

**BUSINESS  
IMMO**

made in real estate

**Ventes exceptionnelles**  
de deux immeubles entiers de logements  
et commerces à Paris 9<sup>e</sup>**Visites :**  
15/10 et 05/11 (14h à 16h)

LOGEMENT 18/10/2016

Nicolas Pettex-Muffat – groupe Daniel Féau

Article Premium réservé à nos abonnés

## « Les institutionnels français vont poursuivre leur désengagement du bel immobilier résidentiel parisien »

Avec un millier de transactions réalisées chaque année à Paris, Neuilly, Boulogne, Saint-Cloud et l'Ouest parisien, le groupe Daniel Féau est un bon observateur de l'immobilier résidentiel parisien, en particulier sur les segments du luxe où il réalise une transaction sur deux entre 2 et 4 M€ et deux transactions sur trois au-delà de 4 M€. Le groupe travaille aussi pour le compte d'investisseurs institutionnels, avec plus de 250 M€ d'actifs commercialisés depuis le début de l'année. Nicolas Pettex-Muffat, directeur général de Daniel Féau Conseil Immobilier, nous livre sa vision du marché résidentiel parisien où les institutionnels restent méfiants sur cette classe d'actifs. Au moins dans les beaux quartiers.



Nicolas Pettex-Muffat © Daniel Féau Conseil Immobilier

### **Business Immo: Quelle est la situation du marché résidentiel parisien ?**

[Nicolas Pettex-Muffat](#) : Le marché a repris une dynamique jamais vue depuis 2011. Le nombre de signatures d'actes authentiques opérées par [Féau](#) et Belles Demeures de France retrouve le même rythme qu'entre octobre 2011 et septembre 2012 (+0,9 %) et enregistre une progression de 22,8 % par rapport au creux du marché entre octobre 2012 et septembre 2013. Notre stock de biens à vendre

continue de baisser, se situe à un peu moins de 3 Mds€ à fin septembre et se rapproche du point bas de février 2012, à 2,7 Mds€ ; rappelons qu'en février 2014, nos agences cumulaient 5,3 Mds€ de biens à vendre. Dans le même temps, les demandes actives ont explosé de 80 % en un an, passant de 13 400 à 24 000 au sein de notre réseau. Aussi, sur le marché parisien, nous constatons que la demande excède à nouveau l'offre. Cela se traduit inévitablement par une hausse des prix sur la quasi-totalité des segments, à commencer par le bel appartement familial (120 m<sup>2</sup>, 3 chambres ou 140m<sup>2</sup>, 4 chambres) dans les quartiers cossus de la capitale ou encore l'ultra-luxe qui atteint de nouveaux records. Seul l'appartement haussmannien trop grand (plus de 250 m<sup>2</sup>), sans vue ni adresse particulière, continue de souffrir en matière de valeurs.

### **BI: Comment expliquer ce regain d'activité sur la capitale ?**

NPM: Nous sommes avant tout dans un phénomène de rattrapage avec de nombreux acquéreurs déjà propriétaires qui avaient remis leur projet à plus tard. Cette tendance est croissante depuis un an et devrait se poursuivre. Nous voyons également arriver à l'accession de nouvelles clientèles. À l'exemple des locataires qui, profitant des taux d'intérêt bas, peuvent devenir propriétaires avec peu ou prou le même taux d'effort. Nous voyons aussi se développer des stratégies de placement dans l'immobilier, en particulier dans l'achat en démembrement de petits appartements (du studio au trois pièces) pour lesquels les parents conservent l'usufruit et cèdent la nue-propriété à leur enfants. La recherche de rendement n'est pas leur principal critère d'acquisition. Il s'agit avant tout d'une logique de succession. Chez Féau, cela représente jusqu'à une transaction sur cinq dans les beaux quartiers sur le segment des petits produits.

### **BI: Si le marché est aussi porteur, pourquoi les investisseurs institutionnels ne reviennent-ils pas sur le résidentiel, d'autant que les taux de capitalisation ont fondu en immobilier d'entreprise ?**

NPM: Les investisseurs institutionnels restent perturbés par l'environnement juridique de l'immobilier résidentiel. D'abord par l'instabilité et les changements incessants de la réglementation. Ensuite, par une protection accrue des locataires qui se matérialise notamment par le plafonnement des loyers parisiens. Enfin, par une politique de préemption de la Ville de Paris qui entame un peu plus la liquidité des actifs. Si une exposition au bel immobilier résidentiel parisien trouve tout son sens pour un investisseur institutionnel en quête de stabilité de ses cash flows et de diversification sectorielle, certains investisseurs n'hésitent pas à poursuivre leur désengagement au profit d'autres métropoles européennes, par exemple en Allemagne où ils font le pari d'une déréglementation sur le moyen ou le long terme. Certains décideurs publics français ne semblent pas avoir compris que l'allocation d'actifs des investisseurs institutionnels s'inscrit dans un contexte européen, voire mondial. Et que leurs stratégies sont souvent développées à très long terme.

### **BI: Quelles sont leurs scénarii privilégiés pour sortir du logement ?**

NPM: La vente en bloc souffre d'une préemption possible de la mairie de Paris, d'une décote qui ne permet pas d'optimiser les cash flows et pose surtout un problème de réallocation des fonds, compte tenu des rendements actuellement servis par les produits financiers sans risque. La vente à la découpe, longtemps privilégiée par les institutionnels, ne permet plus d'envisager une réalisation de tous les cash flows en moins de 18 mois. Il reste la vente au fil de l'eau, solution la plus souvent retenue par les investisseurs et souvent la plus efficace, surtout si elle est précédée d'une campagne de travaux consistant à créer des appartements dont la typologie n'existe pas dans l'environnement immédiat de l'immeuble arbitré, et pour lesquels la demande est pourtant forte. Cela modifie d'ailleurs en profondeur la nature de la mission de notre structure dédiée à l'accompagnement des propriétaires institutionnels, [Féau Commercialisation](#). Il y a quelques années, et en schématisant, on nous demandait de vendre vite et bien un immeuble existant. Aujourd'hui, nous sommes associés très en amont par des équipes pluridisciplinaires ayant développé de nouvelles compétences et prenons une part active à la réflexion concernant la valorisation des immeubles que nous serons peut-être amenés à commercialiser un jour.

### **BI: Quels seraient les arguments pour faire revenir les investisseurs sur le résidentiel parisien ?**

NPM: Une baisse des prix, mais elle reste peu envisageable à court terme, à tout le moins dans les beaux quartiers parisiens. Un durcissement de la réglementation dans les autres pays européens, qui éviterait une fuite des capitaux à l'étranger. Mais elle est peu probable. Un brusque changement de la législation, devenue déséquilibrée entre le propriétaire-bailleur et le locataire. Mais je n'y crois pas. Politiquement, il serait en effet dangereux de revenir sur une série de lois systématiquement favorables au locataire depuis 1982. C'est d'autant plus frustrant que de grands investisseurs internationaux, qui se tournaient traditionnellement sur Londres, nous interrogent afin de comprendre le fonctionnement du marché résidentiel parisien...

### **BI: Comment voyez-vous évoluer les parcs immobiliers résidentiels parisiens détenus par les institutionnels dans les beaux quartiers ?**

NPM: Je crois que les institutionnels français vont poursuivre leur désengagement du bel immobilier résidentiel parisien, et même l'accélérer le jour où les taux d'intérêt remonteront. Si ces derniers remontent un jour. Idem pour les particuliers, propriétaires de beaux appartements parisiens actuellement proposés à la location. À trop protéger les locataires, on prend le risque d'en faire une espèce en voie de disparition, faute de parc.

**Auteur**



**[Gaël Thomas](#)**

directeur de la rédaction - Business Immo

Auteur(e) de [568 articles](#)