

RHÔNE Immobilier

Ces propriétés d'exception à plus de 4 millions d'euros



Ce château du XVIII^e siècle à Tassin-la-Demi-Lune offre une surface habitable 880 m². Photo Proprié/DLR

Les prix de l'immobilier lyonnais n'ont eu de cesse de flamber ces dernières années. Même sur le segment du haut de gamme où les prix de vente de certaines propriétés dépassent très aisément les 4 millions d'euros. De quoi limiter le nombre d'acheteurs potentiels.

Certaines propriétés exceptionnelles localisées dans la métropole lyonnaise sont mises en vente à des prix qui dépassent l'entendement, des prix vertigineux que seules quelques fortunes lyonnaises peuvent se payer. Florilège de quelques-unes d'entre elles qui ne manqueront pas de nous laisser rêveurs. De la propriété du XVIII^e siècle entièrement rénovée à Tassin-la-Demi-Lune jusqu'à la maison bulle « hors norme » de Fontaines-sur-Saône, en passant par la maison d'architecte contemporaine à Saint-Cyr-au-Mont-d'Or, il y en a, a priori, pour tous les goûts. À condition d'avoir le budget nécessaire.

1 À Tassin, un château du XVIII^e

Qui dit mieux à Lyon ? Piscine intérieure, piscine extérieure, salle de sport, hammam, bain scandinave, bain japonais, cave

à vins et salon de café, salle de home cinéma, onze chambres, cette propriété du XVIII^e siècle, sise à Tassin-la-Demi-Lune qui a bénéficié d'une rénovation haut de gamme dispose d'une surface habitable d'environ 880 m² sur un terrain de 2 060 m².

Composée de deux corps de bâtiments - vestiges du château de Grange-Blanche - pouvant être indépendants l'un de l'autre, elle offre une maison principale de 470 m². Son prix : 4,5 ME.

2 À Saint-Cyr, une maison contemporaine

La vue panoramique exceptionnelle pourrait presque à elle seule justifier le prix très élevé de cette maison contemporaine de 512 m² agrémentée d'un jardin paysager de 5 408 m² avec piscine chauffée.

Cette maison localisée à Saint-Cyr-au-Mont-d'Or est composée en rez-de-jardin d'un séjour cathédrale, d'une immense cuisine avec espace salle à manger, d'une bibliothèque, et de cinq suites très spacieuses. Un grand garage relié à la maison permet de stationner plusieurs véhicules. En sous-sol, le futur acquéreur pourra aménager un home cinéma ou une salle de sport. À condition de déboursier 4,85 ME.

3 Une maison bulle à Fontaines-sur-Saône

Inscrite au titre des monuments historiques depuis 2017, cette propriété d'exception conçue par l'architecte Antti Lovag, qui a construit le Palais Bulles de Pierre Cardin à Théoule-sur-Mer, est une propriété œuvre d'art, l'antithèse de la maison de Monsieur Tout-le-Monde.

Sise sur un terrain de 1 625 m² clos de mur et aménagé d'une piscine, cette demeure hors norme construite en voile de béton développe une surface au sol de 350 m². Dans ce lieu aux formes arrondies, tous les espaces sont aménagés avec des meubles uniques et conçus sur-mesure par l'architecte. La propriété se compose d'un lieu de vie principal avec un salon où domine au-dessus un grand hantac de béton en mezzanine.

La cuisine dessert une salle à manger qui s'ouvre, dans une coque mobile été-hiver, sur la terrasse et la piscine. Différents espaces s'articulent autour d'un jardin intérieur : un bureau, deux chambres, une salle de sport, deux salles d'eau et une buanderie. Un grand escalier dans lequel a été conçue une bibliothèque mène au sous-sol. C'est une perle qui se négocie à 6,5 millions d'euros.

Franck BENSARD

Ils vendent leur "bulle" pour réinvestir dans l'innovation architecturale



La maison bulle de Fontaines-sur-Saône a nécessité six ans de construction. Photo Progrès/Philippe CERUTI

Mise en vente par l'agence Barnes à 6,5 millions d'euros, la maison bulle de Fontaines-sur-Saône intéresse des grands patrons lyonnais qui, pour se positionner sur ce bien hors norme, doivent non seulement avoir des moyens financiers conséquents, mais aussi pouvoir se projeter dans un bien comme nul autre pareil qui a demandé six années de construction. « L'architecte Antti Lovag avait coutume de dire en public : "Je ne sais pas ce que sera, je ne sais pas combien de temps ça prendra". Nous étions en mesure d'accepter l'incertitude de la durée et du coût de notre projet », reconnaît le propriétaire. Et de poursuivre :

Le couple a mis toutes ses économies dans ce projet

Respectivement cadres dans la presse et dans la finance, le couple de propriétaires, aujourd'hui octogénaires, a mis au début des années 1980 toutes ses économies dans son projet érigé par Antti Lovag en véritable œuvre d'art. Une demeure inscrite au titre des monuments historiques pour laquelle ils ont revendu leur résidence principale à Grenoble, leur rési-

dence secondaire en Haute Loire, et consenti d'importants efforts financiers pendant près de six ans.

« Participer à une évolution de l'art de bâtir »

« Nous abordons maintenant le dernier versant de notre vie. Cette maison est une œuvre extraordinaire que l'administration du patrimoine a reconnue et dans laquelle nous vivons avec plaisir depuis 1991. Mais nous pensons que le moment est venu de franchir une dernière étape », soulignent les propriétaires. Un prochain investissement immobilier dont ils ne donneront pas le détail, si ce n'est qu'il sera « en conformité avec l'écologie ».

« Comme il dépasse nos disponibilités, nous avons décidé de vendre notre maison et de consacrer une part du prix à ce financement. Ce nouveau projet a pour but de passer le relais pour continuer l'œuvre entreprise, participer à une évolution de l'art de bâtir. Depuis près de quarante ans, nous travaillons au renouvellement de l'habitat et à une libération des formes de l'architecture. Nous savons les difficultés que beaucoup rencontrent pour en bénéficier et accomplir leurs souhaits. Les acquis techniques existent, mais ils sont souvent hors de la portée pratique ou financière », confie le propriétaire.

QUESTIONS À

Thomas Vantorre, dirigeant des deux agences Barnes à Lyon

« À plus de 2 millions d'euros, les acquéreurs achètent majoritairement sans condition de financement »

Lorsqu'on voit apparaître des propriétés dont les prix de vente dépassent allégrement les 2 millions d'euros, on se demande qui peut s'offrir de tels biens ?

« Il n'y a pas de secrets, nos clients sont des chefs d'entreprises lyonnais, des professions libérales, des cadres supérieurs parisiens, âgés de 35 à 50 ans, qui ont les moyens d'investir dans des propriétés à plus de 2 millions d'euros. »

Comment êtes-vous certain qu'ils ont réellement les moyens d'acquiescer une propriété à plus de 2 millions d'euros ?

« Avant une éventuelle visite d'un bien, ils montrent patte blanche pendant un entretien découverte. On étudie leur projet de vie, on les questionne sur leur mode de financement pour être en règle vis-à-vis de Tracfin. On met tout en œuvre pour éviter les mythes car les propriétaires qui nous mandatent ne veulent pas que n'importe qui rentre chez eux. C'est pour cela que nous ne faisons visiter une propriété qu'à des clients "ultraqualifiés". »

Quel est le mode de financement de ces clients « ultraqualifiés » ?

« Pour les biens à plus de 2 millions d'euros, les acqué-

reurs achètent majoritairement sans condition de financement et négocient très peu. »

C'est encore le cas après la crise du Covid-19 ?

« Depuis le déconfinement, nous avons réalisé une vente par jour ouvré. Il y a certes un effet de rattrapage, une période d'été toujours propice à l'activité, mais on sent aussi des clients désireux de sécuriser leur lieu de vie, qui veulent anticiper une hausse des taux, la crise, etc. Les Monts d'Or, les Pierres Dorées, Lyon intra-muros représentent l'essentiel de la demande. Nous avons réalisé 134 transactions l'an dernier ; nous devrions atteindre l'objectif des 160 cette année, la preuve que l'immobilier haut de gamme est un marché dynamique dans la métropole lyonnaise. »

Que recherchent prioritairement ces acquéreurs capables d'acheter comptant des biens à plusieurs millions ?

« Ils sont en quête prioritairement d'une vue panoramique. S'ils cherchent bien évidemment un emplacement, ils veulent un terrain assez grand pour se sentir isolé, un grand garage pour pouvoir loger si possible plusieurs voitures, une maison annexe de gardien ou de fille au

pair. Si la piscine extérieure fait partie des fondamentaux, il y a une multitude d'équipements comme un home cinéma, une cave à vin, etc. Ce sont des demandes exprimées très régulièrement. Un point fondamental qui revient aussi fréquemment : la présence d'un grand dressing. »

À plus de 4 millions d'euros, quels sont les délais de commercialisation ?

« Ils sont de plusieurs mois, d'autant plus que cette clientèle capable de se positionner sur de tels budgets représente à peine 5 % de notre clientèle. Ils veulent se faire plaisir, montrer leur statut social, emménager dans une propriété clés en mains. Ils ont souvent réussi professionnellement grâce à leur exigence dans leur métier, alors ils sont exigeants dans leur investissement, ne laissent rien au hasard. Certains ne sont pas souvent chez eux, vivent en hiver à Megève, l'été en Corse ou à Saint-Tropez... »



Thomas Vantorre, dirigeant des deux agences Barnes International à Lyon. Photo DR