

#immobilier #suisse #naef immobilier #ppe #prix immobilier

03. mars 2021 **IMMOBILIER** 6 min

«Nos ventes dans le luxe ont augmenté de 25%»

PAR SERGE GUERTCHAKOFF



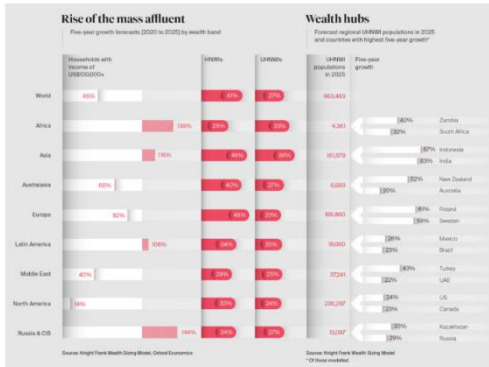
Naef Prestige Knight Frank a présenté la 15^{ème} édition de «The Wealth Report» sur l'état de la richesse mondiale. Cette étude offre un aperçu assez exhaustif sur les investissements, les attitudes et les choix des individus ultra-fortunés (UHNWI), soit ceux qui disposent de 30 millions de dollars ou plus) du monde entier.

#immobilier #richesse #naef immobilier

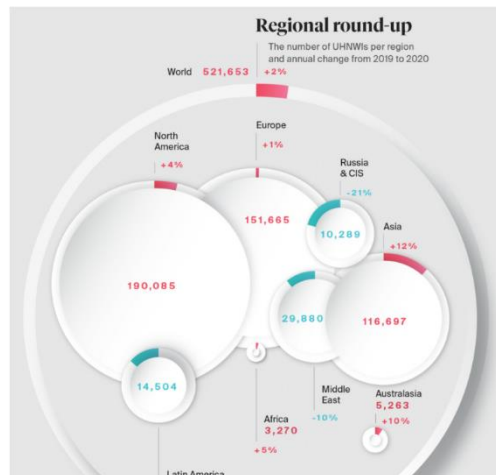


Jacques Emery dirige Naef Prestige Knight Frank.

En pleine pandémie mondiale, ce rapport estime que la population mondiale des UHNWI a augmenté de 2,4% en 2020 et devrait croître de 27% au cours des cinq prochaines années. L'Amérique du Nord reste, au niveau mondial, le territoire où l'on trouve le plus d'ultra-riches (35%), devant l'Asie, qui devrait cependant connaître la plus forte augmentation du nombre d'ultra-fortunés (39%). L'expansion de la richesse n'a pas été universelle, les fluctuations monétaires et la pandémie ont causés une baisse du nombre d'UHNWI en Amérique latine (-14%), en Russie (-21%) et au Moyen-Orient (-10%).



Ce rapport indique qu'en Europe, ce serait la Suède et la Suisse qui auraient été les plus performants avec une croissance respective de 11% à 9%. A contrario, l'Italie (-3%), la France (-9%) et l'Espagne (-14%) ont été les plus touchés.



TV BILAN



SPORTS D'HIVER

Dans les coulisses de Crans-Montana: skier à tout prix

Voir toutes les Vidéos →

LES PLUS LUS DE LA SEMAINE

PATRIMOINE

En adoptant le trust, la Suisse s'affirme

DOMAINES SKIABLES

L'ouverture des pistes de ski, un choix juste pour Suisse Tourisme

IMMOBILIER

Thônex: promesse de vente signée par Caran d'Ache

RESTAURATION

Coronavirus: Vaud est pour une ouverture des restaurants à midi dès le 15 mars

OPINIONS



FABRICE STROBINO

IMMOBILIER

Cela coûte cher de ne pas réfléchir!



FABRICE STROBINO

IMMOBILIER

Quand je serai grand, je travaillerai dans la compliance immobilière!

Comme l'indiquait l'enquête de Barnes publiée dans notre supplément *ImmoLuxe*, Zurich a fortement progressé dans l'attractivité des villes. Le *City Wealth Index de Knight Frank* place Zurich au 8ème rang. Concernant les prix de l'immobilier, l'évaluation des principaux marchés résidentiels haut de gamme dans le monde confirme une accélération de la croissance moyenne des prix sur les douze derniers mois.

Comme l'indique Naef Prestige, «la faiblesse des taux hypothécaires, la recherche d'espace, le respect de la vie privée et l'évolution des habitudes de déplacement contribuent à faire monter les prix». L'enquête de Knight Frank révèle que 26% des UHNWI prévoient d'acheter une nouvelle maison dans l'année, c'est 5% de plus que l'année précédente.

A la tête de *Naef Prestige Knight Frank*, Jacques Emery répond à nos questions.

Quel impact la pandémie a-t-elle eu sur le marché suisse de l'immobilier de prestige?

Le premier effet, c'est que les gens ont retrouvé le goût de la verdure. Des Genevois sont allés s'installer en Valais ou sur la Riviera vaudoise, où les prix sont 25% inférieurs. Cela a permis un certain rééquilibrage.

Le second effet c'est que les gens ont peu voyagé. Ils ont davantage discuté de la possibilité d'investir dans l'immobilier.

Le troisième effet: l'importance de la qualité du système d'enseignement et du système de santé ont favorisé la Suisse.

Enfin le dernier effet, c'est l'aspect sécuritaire qui là encore joue en faveur de la Suisse.

Combien de ventes sont intervenues chez Naef Prestige en 2020, par rapport à 2019?

Nos ventes dans le luxe au sein de Naef Prestige (y compris avec nos huit agences) ont augmenté de 25%. Sur Genève, j'estime que nous détenons environ 25% de parts de marché sur les promotions et les reventes. Rien que la promotion Beauvallon à Chêne-Bougeries (22 appartements haut de gamme, ndlr.) représente environ 90 millions de francs de vente.

Quelle a été votre plus grosse transaction l'an dernier?

Sans doute, celle à 28 millions de francs, une propriété les pieds dans l'eau sur la Côte. Mais c'est sur le segment allant de 4 à 15 millions que le marché est le plus dynamique.

Plusieurs grosses transactions ont d'ailleurs échappé aux courtiers, notamment celle de Robbie Williams à Vandoevres. Qu'en pensez-vous?

On estime globalement les professionnels de l'immobilier couvrent environ 70% du marché, même si c'est légèrement davantage dans le luxe.

Quel est le profil des acheteurs?

Il n'y a pas de statistique. Beaucoup sont déjà présents en Suisse pour les biens à plus de 4 millions de francs (environ les deux tiers) ou alors ce sont des personnes qui reviennent après avoir vécu à Londres, Paris ou Singapour.

Quelle a été votre plus grosse transaction l'an dernier?

Sans doute, celle à 28 millions de francs, une propriété les pieds dans l'eau sur la Côte. Mais c'est sur le segment allant de 4 à 15 millions que le marché est le plus dynamique.

Plusieurs grosses transactions ont d'ailleurs échappé aux courtiers, notamment celle de Robbie Williams à Vandoevres. Qu'en pensez-vous?

On estime globalement les professionnels de l'immobilier couvrent environ 70% du marché, même si c'est légèrement davantage dans le luxe.

Quel est le profil des acheteurs?

Il n'y a pas de statistique. Beaucoup sont déjà présents en Suisse pour les biens à plus de 4 millions de francs (environ les deux tiers) ou alors ce sont des personnes qui reviennent après avoir vécu à Londres, Paris ou Singapour.

Le Brexit vous a-t-il aidé?

Cela n'a pas été une grosse vague d'arrivée, même si cela a contribué à amener quelques gros clients. Disons que cela a créé un environnement plutôt favorable alors qu'il y a cinq ans, c'était encore l'inverse avec certaines menaces sur le forfait fiscal.

Et qu'en est-il des biens à la montagne?

Il ne s'agit généralement pas de la même clientèle. Le télétravail à 20% ou 30% va devenir la norme et cela renforce l'attrait des résidences secondaires. Le frein principal reste la réglementation avec la lex Weber. Sinon j'estime que le marché serait facilement 25 à 30% plus cher. Les gens sont stressés par le Covid. Ils veulent pouvoir davantage profiter de la vie.



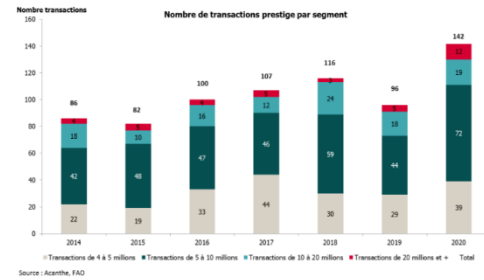
A l'heure actuelle, la tendance est à concevoir des résidences secondaires où le propriétaire peut profiter de son bien 4 à 5 semaines par année et le mettre en location le reste du temps. Il existe pas mal de projets en discussion en Valais, notamment à Verbier. Je parle de projets à des prix raisonnables, autour de 15'000 à 17'000 francs le m2.

Genève: le prix des villas a augmenté

La société Acanthe, intégrée au groupe Naef, réalise des études poussées sur le marché immobilier. A l'occasion d'un récent webinar, Caroline Dunst et Alexandre Baettig ont présenté des chiffres intéressants sur le marché genevois, marché qui est le seul à être transparent quant aux montants des transactions.

On apprend ainsi que 71% des transactions effectués l'an dernier étaient inférieures à 1,5 million de francs. A l'autre bout de l'échelle, seuls 4% des transactions étaient supérieures à 4 millions de francs. Le prix moyen d'un appartement en PPE à la revente s'est élevé à 1,47 million de francs, quasiment au niveau du pic de 2012.

«La forte disparité des prix au m2 entre les communes genevoises s'explique largement par les spécificités du contrôle des prix de l'Etat en zone de développement (ZD). Les communes avec les prix les plus attractifs possèdent un territoire majoritairement situé en ZD et présentent donc des prix médians inférieurs à 7000 fr/m2 (Lancy, Carouge, Genève, Bernex et Meyrin).» Autre constat: Les étrangers achètent toujours des biens immobiliers plus chers que les Suisses: une différence d'environ 9% ces cinq dernières années.



Concernant les transactions relatives aux villas, il y en a eu près de 640 pour un montant de 1,91 milliards en 2020. Le nombre a donc baissé (-4%), mais le montant global a augmenté (+17%). Sur ce marché, 53% des transactions étaient inférieures à 2 millions de francs. Ce segment a donc clairement perdu du terrain depuis huit ans, passant de 60% à 53%. Dans le même temps, le segment du prestige (plus de 4 millions chez Naef) représente désormais 20% des maisons vendues: «Les acquéreurs d'origine étrangère préfèrent les villas aux appartements avec une proportion de villas acquises qui a augmenté en l'espace de 20 ans de 34% à 49%.»

Enfin, sur le segment des biens de prestige, Acanthe relève 128 transactions entre 4 et 20 millions en 2020 (+40%). A l'exception de l'année 2019 qui avait vu une baisse de 20% de ce type de ventes, la société constate que le nombre de transactions de prestige réalisées ces dernières années à Genève ne cesse d'augmenter.