

PARIS V^e

Pas assez de classes à Sorbonne-Nouvelle

PAGE III

YVELINES

La salle des fêtes casse les oreilles des riverains

PAGE I

78

« PLUS BELLE LA VIE »
DERNIERS JOURS AU MISTRAL

PAGE 24

Le Parisien



Anné Décis (Luna)

Michel Cordes (Roland)



JEUDI 29 SEPTEMBRE 2022 N° 24288 - 1,90 €

Prêt-à-porter
Camaïeu, c'est fini
PAGE 8

CAMAÏEU

Sabotage de gazoducs
Et maintenant,
le risque de guerre
sous-marine
PAGES 4 ET 5

Démarchage à domicile
Gare aux arnaques

Des vendeurs peu scrupuleux font pression sur les personnes âgées pour leur faire signer des contrats hors de prix. Notre témoin a perdu 200 000 € dans des travaux inutiles pour sa maison. Les associations de consommateurs réclament des mesures.
PAGES 2 ET 3

EXPLORER PLUS LOIN AVEC PEGASUS AIRLINES

Découvrez plus de 120 destinations dans 47 pays et nos meilleures offres au départ de Paris-Orly, Lyon et Marseille.

TEL AVIV A PARTIR DE €149,99*	SHARM EL SHEIKH A PARTIR DE €179,99*	DUBAI A PARTIR DE €209,99*	HURGHADA A PARTIR DE €229,99*
---	--	--	---

our lowest fares are @ **flypgs.com | PEGASUS AIRLINES**

* Tarifs aller simple, taxes comprises, au départ de Paris Orly. Vols directs et en correspondance. Tarifs valides au moment de la mise sous presse et sous réserve de disponibilité. Retrouvez les CGV sur www.flypgs.com.



PARIS | LUXE Les appartements ou hôtels particuliers vendus meublés et équipés jusque dans les moindres détails sont de plus en plus recherchés par des acheteurs étrangers qui souhaitent investir dans la capitale.

Le « clé en main » fait un carton auprès des ultrariches

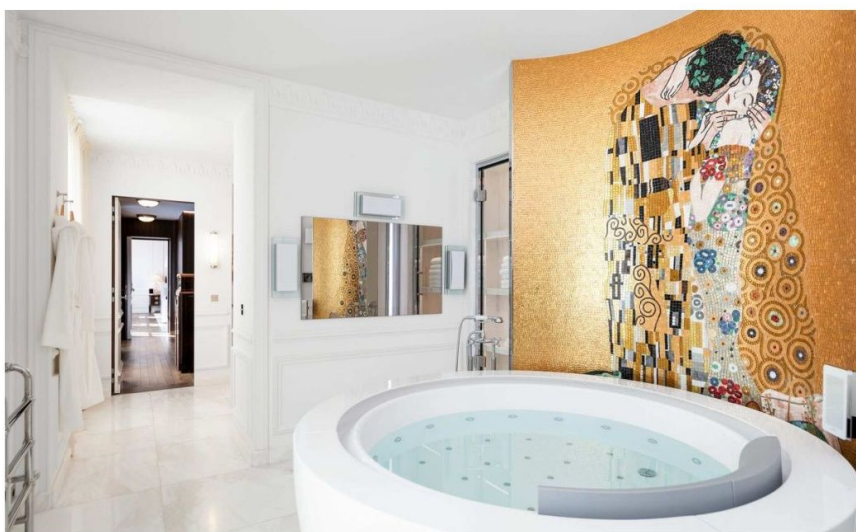
DELPHINE DENUIT

QUI N'A JAMAIS RÊVÉ d'emménager dans un nouvel appartement sa valise à la main ? À l'heure où l'on parle de rénovations, de passoires thermiques et de délais de travaux à rallonge faute de matière première, il existe un segment du marché immobilier bien éloigné de ces préoccupations si terre à terre. Un micromarché qui ne s'est jamais aussi bien porté, celui des biens « turnkey », où il suffit de tourner la clé dans la serrure pour en prendre possession littéralement.

En bon français, on les appelle « clés en main ». Il s'agit le plus souvent d'appartements ou d'hôtels particuliers hors norme situés généralement dans les plus beaux quartiers de Paris (essentiellement les V^e, VI^e, VII^e, VIII^e et XVI^e arrondissements), plus difficilement en Ile-de-France où le niveau d'exigence ne correspond pas toujours à l'état du bien ou à sa décoration. S'il existe différentes catégories de « turnkey » – du « pied-à-terre » luxueux plus ou moins décoré à quelques millions d'euros jusqu'aux penthouses, aux volumes et aux aménagements exceptionnels, à plus de 8 millions d'euros –, tous répondent au même cahier des charges.

De l'immobilier de collection

Par définition, « ces biens ne doivent nécessiter aucuns travaux, pas même de décoration, résume Martial Michaux, directeur de l'agence Émile Garcin - Propriétés du Marais. On est dans de l'im-



Paris (VII^e arrondissement), Champ-de-Mars. Ce logement dispose d'équipements haut de gamme, dont cette salle de bains. Le miroir cache une télévision et un placard chauffant pour les serviettes. Ses 669 m² sont mis en vente entre 30 et 50 millions d'euros.

meubler de collection, entre 25 000 € et 45 000 € le mètre carré, où les acquéreurs s'offrent un appartement comme ils s'achètent une œuvre d'art ou une pièce numérotée d'un artiste. »

Ces ultrariches peuvent être des Français mais le plus souvent, ce sont des Américains, des résidents des pays du Golfe ou des Libanais. « C'est une clientèle qui recherche l'ambiance palace qu'elle a l'habitude de côtoyer, ajoute l'expert. Rien ne doit manquer lors de la visite, si ce n'est le majordome à l'entrée pour récupérer les manteaux et apporter un whisky », sourit le professionnel. « Des lieux où l'on n'a plus qu'à poser sa brosse à dents », renchérit Alison Ashby, directrice de Junot Fine Properties - Knight Frank.

À tel point qu'à plusieurs reprises cette année, de riches clients l'ont fait venir jusque dans leur grand hôtel parisien pour visiter leur suite penthouse. « Ils voulaient que je leur trouve exactement la même chose : le même agencement intérieur, la même décoration, terrasse et bien sûr la même vue sur un monument », raconte-t-elle. Un

défi qu'elle a remporté, dénichant un « turnkey » à deux pas de l'hôtel George-V avec quasiment la même vue.

« Ils veulent l'appartement de rêve, on leur trouve ce qui s'en rapproche le plus », réplique-t-elle. Et si ça matche, tout doit aller vite. « Ils paient cash ou profitent de la parité euro-dollar et des taux encore bas pour emprunter, souligne Alison Ashby. S'ils optent pour des turnkey, c'est pour profiter de leur achat et s'éviter des délais de travaux à rallonge à cause des pénuries de matière première », rappelle-t-elle. Gare en revanche à l'accroc. « La mauvaise orientation de l'entrée d'un hôtel particulier qui ne collait pas avec le profil feng shui d'une acheteuse a fait acheter la vente », se souvient la directrice.

Qui dit collection, dit signature. L'autre particularité des « turnkey », c'est qu'ils sont souvent « signés » : ils ont bénéficié du savoir-faire de grands noms comme l'architecte d'intérieur Jean-Louis Deniot ou le paysagiste Louis Benesch, célèbre pour avoir rénové le jardin des Tuileries. Issus du patrimoine de grandes foncières, fonds d'investissement ou promoteurs, ces

biens font l'objet d'immenses travaux de rénovation et de décoration avant leur commercialisation en agences.

Et rien n'est laissé au hasard pour offrir un cachet, une estampe unique. C'est le cas de la salle à manger recouverte de feuilles d'or du sol au plafond de l'ancien appartement de Pierre Balmain, rénové par le promoteur « haute couture » Cogemad, l'un des pionniers du secteur. Ce bien de 425 m² sur deux niveaux, à quelques pas du jardin du Ran-elagh dans le XVI^e arrondissement, est en vente entre 10 et 15 millions d'euros. Ou encore de cette fresque signée Sisis, le spécialiste des mosaïques, sur le mur de la salle de bains d'un autre appartement du promoteur, d'une surface de 670 m² au Champ-de-Mars (VII^e arrondissement) en vente entre 30 et 50 millions d'euros.

Domotique et services annexes

Mais le prérequis reste le confort poussé à son paroxysme. Et s'il prend la forme d'une multitude d'équipements et de gadgets pour se démarquer, c'est encore mieux, comme cette cheminée à l'éthanol in-

sérée dans la table du salon d'un appartement de 117 m², à 2,69 millions d'euros à la vente chez Vaneau. « On n'est pas loin parfois des films de science-fiction avec une domotique qui permet de télécommander la température, les caméras de surveillance, la lumière, les stores et les téléviseurs cachés dans le mobilier », énumère Romain Sarkissian, son directeur de l'agence Luxembourg.

Habités aux condominiums, ces ultrariches raffolent aussi de services annexes. Trois immeubles du gestionnaire Groupama Immobilier (3,9 milliards d'euros de patrimoine sous gestion) situés rue Raynouard, dans le XVI^e arrondissement, proposent des « turnkey » avec services – conciergerie, salle de sport, appartement de réception (guest room) – pour un prix moyen compris entre 19 000 et 30 000 € le mètre carré selon la vue. D'autres services sont en préparation : un spa, une ligne de nage, une salle de fitness, un rooftop arboré et même un Kitchen Lab, une cuisine de chef pour événements privés. De quoi chouchouter encore plus ces personnes très fortunées. ■

“
C'est une clientèle qui recherche l'ambiance palace qu'elle a l'habitude de côtoyer

MARTIAL MICHAUX, DIRECTEUR DE L'AGENCE ÉMILE GARCIN - PROPRIÉTÉS DU MARAIS

Paris (XVI^e arrondissement). L'ancien appartement du couturier Pierre Balmain (425 m²) est en vente à plus de 10 millions d'euros. Les murs et le plafond de sa salle à manger ont été dorés à la feuille d'or. Au fond, un salon avec téléviseur et cave à champagne.

