

Le Cercle

Institut Français de l'Expertise Immobilière

Les quatrièmes assises de l'expertise immobilière se tiendront le **jeudi 28 juin 2012** à Paris.



Comme chaque année votre Institut a tenu son assemblée générale au début du mois de février. À l'occasion de cette réunion statutaire nous avons pu constater que l'activité de notre association continue sur un rythme dense. C'est pour cette raison que nous avons recherché un nouvel équilibre de fonctionnement puisqu'il y a 4 années nous étions à peine 200 membres et que nous sommes presque 270 membres fin 2011 avec un objectif de 300 membres sur le fondement d'une politique de recrutement visant avant tout la qualité dans les deux années à venir.

Les manifestations de toutes natures qu'organise l'Institut à présent visent également un niveau élevé de qualité corollaire de la politique de recrutement. Ces manifestations doivent trouver leur propre équilibre financier afin de maintenir des cotisations à un niveau très raisonnable. L'accord de partenariat conclu avec Businessimmo va dans ce sens tout comme les négociations avec le Cercle Militaire.

La mise à jour des statuts et du règlement intérieur se déroulera tout au long de l'année 2012. À cet égard, vous recevrez dans les prochains jours un tableau vous permettant d'apporter votre pierre à l'édifice !

Il nous reste à moderniser également notre siège social dont l'état d'entretien est vétuste et peu en rapport avec le dynamisme actuel de l'IFEI. Nos locaux devraient être entièrement rénovés en 2012 comme l'assemblée générale nous l'a autorisé.

Nous espérons votre participation active à toutes ces évolutions de l'IFEI.

Claude Galpin, Président de l'IFEI



Assemblée générale 2012



Didier Louge



François Cauvin et
Laurence Geng-Merger



Jean-Yves
Bourguignon



François Cauvin
et José Martins



Bérénice
Charlier de Vrainville

Le marché immobilier du luxe

Le marché immobilier du luxe a connu une année 2011 exceptionnelle.

Gérard Rul
Directeur des études
Crédit Foncier

Lionel Labouz
Membre de l'IFEI

Ce marché atypique, de niche, n'est pas un marché uniforme. S'il n'existe pas de vocabulaire normé, "haut de gamme", "prestige", "luxe"... les professionnels observent des éléments différenciants (1ère partie).

Dans un contexte de crise économique et financière, deux secteurs phare de l'immobilier de luxe ont tiré leur épingle du jeu : Paris et la Côte-d'Azur. Des évolutions tant en volumes qu'en valeurs ont été observées en 2011 (2ème partie). Nous nous interrogerons sur

les perspectives pour les mois à venir (3ème partie) et rappellerons, enfin, les éléments techniques d'appréciation de la valeur (4ème partie).

1ère partie. Éléments qui différencient l'immobilier haut de gamme de l'immobilier de prestige (à dire d'experts)
Outre l'immobilier résidentiel classique, il existe deux catégories de biens spécifiques : l'immobilier "haut de gamme" et "très haut de gamme" et "l'immobilier de prestige". Les éléments différenciants sont repris dans les tableaux ci-dessous.



2ème partie. Évolution des volumes et prix en immobilier de prestige

Avec environ 7 000 biens immobiliers vendus en 2011, l'immobilier de luxe a connu une année exceptionnelle et ce malgré la crise.

En ces temps mouvementés, la pierre est une valeur refuge pour beaucoup d'investisseurs étrangers et français.

À Paris

Que représente l'immobilier de prestige à Paris par rapport à l'ensemble des transactions habitation, sur la période de janvier 2011 à décembre 2011 ?

Aujourd'hui, le prix moyen à Paris dépasse les 8.000 €/m², tous arrondissements confondus. Les ventes de plus de 10.000 €/m² à Paris représentent désormais près de 20 % du total recensé depuis janvier 2011, contre 7 % en 2010.

Les ventes supérieures à 11.000 €/m², soit le minimum à payer pour un appartement ayant les caractéristiques du haut de gamme à Paris, représentent environ 10 % du total des transactions d'appartements à Paris. Mais dès que l'on passe la barre des 12.000 €/m², cette part ne représente plus que 6 % de l'ensemble du marché des appartements. À partir de 15.000 €/m², la part de marché n'est plus que de 1,5 % du total des transactions.

Enfin, à 20.000 €/m² et plus, le marché concerné ne représente que 0,3 % du total des ventes d'appar-

Paris

Les critères distinctifs	Haut de gamme et très haut de gamme	Immobilier de prestige
Clientèle type	Aisée à très aisée, française ou européenne	Fortunée (>20M\$), internationale
Environnement de qualité, adresse prisée	Quartier cossu ou historique, écoles réputées, commerces de proximité	Exceptionnel, vue directe sur monument, proximité commerces de luxe, environnement sécurisé, vivre "entre nous"
Type de logement	Familial, de réception ou pied-à-terre, Bien sans défaut (étage élevé, bon état, distribution spacieuse ou volumes, suite parentale...) ; charme.	Normes internationales. Bien rare, exceptionnel sur son micro-marché. Vaste, avec grand terrain si hôtel particulier, avec ou sans travaux.
Surface	± 200 m ² ou ± 2/3 P 50 m ² - 100m ²	≥ 500m ²
Budget	- Haut de gamme entre 2-3 M€ et 5 M€ - Très haut de gamme entre 5 M€ et 8 M€	> 8-10 M€, mais pas de budget plafond prédéfini
Délai d'achat/de vente	Court (moins de trois mois)	Délai pouvant aller jusqu'à plusieurs années

Côte d'Azur

Les critères distinctifs	Haut de gamme et très haut de gamme	Immobilier de prestige
Clientèle type	Les acheteurs français investissent rarement au-delà de 3 M€ pour des maisons haut de gamme. Entre 3 et 8 M€, les acquéreurs sont américains, anglais, du Benelux...	Au-delà de 10 M€, seule la clientèle russe des pays de l'Est semble être en mesure d'acquérir les prestigieuses propriétés du littoral azuréen
Environnement de qualité, adresse prisée	L'environnement, constitué d'immeubles de standing comparable, ne souffre d'aucune nuisance	La clientèle est attentive aux problèmes de sécurité. Certains parmi les acquéreurs les plus aisés s'installent dans de prestigieux domaines sécurisés (Parcs de Saint-Tropez, Domaine de Roquebrune...)
Type de logement	La maison principale dispose d'un salon confortable (60/70 m ² environ) et d'une chambre de maître spacieuse avec dressing et grande salle de bains	Outre des proportions plus généreuses, les plus belles propriétés disposent d'une maison de gardien et d'une maison d'amis indépendantes du bâti principal
Surface	≥ 150 m ²	≥ 300m ²
Budget	- Haut de gamme > 2-3 M€ - Très haut de gamme entre 3 M€ et 10 M€	> 10 M€, mais pas de budget plafond prédéfini
Délai d'achat/de vente	3 mois à 1 an en général	Ils n'excèdent pas 1 an si les prétentions du vendeur sont jugées raisonnables. En pratique, de riches acquéreurs sollicitent parfois les propriétaires (non vendeurs), le délai de négociation est alors quasi-nul

tements parisiens, avec un montant de transactions record en 2011 de l'ordre d'un peu plus de 50 ventes de biens libres depuis le début de l'année.

Par rapport à 2010, les volumes de vente à Paris sur l'année 2011 représentent deux fois et demi les volumes de 2010, et ce pour chacun de ces seuils de prix.

Ces parts du marché global des transactions représentent un nombre restreint de transactions : un peu plus de 50 ventes de biens de prestige à 20.000 €/m² et plus ne représentent que 18 % des transactions à Paris de plus de 15.000 €/m² et moins de 3 % des biens vendus à 11.000 €/m² et plus.

Ce marché de l'immobilier de prestige à Paris est-il un marché de non-résidents ?

Si dans le haut de gamme, la clientèle française aisée anime clairement une bonne partie de ce marché, l'analyse des données de Paris Notaires Services concernant les investisseurs non-résidents qui achètent à Paris et Neuilly, au-delà du seuil des 15.000 €/m² permet de caractériser les points suivants :

Les non-résidents (les étrangers, mais aussi les français expatriés), ont été particulièrement présents sur Paris et Neuilly, avec un total de 32 ventes au premier semestre 2011, à comparer aux 31 ventes à des non-résidents sur la totalité de l'année 2010.

On retrouve sans surprise dans le peloton de tête des investisseurs non-résidents :

- les français expatriés (près de 21 M€ au premier semestre 2011 contre 12 M€ pour la totalité de l'année 2010).
- les anglo-saxons, qui ont été de retour en force en 2011, ce qui explique leur 1ère place après les



français expatriés (avec un peu plus de 20 M€ au 1er semestre).

- les italiens, toujours très présents à Paris et qui investissent historiquement tout autant dans les produits très haut de gamme que dans les pied-à-terre haut de gamme dans le centre de Paris (entre 10.000 €/m² et 15.000 €/m²). 15 M€ en 2010 et environ 6 M€ pour les six premiers mois de l'année 2011.

En revanche, les statistiques communiquées ne confirment pas une présence plus marquée de certaines nationalités des pays émergents.

En conclusion, 32 ventes à des non-résidents au 1er semestre 2011, c'est un chiffre à rapprocher des quelques 50 ventes de biens libres à 20.000 €/m² et plus pour l'année 2011, seuil de prix auquel les non-résidents sont majoritaires.

Ce sont de toute façon des chiffres faibles, concernant un marché de niches pour lequel l'exercice statistique est à utiliser avec précaution, d'autant qu'une règle de confidentialité et de discrétion prévaut particulièrement et que des acquisitions via une société ne permettent pas d'identifier la nationalité des porteurs de parts.

Côte d'Azur

Le marché de l'immobilier haut de gamme du littoral azuréen a marqué le pas en 2011. Il souffre d'une offre surabondante de maisons à la vente entre 4 et 7 M€. Les acquéreurs potentiels, fragilisés par le contexte économique et politique actuel, diffèrent leur intention d'achat. La crise de 2008 a mis fin aux excès. Les produits souvent surévalués ne trouvent pas acquéreur.

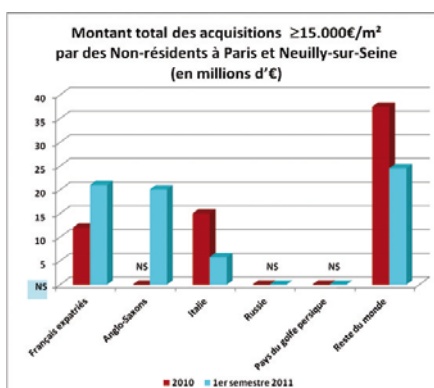
En ce qui concerne l'immobilier de prestige, la donne est sensiblement différente. La crise de la zone euro incite les acheteurs à des investissements alternatifs. L'immobilier de prestige est une valeur refuge pour une clientèle fortunée. Autrefois réservé aux investisseurs anglo-saxons et arabes, le luxe est aujourd'hui entre les mains des russes qui représentent entre 50 et 90 % des acquéreurs des plus belles villas de la Côte-d'Azur.

Le marché du luxe enregistre des transactions record et cette tendance tend à s'intensifier. Après une année 2010, marquée par l'absence de transaction au-delà de 38 M€, 2011 marque un tournant :

- plusieurs transactions à plus de 40 M€ ont été enregistrées ! C'est notamment le cas de deux propriétés situées à Saint-Jean-Cap-Ferrat vendues chacune autour des 75 M€. Par ailleurs, des agences ont reçu des mandats de recherche visant des propriétés susceptibles d'être négociées entre 100 et 200 M€. D'autres exemples confirment cette tendance : une offre de 350 M€ portant sur une propriété "pieds dans l'eau" située entre le Cap-Ferrat et Monaco aurait été refusée par

Nombre de ventes recensées		
Nationalité	2010	1S2011
Français expatriés	10	6
Anglosaxons	n.s.	9
Italie	7	6
Russie	n.s.	n.s.
Pays du Golfe persique	n.s.	n.s.
Reste du monde	14	11
Total (hors n.s.)	31	32

Source : Paris Notaires Services
n.s. : non significatif, volume inférieur à cinq mutations



le propriétaire alors qu'une propriété du même type a été proposée à 47 M€ au Cap d'Antibes.

- les transactions de plus de 20 à 30 M€ ne se cantonnent plus au marché des "Caps". Les acquéreurs ont déboursé plus de 20 millions d'euros pour des propriétés d'exception situées à Saint-Tropez et Mougins. Ainsi deux transactions majeures ont été observées à Saint-Tropez, l'une "pieds dans l'eau" à 38 M€, l'autre en retrait du littoral à 50 M€. Notons également une transaction à Mougins à 25 M€ (avec COS résiduel).

3ème partie. Perspectives du marché immobilier de luxe en 2012

Comme évoqué précédemment, le marché dépend largement des clients non résidents et du dynamisme des économies nationales étrangères. Quid des perspectives du marché immobilier de luxe dans un contexte économique incertain ?

À Paris

À Paris, 2009 a marqué une période de pause des valeurs, tandis qu'en 2010 une reprise des valeurs à la hausse a pu être constatée.

Au premier semestre 2011, le marché du haut de gamme parisien voit ses valeurs continuer à s'apprécier.

Pour le second semestre 2011 et pour 2012 : le contexte général devrait conduire à une stabilisation des prix à un niveau élevé.

En haut de gamme, la clientèle française et européenne est sensible aux aléas politiques, économiques, financiers et fiscaux et nous connaissons une période de turbulences et d'incertitudes au plan national et international : plans de rigueur en Europe, échéances électorales 2012 en France, 2013 en Italie ; évolutions réglementaires et fiscales.

Des reports de projet sont prévisibles et un repli possible des Européens sur leurs propres marchés nationaux.

Le marché de l'immobilier de Prestige est par contre un marché d'ultra-niche aux normes de marché internationales, en concurrence avec New York, Londres et Genève. Les prix parisiens du luxe après avoir été en retrait par rapport à ceux de ces autres grandes capitales, les ont maintenant rattrapés.

Aujourd'hui, les prix dans cette catégorie se situent à Londres aux envi-

rons de 25.200 €/m² à Knightsbridge (source : Savills) ; ceux de New York aux environs de 15.600 €/m² à Manhattan (source : Corcoran) ; ceux de Paris se situent entre les deux aux environs de 20.000 €/m² pour les 6ème, 7ème et 8ème arrondissements (source : CFI).

Ce marché concerne une clientèle fortunée internationale de plus en plus diversifiée, soutien du marché en cas de repli de certaines nationalités. Dans un contexte économique et financier aussi incertain le placement immobilier à Paris, au-delà du coup de cœur, continue à représenter une sécurisation.

En PACA

La crise de l'euro et les mesures discutées pourraient inciter la clientèle européenne à une certaine prudence pour le marché haut de gamme. Les réseaux d'agences immobilières spécialisées sur le segment tablent sur un maintien des valeurs en 2012.

Le retour des investisseurs nationaux devrait se confirmer dans une certaine mesure en 2012. Ils seront vraisemblablement peu actifs jusqu'à l'élection présidentielle.

Le marché de l'immobilier de prestige est déconnecté de la crise. La demande de produits situés au-delà de 20 M€, non satisfaite en 2010, a été partiellement satisfaite en 2011. L'année 2012, s'annonce sous les meilleurs auspices. Les intervenants locaux espèrent voir se concrétiser une ou plusieurs ventes à plus de 100 M€, montant inégalé depuis 2008. Tendance confirmée à l'international, où le marché des luxueuses demeures est au beau fixe. À Los Angeles une transaction record a été conclue pour un montant de 106 M€ !

Les experts observent cependant une certaine réserve des établissements bancaires et ce en dépit d'un marché actif. Les banquiers s'interrogent sur la solvabilité de leurs débiteurs dans l'hypothèse d'un effondrement soudain du pouvoir d'achat. Les propriétaires seraient alors contraints de céder hâtivement ces luxueuses demeures dont l'entretien est estimé à plusieurs centaines de milliers d'euro par an (on parle d'une moyenne de 300 000 € par an). Dès lors, quelle clientèle serait susceptible d'acquérir ces demeures et à quel prix ?

4ème partie. Éléments techniques d'appréciations de la valeur

Les qualités de nos paysages, la richesse de la culture et de l'architecture de nos villes ont favorisé l'émergence de micro marchés de l'immobilier résidentiel de luxe. Au-delà du coup de cœur ces marchés répondent à des critères précis. Le hors norme en matière d'immobilier de luxe est en fait normé.

Nous rappelons les critères techniques suivants.

Paris

Hôtel particulier monofamilial : ses caractéristiques nécessaires sont un porche d'entrée, un bâtiment principal, deux ailes latérales, un jardin, une cour intérieure, l'absence de vues significatives de la part d'éventuels bâtiments plus élevés surplombant le jardin, bien évidemment des salons de réception en rez-de-chaussée.

Appartement haut de gamme : il présente des surfaces significatives, des espaces importants, des prestations de qualité, des pièces de réception permettant de recevoir au minimum debout de l'ordre d'une centaine de personnes, assis en salle à manger une quinzaine ; le voisinage de personnes célèbres (vivantes ou disparues).

Dans les deux cas, la qualité de l'adresse, de l'architecture du secteur et de l'immeuble, la qualité des prestations, sont primordiales.

Côte d'Azur

Une adresse courue : l'acquisition d'une propriété sur les meilleurs emplacements de la Côte-d'Azur ou d'un chalet à Courchevel est un symbole fort de réussite pour les milliardaires étrangers. Il est alors inconcevable pour certains d'acheter une demeure à Villefranche-sur-Mer implantée pourtant à quelques dizaines de mètres de Saint-Jean-Cap-Ferrat.

Une vue mer panoramique : il s'agit bien là d'un critère prépondérant dans l'acte d'achat. Les "aperçus mer", "échappée mer"... sont délaissés.

Pieds dans l'eau / accès à la propriété depuis la mer : si l'effectivité de l'agrément (accès aisé, plage de sable, amarrage bateau...) est vérifiée cela justifie une valeur sensiblement supérieure (de l'ordre de 20 %) à celle d'une demeure privée de cet agrément. Ainsi, à titre indicatif, une propriété de 500 m² sur un terrain

.../... Suite p. 5

Le marché immobilier du luxe

... Suite de la p. 4

de 800 m² seulement s'est négociée en 2011 à 22 M€ sur le versant est du Cap d'Antibes.

Le parc : le terrain d'une superficie minimale de 3.000 m² environ fait l'objet de toutes les attentions (certaines propriétés nécessitent le service à temps plein de plusieurs jardiniers). Un jardin classé et/ou aménagé par un paysagiste de renom valorise positivement la propriété. La piscine devra être en adéquation avec le standing de la propriété.

Les qualités architecturales : la demande porte sur des propriétés anciennes aux qualités architecturales indiscutables. Une maison conçue par un architecte de renom (Robert Dallas, Andreï Svetchine...) se vendra dans de meilleures conditions. Nous observons par ailleurs une forte demande de maisons modernes aux larges baies vitrées.

Historique de la propriété : une propriété ayant appartenu à une célébrité se négocie dans de meilleures conditions. Nous avons observé il y a quelques années la vente d'une propriété ayant appartenu à un peintre célèbre à un montant inespéré compte tenu de l'état général d'entretien.

Logement de gardien / maison d'amis : indispensables dans l'immobilier de prestige, ces annexes seront indépendantes de la maison de maître. Certaines propriétés comportent 2 maisons d'amis (voir plus) et autant de piscines.

L'IFEI présent au Forum des métiers de l'industrie immobilière 2012

Martine Lecante
Secrétaire Général de l'IFEI

La 1^{ère} édition du Forum des Métiers de l'Industrie Immobilière s'est tenue au CNIT, à Paris La Défense, le 16 février dernier.

Cet événement, destiné à présenter aux étudiants et aux jeunes professionnels les différentes filières et les carrières que propose le secteur immobilier, a été organisé par Businessimmo. Dans le cadre du partenariat établi en 2011 avec ce Groupe, l'IFEI a pu disposer d'un stand, sur lequel huit membres de l'Institut se sont relayés pour répondre aux questions des visiteurs. Plus de 50 passages sur le stand ont confirmé l'attrait qu'exerce le métier d'expert en valorisation immobilière sur les étudiants - 40 % de nos visiteurs - ou encore de professionnels en réflexion sur leur carrière.



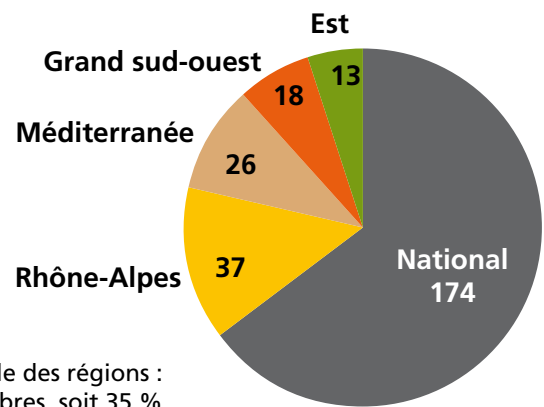
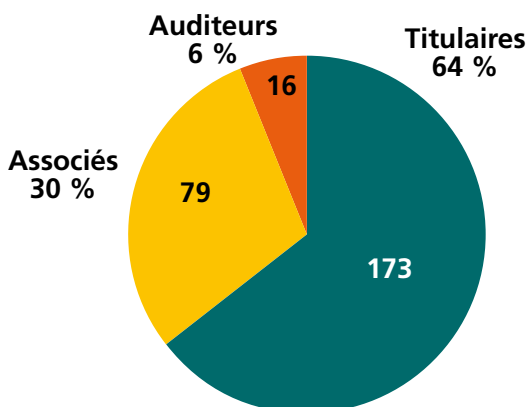
Denis François, Philippe Malaquin

Plus largement, la diversité de ses adhérents, qui fait de l'IFEI un lieu d'échange et de partage d'expériences privilégié, suscite un intérêt évident. La participation de l'Institut à de telles manifestations ne peut que renforcer sa reconnaissance, sa notoriété et son développement. En ce qui concerne ce dernier aspect, il est certain que plusieurs des contacts établis ou renoués à cette occasion déboucheront sur de prochaines candidatures et peut-être sur des propositions d'intervention lors de réunions du lundi.



Anne Digard-Benoit, un visiteur, Philippe Malaquin

Statistiques des membres de l'IFEI (au 31/12/2011)



Ensemble des régions :
94 membres, soit 35 %
de l'effectif de l'IFEI.

Nouveaux membres (Conseil supérieur des 3 décembre 2011 et 9 janvier 2012)

Titulaires

Cécile Dubois

Expert en évaluation immobilière.
Knight Frank expertises, Paris



Angélique Siboni

Expert en évaluation immobilière.
Crédit Foncier Expertise, Paris



Thierry Lhuillier

Expert en évaluation immobilière.
69006 Lyon (Section Rhône-Alpes)



Associés

Jean-Stéphane Michard

Responsable plan stratégique de patrimoine, Adoma, Paris



Nicole Bardin

Promoteur, Domaine de Valcros, 83250 La Londe des Maures (Section Méditerranée)(réintégration)

Cyril Kerdudou

Gestion de fonds institutionnels, Midi2i, 31000 Toulouse (Section sud-ouest)

Auditeurs

Frédéric Dubois

Expert en évaluation immobilière.
56000 Vannes



Hélène-Claire Duplat

Expert en évaluation immobilière.
Catella Valuation Advisors, Paris



Vie des Régions

Sections Méditerranée et Grand Sud-Ouest

Le 27 janvier dernier, nos deux sections méridionales ont mutualisé leurs efforts afin d'organiser une réunion commune très appréciée par la trentaine de participants présents.

La matinée fut consacrée à l'expropriation puis à la nouvelle surface de plancher et aux surfaces en général. L'après-midi s'organisa autour du centre commercial Odysseum situé à Montpellier, avec une présentation de ce dernier avant une visite sur site.

La prochaine réunion de la section Grand Sud-Ouest est programmée les 7 et 8 juin (voir site internet) au sommet du Pic du Midi, où seront notamment abordés les sujets suivants : l'immobilier de montagne (restructuration des résidences hôtelières), le tourisme et l'économie de montagne dans les Hautes-Pyrénées, puis la réforme des surfaces avec la création de la surface de plancher.

Section Est

La prochaine réunion est programmée le 30 mars à Strasbourg avec comme thème principal l'ordonnance du 16 novembre 2011 traitant de la réforme des surfaces avec la création de la surface de plancher. Un compte-rendu de cette journée sera publié dans le prochain numéro du Cercle.

Section Rhône-Alpes

L'assemblée générale de ladite section s'est tenue le 18 janvier. À cette occasion, le planning des réunions pour l'année 2012 a été arrêté, à savoir pour les prochains six mois :

- 7 mars, l'évolution du droit de la famille, la réforme des surfaces avec la création de la surface de plancher, puis l'incidence du handicap sur la valeur des biens ;
- 9 mai, les relations Habitat - Travail, puis les incidences financières des PPR sur les biens ;
- 4 juillet, les surfaces commerciales (évolution, pondération).

Les lundis de l'IFEI (ouvert à tous les membres)

Prochains rendez-vous :

lundi 2 avril 18 h

lundi 14 mai 18 h

Jeudi 28 juin 9h 30

« assises de l'expertise »

Formation spécifique Recognised European Valuer (REV by TEGoVA)

La prochaine formation REV aura lieu le jeudi 12 avril 2012 (4 rue Auber, 75009 Paris).

Les thèmes qui seront abordés :

- les nouvelles surfaces de plancher ;
- l'expert peut-il limiter sa responsabilité ?
- point d'actualité juridique sur les baux d'habitation en logement libre et social ;
- les étapes d'une mise en vente de logement au lot par lot ;
- une présentation marché des ventes en bloc.

Le Cercle de l'IFEI

Comité de rédaction :

José Martins (rédac. chef), Coralie Couvret, Sandrine Fougeirol du Boullay, Martine Lecante, Claude Galpin, David Jouannet, Philippe Laroche (LLCom).



IFEI

Association régie par la loi du 1er juillet 1901

26, rue de la Pépinière
75008 Paris

Tél. : 01 44 70 02 12

Fax : 01 44 70 04 14

www.ifei.org

contact@ifei.org