

Annonces

PP. 10-16

Et en ligne sur

www.logic-immo.be



En vue

P. 3

Notaires et agents immobiliers s'attellent main dans la main à un plan de relance.

Marché

P. 7

Le bureau Stadim analyse l'effet de la crise sur tous les types de biens immobiliers.

Libre Immo

Supplément à La Libre Belgique - N°16 - Semaine du 23 au 29 avril 2020

Portrait

P. 2

Bety Waknine est à la tête d'Urban.brussels depuis sa création en 2017.



D.R.

LE LUXE surmontera plus vite la crise



Le confinement a bouleversé la manière d'aborder l'immobilier de luxe à Bruxelles, Paris, Nice, Milan, Marbella, Cascais ou New York. Et modifiera la demande. Mais pas le marché. Les représentants de Sotheby's réunis autour de notre table ronde virtuelle ne sont pas inquiets sur la capacité du luxe à traverser la crise.

PP. 4 à 6

SOOTHEBY'S INTERNATIONAL REAL ESTATE

L'immobilier de luxe quitte les vil

Six professionnels de l'immobilier de la maison Sotheby's International se sont mis autour de la table.

Entretien **Frédérique Masquelier** et **Charlotte Mikolajczak**

EN BELGIQUE, LA CRISE SANITAIRE liée au Covid-19 a forcé le marché immobilier résidentiel à s'arrêter. Confinement oblige, les visites de biens ont été suspendues jusqu'à nouvel ordre, de même que la signature des compromis et des actes de vente non urgents (à noter qu'une procédure de signature par procuration digitale est en train de se mettre en place suite à une proposition de loi du vice-Premier ministre et ministre fédéral de la Justice, Koen Geens (CD&V), plus d'information à venir). En attendant, candidats-acquéreurs et vendeurs sont dans l'expectative, reportant leurs projets immobiliers à des jours meilleurs. Non sans effet sur les prix des biens, qui seront vraisemblablement impactés à la baisse, comme l'ont souligné plusieurs observateurs du marché.

Entre autres segments du parc immobilier, le marché du luxe est à nul autre pareil. Surtout en ce qu'il se confond pour beaucoup avec le marché de l'immobilier de loisir, les plus fortunés de ce monde ne se contentant bien souvent pas d'une résidence principale mais aussi d'une ou plusieurs résidences secondaires. L'occasion pour "La Libre Immo" d'organiser une table ronde avec les responsables des départements "Real Estate" de la maison de ventes Sotheby's International issus, outre la Belgique, de pays traditionnellement appréciés de nos compatriotes: la France (et les marchés parisiens et de la Côte d'Azur en particulier), l'Espagne (centrée sur la Costa del Sol et Marbella), l'Italie et le Portugal.

Avec, en invitée surprise, la responsable du marché new-yorkais au sein de Sotheby's International toujours pour faire le point sur la situation outre-Atlantique (à lire en p. 6).

Quel est l'impact de la crise sur vos marchés? Est-ce que l'arrêt qui caractérise le marché immobilier classique se vérifie-t-il aussi dans le segment du luxe?

Miguel Poisson (Portugal) Oui, le marché est complètement gelé. Notamment puisque les frontières sont fermées et que la moitié de notre clientèle est étrangère. Impossible de dire si les prix ont baissé ou pas puisqu'aucune transaction ne se fait. On espère que l'activité pourra reprendre à la deuxième quinzaine du mois de mai. On commence à sentir plusieurs demandes qui viennent d'Asie, de pays ayant déjà traversé la crise du Covid-19 qui s'enquerraient des opportunités d'achat au Portugal.

Paulo Fernandes (Paris) Tout est décalé au déconfinement, prévu le 11 mai. J'ai actuellement 57 promesses de vente signées et déposées chez le notaire. C'est-à-dire que tout est prêt pour que la vente soit conclue mais le souci vient de la disponibilité de l'argent en cash ou, surtout, du déménagement, tant du côté de l'acquéreur que du vendeur qui est aussi bloqué de son côté. À moins que le bien ne soit déjà vide. Lors du retour à la normale, on pourra mesurer l'impact sur les prix. Je constate, en revanche, un trafic important sur notre site Internet.

David Chicard (Belgique) Même effet en Belgique puisqu'on est surtout sur de la résidence principale. On a eu cinq, six transactions qui se sont faites à l'issue de discussions précédant la crise. Les visites et les négociations ont eu lieu un à deux mois avant et, pendant le confinement, on a reçu les offres contre-signées. Les discussions ont été finalisées par Skype, Zoom et autres. Forcément, il y a moins de demandes depuis le début de la crise. Les 8-10 premiers jours de confinement, tout a été mis à l'arrêt. Mais depuis une quinzaine de jours, on a eu des demandes, des discussions finalisées. Cela nous permet de revoir notre stratégie, notre approche. Toute l'équipe travaille à 100% aujourd'hui.

Lodovico Pignatti Morano (Italie) La crise bat son plein chez nous mais elle se termine ailleurs. On voit une recrudescence de l'intérêt d'investisseurs asiatiques. On a, par exemple, eu dernièrement des requêtes d'investisseurs chinois pour des bâtiments professionnels (bureaux, commerces...) à Milan de l'ordre de 30-40 millions d'euros.

Vous évoquez des reports de ventes, avez-vous été également confrontés à des annulations?

Lodovico Pignatti Morano (Italie) Aucune annulation à déplorer ici. On a clôturé la vente d'une maison à 2 millions d'euros en Toscane à un New-yorkais il y a une dizaine de jours sans qu'il ait visité le bien. La transaction a commencé dans un contexte de Covid-19 déjà avancé, qui s'est terminée positivement pour le vendeur et l'acheteur. Même si les notaires ne sont pas en mesure de passer les actes, on a des ventes qui se clôturent virtuellement.

Certains ayant placé leur fortune en Bourse, on peut imaginer que la déconfiture sur les marchés se solde par des difficultés financières qui les forcent à vendre leur(s) bien(s) ou à repousser leur(s) achat(s)...

Miguel Poisson (Portugal) Quand les transactions sont remises à plus tard, les gens ne nous donnent pas les raisons qui les poussent à le faire. Mais je suis sûr que certains acheteurs ont essuyé une baisse de la valeur de leur portefeuille d'actions et attendent que les cours se reprennent pour confirmer leur achat immobilier.

Kristina Szekely (Costa del Sol) Mon impression est que les gens qui sont actifs en Bourse ont des baisses de prix sur papier. Mais pas au point de devoir se séparer de leurs biens pour autant. Nombreux sont ceux très fortunés qui attendent la fin de la crise sanitaire pour voir s'ils peuvent obtenir de meilleurs prix sur le marché. Peut-être que sur les propriétés qui ne sont pas "prime", la fluctuation à la baisse atteindra 10 ou 15%. Mais il n'y aura pas de baisse plus importante que cela, j'en suis sûr. Les gens ont de l'argent et peuvent faire le gros dos.

Lodovico Pignatti Morano (Italie) Les personnes qui sont investies dans le mobilier (actions, obligations, fonds d'investissement...) et qui sont sorties des marchés attendent la fin de la crise et le retour d'une certaine stabilité pour pouvoir acheter de l'immobilier. Ceci parce que le marché immobilier italien est très stable. Plusieurs études ont été faites par l'institut de statistiques italien et d'autres observateurs du marché qui prévoient, en 2020 et 2021, une baisse maximale de 2 à 3% pour le segment résidentiel dans sa globalité, toutes tranches de prix confondues.

Peter Illovsky (Côte d'Azur) Notre marché est composé à 90% de non-résidents. La majorité de

Portugal



D.R. **MIGUEL POISSON**

Le marché portugais du luxe est à l'image de son homologue classique: bon marché. La transaction moyenne tourne autour du million d'euros. De quoi contenter pour moitié des Portugais et pour moitié des étrangers. Trois nationalités sont récurrentes: les Français, les Brésiliens et les Britanniques. Dernièrement, les Belges ont aussi beaucoup investi au Portugal, pour des raisons fiscales.

Paris



D.R. **PAULO FERNANDES**

Le marché parisien du luxe est très soutenu, huit ou neuf acheteurs se pressant pour un même bien. Les transactions varient de 1,5 à 4 millions d'euros, pour un prix au mètre carré de l'ordre de 10 000 à 35 000 euros. La demande émane surtout des Français, expatriés notamment. Ce qui aboutit à un parc essentiellement constitué de résidences principales et de pied-à-terre.

Belgique



D.R. **DAVID CHICARD**

Sotheby's couvre deux régions en Belgique, Anvers et Bruxelles et ses environs. Un troisième bureau ouvrira sous peu à Knokke. Les prix s'échelonnent de 4 000 à 12 000 euros/m² à Bruxelles, soit des transactions entre 1 et 2 millions d'euros. Outre 60% de Belges, le marché attire 20% de Français, le solde étant composé de Néerlandais, Allemands, Anglais... Il s'agit surtout de résidences principales.

les et se réfugie à la campagne

Italie



LODOVICO PIGNATTI MORANO

Le luxe en Italie diffère en ce qu'il est ancré dans les villes principales (Rome, Florence, Milan) ou dans le reste du pays (Nord-est, Toscane, Sicile, Sardaigne...). La fourchette de prix se situe entre 10 000 et 24 000 euros/m². Les acquéreurs sont à 65% d'origine étrangère : États-Unis, Angleterre, France, Allemagne, Asie... Ils sont notamment attirés par un régime fiscal avantageux.

Costa del Sol



KRISTINA SZEKELY

La station la plus huppée sur la Costa del Sol espagnole est Marbella. Les maisons neuves s'y échangent entre 1 et 3 millions d'euros, le double si les finitions sont luxueuses. La demande est majoritairement internationale - 186 nationalités différentes sont enregistrées sur le territoire. Les Émiratis, les Belges, les Allemands, les Suisses et les Scandinaves sont les plus assidus.

Côte d'Azur



PETER ILLOVSKY

Dans le Sud de la France, la clientèle loisirs est très similaire aux aficionados de la Costa del Sol espagnole : Chinois, Indonésiens, Américains du Nord et du Sud, ressortissants de pays de l'ex-URSS... Quelques Français aussi, principalement des marchands de biens. Côté prix, la tendance varie d'1 à 3, 4, 5, 6 millions d'euros, parfois 25 millions pour une propriété exclusive.

nos clients achètent chez nous leur deuxième, troisième, quatrième ou dixième maison. La logique est donc différente. C'est la qualité de vie qui importe puisqu'on est sur un marché de loisir. Les transactions dépendent surtout de l'opportunité d'investissement. La décision tient à des tendances, à l'évolution de l'immobilier. À mon avis, chaque crise amène des opportunités et les gens qui ont de l'argent souhaitent le placer au meilleur moment. Et ce moment va arriver. Actuellement, j'ai un acquéreur qui me fait une offre de 8 millions d'euros sur une maison qui est annoncée à 14 millions.

L'Histoire livre des enseignements. Quel a été l'impact de la crise économique et financière de 2008 sur votre marché? Le luxe a-t-il été durement touché?

Peter Illovsky (Côte d'Azur) L'après-2008 s'est fait sentir des années plus tard. Puisqu'il s'agit de maisons pour beaucoup secondaires, le client peut se permettre d'attendre. Il en a les moyens. Et puis, les acquéreurs sont multiples. Si ce ne sont pas les Russes qui alimentent le marché, ce sera peut-être les Chinois; si pas les Chinois, ce sera d'autres.

Kristina Szekely (Costa del Sol) Je dis toujours que l'argent tourne! Si le confinement n'est pas trop long, le retour à la normalité sera rapide. Si on dépasse les quatre mois, la baisse sera alors certaine.

Miguel Poisson (Portugal) Je crois en la force de l'immobilier comme investissement d'avenir. Actuellement, la BCE s'attendait à trois, quatre années de taux d'intérêt bas. Avec cette crise sanitaire, on passe à cinq, six années. Or, tout le monde sait que lorsque les taux d'intérêt baissent, l'immobilier voit ses prix monter. Ce sera une valeur recherchée pour sa sécurité et sa rentabilité. D'autant plus avec les pertes enregistrées en Bourse.

Peter Illovsky (Côte d'Azur) L'immobilier de luxe n'est pas le segment susceptible de subir plus que d'autres une baisse de prix suite à une crise. L'argent placé dans des maisons à des endroits stratégiques de la Côte d'Azur finira toujours par payer. C'est un placement plus sûr que la banque ou que n'importe quel investissement en Bourse.

Voyez-vous un attrait nouveau pointer dans les recherches immobilières de vos clients?

Paulo Fernandes (Paris) La demande se détourne du grand classique de l'appartement bourgeois dans l'hypercentre parisien. Elle lui préfère les secteurs plus "familiaux" et moins historiques. Le boulevard Saint-Germain aura, par exemple, moins la cote que le XVI^e arrondissement, près du Trocadéro. En termes de typologie de biens, ce sont surtout les penthouses, les appartements aux étages avec terrasse, les rez-de-chaussée avec jardin, voire les hôtels particuliers qui sont plébiscités. Et pour cause, les Français s'attendent à un second confinement. Ils s'y préparent. Beaucoup se détournent même de Paris pour trouver une maison en province parce qu'ils se rendent compte que le télétravail fonctionne relativement bien. C'est symptomatique: notre confrère de Sotheby's à Hawaï a plus de 500% de demandes d'achat d'îles privées. Cela conforte mon analyse: le premier médicament contre le Covid-19, c'est l'immobilier puisqu'il faut rester chez soi. Dès que l'on va sortir du confinement, je pense que les gens vont s'acheter, s'ils le peuvent, bien sûr, un bien plus confortable.

David Chicard (Belgique) Je rejoins Paulo, la crise incite les gens à rêver de projets immobiliers.

Lodovico Pignatti Morano (Italie) Dans les de-

mandes que l'on reçoit actuellement, on voit une hausse de près de 100% des requêtes pour des maisons qui ne sont pas gigantesques mais situées dans les campagnes, en périphérie des grandes villes. Et cela, de la part de clients italiens, confinés en appartement dans les centres urbains.

La fermeture des frontières et l'ampleur de la crise dans d'autres pays pourraient aboutir à un repli national. Est-ce envisageable?

Peter Illovsky (Côte d'Azur) Je ne pense pas. Nos clients recherchent un endroit unique, qu'ils ne peuvent pas trouver ailleurs dans le monde et certainement pas chez eux. Il y a aussi des facteurs comme la météo et l'urbanisme qui jouent en notre faveur. Le bâti de la Côte d'Azur est très protégé à ce niveau-là: on ne peut pas construire n'importe où, n'importe comment. Cet aspect de protection du patrimoine est décisif parce qu'il empêche toute moins-value urbanistique.

Lodovico Pignatti Morano (Italie) C'est certain que l'on va être confronté à une augmentation des clients italiens sur le marché des résidences secondaires. Mais d'autres s'y intéressent aussi pour échapper à une prochaine crise. J'ai déjà évoqué l'exemple de ce New-yorkais qui a acquis une propriété en Italie sans même la visiter. C'est exactement pour cela: s'il y a un problème à nouveau, il quittera New York pour se réfugier dans sa maison en Italie. Idem pour une autre transaction, celle d'une maison plus modeste (900 000 euros) au bord du lac Majeur. C'est un Autrichien qui l'a acquise pour sa mère, afin qu'elle puisse quitter l'appartement où elle vit maintenant pour s'y installer si une nouvelle crise survenait.

Miguel Poisson (Portugal) Quand on sort d'une crise sanitaire, cela me paraît évident qu'à court terme, dans les prochains mois, il y aura plus d'activité de la part des locaux. Ceux qui pensaient investir dans d'autres pays vont, pour des raisons de sécurité, demeurer dans les frontières nationales. Il y aura moins de voyages, moins d'achats à l'étranger. Mais c'est une question de mois. Car on est sur une crise sanitaire avec un impact sur l'économie, pas une crise financière comme la crise de 2008. Celle-ci était une crise forte, avec une récupération lente. Ici, c'est un blocage et je pense que la récupération sera plus rapide que l'après-2008. Il faut être patient et ne pas tirer de conclusions hâtives parce qu'on risque d'être à côté de la plaque.

L'Italie a été durement touchée par le Covid-19. Doit-on craindre sa mise au ban par la demande étrangère?

Lodovico Pignatti Morano (Italie) L'Italie a été le premier pays touché en Europe. Notamment pour une raison qui n'est pas souvent abordée, à savoir l'importance de la communauté chinoise sur son territoire. Le gouvernement italien s'est retrouvé en première ligne dès le début et, l'Europe n'étant pas trop sûre de l'attitude à adopter, elle nous a laissés un peu démunis. Il n'y a pas vraiment eu de solidarité européenne. Mais la prise de mesures drastiques et draconiennes, dont beaucoup de pays se sont d'ailleurs moqués, est à présent saluée. On commence à en voir les résultats puisque cette bonne gestion de la crise a même suscité de l'intérêt auprès de certains de nos clients.

À l'inverse de l'Italie, le Portugal jouit d'un meilleur a priori de l'étranger dans sa gestion de la crise...

Miguel Poisson (Portugal) Le Portugal a eu la

chance d'être touché par le virus plus tard que d'autres pays et la réaction tant du gouvernement (solidarité politique, prise de mesures fortes...) que des Portugais, très disciplinés, a été remarquable. On pourrait donc en conclure que des investisseurs qui cherchent une deuxième, troisième, quatrième résidence à l'étranger seront davantage enclins à envisager le Portugal parce que la situation sanitaire y est plus sûre qu'ailleurs. D'autant que la base de l'attrait du Portugal (météo, qualité de vie, cadre fiscal...) n'a pas changé avec la crise.

Le luxe est caractérisé par une forte internationalisation de son marché. Le recours aux technologies de la communication est, on peut l'imaginer, davantage ancré dans les mœurs que sur le marché classique. Cela joue-t-il en sa faveur dans cette crise ?

Paulo Fernandes (Paris) C'est sûr que le recours aux nouvelles technologies est fondamental actuellement. Et déjà avant le Covid-19, j'ai conclu une vente à 4 millions d'euros avec un client américain

qui a vu la maison sur Facetime. Mais il faut reconnaître que, quand vous avez plusieurs millions d'euros en poche, même si vous vous trompez de 5 ou 10% sur la valeur de l'immeuble que vous convoitez, cela fait peu de différence.

David Chicard (Belgique) Reste qu'avant cette crise, on n'aurait jamais eu cette table ronde. Tout évolue à une vitesse incroyable. Et l'approche des acquéreurs va évoluer également. Comme il y a eu, un avant et un après Google Street View. C'était impensable il y a dix ans et cela a également révolutionné le marché immobilier. Il y aura moins d'allers-retours pour les visites de biens. Les gens sauront plus ce qu'ils veulent dans le futur.

Peter Illovsky (Côte d'Azur) Ceci étant, aujourd'hui le marché est particulier parce qu'on est en pleine crise sanitaire mondiale. Mais selon moi, les nouvelles technologies ne vont pas prendre le pas sur les visites. L'immobilier, et plus encore l'immobilier de luxe, est lié à l'expérience. Et Sotheby's, plus encore que d'autres réseaux d'agences –

anglo-saxons, par exemple, plus versés dans les chiffres, les études... – se fonde sur cette expérience.

C'est l'heure du mot de la fin. Avez-vous quelque chose à ajouter pour conclure ?

Peter Illovsky (Côte d'Azur) Les personnes riches sont celles qui sont le moins affectées par les crises. Ce ne sont pas elles qui vont perdre leur travail, qui vont rencontrer des difficultés dans leur vie quotidienne. Ce sont des privilégiés. Et c'est pour cela, je pense, que l'immobilier de luxe a une capacité de survie assez importante sur le marché.

Paulo Fernandes (Paris) Plus que de s'interroger sur une baisse ou une hausse des prix de l'immobilier de luxe, je pense que les répercussions de cette crise sanitaire seront surtout psychologiques. Être enfermé chez soi plusieurs semaines d'affilée, c'est dur. Les mentalités vont changer. On va avoir un atterrissage quand on va pouvoir sortir. Beaucoup de personnes auront envie de se faire plaisir. Il y aura un effet "on est passé à côté de la mort".

“À New York, la crise sanitaire permettra aux acheteurs d'en avoir pour leur argent”

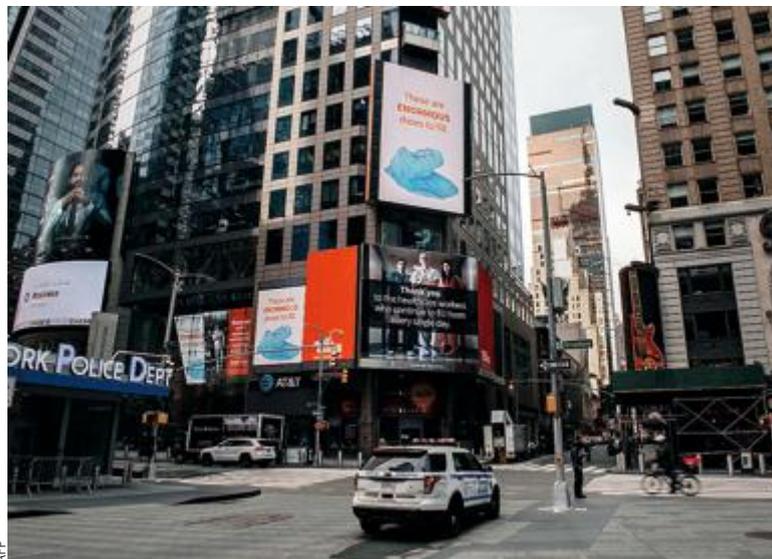
New York est l'épicentre de la crise sanitaire aux États-Unis. Le marché immobilier y est aussi à l'arrêt, comme d'autres secteurs économiques jugés non essentiels par le gouvernement. “La Libre Immo” a interrogé Nikki Field, responsable du département “Real Estate” de Sotheby's dans l'État de New York.

Comment se porte le marché du luxe en dépit de la crise sanitaire ?

Comme nos confrères européens, notre travail se réalise virtuellement. La bonne nouvelle, c'est que le marché du luxe est très à l'aise avec l'économie virtuelle. On distingue deux types de profils d'acquéreurs depuis la crise: ceux qui avaient déjà entrepris les démarches avant le virus et qui ralentissent le processus parce qu'ils misent sur une correction des prix pour renégocier la vente; et les nouveaux acquéreurs, qui se manifestent depuis le début de la crise et sont avides de dénicher des opportunités. Ce qui fonctionne pour le moment, ce sont les propriétés “prime”. Tout ce qui est entrée de gamme et intermédiaire (7-20 millions de dollars) est gelé.

Quid des acquéreurs internationaux ?

Ma clientèle est principalement constituée d'acquéreurs internationaux. En 2019, ils étaient 34,2% sur le marché new-yorkais de l'immobilier de luxe. C'est plus bas qu'en 2018, où ils étaient 42%. Parmi ces acquéreurs internationaux, un grand nombre sont européens, issus la plupart de Munich, Londres, Espagne, Italie, France... Ils achètent à titre d'investissement ou pour y loger leurs enfants qui viennent étudier dans les universités américaines. Cela ne devrait pas changer avec la crise sanitaire. Par contre, ceux qui achètent pour leur propre usage, devraient se retirer du marché pour encore deux ou trois trimestres. Et pour cause, ceux-là ont de multiples options qui s'offrent à eux à l'échelle de la planète.



Les messages de soutien au personnel médical fleurissent sur Times Square.

Quels sont les types de biens ciblés par ces acheteurs étrangers ?

Il s'agit de la nouvelle génération de biens immobiliers à New York, les nouveaux développements résidentiels de très haute taille qui ciblent le bas de la ville, ces “high-risers” qui monopolisent l'attention du public et des médias. Dans presque la majorité des cas, ils sont acquis par les étrangers à titre de deuxième, troisième ou quatrième résidence.

Vous évoquez une possible correction des prix. À quoi peut-on s'attendre ?

Je n'ai pas de boule de cristal mais en regardant comment le marché a réagi après la période critique du 11 septembre, après deux mois de “lock-down”, l'activité a repris et n'a pas fléchi pendant cinq années de suite. Je m'appuie sur cette vague immobili-

ère historique pour rester optimistes dans mes projections. Par ailleurs, pour se prononcer sur une baisse de prix, il faut analyser le profil des vendeurs. Je distingue deux publics en particulier: les jeunes familles et les “empty nesters”, ces couples dont les enfants ont grandi et quitté le

nid. Les uns et les autres sont en train de quitter New York. Les jeunes familles, qui privilégient la santé et la sécurité de leurs enfants, ont pris la direction de leur maison de week-end ou de vacances dans les Hamptons, le Westchester, l'ouest du New Jersey, etc. au début de la crise. Elles disposent déjà d'une communauté

là-bas. Au cours de ce dernier mois, elles ont compris que les écoles privées, qui constituent la principale raison du maintien de leur résidence principale à New York City, ne sont

plus indispensables vu qu'elles font pour l'instant l'école à la maison. Ces jeunes familles montrent à présent des signes d'intérêt pour vendre leur résidence new-yorkaise et s'installer définitivement hors de la ville. Les “empty nesters” ont eux pris la route du sud (Charleston, Charlotte, Atlanta, Floride...) pour fuir le virus en se réfugiant dans leur propriété secondaire. Et se renseignent aussi sur la valeur de leur résidence new-yorkaise en vue de s'en séparer. On a vu ce même mouvement après “9/11” et il se répète à présent. Beaucoup ont profité de ces départs pour rentrer sur le marché new-yorkais et cibler des propriétés “prime” qui se libèrent sur 5th Avenue, Park Avenue. Cela commence à être le cas.

Avec un impact sur les prix ?

Je ne pense pas. Les deux publics de vendeurs potentiels que l'on vient de décrire ne sont pas pressés de vendre. Ils sont dans l'attentisme. Ceux qui sont dans l'obligation de vendre rapidement pourraient corriger la valeur de leur bien de 5 à 10% pour tester le marché.

Quel est votre pronostic d'avenir ?

Ce que je prévois pour le futur, c'est que les acquéreurs internationaux seront toujours de la partie. Ce sont eux qui vont soutenir le marché du luxe new-yorkais en y insufflant des fonds. Suivant les conseils de leurs gestionnaires de fortune, ils vont investir 10 à 20% de leur portefeuille financier dans l'immobilier. Et en la matière, ils convoitent toujours une propriété prestigieuse au cœur de New York. Plus encore demain qu'hier puisque la crise sanitaire leur permettra d'en avoir plus pour leur argent. Ils vont se jeter sur les adresses les plus éblouissantes, les condominiums “downtown” dans des tours de 50 à 60 étages qui se vendent autour de 6 000 à 10 000 dollars le “square foot” (60 000 à 100 000 euros/m²).

F.Ma.



SOTHEBY'S

NIKKI FIELD
Sotheby's International Realty New York