États-Unis pour la finance, l'art, les enseignes de luxe et la richesse culturelle,
- La ville la plus visitée au monde,



- New York comprend la plus grosse concentration de HNWI (High Net Worth Individuals)
- Posséder un bien à Manhattan est le rêve de tous les HNWI

N°2 : NEW YORK

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les familles recherchent des maisons de ville élégantes ou grands appartements situés à proximité des meilleures écoles
- Les jeunes couples ou célibataires sont attirés par des appartements d'une ou 2 chambres avec belle vue et hauteur sous plafond
- Les penthouses avec des vues exceptionnelles

LES QUARTIERS LES PLUS EN VOGUE

- Tous les quartiers de Manhattan ont la cote, avec :
 - L'Upper East Side, toujours plébiscité par la clientèle familiale fortunée
 - Tribeca, considéré comme le quartier le plus cher de New York, attire les familles qui recherchent des espaces originaux (lofts...)
- Les biens prestigieux sont situés autour de Central Park avec la West 57^e street désormais la « rue des Millionnaires »
- Les deux immeubles les plus en vogue actuellement sont ceux situés 432 Park (sur la 56^{ème}) et 220 Central Park South (sur la 59^{ème}, autour de Central Park)

N°2 : NEW YORK

LA CLIENTÈLE HNWI

- Clientèle internationale en provenance d'Asie, d'Amérique du Sud, d'Australie et de Turquie
- Ralentissement des investissements européens

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE (+4% en 2016)

- Plus de \$35,000 (32 881 €) le m² pour l'ultra-luxe (premium)
- Prix moyen haut de gamme : \$20,000 (18 858 €) le m²
- Attrait vers les nouveaux quartiers (Lower East Side, Brooklyn, Hudson Yards...)

NEW YORK – EXEMPLE DE TRANSACTION



PARK AVENUE – Appartement de 415 m² - 4 chambres - Vue imprenable sur Central Park -
Vendu plus de \$20M (18,7M€)
Acquéreur : famille européenne

NEW YORK – EXEMPLE DE TRANSACTION

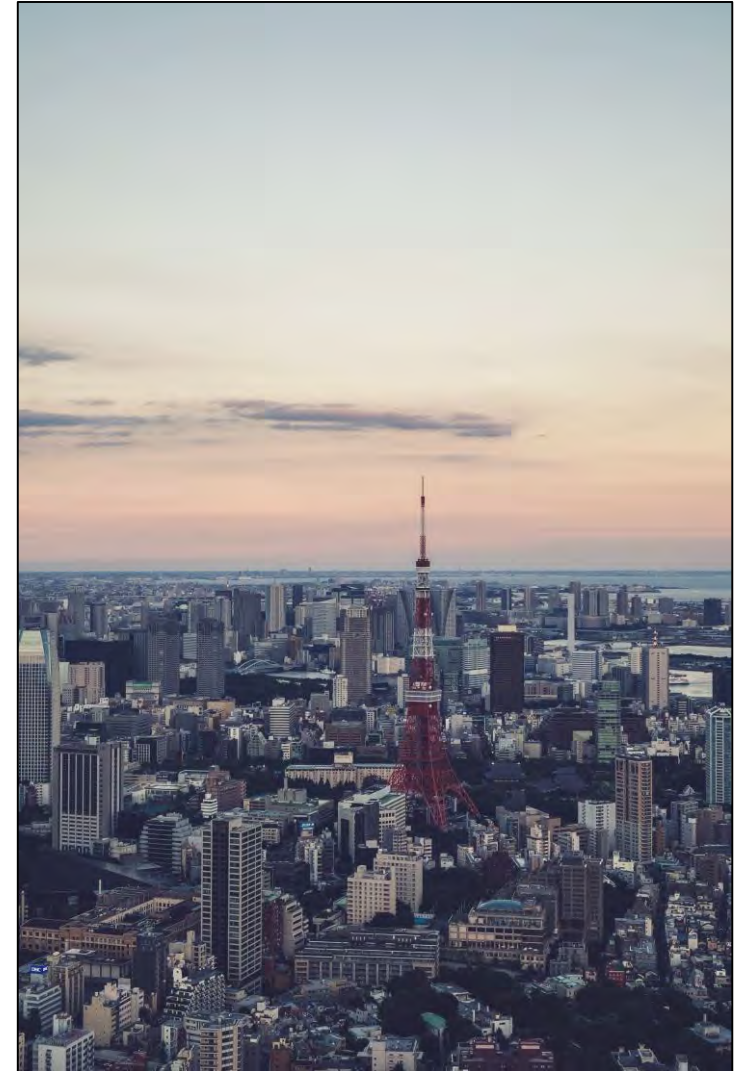


TRIBECA – Quartier recherché - Appartement de 193 m² - 2 chambres

Vendu \$3,375,000 (3 160 000 €)

N°3 : TOKYO

- La plus importante métropole économique au monde,
- Forte concentration des plus belles enseignes de luxe et de restaurants étoilés
- Elle accueillera les jeux Olympiques en 2020.



N°3 : TOKYO

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les biens offrant de généreux volumes, de grandes superficies, une architecture et un design haut de gamme
- Être propriétaire d'une maison constitue une distinction

LA CLIENTÈLE HNWI

- Clientèle majoritairement japonaise (92%)

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

- Des prix en régulière augmentation (+9% 2016 vs 2015)
- Marché porté par un très faible coût d'emprunt

N°4 : SYDNEY

- Métropole dynamique et place financière reconnue,
- Renommée pour ses monuments et son architecture audacieuse,
- Stabilité socio-politique et des universités d'excellence.



N°4 : SYDNEY

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Vastes appartements et maisons individuelles
- Grandes villas avec piscine, jardin et court de tennis en s'éloignant du centre-ville

LA CLIENTÈLE HNWI

- Clientèle majoritairement locale, mais forte demande de la clientèle chinoise

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

- Un marché très actif avec des hausses de prix annuelles à deux chiffres
- Demande soutenue et offre insuffisante

N°5 : PARIS

- Une des capitales les plus visitées au monde,
- Patrimoine architectural d'exception (1 800 immeubles classés, quais de Seine, parcs et jardins),
- Offre immobilière présentant un excellent rapport qualité/prix.



PARIS représente aujourd'hui une destination phare pour les investisseurs avec des prix encore très raisonnables. Nous prévoyons un rattrapage de Paris par rapport aux autres grandes capitales telles que Londres ou New York à un horizon de trois à cinq ans." Richard Tzipine, Directeur Général de BARNES

N°5 : PARIS

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Appartements et hôtels particuliers situés dans l'Ouest parisien et dans le cœur de Paris (1/2/3/4/5/6/7/8^{ème} arrondissements)
- L'Est parisien attire la clientèle plus jeune
- Les UHNWI recherchent de grands volumes assortis de prestations exceptionnelles et services de qualité

LA CLIENTÈLE HNWI

- Clientèle internationale en provenance de tous les continents

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE

- Emergence de nouveaux quartiers (Bastille, Marais, X^e...)
- Tendance des prix à la hausse (+8% pour les biens d'exception et + 7% pour les biens haut de gamme)

NOMBRE DE VENTES

- Une augmentation du nombre de ventes sur Paris de 11% (volume)
 - En particulier biens > 1M€
 - Nous voyons repartir les ventes de biens > 4M€
 - Après une période de flottement début 2016 liée aux attentats, la clientèle étrangère n'hésite plus à investir (Moyen-Orient, Libanais, retour des Européens et des Américains)

PARIS/RP	2014	2015	2016	var. 15/16
PRIX<1M€	225	352	341	-3%
PRIX1<2M€	243	315	390	24%
PRIX 2<4M€	78	74	84	14%
PRIX +4M€	5	17	23	36%
Total	551	758	838	<u>11%</u>

NOMBRE DE VENTES SUR UN AN - Source BARNES

NOMBRE DE BIENS MIS EN VENTE

- L'offre (nombre de biens mis en vente) « Paris intra muros » a chuté depuis le 2^{ème} trimestre 2016 (encore -17% entre septembre 2016 et janvier 2017)
 - Les élections présidentielles à venir avec le lot de surprises fiscales potentielles y jouent un rôle important (suppression de l'ISF, réduction de la fiscalité pour les résidences non principales ...)
 - Un bien de qualité peut se vendre en 2 jours à un prix élevé (+10% vs n-1)

	Offre Paris /RP	Offre PARIS INTRA MUROS		
	Total	26/09/2016	04/01/2017	Evolution
BARNES	688	390	329	-16%
Féau	523	450	373	-17%
Coldwell B.	349	161	164	2%
Consultant	183	140	115	-18%
Emile Garçin	180	167	140	-16%
Sotheby's	172	162	117	-28%
Breteuil	146	158	146	-8%
Junot	59	96	56	-42%
John Taylor	39	50	39	-22%
Total	2339	1774	1479	-17%

Source BARNES

NOUVEAU : NOMBREUSES VENTES ÉCLAIRS

9 ventes éclairs à Paris / Neuilly sur les 6 dernières semaines :

Exemples :

- **Neuilly Pasteur** : 152 m² – 4 chambres – 4^{ème} étage – **1 750 000 €** – Mandat rentré la veille à 20H00 et appartement signé à 9H00 le lendemain
- **Neuilly Madeleine Michelis** : 117 m² – 3 chambres – 1^{er} étage – **1 330 000 €** – 3 premières visites, 3 offres : vente au prix du mandat
- **Paris 1^{er} Palais-Royal** : 140 m² – 4 chambres – 3^{ème} étage vue dégagée – **1 850 000 €** – Vente au prix du mandat en 48 heures
- **Paris 17^{ème} Ternes** : 225 m² – 3 chambres – Grand standing – **2 950 000 €** – Vendu à la 2^{ème} visite, en 24 heures
- **Paris 16^{ème} Passy** : Maison de 180 m² + jardin de 180 m² – **3 640 000 €** – Vente au prix du mandat en 24 heures

PARIS – EXEMPLE DE TRANSACTION



PARIS 7 – CHAMP-DE-MARS – Bel appartement de réception – Vue exceptionnelle sur la Tour Eiffel – 3^{ème} étage.

Vendu 5 000 000 € - Acquéreur : client russe

PARIS – EXEMPLE DE TRANSACTION



PARIS 7 – INVALIDES – Triplex situé aux derniers étages d'un magnifique hôtel particulier –
Terrasse de 100 m²

Vendu 8 700 000 € - Acquéreur : famille française

PARIS – EXEMPLE DE TRANSACTION



PARIS 8 - ELYSÉES – Appartement de 178 m² - 1^{er} étage – Entièrement rénové – Trois chambres et chambre de service.

Vendu 2 470 000 € - Acquéreur : industriel chinois

PARIS – EXEMPLE DE TRANSACTION



PARIS 16 – GEORGES MANDEL – Appartement de réception à rénover – 5^{ème} étage – Triple réception et 2 chambres.

Vendu 1 990 000 € - Acquéreur : client français – Vente en 24 heures

NEUILLY-SUR-SEINE – EXEMPLE DE TRANSACTION



NEUILLY-SUR-SEINE – Maison principale de 250 m², maison secondaire de 80 m² avec studio indépendant – Jardin de 200 m² et terrasse de plain-pied à l'étage.

Vendue autour de 4 000 000 € - Acquéreur : client français

VI

LES DESTINATIONS DU FUTUR

CUBA

- Suppression de Cuba de la liste noire
- Levée progressive de l'embargo
- Ouverture de l'île aux investisseurs étrangers avant l'accès aux Américains en 2018
- D'importants projets sont déjà en cours à la Havane, le long des côtes à proximité de la Havane et à la Baie des Cochons
- BARNES a engagé des pourparlers pour une implantation au cœur de la Havane courant 2017



LISBONNE

- Porte d'accès stratégique pour le marché européen
- Fiscalité attractive pour les étrangers
- Clientèle d'investisseurs ou d'expatriés européens, asiatiques ou brésiliens
- Stratégie de rénovation urbaine et de biens de belle architecture
- +20% des prix en 2016 mais le potentiel de hausse reste important avec un prix moyen de 4 800 € le m² pour des appartements haut de gamme situés dans la vieille ville

LISBONNE – EXEMPLE DE TRANSACTION



CHIADO – Duplex situé dans un immeuble rénové – Double réception et 2 chambres

Vendu 2 150 000 €

Acquéreur : couple de Français (+/- 60 ans)

LISBONNE – EXEMPLE DE TRANSACTION



MELIDES – Terrain de 40 hectares – Accès direct à la plage – Possibilité de construire une maison de 500 m² – A une heure de Lisbonne

Vendu 2 100 000 € - Acquéreur : famille française installée à Lisbonne depuis 2 ans
(3 enfants)

BERLIN

- Le salaire moyen rapporté aux prix immobiliers à Berlin est le plus avantageux des capitales européennes
- Un potentiel de plus-value élevé



- Les prix au m² sont 2 fois inférieurs à ceux de Paris soit 4 500 € du m²

TAOS (États-Unis)

Taos est situé au nord-est de l'état du Nouveau Mexique, au nord de Santa Fe, au pied des montagnes de Sangre de Cristo.

- Réputée comme l'une des 5 meilleures stations de ski au monde par les experts (renommée pour ses sommets, ses pistes, son caractère européen, sa neige poudreuse et son ensoleillement).
- Environnement préservé et installations haut de gamme.



TAOS – PROJET DE DEVELOPPEMENT



36 lots de 10 à 15 acres (40 468 m² et 60 703 m²) - Prix: \$55K par acre (4 047 m²) - 1,6 miles mitoyen avec la réserve des Indiens Pueblos avec des vues exceptionnelles et la proximité de la station et le village de Taos.

TEL-AVIV

- Capitale économique et centre financier d'Israël
- De nombreuses entreprises et écoles dédiées aux hautes technologies
- Développement de nombreux programmes neufs avec prestations haut de gamme

TEL AVIV – EXEMPLE DE TRANSACTION



TEL AVIV – Appartement de 133 m² avec terrasse de 18 m² - 5 pièces – 16^{ème} étage

Vendu 3 800 000 shekalim (940 278 €)

Acquéreur : clients français - Investissement

TEL AVIV – EXEMPLE DE TRANSACTION



TEL AVIV – Appartement de 86 m² avec terrasse de 11 m² - 3 pièces – 2^{ème} étage

Vendu 2 850 000 shekalim (705 000 €)

Acquéreur : clients français - Investissement

VII

AUTRES DESTINATIONS : REVUE

GENÈVE

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les biens avec vue situés dans un secteur calme et proche du centre-ville
- Les maisons « pieds dans l'eau »

LA CLIENTÈLE HNWI

- Jusqu'à 3 millions CHF (2 797 000 €) → Marché local
- Entre 3 et 10 millions CHF (2 797 000 € - 9 324 000 €) → Propriétés haut de gamme
Clientèle suisse ou "expatriés" résidents
- Au-delà de 10 millions CHF (9 324 000 €) → Propriétés de luxe
Familles fortunées genevoises, clientèle internationale résidente de longue date (Moins de nouveaux arrivants)

LES PERSPECTIVES

- Accélération de la demande des investisseurs internationaux
- Après une légère baisse (de 5 à 7%), de nouvelles opportunités sur les maisons

GENÈVE – EXEMPLES DE TRANSACTIONS



GENÈVE - ANIÈRES

Splendide propriété avec vue imprenable sur le lac, située dans une résidence privée sur une parcelle de 1 500 m², et offrant une surface habitable d'env. 308 m².

Prix de vente : CHF 5'400'000.
(5 030 000 €)



GENÈVE - CONCHES

Luxeux hôtel particulier faisant partie d'un complexe de 7 villas avec gardien au cœur d'un parc de 5 000 m², entièrement sécurisé et privatif. Surface habitable de 450 m² et piscine intérieure.

Prix de vente : CHF 4'750'000.
(4 422 000 €)



GENÈVE – EGLISE RUSSE

Situé dans un très bel immeuble du 19^{ème} siècle au sein d'une adresse de prestige dans le quartier de l'Eglise Russe, l'appartement dispose d'une surface habitable de 310 m².

Prix de vente : CHF 6'200'000.
(5 772 000 €)

GENÈVE – BIENS EN VENTE



GENÈVE - CENTRE

Idéalement situé au cœur de la Vieille-Ville, ce bien d'exception dispose d'une surface habitable de 390 m² avec de belles hauteurs sous-plafonds et de magnifiques parquets anciens.

**Prix de vente : CHF 11'000'000.
(10 257 969 €)**



GENÈVE - COLOGNY

Cette villa située sur le prestigieux coteau de Cologny jouit d'une vue panoramique sur le lac et le Jura. Construite sur une parcelle d'environ 2'000 m² avec des matériaux haut de gamme, elle bénéficie d'une surface habitable d'environ 380 m².

**Prix de vente : CHF 19'000'000.
(17 712 754 €)**



GENÈVE – CHÊNE-BOUGERIES

La propriété se situe dans un environnement privilégié sur une parcelle de 4 800 m². Orientée sud, cette maison dispose d'une surface habitable d'environ 500 m².

**Prix de vente : CHF 22'500'000.
(20 982 549 €)**

BRUXELLES

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- A la vente : les maisons avec de grands volumes et les appartements proches du centre
- A la location : les appartements de 2/3 chambres

LA CLIENTÈLE HNWI

- A l'achat : 60% de Belges – 20% de Français et 20% autres nationalités
- A la location : expatriés, membres d'ambassades et employés du Parlement Européen

LES PERSPECTIVES

- Marché orienté à la hausse
- Développement de nombreux programmes neufs

BRUXELLES – EXEMPLE DE TRANSACTION



UCCLE – Appartement de 185 m² signé Marc Corbiau

Vendu 1 000 000 €

Acquéreur : homme d'affaires belge

BRUXELLES – EXEMPLE DE TRANSACTION



LASNE – Propriété de charme de 380 m² - Parc/jardin d'un hectare

Vendue 1 475 000 €

Acquéreur : client français

MONACO

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les studios et deux pièces pour investissements
- Les appartements spacieux pour les familles

LA CLIENTÈLE HNWI

- Internationale avec plus de 120 nationalités présentes
- Un regain d'intérêt de la part des clients de l'Europe de l'Est

LES PERSPECTIVES

- Marché vigoureux porté par une demande supérieure à l'offre

MONACO – EXEMPLE DE TRANSACTION



MONACO – SAN CARLO – Appartement de maître de 218 m² – 4 pièces – Entièrement rénové – Finitions de qualité – Double salon et 2 chambres.

Vendu 10 700 000 €

MONACO – EXEMPLE DE TRANSACTION



MONACO – LA SOUVENANCE – Appartement de maître de 277 m² – 8 pièces – Dernier étage – Vue panoramique – Triple réception et 3 chambres.

Vendu 10 200 000 €

MIAMI

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les condominiums en front de mer
- Les maisons familiales contemporaines

LA CLIENTÈLE HNWI

- Majoritairement originaire d'Amérique du Sud et d'Europe
- De nombreux entrepreneurs new-yorkais

LES PERSPECTIVES

- Après une forte hausse des prix de 2011 à 2015, stagnation depuis le début 2016 avec des possibilités de négociation
- Belles opportunités d'investissement dans les programmes neufs

MIAMI – EXEMPLE DE TRANSACTION

1 - Plus grosse vente réalisée sur les Venetians Islands sur les 12 derniers mois.

2 - Plus grosse vente réalisée sur South Beach sur les 6 derniers mois en maison individuelle (incluant Star Island / Hibiscus / Palm et Sunset).



VENITIANS ISLANDS – CŒUR DE SOUTH BEACH – Maison contemporaine de 680 m² – 6 chambres – Construction 2016 – Piscine, spa, salle de cinéma.

Vendue \$13,200,000 (12 300 000 €)

Acquéreur : entrepreneur français

LES HAMPTONS

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Maisons « pieds dans l'eau »
- Les nouvelles villas contemporaines

LA CLIENTÈLE HNWI

- Majoritairement américaine
- Principalement new-yorkaise

LES PERSPECTIVES

- La baisse des prix de 10 à 15% en 2016 offre de nouvelles opportunités d'investissements
- Acquisition de terrains en vue de la construction de biens haut de gamme



CANNES

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les appartements en penthouse face à la mer : la Croisette reste très prisée avec des prix compris entre 20 000 € et 30 000 € le m²
- Les vastes villas avec vue

LA CLIENTÈLE HNWI

- 30% française
- 70% européenne du Nord, américaine et saoudienne

LES PERSPECTIVES

- Après 5 ans de baisse des prix, le marché semble à nouveau attractif dans l'une des villes les plus dynamiques de la Côte d'Azur
- De nombreuses opportunités hors du centre-ville

CANNES – EXEMPLE DE TRANSACTION



CANNES MANDELIEU – Villa contemporaine de 250 m² - Terrain de 2 000 m² avec piscine – 4 chambres - **Vendue 1 250 000 €**

Acquéreur : couple de retraités français

SAINT-TROPEZ

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Villas offrant des volumes généreux avec vue mer
- Les appartements en centre-ville

LA CLIENTÈLE HNWI

- Majoritairement étrangère : retour de la clientèle anglo-saxonne qui représente 25% des acquisitions
- Des chefs d'entreprise, des politiciens et des artistes français

LES PERSPECTIVES

- Opérations de rénovation du centre-ville



SAINT-TROPEZ – EXEMPLES DE BIEN À VENDRE



MAISON DE CHARME

A proximité du centre du village de Saint-Tropez, élégante propriété de 250 m² offrant une belle vue mer et village. Beau jardin paysager de plus de 2 000 m². Cinq chambres. Pool house et terrasses. Piscine chauffée.

Prix de vente : 5 200 000 €



VILLA DE PRESTIGE

A 20 kilomètres de Saint-Tropez, maison d'architecte de 312 m² avec piscine située face à l'Île du Levant et du Cap Nègre. Somptueuse vue mer. Terrain de plus de 4 000 m². Quatre chambres. Terrasses couvertes.

Prix de vente : 4 200 000 €



BASTIDE PROVENÇALE

A proximité du centre de Saint-Tropez, bastide d'environ 300 m² sur un terrain de 5 000 m². Cinq chambres. Oliveraie, terrain de pétanque et vignes.

Prix de vente : 9 800 000 €

MEGÈVE/CHAMONIX

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Propriétés spacieuses en parfait état
- Les biens assortis de services haut de gamme

LA CLIENTÈLE HNWI

- Megève: 70% française
- Chamonix: internationale à dominante anglo-saxonne

LES PERSPECTIVES

- Megève: quelques opportunités d'acquisition avec des prix qui ont baissé de 5 à 10% en 2016
- Chamonix: une montée en gamme des biens
- Des villages très appréciés avec des activités tout au long de l'année

MEGÈVE/CHAMONIX – EXEMPLE DE TRANSACTION



COMBLOUX – Propriété composée d'une ferme et d'un chalet sur un terrain de plus d'un hectare - **Vendue plus de 4 000 000 €**

MEGÈVE/CHAMONIX – EXEMPLE DE TRANSACTION



MEGÈVE – Duplex de 100 m² situé en plein centre-ville – Séjour et 3 chambres – Balcons
Vendu 2 000 000 €

GSTAAD

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Les grands chalets avec vue montagne
- Les constructions design et d'excellente qualité

LA CLIENTÈLE HNWI

- Internationale et principalement européenne
- Attirée par la stabilité du marché et un fort potentiel de retour sur investissement

LES PERSPECTIVES

- Quelques opportunités d'acquisition avec des prix qui ont baissé de 10 à 15% en 2016
- Développement des villages de chalets

GSTAAD – EXEMPLE DE BIENS À VENDRE



PROPRIÉTÉ À GSTAAD

Propriété unique de 10 000 m² située aux portes de la fameuse station de Gstaad. Chalet principal de 19 chambres (environ 1 200 m²) réparti sur 3 étages.

**Prix de vente : CHF 19'900'000.-
(18 550 000 €)**



DUPLEX EN ATTIQUE À CHÂTEAU-D'OEX

Superbe duplex de plus de 200 m² dans un chalet neuf. Trois chambres, 2 salles d'eau et une grande mezzanine aménageable.

**Prix de vente : CHF 1'850'000.-
(1 725 000 €)**



PROJET DE RÉNOVATION À ROUGEMONT

Etabli par un architecte renommé, le projet d'une propriété comprenant 3 chambres.

**Prix de vente : CHF 14'000'000.-
(13 050 000 €)**

MARRAKECH

LES BIENS LES PLUS RECHERCHÉS

- Villas à la Palmeraie
- Propriétés en bord de golf

LA CLIENTÈLE HNWI

- Européenne majoritairement
- Un nouvel intérêt de la part de la clientèle moyen-orientale

LES PERSPECTIVES

- Forte baisse des prix depuis 5 ans (-50%). En 2016, chute des prix de 10 à 15%
- Marché d'acquéreurs avec de belles opportunités
- Développement de nombreux programmes neufs haut de gamme

MARRAKECH – EXEMPLE DE TRANSACTION



A 13 KILOMÈTRES DE MARRAKECH – Propriété de plus de 1 000 m² située sur un parc de 1,7 hectares – Villa vendue meublée

Vendue 1 100 000 € - Acquéreur : client du Moyen-Orient

VIII

BARNES DANS LE MONDE

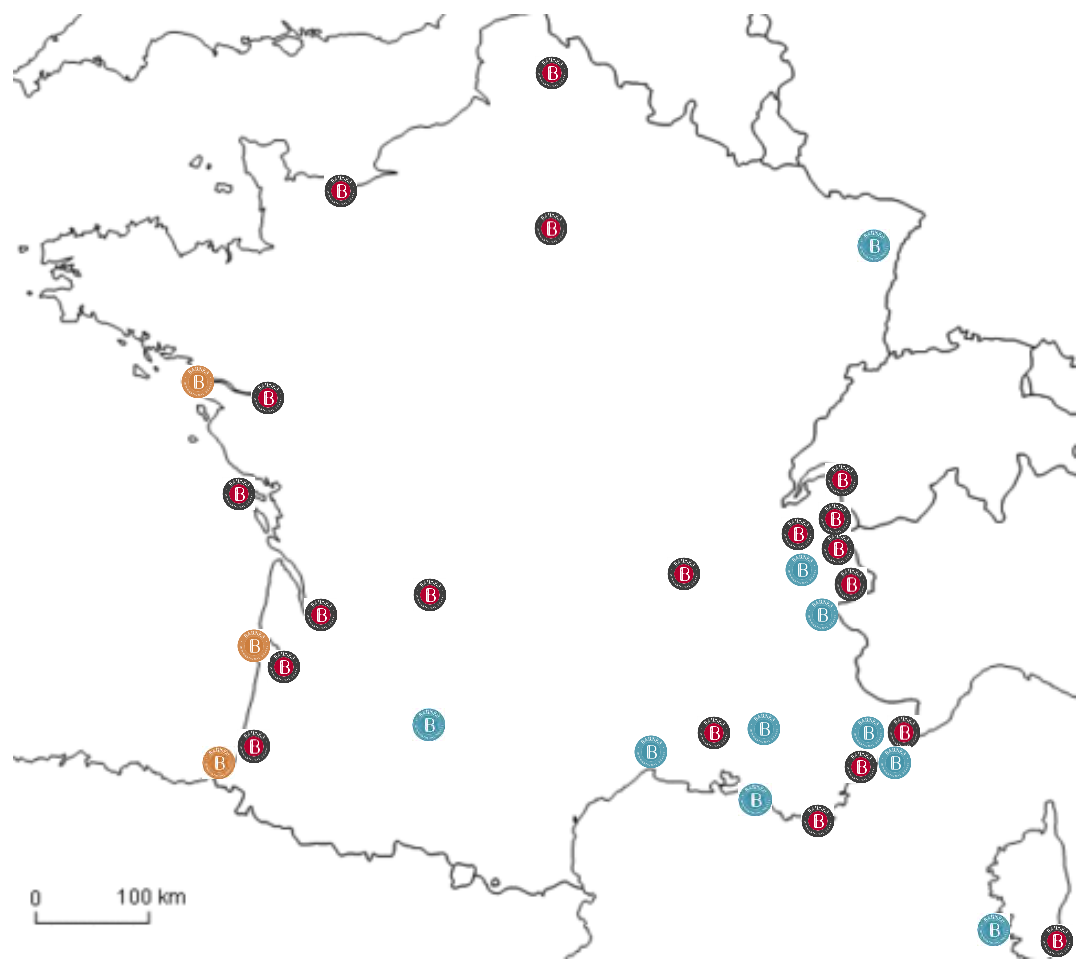
NOS IMPLANTATIONS - FRANCE

2017

Saint-Jean-de-Luz
2^{ème} agence Pyla-
Arcachon
La Baule

PROJETS

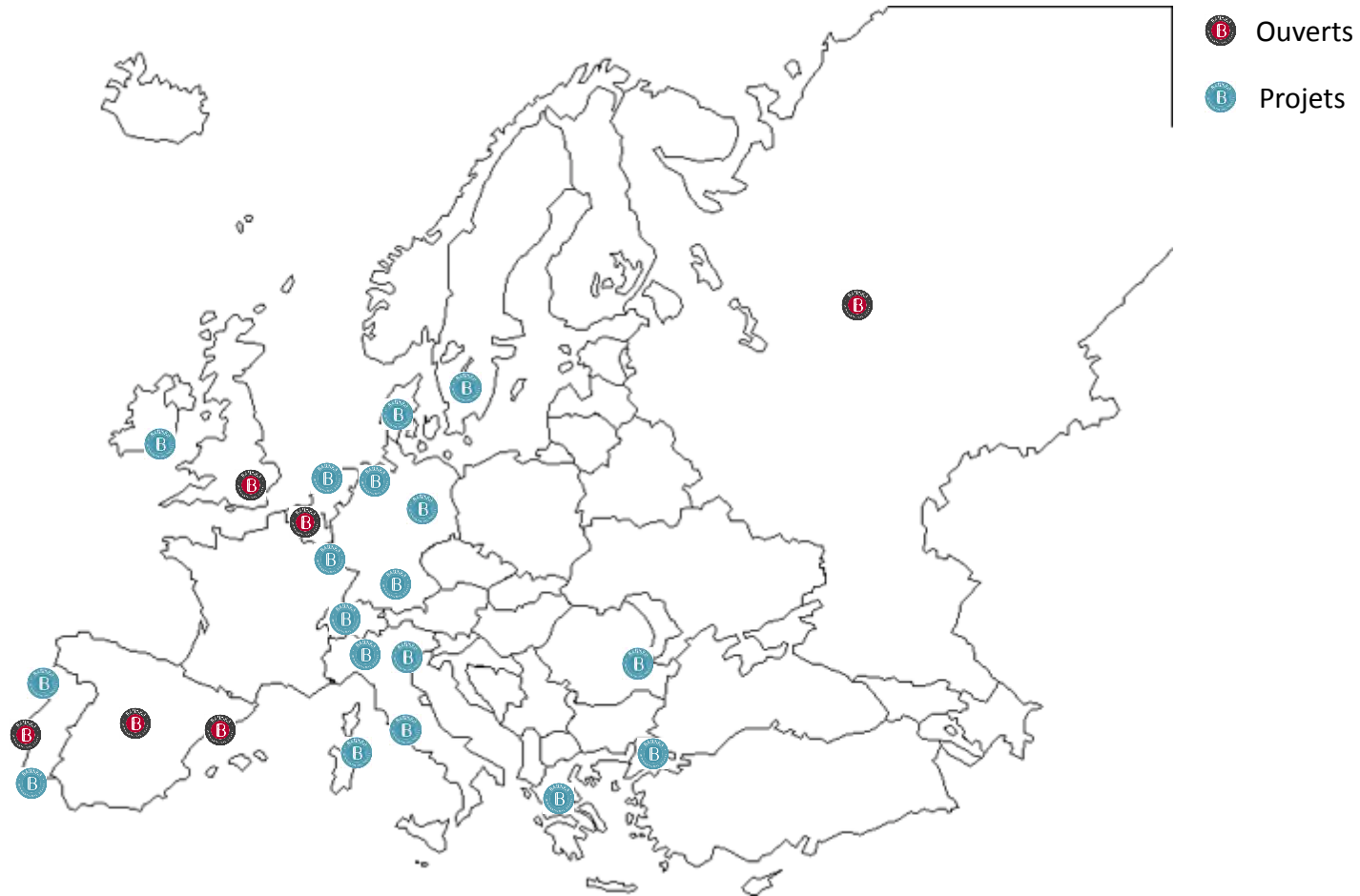
Strasbourg
Luberon
Languedoc
Cassis
Nice
Saint-Jean-Cap-Ferrat
Val-d'Isère
Méribel
Toulouse
Ajaccio



NOS IMPLANTATIONS - EUROPE

PROJETS

Copenhague
Stockholm
Dublin
Amsterdam
Luxembourg
Zurich
Berlin
Hambourg
Vienne
Prague
Bucarest
Rome
Milan
Venise
La Toscane
Marbella
Ibiza
Porto



NOS IMPLANTATIONS - MONDE

PROJETS

Dubaï
Le Cap
Mumbai
Singapour
Pékin
Shanghai
Hong Kong
Tokyo
Sydney
Auckland
Montréal
Toronto
San Francisco
Cuba
Rio
Sao Paulo
Buenos Aires



BARNES EN CHIFFRES

- **5,2 milliards d'euros** de biens immobiliers en France
- **2,5 milliards d'euros** de biens immobiliers vendus en France (28 bureaux), en Suisse (12 bureaux), à Monaco au cours des douze derniers mois
- **1,2 milliards d'euros** de biens vendus à Bruxelles, Londres, Lisbonne, Madrid, Barcelone, Tel Aviv, Miami, St Barth, New York, Los Angeles et Ile Maurice (11 bureaux)

TOTAL de 3,7 milliards € de biens immobiliers vendus dans le monde

- **29 700 biens à la vente dans le monde dont 4 920** biens en vente en France / **2 800** biens en vente en Suisse / accès à **1 700** biens à vendre à Londres / accès à **20 280** biens à vendre à Miami, New York et Los Angeles
- **Environ 120 000** acquéreurs dans le monde
- **60 bureaux** et **600** collaborateurs (BARNES MONDE)

CONTACTS PRESSE

GALIVEL & ASSOCIÉS :

T : +33 (0)1 41 05 02 02

Email : galivel@galivel.com

Site web : www.galivel.com

- Carol GALIVEL
- Julien MICHON

BARNES :

T : +33 (0)6 80 42 20 09

Email: al.chenain@barnes-international.com

Site web : www.barnes-international.com

- Anne-Laure CHENAIN