

BARNES

INTERNATIONAL REALTY



LE TOUR DU MONDE DE L'IMMOBILIER HAUT DE GAMME



- I. HIGH NET WORTH INDIVIDUALS (LES PERSONNES FORTUNÉES)**
- II. LE MARCHÉ HAUT DE GAMME À L'INTERNATIONAL**
 - A. Europe : Genève, Londres, Bruxelles, Lisbonne**
 - B. New York, Los Angeles et Ile Maurice**
- III. LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE : 4 VILLES PHARES**
 - A. Zoom sur Paris**
 - B. Zoom sur Biarritz, Lyon et Megève**
- IV. QUESTIONS DIVERSES**

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

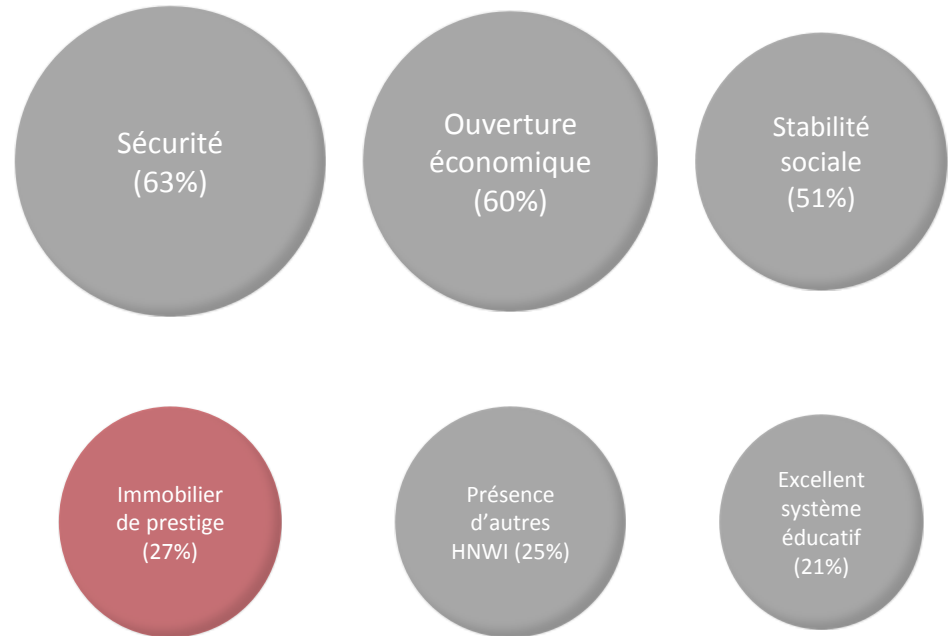
I. HIGH NET WORTH INDIVIDUALS (LES PERSONNES FORTUNÉES)



- Une vision internationale des investissements
- A l'affût des opportunités dans les zones euros, dollars, livres et yuans
- Les Français non résidents investissent en France
- L'immobilier est vu comme un véritable asset et doit procurer du rendement et/ou de la plus-value

Évolution 2015 pour les villes les plus recherchées par les HNWI, les principaux critères sont les suivants :

TOP 10 DES VILLES LES PLUS RECHERCHÉES			
Rang	2013	2014	2015
		Villes	
1	Londres	Londres	Londres
2	New York	New York	New York
3	Singapour	Singapour	Hong Kong
4	Hong Kong	Hong Kong	Singapour
5	Genève	Genève	Shanghai
6	Shanghai	Shanghai	Miami
7	Dubaï	Miami	Paris
8	Miami	Dubaï	Dubaï
9	Paris	Beijing	Beijing
10	Beijing	Paris	Zurich



Paris est passé de la 10^e place en 2014 à la 7^e place en 2015. Genève est sorti du palmarès (remise en cause du forfait fiscal, fin du secret bancaire...). Dans le même temps (de 2011 à 2015), **Miami est passé de la 9^e place à 6^e place** en gagnant une place par an.

Source: Wealth-X / UBS / Wealth Report 2015

LES BEAUX LIEUX DE VILLÉGIATURE

En 2015, la clientèle fortunée privilégie à nouveau les beaux lieux de villégiature situés en Europe (France, Espagne, Portugal, Italie...). Les Etats-Unis (Miami et Los Angeles), l'Asie et Dubaï au Moyen-Orient, l'île Maurice et Saint-Barth conservent un fort attrait vis-à-vis des HNWI.

- Les stations de sports d'hiver et les stations balnéaires situées en Europe et notamment en France ont été à nouveau recherchées par la clientèle internationale, notamment anglo-saxonne, depuis le début de 2015.
- Les acquéreurs internationaux ont fortement augmenté à **Saint-Tropez, Monaco et Cannes sur la Côte d'Azur**, ainsi qu'à **Megève et Courchevel**. Les Français non résidents ont fait main basse sur les lieux de villégiature franco-français depuis le 2^{ème} trimestre 2015 (Biarritz, le Pyla, l'île de Ré, la Corse, Val d'Isère, Méribel...). La reprise résulte d'un réajustement des prix à la baisse (-35% entre 2007 et 2014 et reprise de 10 à 15% depuis début 2015 par rapport au plus bas de 2014).

En 2014 à St Tropez

(y compris Ramatuelle et Pampelonne) :

- 300 biens > 4M€ (\$5M)
- 8 ventes → soit 40 ans pour écouler le stock
- délai de vente moyen = 28 mois

En 2015 à St Tropez :

- 130 biens > 4M€ (\$5M)
- 68 ventes → soit 2 ans pour écouler le stock
- délai de vente moyen = 6 mois

ARBITRAGE DES HNWI EN 2015 ENTRE LES PRINCIPALES VILLES INTERNATIONALES

- Paris et Genève, la stagnation/baisse continue en 2015
- Londres et New York consolident leur position de villes les plus recherchées
- Miami continue sa forte progression

Prix au m² dans les principales villes – étude comparative

	2009	2012	2013	2014 (Estimation BARNES)	2015 (Estimation BARNES)	EVOLUTION 2012/2015
PARIS	6 340	8 360	8 139	7 950	8 400	1%
GENÈVE	5 520	8 950	8 920	8 350	8 050	-9%
LONDRES (centre)	7 610	15 980	17 750	21 447	22 733 (£15 700)	42%
NEW YORK (Manhattan)	5 870	12 120	12 245	13 310	15 800	30%
MIAMI	2 380	4 320	4 813	5 149	6 080	40%

Prix en euros le m²

Entre 2012 et 2015, les prix à New York, Miami et Londres ont continué d'augmenter de 30 à 40% alors qu'ils ont stagné ou baissé pendant la même période à Paris ou Genève

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

II. LE MARCHÉ INTERNATIONAL



UN MARCHÉ FERMÉ

- Accession limitée aux étrangers excepté les résidences secondaires en zones touristiques (Riviera vaudoise, stations de montagne),
- Marché d'offres plus que de demandes dans un contexte moins favorable aux expatriés fiscaux
- Ajustements des prix importants depuis 2011, parfois de 25 ou 30% (surtout concernant le haut de gamme)
- Financements plus difficiles (banques frileuses)

LES PRIX

- Terrains entre 800 CHF (730 €) (campagne) et 4 000 CHF (3 660 €) (bords du lac à Cologny) du m²
- Appartements entre 15 000 CHF (13 720 €/m²) et 35 000 CHF (32 000 €/m²) (quais de Genève ou penthouse à Montreux)

TYPOLOGIE CLIENTS

- < à 4/5 millions CHF (3 660 000 € / 4 575 000 €) : essentiellement une clientèle suisse
- Au-delà, surtout une clientèle internationale ayant déjà le statut de résident
- La clientèle étrangère est majoritairement française
- Possibilité de ventes aux étrangers : les biens situés dans les régions touristiques au sens de la LFAIE (Loi fédérale sur l'Acquisition d'Immeubles par des personnes à l'étranger) – Montreux et Crans Montana

EXEMPLE DE TRANSACTION



VERBIER – Chalet de 235 m². Quartier résidentiel. Vue imprenable sur les Alpes.

Prix de présentation : 5 480 000 € - **Vendu 4 932 000 €**

Vendeur : Couple vivant à Cologny – Cause de la vente : divorce

Acquéreur : Client domicilié à Hong Kong

EXEMPLE DE TRANSACTION



LUSSY-SUR-MORGES – Propriété de caractère de 310 m². Terrain de 4 500 m². Vue Lac.

Prix de présentation : 5 023 000 € - **Vendue 4 570 000 €**

Vendeur : Cliente à la retraite de nationalité hollandaise

Acquéreur : Client franco-suisse à la retraite

EXEMPLE DE BIEN À PROPOSER AUX ÉTRANGERS



CRANS-MONTANA – Appartement de 191 m² situé dans une résidence de standing.
21 m² de mezzanine et balcons. Vue panoramique. Quatre chambres.

Prix de vente : 3 200 000 €

EXEMPLE DE BIEN À PROPOSER AUX ÉTRANGERS



MONTREUX – Appartement de 169 m² dans un très bel immeuble.
Prix de vente : 2 045 000 €

UN MARCHÉ DE REFUGE

- Pérennité de l'immobilier face au comportement de la Bourse

LES PRIX

- Tendance à la hausse sur un marché moyen de gamme, qui entraînera une hausse du marché haut de gamme

TYPOLOGIE BIENS

- Recherche de plus grandes surfaces habitables (marché qui passe de 250 m² à 450 m²)
- Engouement pour le centre-ville (Ixelles, Uccle, Bruxelles Ville)
- Arrivée de nouveaux promoteurs français qui proposent du neuf ou de la rénovation lourde de 4 500 à 11 000 € le m²

TYPOLOGIE CLIENTS

- Le 1^{er} critère de recherche pour la clientèle française : la scolarité des enfants (exemple : proximité du Lycée Français à Uccle)
- Les eurocrates privilégient Beaulieu Saint-Pierre (proximité de leur lieu de travail)

CONCLUSION

- Un marché dynamique cette année porté par une demande de plus en plus importante



RHODE SAINT-GENESE – Villa rénovée de 500 m². Terrain avec piscine. 5 chambres

Vendue 1 360 000 € (2 720 € / m²)

Acquéreur : couple de jeunes Belges



ETANGS D'IXELLES – Maison de maître 1908 construite par l'architecte O. Francotte avec conciergerie, galerie d'art et terrain de 8 ares

Vendue 2 750 000 € (entre 4 000 € et 5 000 € / m²)

Acquéreur : couple de Français

UN MARCHÉ ORIENTÉ À LA HAUSSE

- Plus que jamais destination internationale avec une augmentation moyenne des prix évaluée à 6% en 2015 vs 12% en 2014

LES PRIX

- Un prix moyen qui dépasse les 22 000 € au m² et atteint les 40 000 € pour les biens les plus prestigieux dans le centre de Londres
- Écart entre prix de présentation et prix de transaction : 8 %
- Durée de vente : 3 mois
- Location meublée : 2 500 livres/mois (3 265 € ou 45€ / m²) pour 2 chambres
- Location nue : 5 000 livres/mois (6 530 € ou 45€ / m²) pour 3 ou 4 chambres

LES TRANSACTIONS

- Baisse des transactions de l'ordre de 10% entre 2014 et 2015
- Les modifications de la Stamp Duty (Droit de mutation) du 4 Décembre 2014 ont seulement impacté les transactions du 1er semestre 2015 avec une reprise depuis l'été 2015 (le succès des conservateurs en mai 2015 a rassuré l'ensemble des investisseurs)

TYPOLOGIE DE BIENS

- Volumes et verdure, critères sine qua non à la vente comme à la location

Je veux : proximité du centre, calme, lumière, volume des chambres décent

Je refuse : bail trop court, logement sombre

PREVISIONS 2016

- La stamp Duty va augmenter de 3% en avril 2016 pour tous les investisseurs non résidents
- ➔** Ralentissement des transactions à compter du 2^{ème} trimestre 2016

EXEMPLE DE TRANSACTION



KENSINGTON – Maison de 220 m² sur 4 niveaux. Patio et terrasse. 4 chambres.

Vendue 5 265 000 € (24 000 € / m²)

Vendeur : Famille française souhaitant s'agrandir

Acquéreur : Jeune famille anglaise avec 2 enfants

EXEMPLE DE TRANSACTION



CHELSEA – Duplex de 105 m². 3 chambres dont 2 en suite. Rénovation haut de gamme

Prix de présentation : 3 620 000 € - **Vendu 3 460 000 € (32 900 € / m²)**

Vendeur : Cliente anglaise souhaitant acheter plus petit

Acquéreur : Couple italien, vivant à New York et désirant un pied-à-terre

UN MARCHÉ EN PLEINE CROISSANCE

- Une économie qui reprend des couleurs
- Une demande supérieure à l'offre → les biens d'investissement plébiscités
- Opportunités à Lisbonne : les quartiers d'Alcântara, Alfama, Santos et Prince Real sont en pleine rénovation et devraient voir leur valeur rapidement progresser

TYOLOGIE DE BIENS

- Tous les types de biens (résidentiel, tourisme, commercial, investissement...)

TYOLOGIE DE CLIENTS

- Une 1^{ère} vague d'acheteurs haut de gamme internationaux a commencé à investir en masse depuis la fin de l'année 2014 : Francophones, Brésiliens, Anglais et quelques Asiatiques
- A la recherche d'un art de vivre, d'autres vagues devraient suivre en 2016 principalement en provenance d'Europe et d'Asie

PRIX

- Les prix varient de 1 800 € à 5 100 € le m² selon les quartiers, l'état, les travaux
- Les biens d'exception peuvent osciller entre 8 000 € et 10 000 € le m²

EXEMPLE DE TRANSACTION



PALAIS JANELAS VERDES – Situé dans l'un des quartiers les plus prestigieux de Lisbonne, maison principale de 800 m² sur 5 étages, jardin, piscine, maison d'invités.

Vendu 4 500 000 € par un promoteur

Acquéreur : couple de Français d'environ 35 ans



PROGRAMME ROSE MARY – CHIADO/BAIRRO ALTO – Appartement de 152 m².

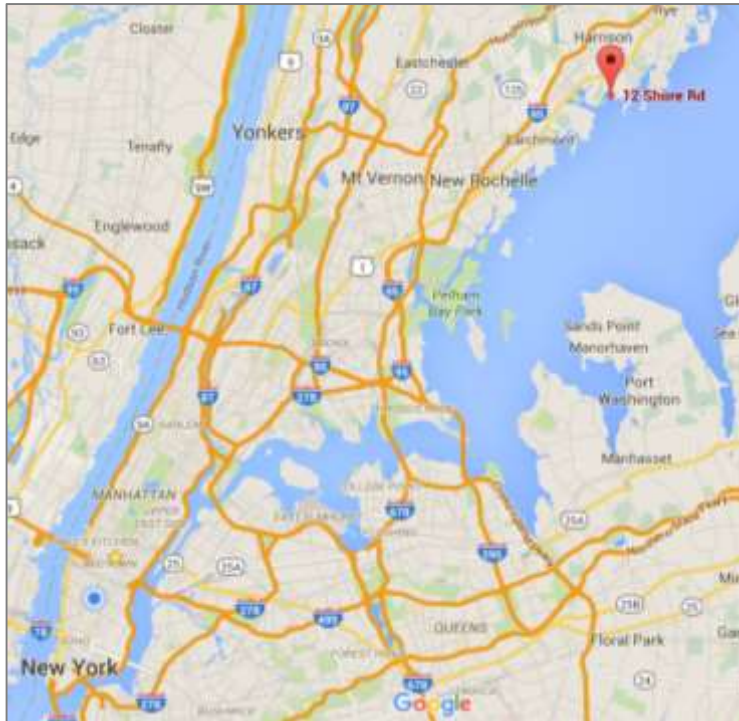
Vue sur Lisbonne et le Tage. Très belles prestations

Vendu 825 000 € par un promoteur

Acquéreur : couple monégasque qui a acquis également un 2^{ème} appartement dans le même immeuble pour un investissement (365 000 €)

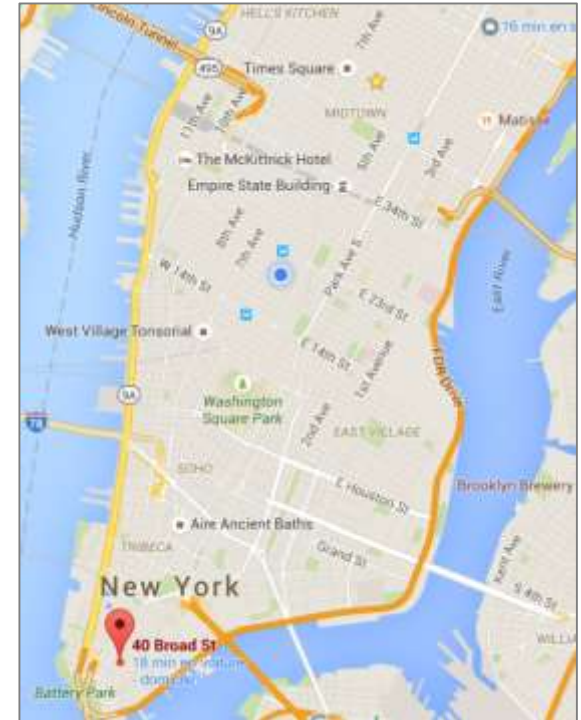
INTERVENTION DU DIRECTEUR DE BARNES NEW YORK CHRISTOPHE BOURREAU





Maison familiale de 500 m², au bord de l'eau, **vendue 3 848 000 €**, à une famille belge.
Terrain de 2 200 m² avec piscine. Six chambres et 5 salles de bains.

EXEMPLE DE TRANSACTION (PRODUIT D'INVESTISSEMENT)



FINANCIAL DISTRICT – Studio de 55 m² situé au cœur de Wall Street **vendu 642 000 €**.
Loué un mois plus tard **2 933 € / mois**

INTERVENTION DU DIRECTEUR DE BARNES LOS ANGELES DANIEL AZOURI





**STUDIO CITY (quartier de Los Angeles) – Maison contemporaine de 358 m².
Vendue 1 970 000 €**



PACIFIC PALISADES (Proche de MALIBU) – Belle villa de 323 m². 5 chambres.

Vendue 1 840 000 €

INTERVENTION DE LA DIRECTRICE DE BARNES ILE MAURICE OUTI DE FALBAIRE





CARLOS BAY – TAMARIN – Penthouse de 221 m². 3 chambres. Terrasses. Piscine.
Le complexe dispose d'une piscine, d'une salle de gym et d'une conciergerie.

Vendu 850 000 € (4 028 € / m²) par un promoteur

Acquéreur : cliente franco-suisse – acquisition de résidence secondaire



LA TOURELLE – TAMARIN – Penthouse en duplex. Vue panoramique sur le lagon de Tamarin. 3 chambres. Terrasse, piscine et garage.

Vendu 645 000 € (2 630 € / m²)

Acquéreur : cliente bientôt retraitée – acquisition de résidence secondaire

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

III. LE MARCHÉ HAUT DE GAMME EN FRANCE



- Hausse globale du marché estimée autour de 15% en volume de transactions
- BARNES affiche une progression de 38% des transactions en 2015 avec **738 ventes réalisées à Paris et en région parisienne** . Quatre facteurs :
 - Evolution organique de l'activité
 - Gain de parts de marché
 - Développement de nouveaux secteurs
 - Ouverture de nouveaux bureaux
- Retour en force des étrangers (Américains, Sud-Américains, Péninsule Arabique, Pays de l'Est, Chinois)
- Sur les biens d'exception, une clientèle de plus en plus fortunée avec des budgets supérieurs à 10M€

BARNES/PARIS	Janv./sept. 2014	Janv./sept. 2015	Evolution
Prix /m²	10 621 €	10 959 €	3,18%
>1M€	10 435 €	11 080 €	6,18%
<1M€	10 760 €	10 838 €	0,72%

- Sur la moyenne des transactions réalisées par BARNES en 2015, on constate une légère augmentation des prix à Paris de 3,18% plus marquée sur les biens au-delà d'1M€ qui avaient été plus touchés par la baisse en 2013/2014.

PRIX	TRANSACTIONS BARNES 2014		TRANSACTIONS BARNES 2015	
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
PRIX<1M€	225	41%	352	46,44%
1M€<PRIX<2M€	243	44%	315	41,56%
2M€<PRIX<4M€	78	14%	74	7,62%
4M€<PRIX	5	1%	17	2,24%
TOTAL	551	100%	758	100%

- Les ventes de BARNES ont progressé de 38% en particulier sur le segment des biens inférieurs à 2M€ et supérieurs à 4M€.
- Les biens familiaux haut de gamme « franco-français » souffrent encore en 2015 du fait d'une perte de pouvoir d'achat de la catégorie CSP+ française.
- Le marché des biens supérieurs à 4M€ explose avec une augmentation chez BARNES du nombre de transactions de 340% (17 transactions en 2015 vs 5 transactions en 2014)

ZOOM SUR LA CLIENTÈLE DE LA PÉNINSULE ARABIQUE

- Depuis 6 mois, déferlante de cette clientèle (Dubai, Doha, Qatar, Arabie Saoudite) qui achète :
 - A minima, pied-à-terre de 200 m² - 3 chambres
 - A maxima, duplex de 1 000 à 1 500 m²
 - Secteurs : 8^{ème}, 16^{ème} (avenue Foch)
- ➔ 50 ventes en 2015 (estimation BARNES)**

A CHAQUE GÉNÉRATION, SES PRÉFÉRENCES :

- 60 ans et + : déjà propriétaires de nombreux biens et qui recherchent le raffinement et le vrai Paris au travers des quartiers du Champ-de-Mars/Invalides/Tour Eiffel
- 25-35 ans : nouvelle génération en quête des quartiers les plus en vue à Paris (8^{ème} - avenue Foch), sur la Côte d'Azur, à Genève, Londres et New York

ZOOM SUR LA CLIENTÈLE DE LA PÉNINSULE ARABIQUE

QUELQUES ANECDOTES :

- Un client propriétaire de 3 hôtels particuliers dans le secteur de l'avenue Foch a acquis 2 appartements de 300 m² dans le quartier pour deux de ses enfants.
- Un autre client propriétaire d'un bel hôtel particulier sur le Champ-de-Mars a acquis un appartement de 135 m² avenue Emile Deschanel pour le personnel.
- Un troisième client a préféré, pour des raisons pratiques, procéder au paiement de l'intégralité du prix + frais de notaire 10 jours avant la signature de la promesse de vente

ZOOM SUR LA CLIENTÈLE CHINOISE

- La clientèle chinoise est à la recherche de biens authentiques tant à Paris que dans la région des châteaux de la Loire ou dans les domaines de chasse en Sologne
- Ils sont peu attirés par les zones fortement ensoleillées
- Profil des clients : une attitude d'homme affaires avisé et âpre en négociations. Ils ont impérativement besoin d'un interlocuteur chinois

BARNES a réalisé 5 transactions en 2015, 2 dans le 8^{ème} arrondissement (entre 2,5M€ et 4M€), 2 sur la rive gauche (840 000 € et 1,5M€) et une à Neuilly sur Seine (hôtel particulier à 3,6M€)

EXEMPLE DE TRANSACTION À UN CLIENT CHINOIS



CHAMP-DE-MARS – Pied-à-terre vendu en une visite (double séjour, une chambre)
au prix de 840 000 € (11 507 € / m²)

ZOOM SUR LES BIENS D'EXCEPTION

- 6 transactions dans le domaine des biens de prestige en 2015
- Cinq d'entre elles ont été réalisées auprès d'une clientèle internationale (Indonésien, Saoudien, Hongrois, Américain, Français résidant à l'étranger) et un Parisien.

TPOLOGIE DES BIENS

- Hôtels particuliers et maisons contemporaines, situés dans les 7^{ème}, 8^{ème} et 16^{ème} arrondissements.

TPOLOGIE DES PRIX

- Fourchette de prix comprise entre 8,5 et 15 millions d'euros.

DES CRITÈRES TOUJOURS EXIGÉS

- Adresse prestigieuse dans l'ouest parisien ou sur la rive gauche,
- Vue dégagée,
- Villa privée et sécurisée ou un emplacement sur une avenue à l'abri des regards,
- Prestations de haut standing,
- Beaux volumes (superficies comprises entre 400 et 800 m²),
- Façade d'immeuble et parties communes de très belle facture

EXEMPLE DE TRANSACTION



JARDIN DU LUXEMBOURG/PANTHÉON – Appartement de 120 m². 2^{ème} étage.

Prix de présentation : 2 310 000 € - **Vendu 2 000 000 € (16 670 € / m²)**

Vendeur : Amoureux de Paris et d'architecture – a réussi dans l'informatique

Acquéreur : Couple disposant d'une fortune familiale et sensible aux lieux exceptionnels

EXEMPLE DE TRANSACTION



QUAI D'ORSAY – Appartement rénové de 220 m². 3^{ème} étage. Trois chambres

Prix de présentation : 3 250 000 € - **Vendu 3 100 000 € (14 000 € / m²)**

Vendeur : Directeur financier – Français – 50 ans

Acquéreur : Directeur de société – Français – 55 ans

EXEMPLE DE TRANSACTION



DAUPHINE – Penthouse de 341 m² aux derniers étages. Terrasses de 40 m²

Prix de présentation : 4 980 000 € - **Vendu 4 420 000 €**

Vendeur : Chef d'entreprise

Acquéreur : Dirigeant d'une grande entreprise française

EXEMPLE DE TRANSACTION



BOÉTIE – Appartement de 230 m². 5^{ème} étage. Quatre chambres

Prix de présentation : 2 530 000 € - **Vendu 2 450 000 € (10 650 € / m²)**

Vendeur : Banquier français

Acquéreur : Client franco-polonais directeur d'un fonds d'investissement

EXEMPLE DE TRANSACTION



HOCHE/PARC MONCEAU – Appartement de 250 m². 2^{ème} étage. 4 chambres

Prix de présentation : 2 950 000 € - **Vendu 2 750 000 € (10 280 € / m²)**

Vendeur : Entrepreneur français

Acquéreur : Propriétaire et directeur français d'une PME

EXEMPLE DE TRANSACTION



MUETTE – Hôtel particulier de 500 m². Terrasse et patio.
Prix de présentation : 6 900 000 € - **Vendu 5 300 000 €**
Vendeur : Jeune sénior n'ayant plus d'enfants à charge
Acquéreur : 40/45 ans – Famille avec jeunes enfants

EXEMPLE DE TRANSACTION



NEUILLY PERRONET – Maison XIX^e de 290 m². Jardin/terrasse de 60 m². 6 chambres.

Prix de présentation : 3 050 000 € - **Vendu 2 850 000 €**

Vendeur : Couple n'ayant plus d'enfants à charge

Acquéreur : Famille avec 4 enfants

UN MARCHÉ LITTORAL ET D'ARRIÈRE-PAYS EN PLEIN REBOND

- Retour de l'acquisition en tant que résidence principale
- Mode de vie « tout à pied » pour le littoral
- Vue montagne pour l'arrière-pays
- Reprise très nette des transactions depuis début 2015 avec un stock de biens à la vente divisé par 2 depuis 18 mois

LES PRIX

- 74 % du marché : biens entre 800 000 € et 3M€
- Transaction moyenne : 1 440 000 €
- Écart entre prix de présentation et prix de transaction : 5 %

LES TRANSACTIONS

- 23 transactions en 2015, dont 10 comprises entre 1 et 2 millions vs 3 en 2014
- 5 acquisitions réalisées par des Français résidant à l'étranger

TYPLOGIE DE BIENS

- Pieds dans l'eau
- 1^{er} rang vue mer
- Maison en pierre de taille
- Centre-ville pour les appartements
- Environnement calme

TYPLOGIE DE CLIENTS

- 83% de Français
- 17% de clients étrangers (Suisses, Britanniques et Américains)
- Les clients à la recherche des 3A : Arbonne, Arcangues et Ahetze (25%)
- Les clients à la recherche de vue mer (40%)

EXEMPLE DE TRANSACTION



BIARRITZ – LAC MOURISCOT – Maison contemporaine de 170 m². Jardin de 1 756 m².
Terrasses, piscine chauffée. Belle vue sur la forêt.

Vendue 865 000 € (5 088 € / m²)

Acquéreur : Client français pour résidence secondaire

EXEMPLE DE TRANSACTION



BIARRITZ – PROCHE DE L'HÔTEL DU PALAIS – Appartement de 124 m² dans un bel immeuble de style Napoléon III. Trois chambres.

Vendu 850 000 € (6 855 € / m²) par un client allemand

Acquéreur : Client espagnol pour résidence secondaire

LYON, DE PLUS EN PLUS PRISÉE

- Plus que jamais ville du futur

LES PRIX

- Un prix qui séduit
- Écart entre prix de présentation et prix de transaction : 5 %

LES TRANSACTIONS

- 12 transactions en un an, dont 7 inférieures à 1 million et 5 comprises entre 1 et 2 millions

TYPOLOGIE DE BIENS

- Étages élevés et balcons, critères sine qua non
- Les 2^{ème} et 6^{ème} arrondissements

TYPOLOGIE CLIENTS

- Rapport étrangers/Français : 1/10

Je veux : un étage élevé à partir du 2^{ème}, un extérieur (balcon/terrasse) et une vue dégagée

Je refuse : Rez-de-chaussée et 1^{er} étage, zone excentrée, arrondissements moins cotés, manque de luminosité, vis-à-vis

EXEMPLE DE TRANSACTION



FONTAINE SUR SAÔNE – Propriété de 320 m². Terrain arboré de 1,65 ha. 8 chambres.
Piscine et pool house. Maison de gardien

Vendue 1 300 000 € (3 420 € / m²) par un chef d'entreprise à la retraite

Acquéreur : Couple d'une trentaine d'années sans enfants

EXEMPLE DE TRANSACTION



LYON 6 – TÊTE D'OR – Appartement de 171 m². Jardin de 480 m² avec terrasse de 23 m² face au parc de la Tête d'Or. 3 chambres.

Vendu 1 060 000 € (6 200 € / m²) dans le cadre d'une succession

Acquéreur : Chef d'entreprise, grand sportif

MEGÈVE PLEBISCITÉ POUR SON AUTHENTICITÉ

PRIX / TRANSACTIONS

- Pour les chalets
 - De 2 à 5M€ : chalets neufs pouvant atteindre 350 m² / 5 chambres, tout confort – de 10 à 20 ventes annuelles (65% réalisées par BARNES)
 - De 5 à 10M€ : chalets pouvant atteindre 700 m², emplacement premium – de 5 à 10 transactions annuelles (50% réalisées par BARNES)
 - De 10 à 25M€ : chalets d'exception au-delà de 800 m², ultra-luxe – moins de 5 ventes annuelles (50% réalisées par BARNES)

- Pour les appartements
 - De 500 000 à 2M€ : exclusivité BARNES – « Le Sporting » : 50 appartements de 3 chambres d'une valeur moyenne d'1M€ - proche centre-ville et pistes - Réhabilitation

TYPLOGIE DE BIENS

- Bonne situation
- Contemporain avec espace détente
- Rejet du chalet désuet

TYPLOGIE CLIENTS

- 70% de la clientèle est francophone (Paris, Lyon, Genève et Français non résidents)
- Les Britanniques représentent 15%
- Nouvelle clientèle : Polonais et Moyen-orientaux

EXEMPLE DE TRANSACTION



DEMI-QUARTIER – Chalet situé au pied des pistes de ski de la princesse. 178 m².
4 chambres. Espace détente. Décoration raffinée.

Vendu entre 2 000 000 € et 2 400 000 € par un promoteur français

Acquéreur : Client français à la retraite

EXEMPLE DE TRANSACTION



MEGEVE – Chalet en cours de construction. Terrasse et jardin. Quatre suites.
Grand sous-sol de 160 m².

Vendu entre 2 000 000 € et 2 300 000 € par un promoteur français

Acquéreur : Investisseur français – acquisition à titre personnel

BARNES
INTERNATIONAL REALTY

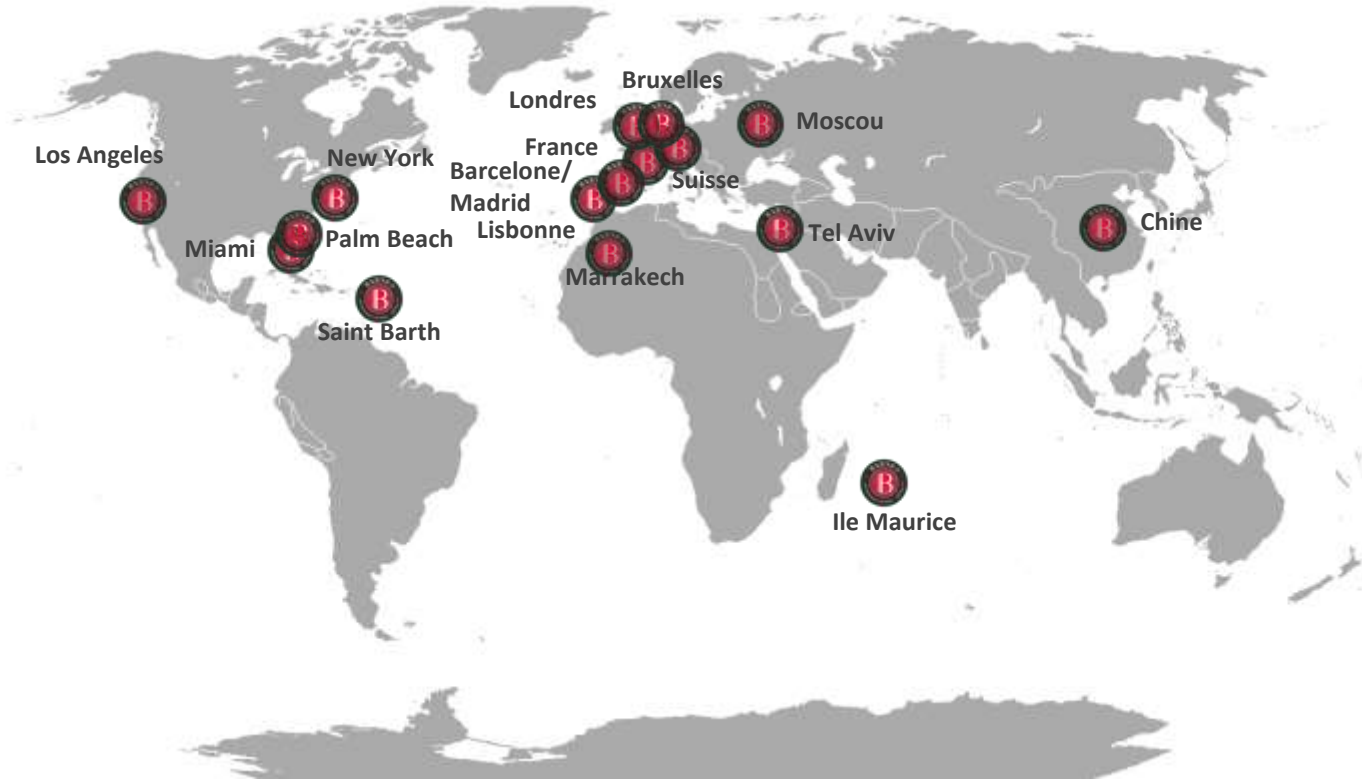
BARNES
SITUATION ET PROJETS



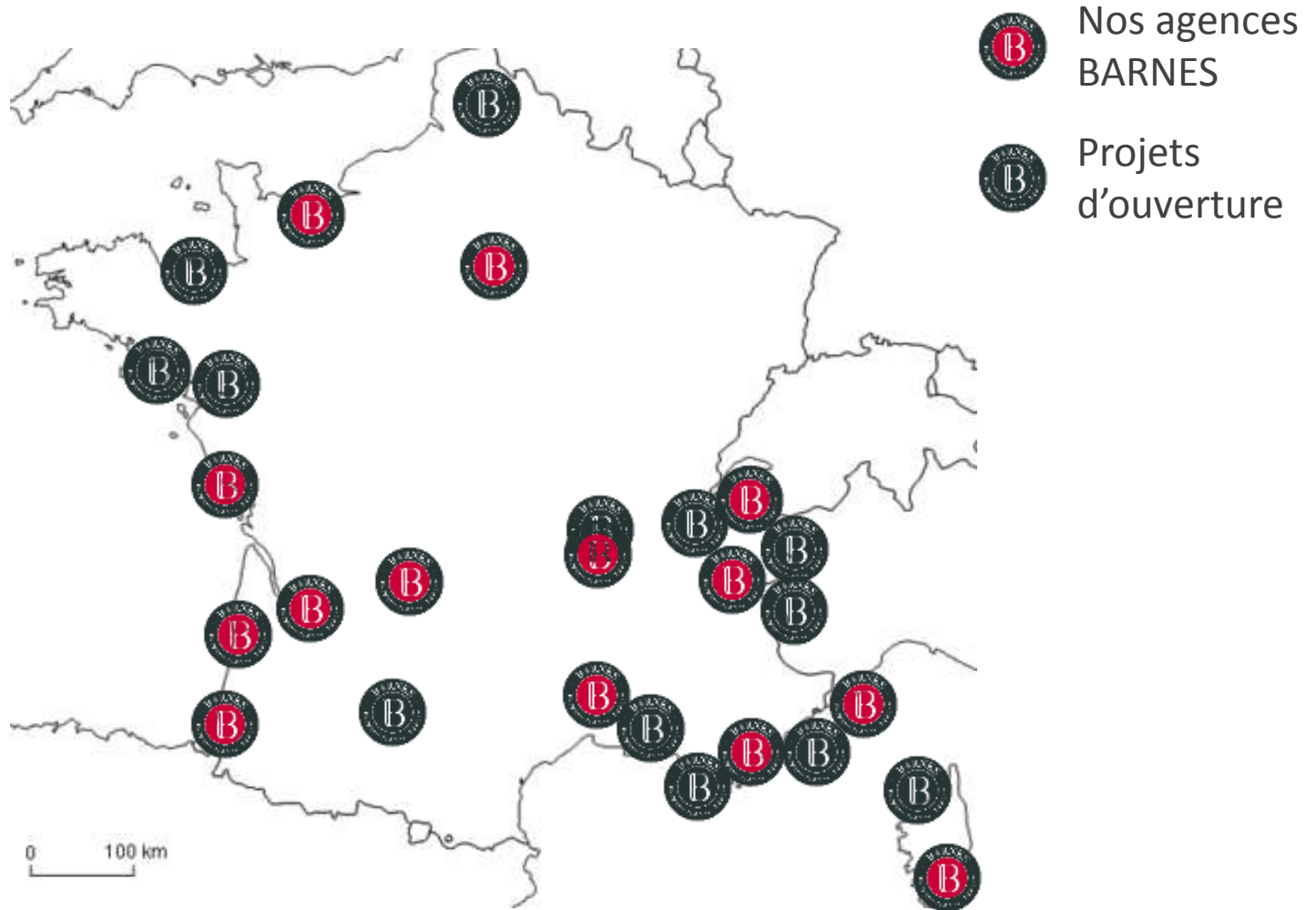
- **3,6 milliards d'euros** de biens immobiliers à vendre à Paris et en région parisienne
- **2,2 milliards d'euros** de biens immobiliers vendus en France (26 bureaux), en Suisse (12 bureaux) et à Monaco au cours des douze derniers mois
- **680 millions d'euros** de biens vendus à Bruxelles, Londres, Lisbonne, Tel Aviv, Miami, St Barth, New York, Los Angeles et Ile Maurice (9 bureaux)

TOTAL de 2,8 milliards € de biens immobiliers vendus dans le monde

- **36 400 biens à la vente dans le monde dont 6 200** biens en vente en France / **3 500** biens en vente en Suisse / accès à **2 200** biens à vendre à Londres / accès à **22 000** biens à vendre à Miami, New York et Los Angeles
- **Environ 85 000** acquéreurs dans le monde
- **49 bureaux** et **380** collaborateurs (BARNES MONDE)
- **BARNES leader Franco-Suisse** de l'immobilier résidentiel haut de gamme



NOS IMPLANTATIONS ET PROJETS D'IMPLANTATIONS



GALIVEL :

Galivel & Associés – +33 (0)1 41 05 02 02 – galivel@galivel.com –
www.galivel.com

- Carol GALIVEL
- Julien MICHON