

Investing & Living abroad

L'Observatoire BNP PARIBAS
INTERNATIONAL BUYERS

Destination France :
Qui sont les acquéreurs
étrangers d'aujourd'hui
et de demain ?



15/06/2011

Let's give a future to your plans



BNP PARIBAS
INTERNATIONAL BUYERS

Méthodologie

Cette 3^{ème} édition de l'Observatoire BNP Paribas International Buyers rassemble des informations sur le périmètre des acquéreurs étrangers (résidents ou non résidents) ayant fait l'acquisition d'un bien en France.

Les données indiquées dans ce document sont issues :

- D'une étude quantitative basée sur les déclarations des transactions par les notaires auprès des organismes PERVAL (pour la province) et Paris Notaires Services (pour l'Ile-de-France).
- D'une phase qualitative reposant sur des entretiens approfondis réalisés en avril/mai 2011 de 30 professionnels de l'immobilier (agents immobiliers, courtiers en crédit immobilier, notaires) et situés sur les secteurs les plus représentatifs de la clientèle internationale.
- D'une enquête réalisée par téléphone en mai 2011 auprès d'un échantillon de 155 personnes, représentatives des étrangers ayant fait l'acquisition d'un bien immobilier en France au cours des deux dernières années avec un financement BNP Paribas International Buyers.

Sommaire

- 1 Evolutions du marché français en 2010**
- 2 Evolutions du profil de la clientèle des non résidents
- 3 Focus Régions :
 - Ile-de-France
 - Rhône-Alpes
 - Aquitaine
 - PACA et Languedoc-Roussillon
- 4 Comportements et spécificités selon les nationalités

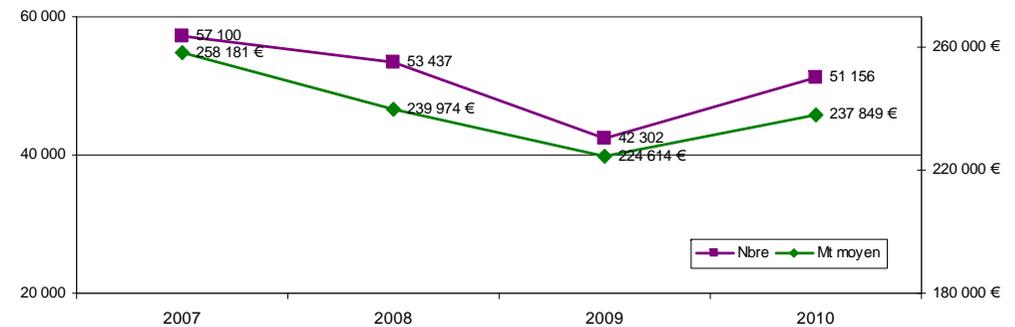


Le marché des acquéreurs de nationalité étrangère en France en 2010, quelles évolutions ?

	2009	2010	
Nombre de transactions	42 300	51 200	+21%
Montant moyen des transactions	224 K€	238 K€	+6%
Montant moyen des financements	192 K€	210 K€	+10%
Taux de recours au crédit*	29,3%	28,3%	-3%

* Données des notaires limitées : il ne s'agit que d'une estimation

Evolution des transactions



- Le marché de l'immobilier français, pour les acheteurs de nationalité étrangère, repart à la hausse en 2010 (+21%) après une forte baisse en 2009 (-21%).
En revanche hausse moins importante que celle du marché français (+23%).
- Hausse des prix moyens de 6% sur le marché des acquéreurs de nationalité étrangère.
- Légère baisse du taux de recours au crédit entre 2009 et 2010.

Le marché des acquéreurs de nationalité étrangère : comparatif Province / Ile-de-France

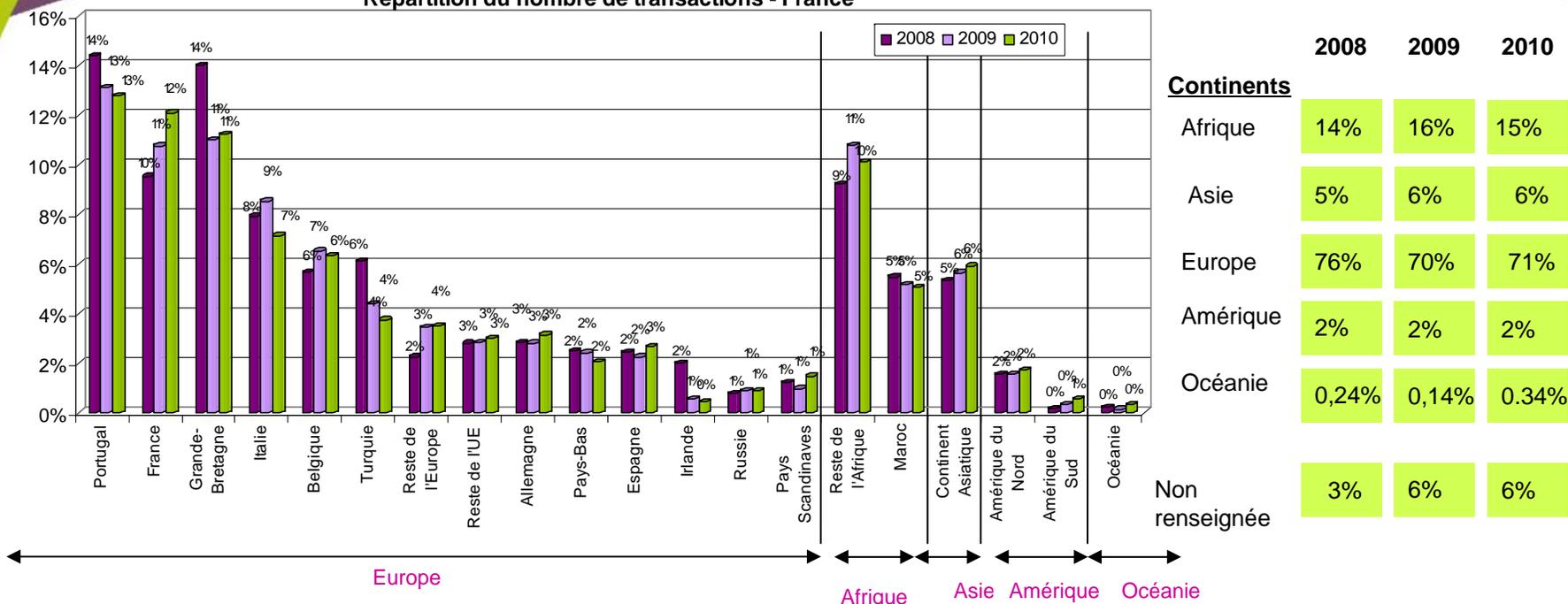
	Province			IDF		
	2009	2010		2009	2010	
Nombre de transactions	27 350	33 100	+21%	14 950	18 077	+21%
Montant moyen des transactions	207K €	216K €	+4%	257K€	278K€	+8%
Montant moyen des financements	204K€	222K€	+9%	177K€	197K€	+11%
Taux de recours au crédit*	26,6%	26,9%	+ 1%	33,5%	30,2%	-10%

* Données des notaires limitées : il ne s'agit que d'une estimation

- Hausse des prix deux fois plus importante en Ile-de-France (+8%) qu'en Province (+4%), malgré une évolution identique (+21%) du nombre de transactions.
- Légère baisse du taux de recours au crédit uniquement portée par l'Ile-de-France.

Evolutions en termes de nationalités

Répartition du nombre de transactions - France

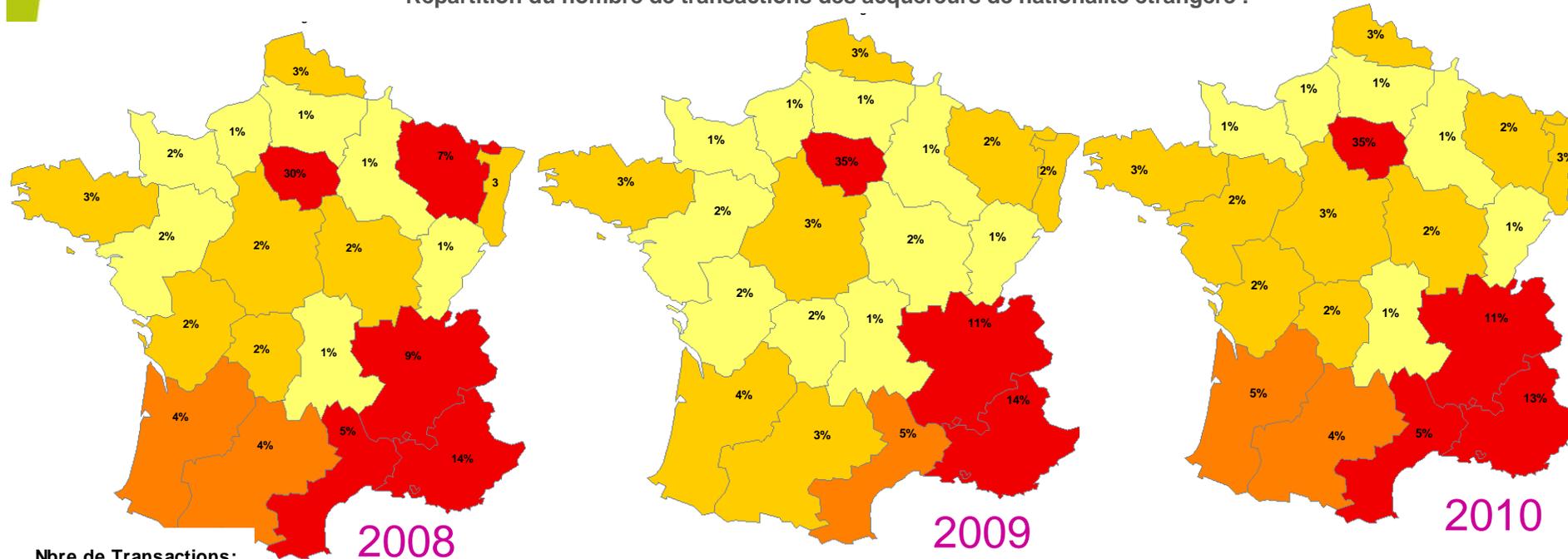


- Stabilisation de la Grande-Bretagne à la 3^{ème} place (avec 11% du marché)
- Hausse constante de la part des Français expatriés (+11% de part de marché)
- Entre 2008 et 2010, la part de marché des origines européennes baisse (-5.) au profit des continents africains (+1.) et asiatiques (+1.)
- La baisse la plus marquée provient des Italiens (-16% de part de marché), suivie par les Turcs (-14%).
- Bien qu'encore peu représentées, de nouvelles nationalités émergent : Sud-Africains (x2,2 entre 2009 et 2010), Australiens (x2,7), Néo-Zélandais (x4,7), Américains (x1,4)

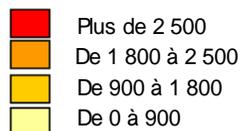
Retour à une répartition régionale comparable à celle de 2008

- Après une baisse du nombre de transactions notamment pour les départements de l'Ouest en 2009, on retrouve une carte de 2010 quasi-identique à 2008.
- 73% des transactions en 2010 sont réalisées en IDF et dans le Sud.
- Le PACA perd un point, réduisant l'écart avec le Rhône-Alpes qui tient toujours la troisième marche du podium des régions.

Répartition du nombre de transactions des acquéreurs de nationalité étrangère :

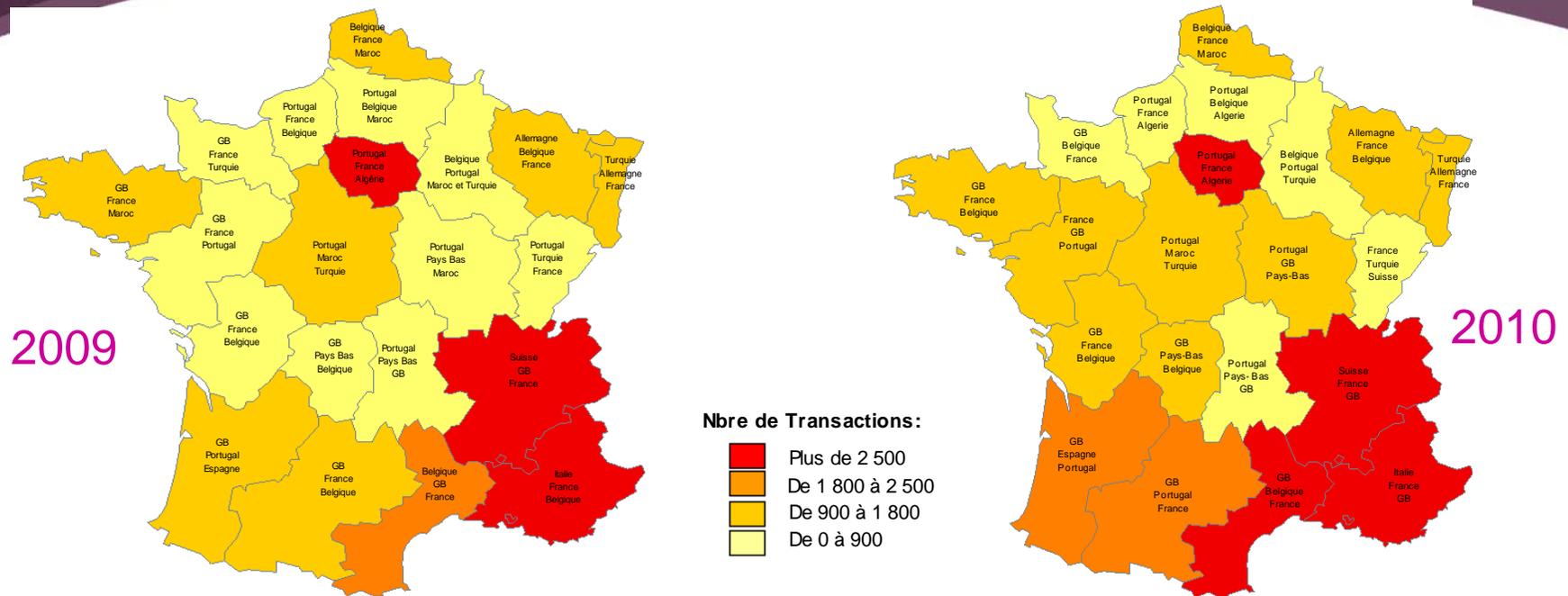


Nbre de Transactions:



Top 3 des nationalités acquéreurs par Région en 2010

Top 3 des nationalités par Région - nombre des transactions :



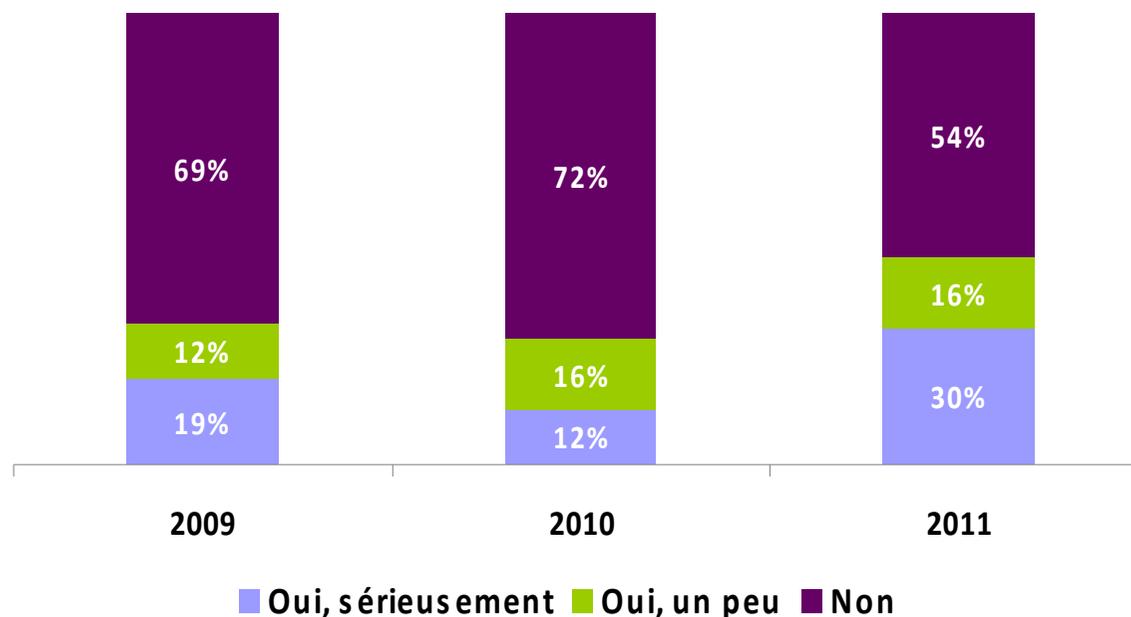
- La Grande-Bretagne est majoritairement représentée dans le Sud, l'Ouest et dans la capitale.
- Hausse du poids de la Grande-Bretagne dans 3 Régions : PACA, Languedoc-Roussillon, Bourgogne
- Hausse du poids des Français expatriés dans l'Est ainsi que dans les pays de la Loire
- A Paris, les Italiens sont toujours 2^{ème} après les Français expatriés

- 1 Evolutions du marché français en 2010
- 2 Evolutions du profil de la clientèle des non résidents**
- 3 Focus Régions :
 - Ile-de-France
 - Rhône-Alpes
 - Aquitaine
 - PACA et Languedoc-Roussillon
- 4 Comportements et spécificités selon les nationalités



La France : un choix moins évident en 2011

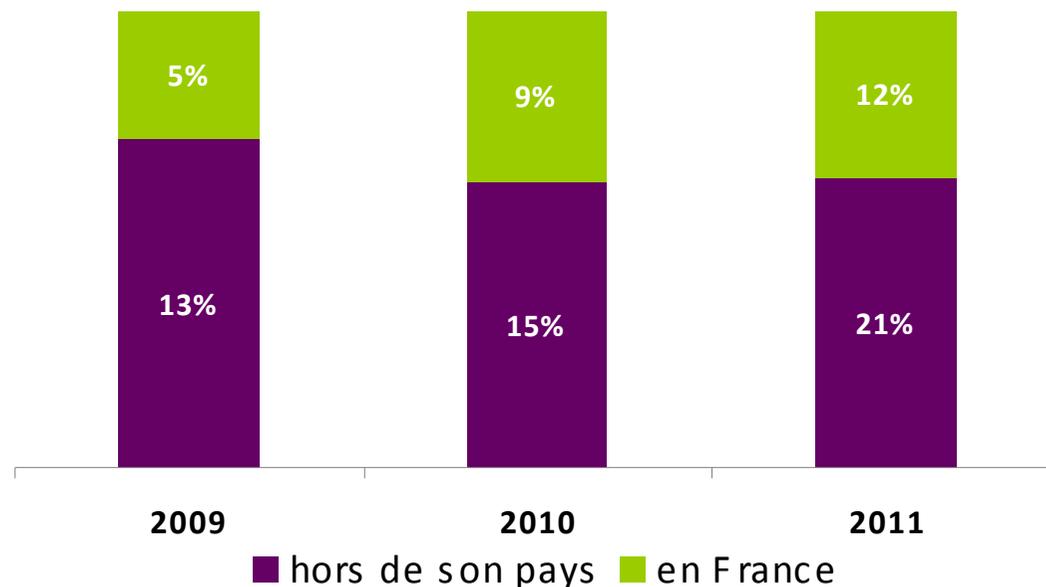
Avant de se décider, a envisagé un autre pays que la France



- Alors qu'auparavant le choix de la France s'imposait d'emblée, c'est nettement moins le cas désormais puisque près d'un acquéreur étranger récent sur deux a hésité avec un autre pays (leur propre pays, ou l'Espagne étant majoritairement cités).
- Néanmoins la France reste un pays attractif dans la mesure où 54% des acquéreurs étrangers n'ont pas considéré acheter ailleurs.

La France fidélise ses investisseurs Britanniques, Belges et Scandinaves

A déjà fait un autre achat immobilier



- 89% des acquéreurs étrangers avaient déjà réalisé un achat immobilier dans leur pays d'origine. Cependant, la proportion de ceux qui avaient déjà réalisé une acquisition immobilière hors de leur pays, et notamment en France, apparaît en nette progression.
- Concernant les achats antérieurs en France, cette augmentation est imputable aux seuls acquéreurs britanniques et Nord-Européens, les Américains et les Russes achetant pour la première fois en France.

Le profil de la clientèle des non résidents monte en gamme

- Les agents immobiliers constatent une montée en gamme de leur clientèle étrangère (qui se traduit également par un moindre besoin de recourir au crédit) :

« Le profil financier des clients s'est amélioré. Ils ont davantage de ressources financières... Ils ont davantage d'apport... », « ce sont des gens très fortunés... Ils travaillent souvent dans la finance ou sont médecins, dans les métiers où on gagne beaucoup d'argent. »

- Corrélativement, le patrimoine immobilier de ces acquéreurs étrangers est plus important qu'auparavant :

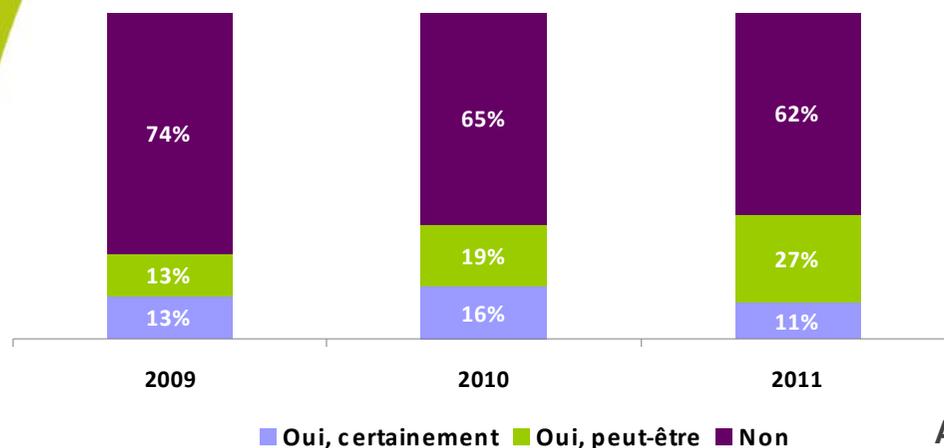
« La plupart ont déjà une résidence secondaire... », « Ils ont la maison où ils vivent en Angleterre, ils ont souvent des appartements qu'ils louent, et après, avec les revenus qu'ils tirent de ça, ils décident d'acheter en France. »

« Ils ont des biens immobiliers, et souvent même dans plusieurs pays. »



Des intentions d'achat toujours en dynamique de progression

A l'intention d'acheter au cours des prochaines années quel que soit le pays

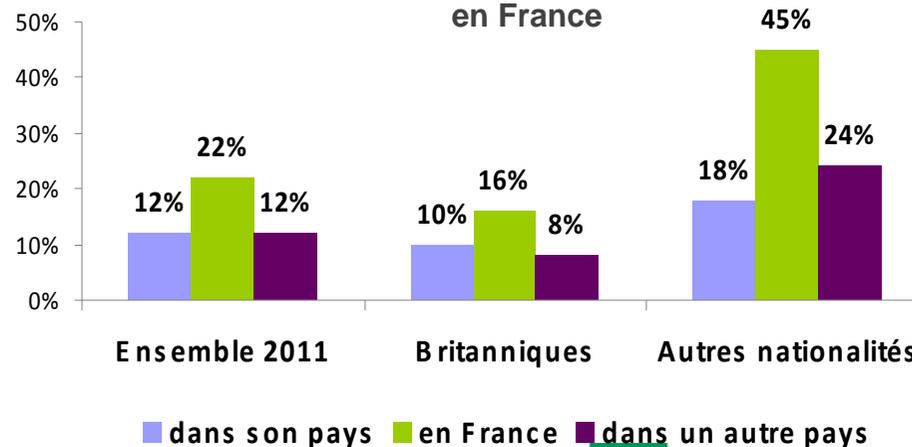


• Alors que seulement 16% des Britanniques envisagent une nouvelle acquisition en France, c'est le cas de presque la moitié des acquéreurs d'autres nationalités (quelle que soit leur nationalité).

• Les acquéreurs étrangers sont de plus en plus nombreux à envisager un nouveau projet immobilier à moyen terme, avec une proportion passant de 26% en 2009 à 38% en 2011.

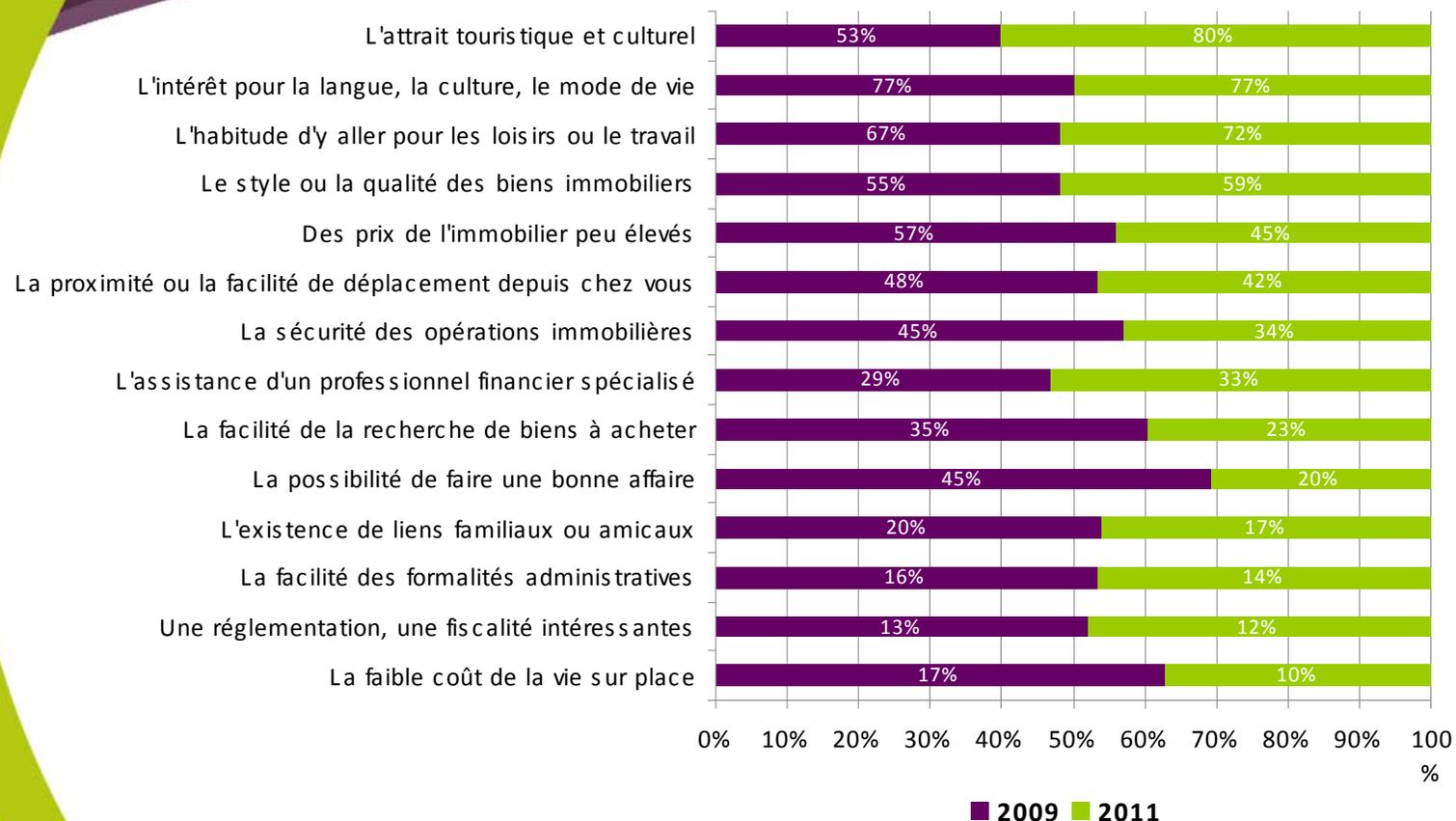
• Ce constat doit toutefois être relativisé, la part des intentions fermes ayant nettement baissé en 2011 par rapport à l'année précédente.

A l'intention d'acheter au cours des prochaines années en France



Les non résidents toujours plus attentifs à la qualité du patrimoine culturel et touristique français

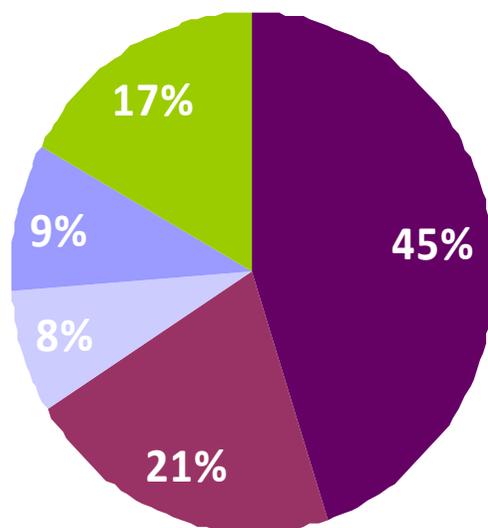
Raisons ayant contribué à la décision d'achat en France



● Comparativement à l'enquête de 2009, le choix de la France est nettement plus souvent motivé par l'attrait touristique et culturel du pays, moins par des considérations financières (prix des biens, opportunité de réaliser une bonne affaire) ou de sécurité des opérations.

La France, souvent un projet de vie

Destination prévue du bien



- Résidence secondaire
- Résidence secondaire avec possibilité de louer
- Investissement locatif
- Résidence principale
- Future résidence principale

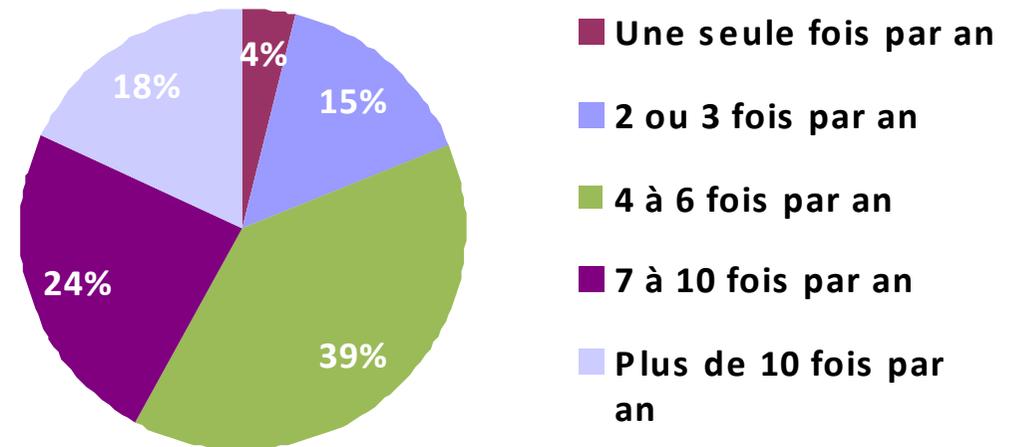
- Si l'usage de résidence secondaire est nettement majoritaire, représentant les deux tiers des acquisitions, plus d'un acquéreur étranger sur quatre prévoit une installation en France, immédiate ou à terme, et 29% envisagent de louer leur bien (au moins lorsqu'ils ne l'utiliseront pas eux-mêmes).
- Il n'y a pas de différence selon la nationalité de l'acquéreur à cet égard.

Les non résidents sont proches de leur investissement français, et avant tout à la recherche de loisirs

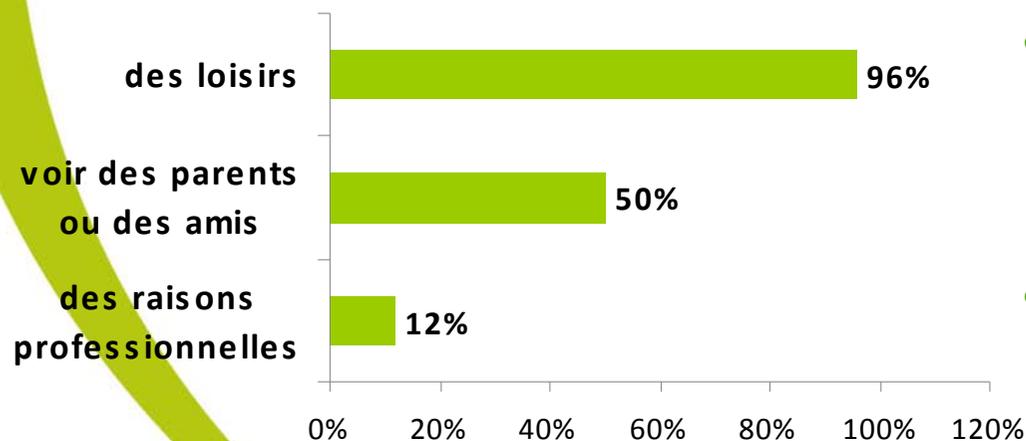
- Plus de 80% des acquéreurs non résidents prévoient de séjourner en France plus de 4 fois par an, quelle que soit leur nationalité.

« C'est toujours un pied-à-terre, mais où ils peuvent venir souvent »

Prévoit d'y venir:



Prévoit d'y venir pour:



- Un usage de loisir est, logiquement, quasi-général. Mais il est à noter que la moitié des acquéreurs étrangers compte venir dans leur bien en France pour y voir des proches (parents ou amis).

- Il n'y a pas de différence selon la nationalité de l'acquéreur à cet égard.

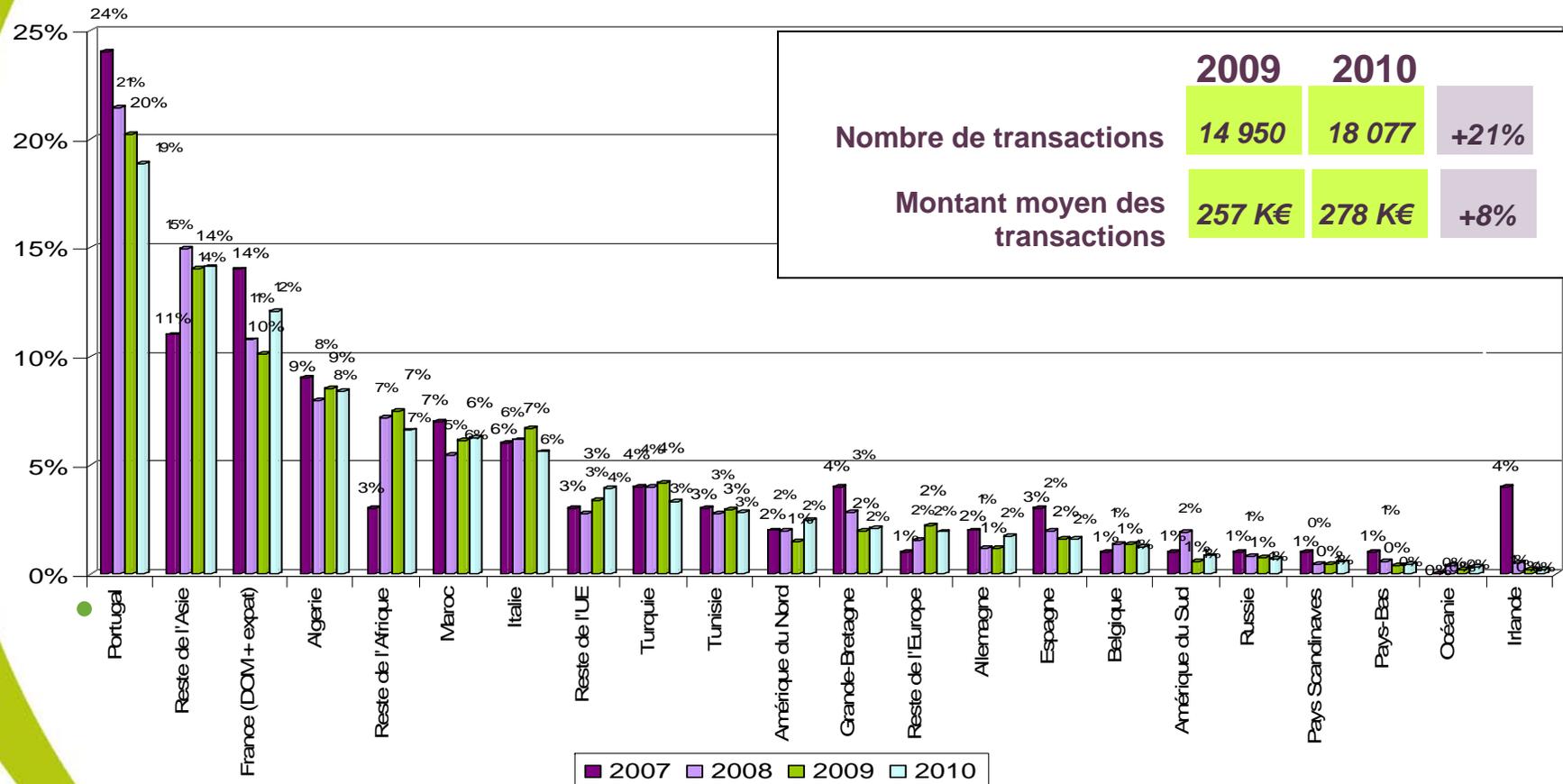
Sommaire

- 1 Evolutions du marché Français en 2010
- 2 Evolutions du profil de la clientèle des non résidents
- 3 Focus Régions :**
 - Ile-de-France
 - Rhône-Alpes
 - Aquitaine
 - PACA et Languedoc-Roussillon
- 4 Comportements et spécificités selon les nationalités



Focus Région Ile-de-France

Les nationalités en Ile-de-France



Focus Région Ile-de-France

Les nationalités en Ile-de-France

- Globalement la clientèle d'Europe Occidentale est en régression depuis 2007 au profit des autres nationalités sur l'Ile-de-France. Les Portugais, les Belges, les Espagnols et les Néerlandais sont moins représentés que par le passé.
- Sur la même tendance, la clientèle Italienne perd un point mais préserve toujours une part confortable des transactions (6%).
- A noter que la clientèle britannique se stabilise entre 2009 et 2010, après une baisse de 50% entre 2007 et 2009.



« La tendance est qu'il y a moins d'Anglais qu'avant. Il y a un retour actuellement, mais ce n'est pas encore ça.... Il y a pas mal d'expatriés. Ils ne sont pas forcément à Genève, ils sont à Dubaï... »

- En revanche la clientèle irlandaise a quasi disparu depuis 2008.



« Les Irlandais, en ce moment, n'ont pas d'argent... La plupart des Irlandais que je rencontre ont acheté un appartement il y a 5 ou 6 ans et là ils le vendent. Ils veulent l'argent, ils en ont besoin ».

- La clientèle semble s'internationaliser de plus en plus à Paris, avec une perception de l'apparition de nouvelles nationalités jusqu'ici peu représentées.



« Nous avons des Brésiliens, de plus en plus depuis deux ans. »

- La part des expatriés français augmente considérablement entre 2009 et 2010, plus que dans les autres régions. Un phénomène probablement conjoncturel lié à la faiblesse des taux, et au dynamisme sans précédent du marché immobilier de la Capitale



Focus Région Ile-de-France

Les types de biens recherchés

- A **Paris**, une part importante de la demande concerne des petites surfaces (studios et deux pièces), pour des montants à partir de 250.000 ou 300.000 € jusqu'à 1 million €. Mais certains acquéreurs se portent sur des biens d'une surface plus importante, voire de prestige, dans des ordres de prix allant de 1 à 4 ou 5 millions €.

- Face à l'envolée des prix, les Italiens font preuve de flexibilité dans leur recherche...

« Les Italiens, eux, c'est de 20 à 60 m2, un budget maximum de 1 million ».

« La rue mythique des Italiens, c'est la rue Jacob. La moitié de la rue Jacob appartient à des Italiens, la rue de Seine aussi »

« ça s'élargit au niveau des quartiers, parce qu'ils commencent à trouver qu'ils paient un peu trop cher... Les Italiens achètent partout... Pas forcément au pied des quartiers touristiques.. Ceci dit, il y a toujours une préférence pour st Germain, Montorgueil et le Marais.. Ils se rabattent sur les quartiers à côté... »

- ...tandis que les Américains voient toujours les choses en grand

« Les Américains aiment bien la Rive Gauche, le 6ème, le 7ème jusqu'aux Invalides. L'autre quartier qu'ils aiment bien, c'est le Triangle d'Or... Le Marais aussi... Toujours des vieilles pierres, du Haussmannien ou plus vieux. Dans un budget de 1 à 4 millions, ils veulent un ascenseur. Ils aiment les volumes, ils sont habitués aux tailles XXL. On ne vendra jamais les WC dans la salle de bain. Par contre, les travaux ne les rebutent pas... Ils demandent aussi des biens plus atypiques, type loft ou atelier, ou encore type Amélie Poulain»

- A **Paris**, les acquéreurs veulent disposer d'un pied-à-terre dans une ville prestigieuse, tout en réalisant un investissement très sûr :

« Sur Paris c'est un très bon investissement... Paris reste une capitale de rêve, de beauté, la ville la plus désirable »



Focus Région Ile-de-France

Les profils des acquéreurs

- A **Paris**, certains professionnels interviennent essentiellement auprès d'une clientèle très haut de gamme, très fortunée, composée de chefs d'entreprise ou de cadres dirigeants de grandes sociétés...

« Ce sont plus des hommes d'affaires que des familles, des gens qui ont toujours travaillé pour eux-mêmes ou alors des rentiers... En tous cas, ils sont toujours très fortunés. Les achats se font généralement sans prêt, et quand il y a un prêt, c'est sans clause suspensive ».

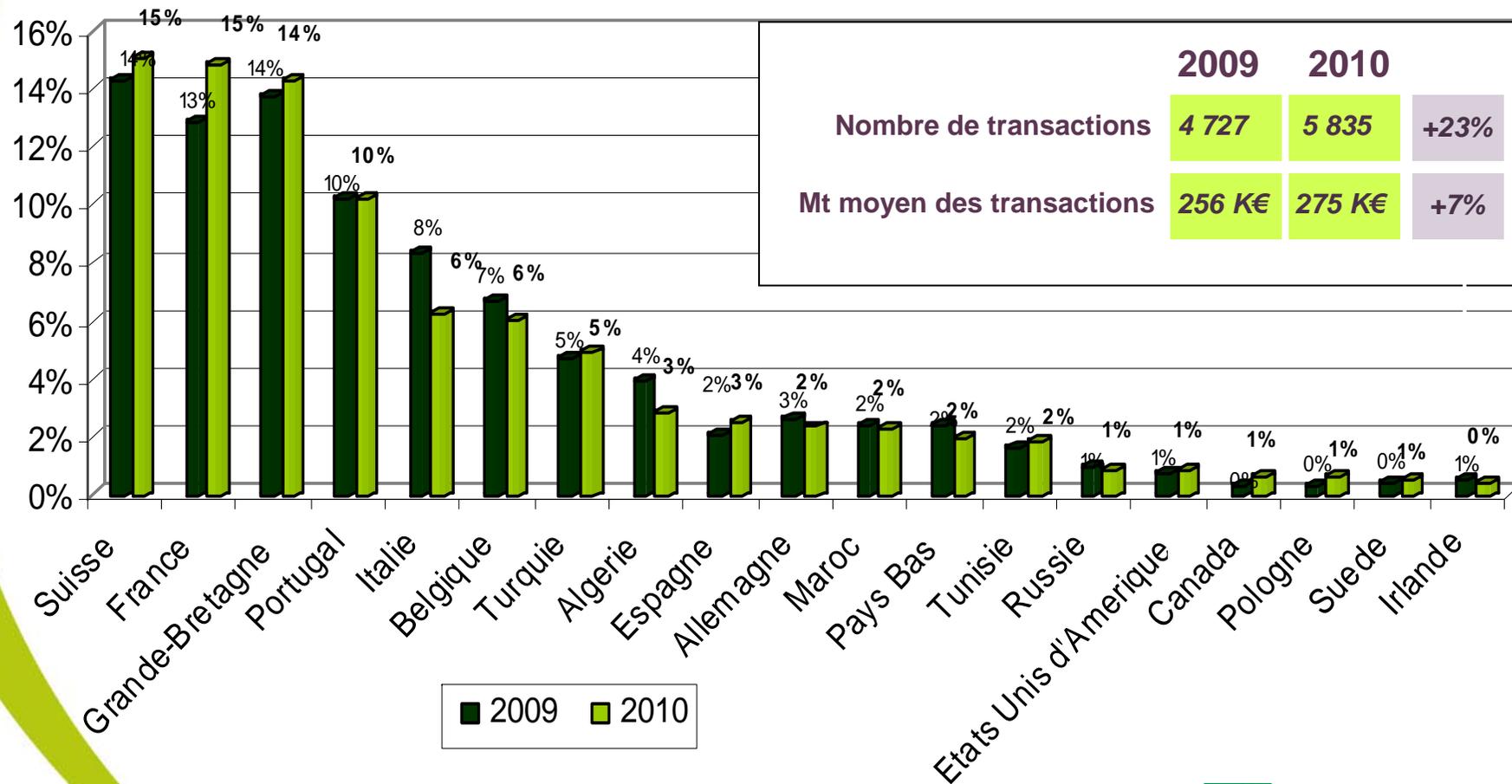
- ...alors que d'autres s'adressent à des publics plus diversifiés.

« Il y a un peu de tout... Ce sont des personnes qui commencent à avoir un bon pouvoir d'achat, une bonne situation familiale... Il peut y avoir des gros patrimoines et des petites familles qui ont économisé pour se faire plaisir à Paris... Ce sera peut-être 20% de vraiment riches, 40% de riches normaux et 20 à 30% qui font vraiment un effort d'épargne pour y arriver, mais ils sont quand même aisés ».



Focus Région Rhône-Alpes

Les nationalités en Rhône Alpes



Focus Région Rhône-Alpes

Les nationalités en Rhône-Alpes

- Les Suisses occupent le haut du podium avec 15% des transactions, en augmentation de 1 point par rapport à 2009, grâce à un contexte monétaire qui leur est favorable
« Il y a un retour des Suisses... Avec la parité de l'Euro et du Franc Suisse... »
- Les Britanniques sont également très bien représentés avec 14% des transactions et montrent une stabilité en comparaison à 2009. En revanche ils sont bien moins nombreux qu'auparavant dans cette région.
« Depuis la crise, depuis 2008, on a eu une évolution du marché des résidents britanniques... depuis que la Livre est dévalorisée. Ils représentaient jusqu'à 40% des clients et là ils sont à 20% ou 25%. »
- Les Italiens, toujours bien placés dans le top des nationalités, mais en perte de vitesse (-2pts)...
« ...mais on peut noter depuis deux ans qu'ils représentent vraiment une bonne proportion des acquéreurs »
- ...tout comme les Belges, Néerlandais et Allemands qui restent en minorité.
- D'autres nationalités émergent surtout dans les Alpes. Des Sud-Africains...
« J'ai entendu, de mon client Sud-Africain, qu'il y a un plus grand intérêt sur les Alpes maintenant. Parce que traditionnellement, ils allaient en Autriche, mais il y a beaucoup d'intérêt pour ici actuellement, vous savez dans les journaux, dans les media »
-et même des Polonais
« Les Polonais sont une toute petite minorité parmi mes autres clients, mais j'imagine que c'est la même chose, cette attirance vers ce style de vie pour eux. »

Focus Région Rhône-Alpes

Les types de biens recherchés

- Dans **les Alpes**, coexistent deux types de marchés :
 - Celui des appartements d'une valeur de 250-300.000 € à 700-800.000 €
 - Celui des chalets de l'ordre d'un million d'euros, mais avec un marché haut de gamme concernant des biens de 2 ou 3 millions d'euros.
- Les étrangers qui achètent dans les Alpes se montrent très exigeants sur tous les plans:
« Ca doit être du zéro défaut, ils savent exactement ce qu'ils veulent. » « Ils recherchent tous un peu le chalet d'Heïdi à la montagne, sans vis-à-vis, avec des écureuils dans le jardin, mais à côté de la boulangerie »
- Dans **les Alpes**, les acquéreurs étrangers recherchent presque exclusivement une résidence secondaire, pour des loisirs sportifs, sans la préoccupation de rentabilité d'un investissement.
« Ils vont vraiment en montagne, ils sont vraiment ici parce qu'ils aiment ça. Ce sont des gens qui sont engagés d'un point de vue Alpin »
- Les Britanniques privilégient le confort et l'espace mais n'oublient jamais la règle d'or de l'investissement
« Avec l'emplacement, qui est la première des choses... Ils veulent des grands volumes et des belles pièces de vie... Les Anglais veulent toutes les chambres avec des salles de bain... C'est un critère essentiel ».
- Les Néerlandais recherchent de l'ancien, avec un fort potentiel pour de la rénovation
« Les Hollandais demandent de l'ancien plus que du neuf. Ils aiment bien retaper eux-mêmes, ils aiment bien l'authenticité... »



Focus Région Rhône-Alpes

Les profils des acquéreurs

- Dans **les Alpes**, les acquéreurs étrangers présentent un profil très homogène, étant pour la plupart relativement jeunes (le plus souvent dans la tranche 40-50 ans), en famille avec enfants, et très aisés.

« On a essentiellement une clientèle familiale... Pas mal de professions libérales, de directeurs d'entreprise, des enseignants aussi, pas mal de gens dans la banque... La moyenne, c'est entre 40 et 55 ans... »

- On note une montée en gamme de la clientèle étrangère...

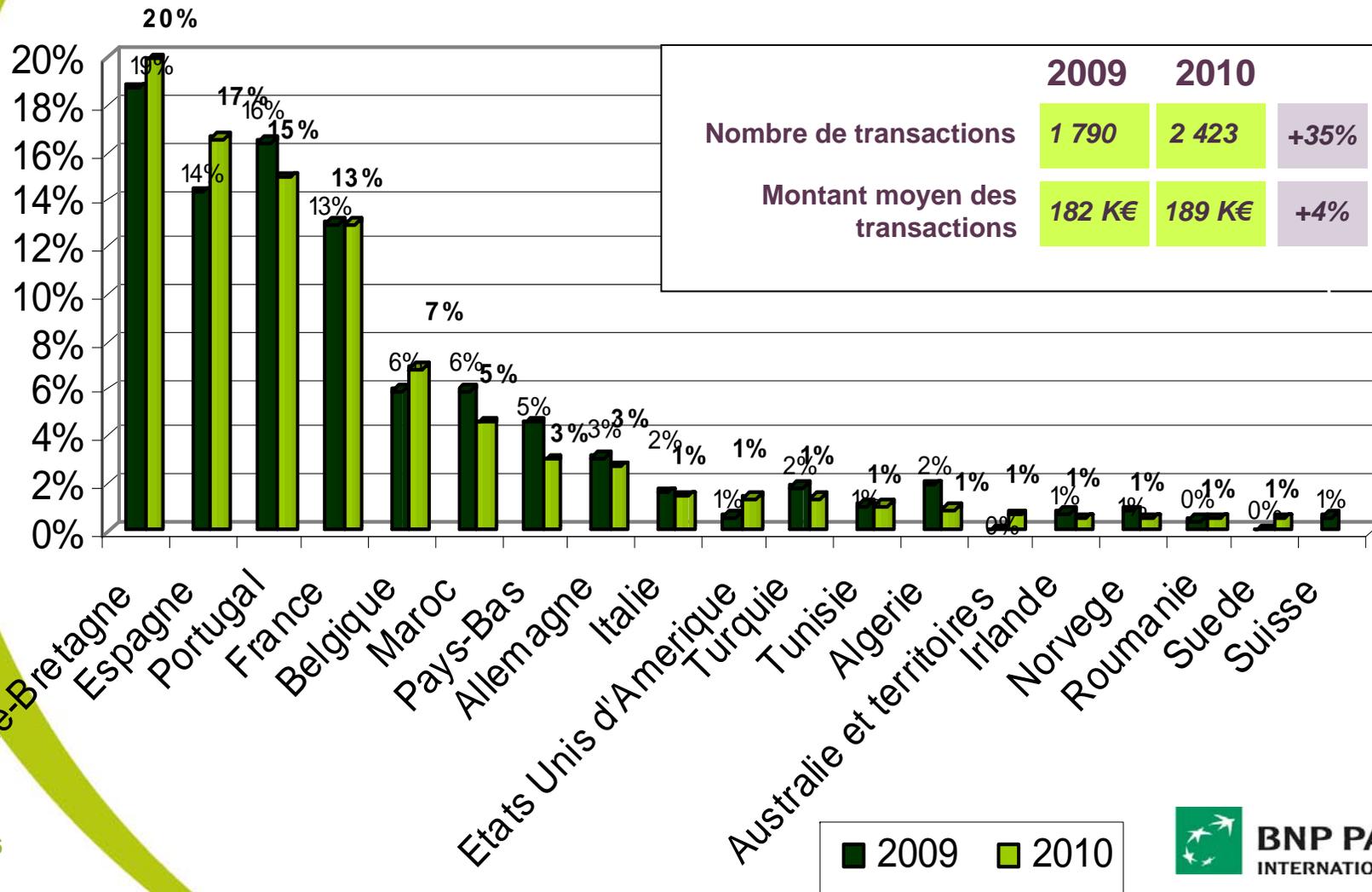
« Il y a des gens riches, avec un montant d'argent qui m'affole. Je ne sais pas d'où ça vient, ils sortent 2 millions, 3 millions ».

- ... au détriment des classes intermédiaires

« La classe moyenne, ça semble avoir diminué un peu. Ils ont moins de pouvoir d'achat, donc les prix qu'ils peuvent payer... »

Focus Région Aquitaine

Les nationalités en Aquitaine



Focus Région Aquitaine

Les nationalités en Aquitaine

- Les Britanniques sont toujours les acquéreurs les plus actifs en Aquitaine mais il semble que leur profil évolue depuis 2008
« Mais, si vous voulez, l'Angleterre est un peu revenue, mais pas à son niveau d'il y a 4 ou 5 ans »
- Du fait de la proximité, les Espagnols sont également extrêmement présents (17%), et prennent des parts de marché en dépit de leur contexte économique difficile.
- Les Néerlandais sont globalement perçus comme moins présents, mais à la faveur des Belges
« Il y a plus de Belges que de Hollandais alors qu'avant c'était le contraire. Les Hollandais sont passés de la 2ème à la 3ème place ».
- Fait notable, les Irlandais sont toujours présents en Aquitaine contrairement aux autres régions. Cependant ils restent faiblement représentés.
« Il y a aussi un petit pourcentage d'Irlandais... »
- Mais le marché de l'Aquitaine se mondialise avec des nationalités plus exotiques
« C'est devenu plus international. On a eu par exemple quelques Australiens, des Sud-Africains et même des Mexicains, mais ça c'est exceptionnel! »



Focus Région Aquitaine

Les types de biens recherchés

- Dans **le Sud-Ouest** les acquéreurs étrangers sont généralement à la recherche d'authenticité, de maisons anciennes de charme. Mais ils souhaitent de plus en plus souvent bénéficier d'aménagements modernisés, aux standards actuels, avec une forte exigence de qualité.

« Ils aiment les trucs typiques, un peu à l'écart, avec de l'espace, en pierre... Ils aiment les maisons soit à l'écart des villages dans des coins isolés, soit en plein bourg, avec sa petite vie de village, le facteur, le boulanger... »

« Plutôt que d'avoir une maison avec 6 ou 8 chambres, ils vont vouloir de très grands volumes. ... Des niveaux de standard international plus élevés que le standard local. »

- Le **Sud-Ouest** offre une grande variété de biens à tous les prix :

➤ Des secteurs bon marché où les prix sont compris entre 100 000€ et 350 000€

« (Pour les Anglais) le budget est de moins en moins important. En général, c'est entre 150 et 250.000 €, et on est en grand manque d'affaires à ce prix... »

➤ Des secteurs d'une gamme supérieure à partir de 350 000€

« Une maison de pierre rénovée, de 200 à 250 m2 avec une piscine, dans une fourchette de 400 à 500.000 €... C'est la moyenne... »

➤ Des secteurs de prestige où les transactions portent sur des biens de plusieurs millions d'euros.

« 2 millions, ce sont des châteaux, de grosses maisons bourgeoises. C'est quelques ventes, mais il y a l'embarras du choix. »



Focus Région Aquitaine

Les profils des acquéreurs

- Dans le Sud-ouest, les profils des acquéreurs étrangers sont assez hétérogènes, très variables selon les secteurs géographiques :
 - Certains marchés, tels le Bordelais ou la Côte Basque, sont très élitistes, seulement accessibles à une clientèle fortunée, assez comparable à celle de la Provence ou de la Côte d'Azur

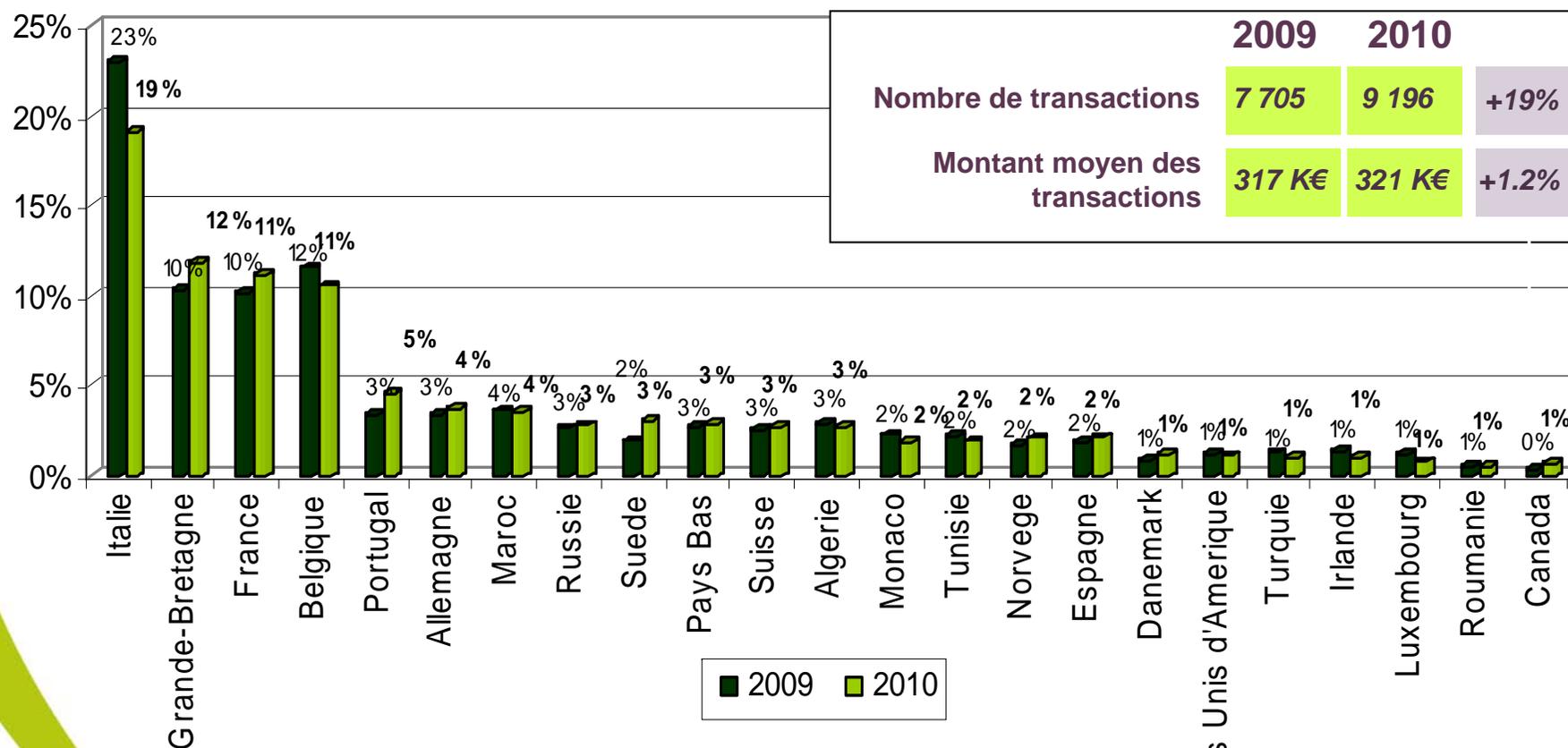
« Ce sont des familles ou des décisionnaires qui ont entre 45 et 55 ans... » « Ce sont des gens qui sont presque exclusivement des entrepreneurs...ou du milieu de la finance, du conseil, ou à des postes de direction... de plus en plus jeunes...qui veulent à la fois sécuriser leurs fonds et jouir de leur patrimoine. »
 - D'autres attirent des acquéreurs de milieux sociaux diversifiés, mais en tous cas nettement moins aisés

« On peut avoir un jeune couple de 35-40 ans qui achète une petite maison ... de vacances. On peut avoir un couple beaucoup plus âgé qui va acheter une résidence principale... On peut avoir des enseignants, des banquiers; on a des maçons... »



Focus Région PACA et Languedoc-Roussillon

Les nationalités dans les régions Provence Alpes – Cote d'Azur et Languedoc-Roussillon



BNP PARIBAS
INTERNATIONAL BUYERS

Focus Région PACA et Languedoc-Roussillon

Les nationalités dans le Sud

- Le phénomène marquant est l'internationalisation croissante du marché, qui s'est largement ouvert au-delà de l'Europe, avec notamment un nombre croissant d'acquéreurs originaires des États-unis, d'Australie, de Nouvelle Zélande, d'Afrique du Sud.
- Les Italiens sont toujours les acquéreurs non résidents les plus présents, bien que l'on relève sur 2010 une baisse assez significative de la part des transactions
- Les Britanniques, légèrement en hausse (+2 pts par rapport à 2009) restent toujours très présents dans le Sud (Est et Ouest) de la France, constituant une part importante et assez stable de la clientèle



« Il y a beaucoup de Britanniques, c'est quand même notre plus grosse demande... Ils sont très présents, Ils représentent 60% de demandes des étrangers. »

- C'est dans le Sud que les Belges ont la plus grande part des transactions (9%) en stabilité par rapport à 2009

« On a beaucoup de clients du Bénélux, c'est-à-dire Belges, Luxembourgeois, Flamands... »

« Je crois que les Flamands ont toujours aimé la Provence, ce qui s'est produit, c'est qu'au début de la crise, la Provence était une destination qui leur permettait de venir, de prendre des vacances à moindre frais... »



- Les Russes ont une présence remarquable à la différence des autres régions, mais ils restent très concentrés sur la Côte, étant peu sensibles à l'authenticité des Alpilles ou du Lubéron

« Il y a eu des demandes, mais la configuration urbaine ne leur convient pas...ils préfèrent la Côte, c'est plus glamour, il leur faut du « bling, bling »



BNP PARIBAS
INTERNATIONAL BUYERS

Focus Région PACA et Languedoc-Roussillon

Les types de biens recherchés

- En Provence-Côte d'Azur, la fourchette de prix varie fortement selon la localisation géographique: Les prix vont en moyenne de 200.000 € sur les secteurs les plus éloignés de la mer, à quelques millions d'euros dans les secteurs les plus prestigieux.

- Une évolution quant au type de bien recherché semble se dessiner dans le Sud: même si dans leur majorité, les acquéreurs étrangers sont à la recherche d'authenticité, de maisons anciennes de charme...

« Ils veulent tous de l'authentique, de la pierre ! Une belle propriété dans un environnement de caractère. »

« Pour les Britanniques, c'est la mas classique, la vue, les Alpilles... » « En général, les Anglais aiment bien les choses rustiques »

- ... ils souhaitent de plus en plus souvent des aménagements modernisés, aux standards actuels, avec une forte exigence de qualité. A défaut de trouver des biens répondant à ces attentes, quelques-uns commencent même à se tourner vers la construction neuve.

« Les Hollandais et les Belges veulent des choses plus restaurées, ils cherchent du nouveau, de la villa »

« Les Suisses recherchent le confort et la sécurité, ils peuvent prendre de très belles villas contemporaines, mais elles sont très rares ».

- Mais dans tous les cas, la présence d'une piscine ou la possibilité d'en installer une est incontournable



BNP PARIBAS
INTERNATIONAL BUYERS

Focus Région PACA et Languedoc-Roussillon

Les profils des acquéreurs

- Les étrangers qui achètent en Provence-Côte d'Azur sont plutôt jeunes, en couple avec des enfants, et très fortunés, mais avec toutefois un profil plus diversifié que dans le cas des Alpes.

« Ici, ce sont des gens qui viennent de la finance. C'est un profil assez jeune, d'ailleurs. Ce sont des traders, des gens de la Bourse, des avocats ... On a aussi des grosses fortunes britanniques... Entre 40 et 50 ans... »



« On a une grosse clientèle de la City, donc beaucoup de brokers, de golden boys...une clientèle familiale, essentiellement... 30 ans, des jeunes couples avec de jeunes enfants... »



« Les Américains sont plus âgés, d'une fourchette entre 50 et 60 ans. »

« Quand ils viennent de très loin, on a soit l'artiste, le journaliste... ou le rentier, celui qui a fait plein de business... C'est ce profil là pour les Australiens, les Américains... »



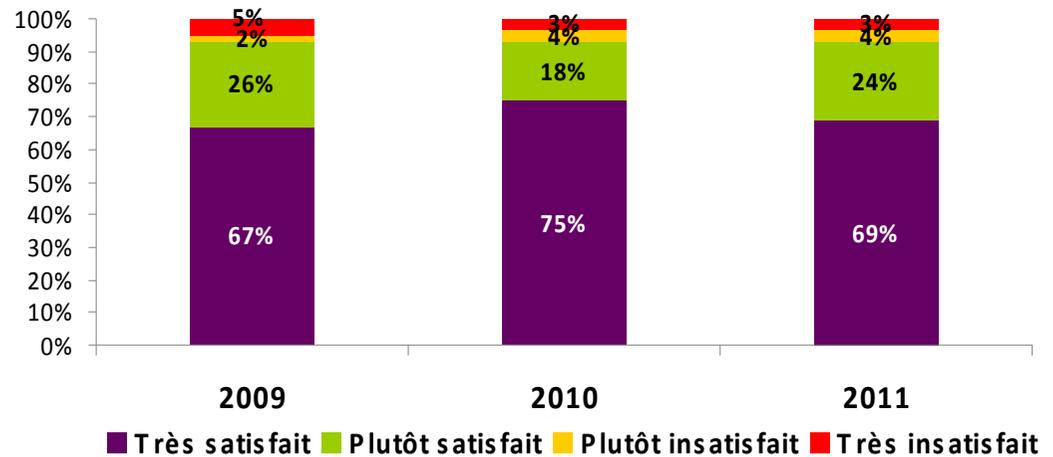
- 
- 1 Evolutions du marché français en 2010
 - 2 Evolutions du profil de la clientèle des non résidents
 - 3 Focus Régions :
 - Ile-de-France
 - Rhône-Alpes
 - Aquitaine
 - PACA et Languedoc-Roussillon
 - 4 Comportements et spécificités selon les nationalités**



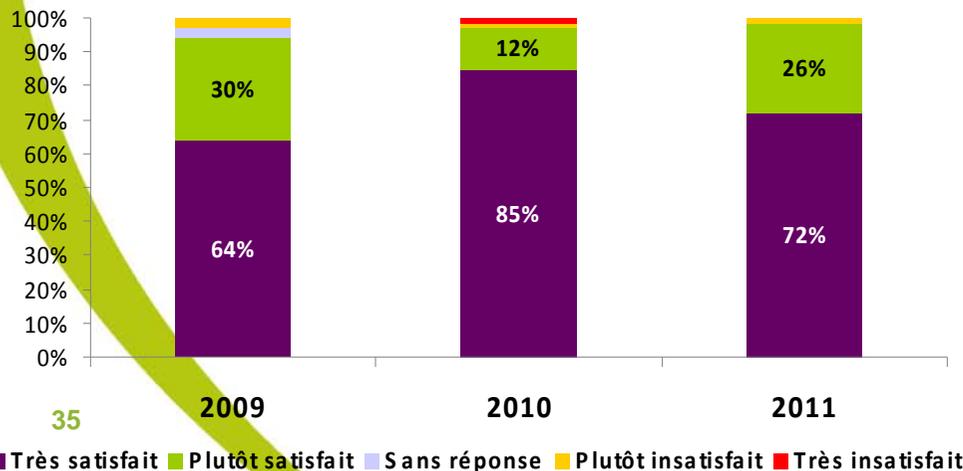
La satisfaction des acquéreurs étrangers

- Les acquéreurs ayant effectué leur achat auprès d'un professionnel sont très largement satisfaits de ses services, sans évolution véritablement significative entre 2009 et 2011.
- Il est à noter que les acquéreurs d'Europe du Nord (Belgique, Scandinavie) se montrent particulièrement critiques : 17% d'Insatisfait ou Très insatisfait.

Satisfaction à l'égard des services du professionnel de l'immobilier



Satisfaction quant à l'obtention et à la mise en place du crédit



- Si la satisfaction est quasi-générale relativement à l'obtention et à la mise en place du crédit, c'est toutefois à un niveau un peu moindre qu'en 2010 (mais supérieur à 2009).
- Les acquéreurs d'Europe du Nord se montrent particulièrement critiques : 46% de Très satisfait, 6% Plutôt insatisfait

Un degré de service différencié selon la nationalité

- Si l'approche de la clientèle étrangère est basée sur des fondamentaux communs à toutes les origines de clients, tels que :
 - Le rôle de conseil et d'accompagnement tout au long du processus de vente
 - L'assistance après-vente (formalités administratives, contacts avec des artisans, architectes...)
 - La maîtrise de la langue (au minimum l'anglais)

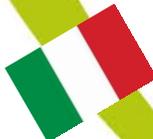
- Des attentes spécifiques apparaissent selon la nationalité des clients :



- Les Anglais sont très proches des professionnels:
« Ils demandent un ami fidèle qui va les guider dans le processus d'achat, qu'ils peuvent appeler à n'importe quel moment... »



- Les Néerlandais sont très attentifs à la négociation :
« Les Hollandais sont beaucoup plus indépendants, ils ont plus confiance en eux-mêmes. Ils demandent plus un agent immobilier classique qui fait des visites, qui participe à la négociation; ils cherchent le bon prix donc ils cherchent quelqu'un qui est bon en négociation. »



- Les Italiens sont une clientèle « d'habitues » :
« Les Italiens sont déjà en Europe. Ils se sentent moins dépaysés à Paris... »



Un degré de service différencié selon la nationalité

- Les Américains ne négligent aucun aspect juridique mais font facilement confiance :
« Les Américains sont plus aux aguets sur les règles, sur le juridique »
« Pour les Américains c'est plus rapide, ils ont immédiatement confiance »
- Les Australiens et les Néo-Zélandais paraissent plus faciles à contenter :
« Pour moi ils sont très différents : ils sont très cools ! ils aiment tout ! c'est pas aussi important pour eux d'avoir quelque chose d'ancien... ils sont faciles à satisfaire ! »
- Les Sud-Africains sont également des clients faciles d'approche :
« Les Sud-Africains sont très contents parce qu'on fait beaucoup et qu'ils ne s'attendent pas à ça »
- Les Russes sont plus distants :
« C'est très difficile d'insuffler la confiance à un Russe... Ils vivent dans un milieu où la suspicion règne, par conséquent tous sont sur le qui-vive... »
- Les Chinois sont éloignés de notre culture, ce qui génère de l'anxiété :
« Les Chinois ont besoin d'un traducteur, d'un chauffeur. Ils sont timides et inquiets. Ils ont besoin d'être rassurés. »
« Ils aiment bien se retrouver entre eux dans un restaurant Chinois. »

En synthèse

- Après une année 2009 marquée par un fort recul du nombre de transactions des non-résidents, l'année 2010 repart en dynamique très positive sur l'ensemble du territoire avec 21% de progression.
- Le montant moyen des transactions est lui aussi en augmentation partout en France, mais plus particulièrement sur l'Île-de-France. Cela confirme une reprise du marché libéré de l'attentisme que nous avons vécu en 2009.
- Parallèlement, la clientèle des non-résidents a sensiblement monté en gamme que ce soit d'un point de vue de leurs revenus ou de leur surface financière et patrimoniale.
- Même si elle n'a pas retrouvé son importance antérieure, la clientèle britannique semble s'être stabilisée, ou avoir même amorcé un mouvement de retour selon les régions. Elle continue à constituer une majorité des acquéreurs non-résidents.
- Nous assistons à un mouvement d'élargissement géographique de la clientèle, avec notamment l'arrivée croissante d'Anglo-Saxons extra-européens (Américains, Australiens, Néo-Zélandais, Sud-Africains).



En synthèse

- Pour les professionnels, ce mouvement d'internationalisation croissant conduira forcément à diversifier les pratiques selon la nationalité abordée.
- De la perception de la clientèle étrangère, le marché immobilier français reste un excellent placement offrant à la fois la diversité du patrimoine culturel, l'authenticité et la richesse de son offre de loisirs.
- Mais de l'avis des professionnels de l'immobilier, l'enjeu est surtout de trouver les biens appropriés à une clientèle dont les standards augmentent un peu plus chaque année, à mesure que les pays d'origine se diversifient.
- Pourtant rien ne laisse présager quelle nationalité va plus particulièrement se développer en France dans les prochaines années... il y a peut-être une raison à cela :

« Maintenant vous avez des gens qui gagnent de l'argent dans tous les coins du monde... Les Russes.... L'Ukraine, les pays de l'Est et les Chinois aussi... »

