

Gilles Denis,  
« Pierres de collection »,  
Les Echos,  
Série limitée, n°66, supplément au n°20256, 12 sept embre 2008, p. 40.

Buzz PAR GILLES DENIS



MAISON KAUFMANN À PALM SPRINGS, AUX ETATS-UNIS.

## Pierres de collection

Maison Kaufmann, signée de l'architecte Richard Neutra, à Palm Springs, Esherick house par Louise Khan à Philadelphie : les maisons d'architectes se vendent désormais cher, très cher, aux enchères. Un épiphénomène ? Non, le révélateur d'un marché caché, celui de l'immobilier de collection.

Près de onze millions d'euros (10 865 161 euros) : trois fois moins que le Rothko vendu à la même date, mais trois millions de plus qu'un Jeff Koons, également cédé ce jour-là. Voici la cote de l'architecte américain, chantre du modernisme, Richard Neutra, pour la maison Kaufmann construite en 1946, et vendue le 13 mai dernier par Christie's. La cote ? Oui, car l'immobilier de collection existe. Y compris en France où le marché est, bien entendu, déconnecté des taux d'intérêts, des distinctions – bourgeoisie fiscale – entre résidence principale et secondaire. « On est au-delà du fonctionnel », sourit Nicolas Hug, spécialiste de ces biens et de leurs acheteurs.

Mais qui sont-ils ? Ce ne sont pas ces nouveaux Russes ou Chinois affluant vers les rives de la Seine pour placer quelques dizaines de millions d'euros en garantie contre les fluctuations politiques... Non, ce sont des esthètes français, européens ou américains éclairés, qui craquent pour des biens plus proches du musée que du logement F15. « Ils sont généralement férus d'art et de design et ils cherchent des lieux pour abriter leurs collections », explique Nicolas Hug, connaisseur également de ce marché (avec Philippe Ménager, il a relancé l'école scandinave).

Tel pourrait être le sort du célèbre hôtel des Ambassadeurs de Hollande, dans le Marais, proposé par Nicolas Hug à un prix plus élevé que le Rothko de la vente Kaufmann... Ses 1700 mètres carrés, créés par les plus grands sous la houlette de Pierre Cottart, architecte de Louis XIV, sont si éclatants que déjà La Bruyère, dans ses *Caractères*, jugeait l'ensemble « inhabitable ». En 2008, le problème est pimenté par le classement de l'œuvre... Oubliez l'art de vivre, pensez art d'y vivre. La profession bruisse de l'histoire de ce couple, fou de Mallet Stevens, habitant l'une de ses créations dont il est le fier esclave. Pour entrer dans ce « club », on est souvent prêt à tout. Avant d'acquiescer la maison de verre de Pierre Charreau (1927), à Saint-Germain-des-Prés, un collectionneur américain a montré patte blanche en donnant au Centre Pompidou une maison de Prouvé... « Ces amateurs sont dans une démarche de conservateurs du patrimoine », confirme Nicolas Libert, qui après avoir lancé les lofts en France, se tourne vers cette nouvelle demande. « Il s'agit de biens uniques par essence, et non pas seulement parce qu'on le décrète, pour-

suit-il. Ils nécessitent une véritable documentation, du type de celles qui existent dans les enchères pour des ventes exceptionnelles. » Aussi, a-t-il fondé une agence spécialisée ([www.architecturedollection.fr](http://www.architecturedollection.fr)) avec Delphine Aboulker, architecte établissant ce fond documentaire. Tous deux organisent des portes ouvertes dans ces maisons-œuvres d'art à l'instar de ces 300 mètres carrés parisiens, déroulant, sous des plafonds de six mètres et une lumière zénithale, une structure suspendue, The snake...

Il n'est pas le seul à sentir la tendance. Olivier Le Quellec, spécialiste du haut-de-gamme à Saint-Tropez et Megève, revient de Californie où il a exploré (tiens, tiens) les maisons de Richard Neutra. « Il faut, précise-t-il, parler le même langage que nos clients ». Et comme on n'attrape pas les mouches avec du vinaigre, c'est un « cabinet-bibliothèque de design » qu'il ouvre à Paris pour appâter cette clientèle. Une initiative qui ferait presque sourire Nicolas Hug (mais étant Helvète, ce jeune homme poli se retient) : lui-même reçoit ces collectionneurs, à deux pas du Sénat rue de Tournon, dans son ancienne galerie de design scandinave, bientôt ornée des meubles de Paulin qu'il réédite en série limitée.

### Encore possible de faire de bonnes affaires

Ce marché est-il réservé aux milliardaires ? Sur l'exceptionnel, sans doute, les plus pressés pouvant même acquérir un *package* « tout-en-un », comme ce domaine, vendu par Nicolas Libert, avec l'intégralité de son mobilier design, œuvres d'art, serviettes de bains et casseroles comprises... Mais comme souvent, l'avant-garde annonce un mouvement plus profond. « La notoriété de l'architecte, la rareté du bien entrent bien entendu en ligne de compte, mais il est possible de faire de bonnes affaires », assure Delphine Aboulker. Elle propose, avec Nicolas Libert, 109 mètres carrés signés Le Corbusier, pour 375 000 euros. Sans doute le voisinage est-il moins sécurisé que celui des 300 mètres carrés de la maison Kaufmann à Palm Springs. Mais l'ensemble est mondialement connu : il s'agit de la Cité radieuse à Marseille... Il faut savoir sacrifier l'environnement à l'art pour appartenir à l'élite. ■