

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

ANALYSE & PERSPECTIVES
DU MARCHÉ IMMOBILIER INTERNATIONAL
EN PÉRIODE DE COVID-19



ÉDITO

« *L'espérance est un emprunt fait au bonheur* »

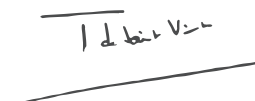
Depuis plusieurs semaines, le monde traverse une crise d'une ampleur inédite due à la propagation exponentielle du Covid-19. Un à un, les pays se sont confinés et leur économie a été quasiment mise à l'arrêt.

Nombreux sont nos clients qui s'interrogent sur l'avenir du marché immobilier haut de gamme international dont la maison BARNES est devenue une référence. Fidèles à notre souci d'écoute et de proximité, nous nous sommes efforcés de répondre à tous leurs besoins et continuerons à le faire. Les premiers éléments dont nous disposons nous permettent d'affirmer que dans la tempête, l'immobilier haut de gamme tient bon. Les transactions, même si elles se sont ralenties, se poursuivent. Les taux d'annulation et de rétractation sont faibles ; les pressions à la baisse des prix restent limitées à une très faible marge dans toutes les destinations où nous sommes implantés.

A l'heure où la plus grande méfiance règne sur le marché des actions, où posséder des liquidités semble risqué, l'immobilier haut de gamme confirme son statut de valeur refuge. Chacun peut en effet mesurer, en cette période de confinement, l'apport précieux que représente la possession d'un bien de grande qualité. Valeur sûre et essentielle, la pierre se révèle dans l'épreuve un atout inestimable.

Dans cette situation profondément instable, avoir une vision claire du marché et de son environnement est d'une importance cruciale. Par sa connaissance du terrain, la qualité de ses expertises et l'étendue de ses services, BARNES est à même d'apporter une réponse précise aux besoins de ses clients dans le domaine de l'art de vivre. Sa longue expérience l'a vu traverser et surmonter bien des crises. Sa vision mondiale et sans cesse actualisée en fait le garant d'un arbitrage lucide et immédiat.

Aujourd'hui, comme demain, fidèle à nos valeurs, nous nous tenons aux côtés de nos clients pour les accompagner et les guider dans leurs choix. Ensemble, nous traverserons ces temps houleux et en sortirons plus forts en conservant l'espérance. Cette espérance dont Joseph Joubert disait « qu'elle est un emprunt fait au bonheur ». Quoi de plus actuel et de plus enthousiasmant dans cette période que d'avoir le bonheur comme créancier.



*Thibault de Saint Vincent,
Président de BARNES*

QUELLES CONSÉQUENCES DU COVID-19 SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER HAUT DE GAMME ?

LE MARCHÉ IMMOBILIER DE LUXE AU CŒUR DE LA CRISE SANITAIRE

Non seulement l'immobilier de prestige résiste mais il sera probablement l'un des rares gagnants de la crise que nous traversons. La crise du Covid-19 intervient dans un contexte qui était extrêmement favorable à l'immobilier international haut de gamme. Depuis une dizaine d'années, partout dans le monde, la demande est supérieure à l'offre, avec toutefois des marchés qui diffèrent selon les données politiques et économiques propres à chaque pays et des profils immobiliers qui diffèrent d'une ville à l'autre, d'une station balnéaire ou d'une station de ski à l'autre.

Ainsi, le coronavirus est-il intervenu dans un marché euphorique à Paris, dans un marché qui ne demandait qu'à repartir à Londres dans l'attente du Brexit, dans un marché qui commençait à s'essouffler à Madrid mais qui repartait à la hausse à Miami... La sortie de crise sera donc différente à Paris, à Madrid, à Londres ou à Miami. Elle sera également différente d'un lieu de villégiature à l'autre.

L'IMMOBILIER DE PRESTIGE, VALEUR REFUGE ?

L'immobilier haut de gamme était déjà considéré comme une valeur refuge depuis une bonne vingtaine d'années d'un point de vue financier. Mais avec la crise du Covid-19, avoir un bien de qualité bien placé, avec de beaux volumes, une belle vue, une terrasse ou un beau jardin, c'est aussi le meilleur des refuges quand le monde extérieur est hostile.

La pierre de qualité n'est pas qu'une valeur refuge financière. Elle est aussi un refuge physique en plus d'être une base arrière professionnelle. La plupart des acquéreurs en ont aujourd'hui pleinement conscience.

L'IMPACT SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER DANS LES GRANDES DESTINATIONS

Dans toutes les villes où BARNES est implanté, de nombreux appels d'investisseurs indiquent qu'ils sont prêts à agir rapidement pour acquérir des biens de qualité dont le prix serait intéressant. En parallèle, les particuliers qui disposent de liquidités importantes, qu'ils ne souhaitent pas laisser placées trop longtemps en banque, souhaitent aussi avancer rapidement sur des projets d'acquisition.

Par ailleurs, dans tous les quartiers de Paris mais également dans le sud de la France, à Biarritz, à Londres ou encore à Miami, BARNES continue de réaliser des transactions. Celles-ci sont évidemment beaucoup moins nombreuses qu'avant mais elles permettent de constater que l'immobilier haut de gamme se maintient malgré la crise.



LA SINGULARITÉ DE CETTE CRISE PAR RAPPORT AUX GRANDES CRISES PRÉCÉDENTES

La crise de 1992, qui a suivi le déclenchement de la guerre du Golfe fin 1991, a marqué dans le monde entier la fin d'un long cycle de hausse de l'immobilier, avec en France une chute des prix de près de 50% entre 1992 et 1997.

En 2008, la crise financière mondiale a vu l'immobilier baisser partout dans le monde, avec une chute des prix relativement modérée, de l'ordre de 10 à 20%. Cette crise a par ailleurs été assez courte, puisqu'elle a duré de six mois à deux ans selon les pays.

La crise du Covid-19 est différente des deux précédentes pour plusieurs raisons. En 1992, tout d'abord, l'immobilier haut de gamme n'était pas considéré comme une valeur refuge, autant qu'il l'est aujourd'hui. Aussi, en 2008, les principaux acteurs, vendeurs, acquéreurs ou investisseurs ne disposaient pas d'autant de liquidités qu'aujourd'hui.

Le contexte actuel inspire dès lors plus de confiance même si un trou d'air de trois à six mois est à anticiper au sortir de la période de confinement, avec une chute du volume des transactions mais toujours des ventes de nécessité et quelques achats d'opportunités.

Après cette période, vers le mois d'octobre ou de novembre 2020, les transactions devraient repartir à un rythme plus soutenu et les prix devraient être sans doute légèrement inférieurs à ceux d'aujourd'hui.

FAUT-IL S'ATTENDRE À UNE BAISSÉ DES PRIX ?

Il est encore trop tôt pour tirer des conclusions car des signes contradictoires se manifestent depuis plusieurs semaines. Des exemples de transactions ambitieuses opérées au prix du mandat pendant la période de confinement montrent la force du marché parisien. Plus qu'une baisse des prix, il y aura sans doute dans les mois qui viennent un arrêt de la pression à la hausse. L'immobilier de prestige fait ainsi la preuve de sa stabilité et de son statut de valeur refuge.

De manière plus générale, sur l'ensemble des pays et des destinations où BARNES est présent, il est intéressant de noter que les clients continuent de manifester leur volonté d'être accompagnés dans leurs choix patrimoniaux de manière toujours plus globale. Au-delà de l'immobilier résidentiel classique, BARNES offre en effet une expertise dans le domaine des vignobles, des golfs, des chasses ou du yachting, ce qui permet d'apporter les meilleurs conseils à des clients souvent déroutés. Ce mélange d'expertise locale et de recul au niveau international est la clé de l'immobilier de prestige de demain.

BARNES poursuit sa mission, qui est de proposer les biens les plus exceptionnels dans les plus belles villes et lieux de villégiature. Pour, précisément, assurer à l'immobilier de prestige son statut de valeur refuge.



ET SI C'ÉTAIT L'HEURE DU RETOUR EN GRÂCE DES MAISONS DE CAMPAGNE ?

La crise sanitaire et le confinement ont mis en lumière les limites d'une saturation des villes et de la promiscuité associée, grandement responsables du développement de la pandémie.

Allons-nous assister à une forme d'exode urbain vers les campagnes et des résidences plus spacieuses ? En tout cas, la généralisation du télétravail a redonné son charme à la résidence principale à la campagne, loin des nuisances. La possibilité et maintenant la nécessité de travailler à la maison va sans doute encourager les citadins à chercher des résidences principales plus spacieuses qui se trouvent généralement en périphérie voire en grande couronne pour Paris. Pendant le confinement, BARNES a enregistré une hausse de +50% des demandes de renseignements sur des biens situés à la campagne, à moins d'une heure et demi des grandes métropoles les plus recherchées, et facilement accessibles en train ou en voiture. Post-confinement, il y a déjà 2 fois plus de visites programmées sur cette typologie de biens qu'en 2019. Avec le budget d'un pied-à-terre de 50 m² dans le cœur de Paris, il est possible d'acquérir des maisons de campagne de 300 m² avec deux à trois hectares de terrain. Cette nouvelle donne fait réfléchir. Plus que jamais l'espace devient le luxe demain.



LE MARCHÉ PARISIEN

« Malgré la crise, la confiance reste pleine et entière dans l'immobilier haut de gamme »

Richard Tzipine,
Directeur général BARNES

15%

de progression
au 1^{er} trimestre

30%

de hausse des prix
au 1^{er} trimestre

1000

ventes par an

170

consultants

COMMENT SE PRÉSENTE LE MARCHÉ PARISIEN APRÈS 6 SEMAINES DE CONFINEMENT ?

En préambule, je souhaiterais revenir sur les mois qui ont précédé cette crise sanitaire. Au 1^{er} trimestre, le marché parisien atteignait des records, à la fois en volume, puisque nous avons progressé de 15 % en 5 ans, et en prix avec une hausse de 30 % en 5 ans. Leader sur le marché parisien de l'immobilier haut de gamme avec près de 1000 ventes par an, nous avons effectué un début d'année exceptionnel. Le 16 mars, nous avons fermé l'ensemble de nos bureaux et nos 170 consultants se sont confinés comme tout le monde du jour au lendemain, ainsi que nos clients. Nous pouvions alors redouter le pire.

Depuis, nous avons constaté plusieurs évolutions intéressantes. A la sidération et au choc des premières semaines, a succédé un frémissement début avril qui s'est traduit par un retour des internautes sur notre site, par une reprise de contact avec les notaires et nous avons senti le cœur de notre marché se remettre à battre. Finalement, sur les 200 promesses de vente signées avant le 17 mars, il n'y a eu que 6 % de rétractation. Concernant les offres acceptées au moment du confinement, 15 % ont été annulées ce qui est à peine supérieur à l'accoutumée. Le reste suit son cours. Nous constatons aussi peu de renégociations de la part des acquéreurs. Malgré la crise, la confiance reste donc pleine et entière dans l'immobilier haut de gamme.

COMMENT AVEZ-VOUS ENTRETENU LE LIEN AVEC VOS CLIENTS DURANT CETTE PÉRIODE ?

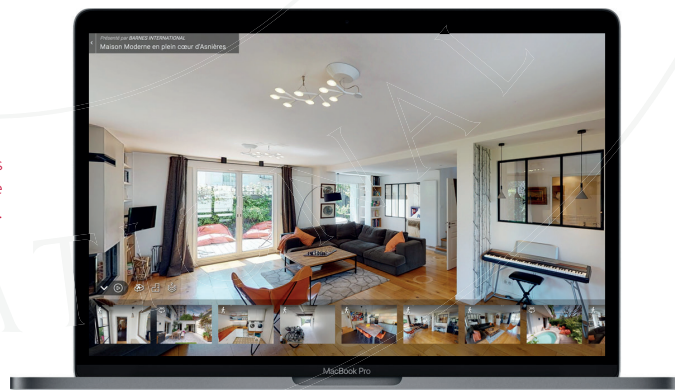
Nous avons volontairement souhaité rester discrets au début du confinement car nous avons tous connu un moment de sidération, de repli sur nous-mêmes et sur notre structure familiale, qu'il nous paraissait important de respecter. Mais nous avons toujours réfléchi pour apporter une réponse à la hauteur de la situation et avons attendu le moment favorable pour reprendre le contact avec nos clients. Nous avons des dizaines de milliers de clients à Paris à qui nous avons envoyé des mails personnalisés pour savoir d'abord si leur projet avait évolué durant cette crise. Nous savons aujourd'hui globalement qu'une grande majorité de clients conservent leur projet. Certains naturellement ont eu le temps de mieux cerner leurs besoins et les espaces extérieurs atteignent une cote maximale.

Le mot crise « en chinois » a une double signification : danger et opportunité. Pour nous, c'est l'opportunité de mieux accompagner nos clients et de leur faire gagner du temps en développant notamment, et systématiquement, les visites virtuelles avec la solution Matterport pour tout nouveau mandat, afin d'optimiser les présélections de biens par les acquéreurs pour limiter les visites physiques.

Nous mettons également en place un mandat électronique extrêmement rigoureux et sans aucun risque qui permettra à tous les clients de le signer depuis chez eux sans se déplacer et sans contact avec un système de code certifié.

En résumé, cette crise nous permet de remettre en question les modes de travail, de les améliorer et d'améliorer le service pour nos clients.

BARNES a développé des visites virtuelles grâce à la solution Matterport.



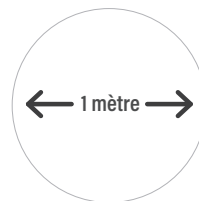
L'ANNONCE DU DÉCONFINEMENT LE 11 MAI A-T-ELLE AMENÉ UN CHANGEMENT ?

C'est un vrai tournant. Nous souhaitons protéger nos équipes et nos clients et avons mis en place des règles très rigoureuses tant au sein de nos bureaux que pour les visites effectuées.

Les clients le comprennent, l'acceptent et d'ailleurs nous reprenons l'activité presque sous leur pression car ils sont vraiment demandeurs. A partir du 11 mai, nos bureaux vont progressivement rouvrir avec les mesures qui s'imposent : avant et après chaque visite physique, le consultant et le client devront se laver les mains au gel hydro-alcoolique ; le consultant et le client visiteur seront obligatoirement munis de masques et de gants ; le client ne pourra toucher à rien dans le bien visité ; une distance d'1 mètre minimum sera respectée entre les personnes présentes au rendez-vous.

A mon sens, l'immobilier résidentiel sera relativement préservé par cette crise car il reste un secteur essentiel à la vie de nos concitoyens et il devrait confirmer son rôle évident de valeur refuge.

Dès le 11 mai, des mesures sanitaires seront mises en place au sein des bureaux BARNES



FRANCE • SWITZERLAND • UNITED KINGDOM • BELGIUM • LUXEMBOURG
MONACO • ITALY • SPAIN • PORTUGAL • GREECE • MOROCCO • HUNGARY
RUSSIA • CANADA • UNITED STATES • CHINA • MAURITIUS • THAILAND • ST. BARTS



www.barnes-international.com