

### **Brexit :**

## **enfin, on en connaît l'impact sur l'immobilier parisien**

Le vote sur le Brexit est intervenu en juin 2016. A l'époque il était difficile d'émettre des conclusions pertinentes sur son impact. Aujourd'hui, après dix-huit mois, même si le Brexit est remis en cause par une partie des Britanniques, BARNES commence à en mesurer plus précisément les conséquences. Celui-ci est réel. Ainsi le phénomène migratoire vers la France, commencé dès la fin de l'année 2017, se précise davantage depuis le début de l'année 2018.

#### **Le Brexit, un facteur de hausse du volume et de consolidation des prix parisiens...**

Depuis environ 6 mois, 5% à 10% des ventes réalisées par BARNES dans le Marais, les 6<sup>ème</sup>, 7<sup>ème</sup> et 9<sup>ème</sup>, 18<sup>ème</sup> arrondissements se font auprès de Français qui rentrent de Londres et d'Européens de Londres qui s'installent à Paris. Dans les quartiers plus « familiaux », les 8<sup>ème</sup>, 16<sup>ème</sup>, 17<sup>ème</sup> arrondissements ainsi que Neuilly, entre 8% et 12% des transactions sont concernées. Ce n'est plus un épiphénomène, c'est devenu récurrent. Le marché de cette clientèle spécifique a marqué le pas en mai-juin, mais les opérations se sont à nouveau multipliées depuis septembre.

Plusieurs nouveaux paliers ont ainsi été franchis ; la barre des 20 000 €/m<sup>2</sup> dans le 18<sup>ème</sup> à Montmartre et les 25 000 euros le m<sup>2</sup> dans le Marais pour des appartements exceptionnels.

*« Cette clientèle internationale et de Français de l'étranger arrive avec des références de prix différentes des nôtres. Dans la zone Martyrs-Montmartre, où nous avons réalisé 18 ventes en octobre, il n'est plus possible de trouver un bien correct à moins de 12 000 euros le m<sup>2</sup>. Dans le Marais, le marché est tout aussi dynamique avec 22 ventes ce mois-ci, dont la moitié auprès de « millenials », et un quart des acheteurs venant de Londres », explique Thibault de Saint Vincent, Président de BARNES. Il y a clairement un enjeu de place financière. En 2015, Paris était 7<sup>ème</sup> en Europe et 36<sup>ème</sup> mondiale du classement GFCI 15 des places financières les plus puissantes. Le Brexit et l'arrivée au pouvoir d'Emmanuel Macron ont été deux signaux forts et les banquiers européens estiment maintenant que Paris peut tout à fait concurrencer Zurich et Genève.*

#### **Londres n'est désormais plus la première ville recherchée par la clientèle fortunée en Europe.**

Dans le dernier Barnes Global Handbook qui établit un classement des villes les plus recherchées par les personnes fortunées, « high net worth individuals », Londres a été détrônée de la première place qu'elle occupait depuis 20 ans au profit de New York, immédiatement suivi de Paris. On sait déjà qu'elle sera sortie du Top 5, à la 6<sup>ème</sup> place dans le classement BARNES de janvier prochain, New York étant elle-même remplacée par Hong-Kong. Depuis 2014 les volumes de transactions à Londres ont été divisés par quatre. La baisse des prix a, elle, été relativement contenue : - 30%, mais ils étaient très hauts jusqu'à présent. Londres était 2,8 fois plus chère que Paris il y a trois ans, on estime que la ville est toujours 1,6 à 1,8 fois plus chère. « *Il n'est plus impossible que les choses s'inversent. Si un nouveau vote devait annuler le Brexit, nous voyons surtout une possibilité de continuation de la baisse à Londres et de stabilisation à la hausse à Paris* », précise Thibault de Saint Vincent.

#### **Risque de ghettoïsation ?**

Selon le baromètre BARNES, qui se base sur le prix moyen de ses transactions depuis le début 2018, le prix moyen du marché haut de gamme à Paris serait de 11 100 euros le m<sup>2</sup> aujourd'hui. Il est évident que certains « vieux » habitants du Marais sont ravis de vendre leur appartement entre 15 et 20 000 euros, voire 25 000 euros le m<sup>2</sup>. Mais ils partent souvent habiter aux extrêmes du 11<sup>ème</sup> et du 12<sup>ème</sup>, voire ils sortent de Paris. « *Cela m'évoque Londres*

qui était devenue à 60% une ville habitée par des non-Britanniques, toute la classe moyenne ayant été refoulée en 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> périphéries. A Paris aussi, le grand perdant est la classe moyenne qui ne peut plus se loger dans sa propre ville », s'inquiète Thibault de Saint Vincent. Si les prix ont peu de raison de monter sur le marché des biens à défauts (appartement sombre, mauvaise configuration des lieux, faible standing de l'immeuble...), ils peuvent encore légèrement progresser dans les secteurs prisés par la riche clientèle internationale ce qui, comme on l'a vu à Londres, rejaillit sur toutes les rues avoisinantes.

**Textes tirés d'une interview de Thibault de Saint Vincent donnée à l'Opinion, publiée le 22 octobre 2018**

**BARNES en bref...**

Fondée par Heidi Barnes et présidée par Thibault de Saint Vincent depuis près de 15 ans, BARNES est aujourd'hui la 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 au travers de ses différents métiers : vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles (en bloc, à la découpe et au fil de l'eau), de propriétés et de châteaux (mais aussi de chasse, de haras, de vignoble), de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et d'exception et la gestion locative. Présent dans dix villes internationales de référence Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, et Miami ainsi que dans de nombreuses villes et principaux lieux de villégiatures internationaux (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Bordeaux, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, le Périgord, Lyon, Evian, Cannes, Saint-Tropez, Aix-en-Provence, Sanary, la Corse, Courchevel, Megève, Monaco, Marrakech, Tel-Aviv, l'île Maurice, St Barth...), BARNES continue son développement national et international et déploie des bureaux à Gstaad, Verbier, Lugano, Athènes, Berlin, Budapest, Marbella, en Asie et au Moyen-Orient. En 2017, le réseau BARNES et ses partenaires ont réalisé un volume de ventes de près de 4,2 milliards d'euros.

Contact Presse

---

**Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com) - <http://www.galivel.com>