



**L'immobilier de prestige reste une valeur refuge**

propos recueillis par **Yannick Urrien**

**Philippe Meynet Petit-Jean**, fondateur d'Aramis Real Estate :

## "Nous voyons arriver une nouvelle clientèle car avec cette crise financière, il y a eu un basculement du monde."

Dans un contexte économique difficile, l'immobilier de prestige demeure une valeur refuge. Aramis Real Estate, nouvelle société spécialisée dans la location, la transaction et la gestion de biens immobiliers français d'exception, se lance sur ce marché. Fondée par Philippe Meynet Petit-Jean, Aramis Real Estate a développé une offre de services "sur mesure" qui va bien au-delà de l'immobilier, en proposant notamment un service de conciergerie tout-à-fait personnalisé. Ces prestations ont su séduire les investisseurs à la recherche d'un "art de vivre à la française". Philippe Meynet Petit-Jean, qui a plus de 35 ans d'expérience dans le domaine du patrimoine d'exception, est un fin connaisseur du marché français. Il estime que Paris est une ville de plus en plus attractive...

### L'Hebdo-Bourseplus :

*Vous opérez dans le secteur de l'immobilier de prestige. Avez-vous dû subir la crise de la même manière que vos confrères qui travaillent dans l'immobilier traditionnel ?*

**Philippe Meynet Petit-Jean :**

L'immobilier de prestige, de luxe et de très haut de gamme n'a pas souffert de la crise sur le plan de la valeur vénale des biens : en raison du plan d'occupation des sols, on ne peut pas construire dans le centre de Paris, ou quasiment pas. Ensuite, vous avez une clientèle étrangère qui ne demande qu'une seule chose : acheter dans le centre de Paris. À mon niveau, j'ai observé une seule difficulté durant la période de crise : un problème de liquidités et cela a retardé des transactions pendant quelques mois. Mais les ventes n'ont aucunement été annulées.

*La valeur des biens n'a pas baissé. Est-il difficile de mesurer la valeur d'un bien dans l'immobilier de prestige ? Lorsqu'un bien n'a plus de prix, il peut valoir extrêmement cher, mais il faut évidemment avoir en face une demande...*

C'est un problème double. D'abord, le problème de l'estimation du bien. Lorsque l'on a des produits hors normes, on connaît la clientèle qui est capable de se porter acquéreur de ces produits. Ce sont des achats plaisir et des pieds-à-terre dans 90% des cas. Les personnes achètent quelque chose de très beau pour ensuite recréer un décor. C'est tout l'objectif que nous avons, qui est de permettre à nos clients d'avoir en une seule entité le décorateur de leur pays et les services afférents à cela. Nous montons les produits sur du très haut de gamme. Comme c'est un achat plaisir, c'est comme un diamant et les acheteurs n'ont pas la même notion qu'un acheteur "normal" sur le marché parisien qui achète pour se loger. Néanmoins, mon rôle de conseil est de faire en sorte que le vendeur et l'acquéreur soient contents. Aramis Real Estate apporte une valeur ajoutée en permettant à un très beau produit qui a besoin d'une rénovation d'avoir une valeur supplémentaire pour qu'il devienne réellement exceptionnel. Nous créons un décor pour l'acquéreur, ce qui permet aussi de développer la valeur du produit en lui-même.

*Vous évoquez une clientèle essentiellement étrangère. Et les Français, alors ?*

Il y a des Français qui achètent. Aujourd'hui, nous avons une clientèle beaucoup moins importante sur ce type de produit pour une question de puissance financière.

*Est-ce également en raison de l'ISF, qui freine les*

### *investissements dans ce domaine ?*

L'ISF fait la fortune des avocats fiscalistes qui font des montages totalement légaux pour permettre à leurs clients d'éviter l'ISF. Sans vouloir faire de politique, cette spécificité qu'est l'ISF entraîne évidemment des complications pour les acquisitions.

*En clair, si l'ISF n'existait pas, certains Français pourraient investir dans ce patrimoine immobilier, qui resterait alors entre des mains nationales ?*

Si nous avions une autre approche de la fiscalité et si l'argent gagné par un chef d'entreprise n'était pas tout de suite suspecté, il y aurait évidemment des Français qui pourraient s'acheter des hôtels particuliers à 5, 7 ou 10 millions d'euros. J'entends certaines personnes me dire : "J'aurai un contrôle fiscal si je mets 7 millions d'euros dans l'immobilier !" Vous savez, aux États-Unis, en Chine ou n'importe où dans le monde, vous êtes quelqu'un de bien lorsque vous gagnez de l'argent, puisque vous enrichissez et vous nourrissez beaucoup de gens... Mais en France, ce n'est pas dans notre culture.

*L'immobilier de prestige reste donc majoritairement réservé à des étrangers...*

On le voit bien, avec des clients russes, émiratis, saoudiens, américains ou anglais... La France reste une destination attractive. Paris, c'est la ville lumière ! J'ai une Chinoise dans mon équipe et nous rencontrons des clients chinois qui ne rêvent que d'une seule chose : avoir un appartement à Paris. L'attractivité de Paris est essentielle. J'ai beaucoup travaillé au Moyen-Orient et, à Riyad ou à Djeddah, la ville de Paris a une image extraordinaire. Tous les Saoudiens ne rêvent que d'une seule chose : avoir un appartement autour des Champs-Élysées. Les Indiens sont pareils. *Votre secteur, c'est aussi la Côte d'Azur, Courchevel ou Bordeaux et sa région...*

Ce sont des lieux attractifs pour les étrangers. Ils souhaitent trouver des prestations haut de gamme. C'est une clientèle internationale qui est habituée à des critères de luxe et à des environnements assez exceptionnels. Pour un Chinois ou pour un Russe, avoir une propriété vinicole sur le Bordelais, c'est le nec plus ultra... Je vais organiser dans quelques jours une réunion avec des Russes pour leur montrer plusieurs châteaux car ils veulent vraiment acheter des propriétés. Ce qui est intéressant, c'est qu'à travers notre démarche, nous contribuons à perdurer le savoir-faire des Français. Nous entretenons ce savoir-faire à la française à tous les niveaux puisque nous faisons travailler de nombreux corps et de nombreux métiers d'art, ce qui contribue à ramener des devises à

## Hebdo-bourse Plus

[L']

notre pays. Je prends le client au début de sa recherche et je l'accompagne tout au long, jusqu'à la finalisation de son acquisition. Je m'occupe de toute la partie décoration, du montage fiscal avec des avocats internationaux, je travaille avec des notaires parisiens, et je les accompagne ensuite dans leur vie au quotidien. Un Russe ou un Chinois a besoin d'être guidé lorsqu'il arrive à Paris. C'est aussi un autre travail. Je suis parti du constat de ma propre expérience. Un jour, je suis arrivé à l'aéroport de Djeddah et je me suis retrouvé dans un pays que je ne connaissais pas, où l'écriture était différente, où les gens étaient habillés différemment, où tout était différent... J'étais perdu et on m'a aidé. J'ai donc décidé d'aider les gens qui veulent acheter ou louer des appartements à Paris, afin de leur donner tous les moyens d'avoir une vue agréable de Paris. Je travaille dans le respect du client et de ce qu'il souhaite, en ne lui imposant pas le style à la française s'il ne le souhaite pas.

### **Quelle est votre analyse sur la situation actuelle ?**

Nous voyons arriver une nouvelle clientèle car avec cette crise financière, il y a eu un basculement du

monde. Aujourd'hui, le marché indien est le plus important pour moi. Je rencontre des Indiens qui sont immensément riches. Les Chinois arrivent aussi. Les Japonais reviennent. Toute cette zone d'Asie, où les gens travaillent beaucoup, s'est beaucoup enrichie et, en outre, c'est une zone où les gens ont une approche normale de l'argent. De plus, certains Chinois veulent faire sortir leurs capitaux de Chine par crainte d'un retour du communisme. Je travaille avec des avocats fiscalistes pour leur permettre d'assurer la traçabilité de leurs fonds. Tout cela compte énormément et c'est la raison pour laquelle j'estime apporter un service complet.

### **Alors, ressentez-vous une sortie de crise ?**

Je vois de plus en plus de clients arriver, ils achètent aussi... Je vais faire traduire mon site Internet en chinois et en japonais. Je pense que le centre de Paris va continuer d'être très attractif. Les Saoudiens quittent de plus en plus Londres et les Russes, les Indiens et les Chinois veulent venir aussi à Paris. Paris est donc en train de connaître un essor dans le prestige et dans le très haut de gamme. ■