



Finance@forbes

135
CONTRIBUTION

136
DAVID SCHEFFLER

142
PHILANTHROPIE



Les meilleures façons d'investir dans la pierre d'exception

Paris contre le reste du monde ! En matière d'immobilier de luxe, la France, et en particulier Paris, tire son épingle du jeu. Ni la crise, ni le confinement ne semblent pouvoir ébranler les acheteurs plus que jamais à l'affût des meilleures façons d'investir dans la pierre d'exception.

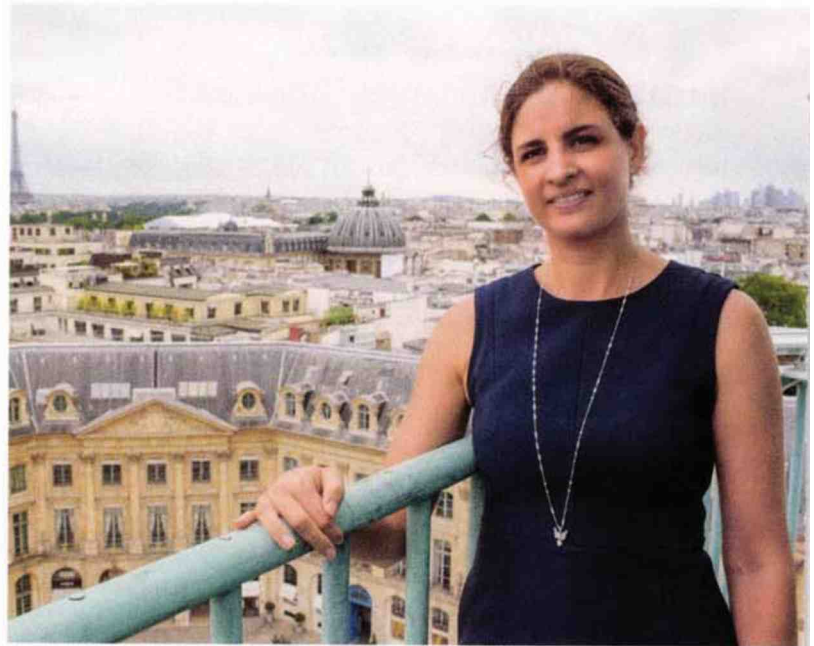
PAR JEAN-JACQUES MANCEAU



La location meublée a le vent en poupe

Mise au vert, besoin d'espace, changement de vie, de nombreux cadres des villes troquent leur appartement parisien pour une villa sur la côte. Géraldine de Fouquières, cofondatrice de l'agence Book-A-Flat, nous explique comment les propriétaires font appel à elle pour rentabiliser leur bien en les louant meublés.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-JACQUES MANCEAU



Vous êtes spécialisés dans la location d'appartements haut de gamme. Quel est le profil de vos clients locataires ?

GÉRALDINE DE FOUQUIÈRES : Nous avons créé l'agence en 2004 pour proposer aux propriétaires d'appartements haut de gamme un service de gestion et de location de leurs biens sur des courtes durées. Nos clients sont essentiellement des cadres expatriés ou leurs entreprises et les étudiants étrangers. Mais nous voyons aussi arriver sur ce marché des personnes en instance de divorce ou de séparation qui cherchent à se reloger vite, proche de leur ancien domicile pour pouvoir gérer une garde alternée, par exemple. Tous ont en commun de devoir trouver un logement meublé qu'ils louent pour une année en général. Nous avons actuellement 3 000 biens en portefeuille et gérons près de 1 500 locations par an.

Et les propriétaires, qui sont-ils ?

GDF : Nous travaillons avec plusieurs grandes catégories de propriétaires. Les premiers sont des Français expatriés à

l'étranger qui, avant de partir, investissent dans des petits appartements à Paris (autour de 50 m²) qu'ils mettent ensuite en location. Ils disposent généralement de peu d'apport et financent leur bien à crédit. Les loyers couvrent les dépenses et remboursent une bonne partie de l'emprunt. Grâce au mécanisme fiscal du déficit foncier, ils réduisent leur fiscalité en abattant toutes les charges et loyers. Une fois qu'un bien est financé, ils en achètent un deuxième voire un troisième. Certains de nos clients sont ainsi à la tête d'un vrai petit parc immobilier. Les cadres parisiens, eux, achètent plutôt des petites surfaces qu'ils louent également en meublé. Ce qui leur permet de défiscaliser une partie des loyers. Enfin, les investisseurs étrangers ou les familles très aisées achètent des biens d'exception dans les beaux quartiers. Ils privilégient le placement et sa valorisation à long terme à la rentabilité immédiate. Ils achètent généralement de belles surfaces, bien placées, qui sont toujours très recherchées. Elles se louent très cher à une clientèle triée sur le volet. Nous travaillons, par exemple, avec le propriétaire libanais d'un hôtel particulier de 350 m², situé rue Newton dans le 6^e, qui loue son

appartement à des joueurs du PSG pour un loyer de 16 000 euros par mois.

À Paris, le dispositif de plafonnement des loyers permet-il de pratiquer ce genre de tarifs ?

GDF : Le mécanisme ne s'applique qu'aux personnes physiques qui louent leur résidence principale. La majeure partie de nos biens sont proposés avec des baux « code civil », donc loués par des sociétés ou comme résidence secondaire. Ils ne sont pas concernés par le plafonnement des loyers. La seule limite est donc le budget que nos locataires sont prêts à dépenser pour s'offrir l'exceptionnel.

Le confinement a-t-il poussé certaines familles parisiennes à mettre leur bien en location pour vivre en Province ?

GDF : Nous avons effectivement plusieurs personnes dans ce cas qui nous ont confié leurs biens pour en assurer la gestion et la location. C'est une tendance qui s'est affirmée avec le confinement. La location à court terme leur permet de « tester leur nouvelle vie » avant de mettre en vente leurs biens.