

L'immobilier de prestige joue plus que jamais son rôle de valeur refuge

Par Thibault de Saint Vincent, Président de BARNES

Pour le président de BARNES, l'immobilier de prestige a prouvé sa solidité et son statut de valeur refuge alors que se profile le déconfinement en France :

« Le déconfinement débutera en France de manière progressive à partir du 11 mai prochain. Il est encore prématuré de prévoir comment et à quel rythme le marché immobilier se relancera après ces deux mois d'activité réduite. Nous rencontrerons sans doute une période de sidération, autant du côté des vendeurs que des acheteurs, suivie d'une reprise qui dépendra de la conjoncture économique et des autorisations de déplacement pour motif professionnel. Mais l'immobilier de prestige, marché dont BARNES est une référence depuis plus de 25 ans, a prouvé sa résilience et joue plus que jamais son rôle de valeur refuge ».

- Sur le plan financier tout d'abord. Alors que de réelles incertitudes planent sur les valeurs financières, monétaires et mobilières au niveau international, l'immobilier s'impose par sa stabilité et sa sécurité à moyen et long terme. A condition bien sûr d'investir dans un bien sans défaut situé au bon endroit (nous ne pouvons que répéter l'importance des 3 critères de choix lorsqu'il s'agit d'immobilier : l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement).
- A cet aspect financier est venu s'ajouter, lors de la crise médicale et sanitaire que traverse actuellement la planète, un deuxième atout qui plaide en faveur de l'immobilier de prestige : au refuge financier s'ajoute un refuge « réel », c'est-à-dire ce lieu où l'on va se réfugier entouré de ses proches lorsque la situation l'oblige. Il est désormais impératif que ce bien soit de grande qualité, surtout qu'il va devenir un véritable bureau annexe alors que la digitalisation de nombreux métiers a rendu possible un télétravail au long cours.

En France comme à l'étranger, les semaines et les mois à venir engendreront des ventes de nécessité. Certains propriétaires auront des besoins de liquidités pour faire face à une situation imprévue. Nous anticipons des négociations pouvant aller jusqu'à 10% du prix de vente initialement affiché. L'ensemble des bureaux du réseau BARNES reçoit ainsi de nombreuses marques d'intérêt de la part d'investisseurs prêts à se positionner rapidement sur de belles opportunités à Paris, Bordeaux, Lyon, Cannes, St Tropez, St Barth, Miami ou New York...

Une crise qui ne ressemble pas aux précédentes - Le retour d'expérience de BARNES

Le fait d'avoir utilisé l'immobilier pour se protéger physiquement, pour mettre sa famille et ses proches à l'abri, aura indubitablement modifié le rapport à la propriété. Nous ressentons que les acheteurs qui nous contactent se placent dans une logique encore plus personnelle et plus intime avec la pierre. Les biens de qualité, avec un jardin, une terrasse, une vue dégagée ou de beaux volumes acquièrent dans ce contexte un supplément d'âme qui vient consolider leur valeur patrimoniale. D'autant que de nombreux experts estiment que d'autres périodes de confinement sont hélas à prévoir dans les années à venir.

2020, un contexte spécifique

Nous entrons, en ce printemps 2020, dans une période atypique, avec des déplacements internationaux et un commerce mondial très perturbés, un pétrole à son plus bas historique et des banques qui vont prêter à des taux que nous ne retrouverons peut-être plus jamais. Cette situation inédite durera-t-elle quelques mois ou quelques années ? Il est impossible de le prédire avec certitude. Mais force est de constater que les acheteurs qui disposent d'une importante trésorerie – et ils sont nombreux – comme ceux qui ont besoin d'emprunter ont tout intérêt à se décider rapidement. Car une fois la crise passée, nous ne verrons plus ces emprunts sur 15 ou 20 ans autour de 1% !

L'immobilier doit toujours être vu comme un investissement à moyen ou long terme, soit à 5 ou 10 ans minimum. Se positionner dans les 6 prochains mois apporte de réelles garanties d'un achat gagnant.

Par rapport aux crises de 1992 et 2008

En 1991, la Guerre du Golfe a créé un vent de panique sur les marchés, qui a lui-même entraîné une crise économique mondiale. Résultat, entre 1992 et 1997, les prix de l'immobilier ont baissé de 50% dans de nombreuses villes internationales. Le marché s'est effondré parce qu'il était essentiellement spéculatif, avec des acheteurs surendettés notamment en France (parfois jusqu'à 110% sur un achat immobilier). Et l'immobilier était alors considéré comme un investissement parmi d'autres **et non comme une valeur refuge**. En 2008, la crise financière a entraîné 6 mois de stupeur totale et une brutale perte de confiance dans les systèmes bancaires. L'immobilier de prestige est reparti avec force dès le mois de mars 2009 et il a alors gagné de manière définitive son statut de valeur refuge, acquis dès le début des années 2000.

En 2020, les acheteurs et les investisseurs ont confiance dans l'immobilier haut de gamme et disposent de beaucoup de liquidités facilement accessibles. Résultat, les acheteurs sont présents et donc prêts à réagir rapidement.

L'indispensable vision internationale

La crise de 2020 aura touché au même moment le monde entier, soit l'intégralité des marchés économiques et industriels sur tous les continents. Des pans entiers de nos industries se sont trouvés paralysés, notamment l'aérien, l'hôtellerie ou l'automobile. Mais l'immobilier parvient, grâce au digital, à maintenir un certain niveau d'activité. De nombreux bureaux de BARNES notamment ceux de Londres, Paris, New York, Biarritz ou Cannes ont enregistré des ventes malgré le confinement grâce à la dématérialisation des visites et des actes. Même si dans chacune de ces destinations les ventes se comptent sur les doigts d'une main, ils ont symboliquement montré que l'immobilier haut de gamme est à l'avant-garde de la reprise. Dans ce contexte, les acheteurs fortunés raisonnent de plus en plus en termes de type de bien et de prestations proposées, à la recherche d'une diversification de leur portefeuille qui dépasse le cadre des frontières nationales.

De nouvelles façons de concevoir l'immobilier

L'expérience soudaine et inédite du confinement a imposé de nouvelles pratiques professionnelles imposant le télétravail comme une évidence. Les nombreux entrepreneurs, chefs d'entreprise, cadres dirigeants et investisseurs qui ont réinventé leur rythme hebdomadaire envisagent désormais leur résidence secondaire comme un prolongement immédiat de leur résidence principale. Voire inversent la priorité entre résidence en ville et dans un lieu de villégiature. Dans ces conditions, les bureaux de BARNES, notamment en Europe, ont déjà noté un afflux de demandes pour des propriétés situées à environ 1 heure de route des grands centres urbains et disposant de suffisamment d'espace et de dépendances pour y installer un bureau à distance temporaire permanent.

Avec ce nouveau phénomène, les recherches n'émanent pas forcément de familles fortunées mais aussi de propriétaires d'un appartement en ville souhaitant le vendre pour acheter une propriété à la campagne destinée à devenir leur résidence principale.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Gaëtan Heu - 01 41 05 02 02

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

BARNES en bref...

Fondée par Heidi Barnes et présidée par Thibault de Saint Vincent depuis près de 20 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, de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et la gestion locative.

Ardent défenseur de l'Art de Vivre à la française, BARNES propose également une palette de services sur-mesure, et offre, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son conseil en art, en vins fins ou dans la constitution de caves d'exception, mais aussi son expertise dans l'acquisition de chasses, de haras, de propriétés viticoles, ou encore dans la location saisonnière de villa, de yachts ou de chalets.

Présent dans les villes internationales de référence (Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, Budapest, Athènes ou encore Miami), les grandes villes françaises (Bordeaux, Lyon, Lille, Nantes, Marseille, Annecy, Aix..) ainsi que dans les plus beaux lieux de villégiatures (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, Cannes, Saint-Tropez, Sanary la Corse, Méribel, Courchevel, Megève, Chamonix, Monaco, Marrakech, Porto Cervo, l'île Maurice, St Barth, Gstaad, Verbier, Lugano,...), BARNES continue son développement national et international et déploie des bureaux à Porto Cervo et Koh Samui en Thaïlande. En 2018, le réseau BARNES et ses partenaires ont réalisé un volume de ventes de près de 4,9 milliards d'euros.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Gaëtan Heu - 01 41 05 02 02

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