

Une forme olympique pour l'immobilier de luxe

La crise du coronavirus n'a pas impacté le secteur de l'immobilier de luxe en Suisse où les prix se positionnent à la hausse dans un marché très concurrentiel.

Odile Habel

L'immobilier de luxe se joue de la pandémie. Le secteur en profite même. Publiée cet été, une étude de l'équipe de recherche internationale de Knight Frank, l'un des plus réputés "brokers" de l'immobilier de luxe au monde, montre une nette tendance à la hausse dans le monde entier. En mai 2020, Knight Frank prévoyait que les prix augmenteraient de 1% en moyenne en 2021, puis de 3% en décembre 2020 et pour finir de 4% en juillet 2021. Une tendance haussière à laquelle la Suisse n'échappe pas comme le montre l'étude annuelle de l'UBS portant sur l'immobilier de luxe, la Luxury Property Focus 2021, publiée en juillet.

En 2020, le nombre de transactions a augmenté de plus de moitié comparé à l'année précédente. Il se situe ainsi environ au triple de sa moyenne sur cinq ans. «En 2020, l'augmentation de la demande dans le segment du luxe a fait grimper les prix de 9%, soit nettement plus que la moyenne de 4,4% enregistrée sur le marché suisse des logements en propriété», précise Katharina Hofer, experte immobilière au sein de l'UBS. Mais ce boum de l'immobilier de luxe, c'est-à-dire, selon la définition des banques, les biens qui dépassent 4 millions de francs, se concentre majoritairement sur Genève et l'arc lémanique. Dans les communes luxueuses des environs de Genève, les prix ont grimpé

d'environ 16% en moyenne en l'espace d'un an alors qu'autour du lac de Zurich et en Suisse centrale, la hausse des prix dans le segment du luxe a été plus modérée, à 6% en moyenne.

«De 2012 à 2019, le marché du luxe était plutôt calme, constate Jacques Emery, directeur des ventes de Naef Prestige/Knight Frank, à Genève. La situation a commencé à changer à partir de la fin de 2019, et la pandémie a nettement accentué cette tendance. L'intérêt très fort pour de grandes villes comme Londres s'est reporté en partie sur la Suisse et Genève. Des clients qui vivaient dans différents coins du monde ont aussi décidé de s'installer durablement à Genève. La Suisse n'a pas été soumise à un confinement strict contrairement à plusieurs autres pays. Elle a des infrastructures médicales solides et les différentes questions relatives à la fiscalité ont été réglées.»

Autant de facteurs qui ont impacté favorablement le marché. «Cette année, poursuit Jacques Emery, les ventes portant sur des objets de plus de 20 millions de francs devraient être supérieures à la moyenne de ces dernières années avec cinq ou six transactions. Mais surtout les ventes de biens de plus de 50 millions vont être plus nombreuses. On peut s'attendre à deux ou trois transactions. C'est exceptionnel car les ventes de ce niveau sont rares.» Cet été, Genève a ainsi enregistré une vente d'exception avec la maison

Hauterive, qui fut celle de Gustave Ador, ancien conseiller fédéral puis président du Conseil fédéral de 1917 à 1919. Située en surplomb du quai de Coligny, la maison, qui comprend un domaine de 1,8 hectare, a été acquise pour 56,84 millions de francs par Jacob Safra, de la banque Safra Sarasin.

MANQUE D'OBJETS LES PIEDS DANS L'EAU

Du côté des objets, certains peinent à répondre aux attentes des acheteurs.

«**La commune genevoise de Coligny reste la plus chère sur le marché suisse de l'immobilier de luxe.**»

Luxury Property
Focus 2021. UBS

«Même situé dans une commune prestigieuse, un objet qui n'a pas été rénové ou qui ne correspond plus aux exigences énergétiques va connaître une décote de 20 ou 30%.»

Les maisons historiques, mais aussi contemporaines datant d'une dizaine d'années, se vendent davantage et le marché entre offre et demande est équilibré. Seuls les domaines pieds dans l'eau sont sujets à une légère pénurie. Pour ces objets, les prix vont de 20 à 50 millions de francs lorsqu'ils sont situés dans la zone de Genève jusqu'à Gland. Dans la région allant de Saint-Prex à Vevey, les prix sont inférieurs.

Pour ce type d'objets, l'intérêt des acquéreurs, notamment les ressortissants des pays du Golfe qui ne peuvent pas acheter en Suisse, se porte aussi vers la France voisine, par exemple, à Nernier et Yvoire. «Il y a à Evian un micro-marché de l'immobilier de luxe, remarque Jacques Emery. Pour une propriété pieds dans l'eau, il faut compter entre 5 et 8 millions.» ■



Magazine

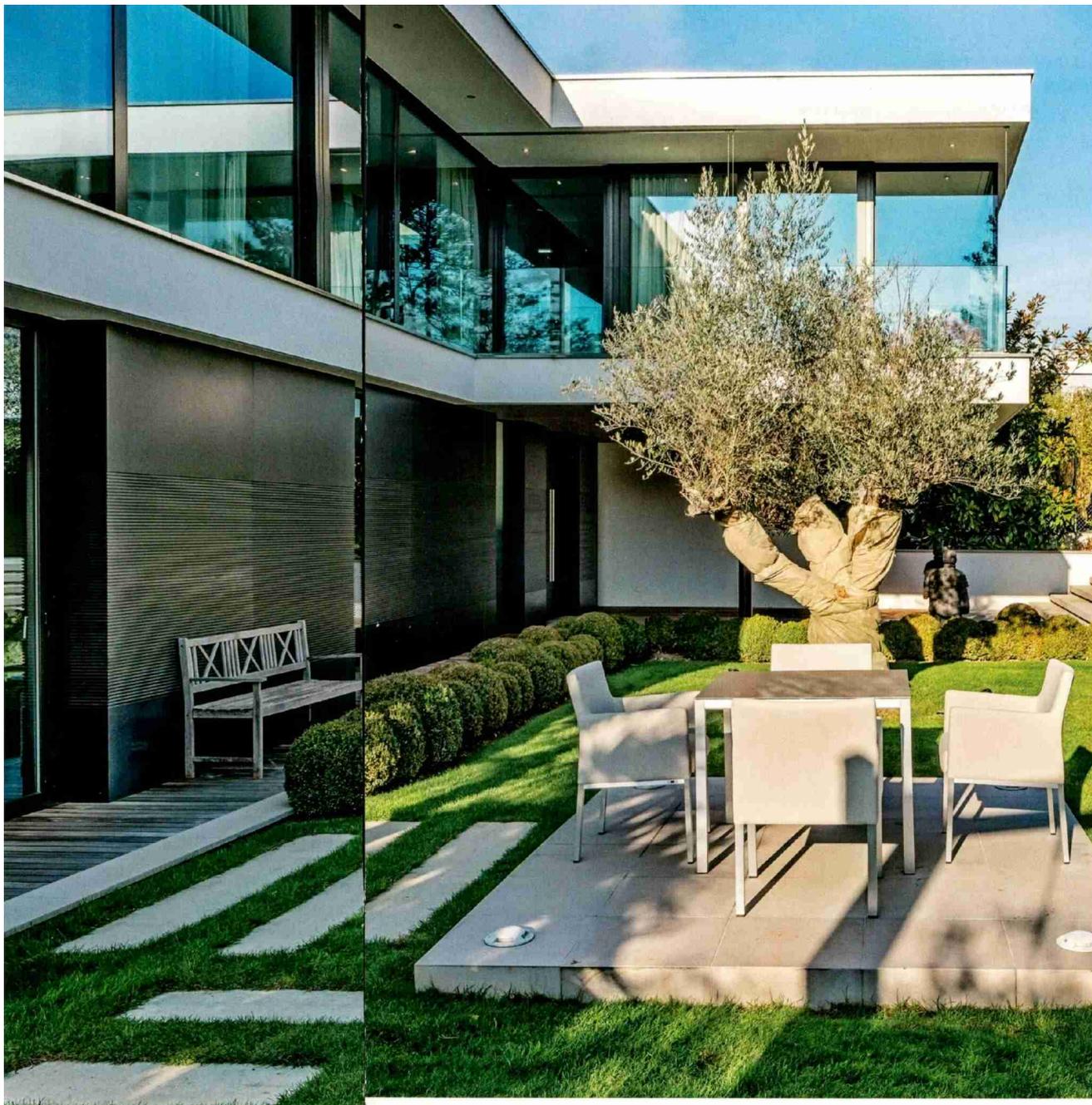
L'Extension Magazine
1227 Genève
022/ 807 06 70
<https://groupe-ecomedia.com/lexension/>

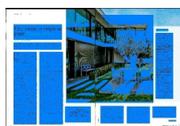
Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines spéc. et de loisir
Tirage: 15'000
Parution: 6x/année

Page: 50
Surface: 97'094 mm²

Ordre: 1082442
N° de thème: 230.009

Référence: 81678486
Coupure Page: 2/3





Magazine

L'Extension Magazine
1227 Genève
022/ 807 06 70
<https://groupe-ecomedia.com/lextension/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines spéc. et de loisir
Tirage: 15'000
Parution: 6x/année

Page: 50
Surface: 97'094 mm²

Ordre: 1082442
N° de thème: 230.009

Référence: 81678486
Coupure Page: 3/3

Un nouvel acteur

Déjà présent sur le marché du luxe depuis 2013, le groupe genevois Comptoir Immobilier est l'un des membres fondateurs du réseau Forbes Global Properties, lancé en 2020 par le biais de sa division prestige FGP Swiss & Alps.

« Nous avons mis en place une infrastructure solide et développé des réseaux à l'international, notamment Leading Real Estate Companies of the World, qui nous ont permis d'établir des liens privilégiés avec les meilleurs agents immobiliers dans le monde, explique Quentin Epiney, membre de la direction générale du groupe Comptoir Immobilier. Quand Jeff Hyland, cofondateur et président de Hilton & Hyland à Beverly Hills, eut l'idée de se rapprocher de Forbes afin de créer une vitrine internationale dédiée aux propriétés les plus extraordinaires de la planète, nous nous sommes joints à la démarche. »

Ce nouveau réseau capitalise sur l'audience du media économique Forbes, qui totalise plus de 140 millions d'internautes engagés par mois ainsi que 45 millions d'abonnés sur les réseaux sociaux afin de commercialiser, informer et inspirer les acheteurs et les vendeurs susceptibles de s'intéresser aux biens de luxe en Suisse, dans les Alpes françaises et dans le monde entier.

L'adhésion au réseau, dont le nombre est limité à 100 sociétés de courtage, se fait sur invitation.