

PARISIENNE Les 6 **LOOKS** de la rentrée

N° 2235 du 6 au 12 septembre 2007

Paris *le nouvel*
obs Ile-de-France

CENTRE DE
PARIS

La révolution
silencieuse



Ne peut être vendu séparément ©Getty Images / Yan

Ces propriétaires invisibles

Italiens, Américains ou Britanniques achètent en masse dans le centre de la capitale. Pour louer, à prix fort, aux touristes. En face, les voisins parisiens font grise mine.

Tous misent sur la pierre. Venus d'Europe, d'Amérique ou d'Australie, ils sont devenus les conquérants convoités de l'échiquier immobilier parisien. Depuis cinq ans, les étrangers font main basse sur les quartiers phares de la capitale. Un engouement qui ne se dément pas. Au contraire. Alors que ces transactions immobilières rebutaient encore notaires, banquiers et acquéreurs eux-mêmes au début des années 2000, elles sont désormais ordinaires. « Jusqu'à, seuls les fonds achetaient, relève Jérôme Dray, notaire. Depuis, les particuliers étrangers ont investi le marché parisien. Sans être banales, ces opérations ne sont plus un souci. »

Leurs aires de prédilection sont historiques, centrales et... romantiques, à en croire les spécialistes. Mésestimés hier, les environs de Montorgueil suscitent aujourd'hui la convoitise. Tout comme les abords d'Opéra qui attirent pour la proximité des Grands Magasins. Le Marais et l'île Saint-Louis restent les arrondissements mythiques que les étrangers s'arrachent, parfois à prix d'or. Dans le 4^e, ils représentent 20% des ventes! Parmi ces acheteurs frénétiques, les Italiens arrivent en tête du classement. A Paris, de loin les plus nombreux, ils constituent 45% des clients étrangers. Pierre Aidenbaum, maire du 3^e, aime raconter à quel point il est du dernier chic pour un Milanais d'avoir son pied-à-terre autour du Musée Picasso : rue du Poitou, rue de Thorigny, rue Vieille-du-Temple... Il faut dire qu'acheter en France est pour eux un jeu d'enfant : leur système juridique est quasiment le même. En outre, estime Jérôme



● La société de Susie Hollands se charge de loger des expatriés.

Dray, leur marché immobilier reste plus cher, et leur pouvoir d'achat supérieur.

En quelques années, ils ont donc supplanté les Américains, seconds tenants du titre de meilleur acheteur. Pour ces derniers, les prix parisiens restent très accessibles. Et, malgré l'envolée des prix au mètre carré de ces sept dernières années, Paris fait toujours figure de place bon marché, pour les Anglo-Saxons. « Les Irlandais qui ne peuvent plus acheter chez eux arrivent en masse », confir-

ment les spécialistes. Ils se délocalisent, à l'image des Français, contraints de se reporter sur l'Espagne, le Portugal ou le Maroc, faute de pouvoir devenir propriétaires en France.

Une migration des placements immobiliers durables, à en croire Tahminae Madani, courtier en prêts pour les investisseurs étrangers : « Chacun essaie aujourd'hui de se construire un patrimoine. Pour faire un bon investissement, la France est une destination sûre. » Idéale pour

ces cadres, artistes, gérants, professeurs, tous issus des CSP++, dont les revenus annuels oscillent en moyenne entre 50 000 et 150 000 dollars. Les plus aisés d'entre eux ont déjà investi dans la pierre. « Propriétaires de leur résidence principale, ils disposent souvent d'un second bien dans leur pays d'origine. Ils veulent en prime offrir quelque chose à leurs enfants dans la ville de leurs rêves. »

Ces clients, Gilles Oury, notaire à Paris, les voit défiler toute l'année dans son étude. « Des amoureux du quartier Latin et de l'île Saint-Louis », explique-t-il. Certes. Mais l'image d'Épinal du quinquagénaire américain qui s'offre le nid de ses rêves résiste mal à l'examen. Si une poignée d'entre eux partage son temps entre Paris et les États-Unis, la très grande majorité fait là un pur investissement. Objectif : rentabiliser l'achat d'un appartement qu'ils occupent à temps partiel, en le proposant à la location saisonnière. Soit douze mois sur douze à Paris, où les touristes défilent à flots continus.

Des pied-à-terre rentables

En cinq ans, le phénomène de la location temporaire a explosé. Une manière pour les étrangers d'allier coup de cœur et coup financier. « Depuis le dernier krach boursier, tout le monde a pris peur, explique Tahminae Madani. Les gens misent sur l'immobilier et se diversifient dans plusieurs pays. Depuis 2001, c'est ce qui les pousse à acheter à Paris. Anglais, Irlandais, Américains veulent un pied-à-terre, d'accord. Mais rentable », explique-t-elle. Exigeante, pragmatique cette

clientèle ne jure que par les quartiers où la demande touristique culmine. Ce qui explique le conformisme des choix géographiques, jusque-là rivés sur le centre. « *Les plus aventureux osent Montmartre mais pour l'heure, ils sont rarissimes : les quartiers non centraux rebutent*, estime Porter Scott. *Même les environs du 16^e ou de la tour Eiffel sont peu attractifs, faute de petits commerces.* » Ce directeur d'une agence de location temporaire compte beaucoup sur la refonte des Halles pour attirer des clients étrangers, souvent rétifs aux aires réputées insécurisantes. « *Les Américains sont pointilleux, insiste-t-il. Ils ont une pure approche business.* » Gouvernement stable, sécurité, prestations pointues : leurs critères d'investissement sont précis.

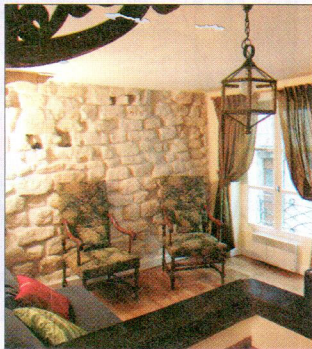
Studios et petits deux-pièces ont rarement leur faveur. Ils leur préfèrent des appartements de 60 à 100 m² et plus. « *J'ai vu des Californiens demander des 200 m², raconte Galenya Dubois, directrice de la clientèle internationale de Flat Hunter, une société spécialisée dans la recherche d'appartements. Il faut leur expliquer que ces produits sont rares à Paris et démesurés pour eux.* » Investir dans un immeuble sans ascenseur est également exclu pour ces traqueurs de rendement. Avec eux, le marché s'emballa, en particulier dans le centre. « *Les étrangers sont conscients qu'ils paient plus cher dans ces quartiers*, estime Niel Danieli, actionnaire d'une agence de location temporaire. *Mais c'est la garantie du retour sur investissement.* » Quitte à payer plus que les Français. Pour mieux louer. A prix fort.

Le défilé de touristes

Une aubaine pour les agences spécialisées dans la location temporaire pour touristes. En cinq ans, elles se sont multipliées : elles sont désormais une grosse vingtaine à proposer leur portefeuille d'appartements sur le Net. Réservations des clients, accueil et intendance : en l'absence des propriétaires, elles prennent tout en charge. Moyennant 30 à 40% du prix de la location. C'est le cas de

GRIGNOTÉS COMME UN FROMAGE

Les étrangers en pincet pour le 4^e : ils représentent 21,2% des ventes et s'offrent des appartements de 38,5 m² en moyenne. Des biens qui leur reviennent plus cher qu'aux Parisiens (7930 € le m² contre 7100 pour les Français). Une différence de prix qui s'observe dans



tous les quartiers. C'est ensuite le 1^{er} qui remporte leurs suffrages : ils représentent 16% des ventes. Tarif moyen des transactions : 240 000 €. Des sommes qui atteignent 290 000 € dans le 3^e, où les étrangers emportent 14,8% des ventes. Vient enfin le 2^e, moins prisé. Les étrangers totalisent 10,6% des ventes, et achètent en moyenne des appartements de 39 m² pour 290 000 €. Dans ce marché, les Italiens arrivent en tête : ils constituent 43% des étrangers acheteurs du 1^{er}, 28% et près de 30% dans les 3^e et 4^e arrondissements. Loin devant les Américains (respectivement 20,4%, 15,7% et 16%). Derniers venus : les acquéreurs Canadiens, Anglais et Hollandais. ■ I. C.-P

Source : Base BIEN Notaires Paris-Ile-de-France.

I love Paris Apartments, l'agence de Porter Scott. Pendant vingt ans, cet Américain a loué ses propres appartements à des touristes. En 2004, il est passé à la vitesse supérieure et s'occupe désormais du patrimoine immobilier de propriétaires étrangers. « *Lié à l'internet, ce business modèle est récent, théorise-t-il. Avant, pour louer un bien, il fallait passer par annonces. C'était long, fastidieux et cher. Désormais, un clic suffit.* »

Avec Paris Apartment Tour, Niel Danieli s'est lui aussi engouffré dans la brèche voici trois ans. Selon lui, un appartement bien situé est assuré d'un taux de location de 75 à 90%. Le moindre deux-pièces se loue 1 500 à 1 900 euros par semaine. « *Au départ, raconte-t-il, beaucoup de propriétaires se demandent s'ils doivent opter pour la location à temps plein pour Parisiens ou la location temporaire pour touristes.* » Ils tranchent vite : risques d'impayés, usure plus élevée, le locataire classique a mauvaise presse. Contrairement au touriste, gage de séjours éclair, faciles à gérer : « *Le vacancier vient pour dormir, prend un petit déjeuner et repart. Non seulement il abîme moins, mais le propriétaire peut accéder à son appartement librement.* » Consé-

quence : 80% des étrangers louent leur bien à des touristes.

Sur ce marché de niche, la concurrence fait rage. Mais la croissance est au rendez-vous. Depuis 2004, Tahminae a doublé son portefeuille clients chaque année, notamment dans les 3^e et 4^e arrondissements. Forte de quelque 65 appartements sis dans le centre, l'agence de Niel Danieli enregistre une croissance de 20% par an. Quant à Porter Scott, pour faire la différence, il a revu sa cible et tablé sur des prestations haut de gamme, loin du tout Ikea qui prévaut souvent dans le secteur.

Le centre, cité-dortoir

Susie Hollands, elle, est spécialiste de la location à moyen terme, de trois mois à un an pour expatriés ou cadres en formation. Ses deux-pièces, loués 2 000 euros par mois, partent comme des petits pains, et les étrangers s'arrachent ses trois-pièces loués à 2 500 euros mensuels. De quoi transformer Paris en cité-dortoir. Un changement de population qui n'est pas au goût de tous. « *Les gens se sentent envahis*, note Porter Scott. *La réalité, c'est que Paris devient une cité touristique.* » Certains autochtones se plaignent du bruit, du passage incessant. Fugace et

volatile, le voisinage des touristes échappe au lien social. Et dérange. Une réaction que les agences veulent tempérer en informant leurs clients : « *C'est à nous d'insister sur les règles du vivre ensemble qui prévalent en France* », relève Susie Hollands.

Anne, qui vit rue Montmartre depuis des années, ne partage pas cet optimisme. Selon elle, le quartier de Montorgueil est désormais sous l'égide des touristes : « *Les propriétaires tiennent un discours sur le plaisir d'acheter à Paris. En réalité, leur logique, c'est faire du fric. Cela aurait pu déclouonner des quartiers repliés sur eux-mêmes. Mais ça ne fonctionne pas : dans les faits, il y a moins de respect de la vie en communauté.* » Elle pointe les allées et venues, la gestion fantaisiste des poubelles – « *le tri sélectif, c'est fini* » – et les entorses aux règles de la vie quotidienne : « *A force de zapping et d'anonymat, il y a encore moins d'entraide entre voisins.* »

Maire du 4^e arrondissement, Dominique Bertinotti a vu l'île Saint-Louis se métamorphoser avec l'irruption de résidents non permanents : « *Un vrai problème pour les commerces, tous dédiés aux seuls touristes.* » Le visage de son immeuble a changé : « *Autrefois, il y avait une infirmière, un couple de postiers, une employée, un psychanalyste. Aujourd'hui, il y a des locataires étrangers qui tournent. Je ne peux plus citer les noms de mes voisins, je n'ai plus de vie d'immeuble.* »

Dans le 2^e, d'autres voisins déboussolés par ces va-et-vient perpétuels, pointent un hiatus : « *Il faut organiser des fêtes entre voisins. Mais on a de moins en moins de voisins durables. Les relations sont encore plus impersonnelles.* » En filigrane, perce l'inquiétude de ne plus pouvoir se loger à Paris : « *Pour une semaine, les touristes versent l'équivalent d'un mois de loyer aux agences* », s'inquiète-t-on de palier en palier. Toutefois, ces pratiques ont donné des idées aux propriétaires permanents : l'été, ils louent leur appartement aux touristes. Sans passer par la case agence. ■ Isabelle Curtet-Poullner