

Rencontre avec Maxime Dubus (SPG One)

Nouveau boom des transactions et des prix en 2021

Nous poursuivons notre rubrique consacrée à la vision du marché des principaux courtiers en immobilier de haut de gamme et aux ventes records réalisées durant les mois écoulés. Second volet de notre série: SPG One - Christie's International Real Estate, une entité consacrée à l'immobilier de luxe qui s'inscrit dans la continuité de SPG Finest Properties, créée en 2005. Interview de son directeur, Maxime Dubus, licencié en gestion des affaires immobilières et au bénéfice d'une solide expérience de la vente. Son expertise du monde de l'immobilier lui a permis de travailler avec des vendeurs et des acheteurs exigeants, et de concrétiser d'importantes transactions.

- Quel regard portez-vous sur les tendances actuelles du marché immobilier de prestige romand?

- A Genève, le marché immobilier de luxe est en forte progression par rapport aux années précédentes, tant en termes de valorisation que de demandes, elles-mêmes en nette augmentation. Après quelques années de stagnation, nous retrouvons les sommets qui ont caractérisé la période 2010-2012.

Dans le canton de Vaud, les ventes de propriétés et d'appartements de luxe ont, pour leur part, fait l'objet d'une progression plus raisonnable; en effet, la demande connaît une meilleure répartition régionale; de plus en plus d'acquéreurs amplifient leur rayon de recherche. Terre-Sainte et la région lausannoise connaissent un fort dynamisme par rapport aux années précédentes.

Enfin, dans la plupart des stations de ski où nous sommes établis (Gstaad, Verbier et Crans-Montana), nous constatons une évolution largement positive: l'attrait pour l'acquisition d'une résidence secondaire, mais également principale, est particulièrement fort. C'est à Gstaad et à Verbier que la progression est la plus marquée, car l'offre est très faible et, par conséquent, les prix ont tendance à s'envoler.

- Comment se positionne SPG One - Christie's International Real Estate en Suisse?

- Pionnier en Suisse romande, SPG One bénéficie d'une équipe spécialisée dans l'im-



SPG ONE

La pierre reste une valeur sûre.

obilier de haut de gamme; celle-ci mobilise son savoir-faire et ses ressources afin de réaliser et de concrétiser un certain nombre de transactions et de projets. Présents notamment à Genève, Lausanne, Montreux, Gstaad, Crans-Montana et Verbier, nous sommes à disposition de celles et ceux qui souhaitent vendre ou acquérir un bien d'exception. Notre par-

tenariat (depuis 2005) avec Christie's International Real Estate nous donne accès à une sélection d'objets immobiliers exclusifs et très souvent hors marché. Nous nous appuyons sur la longue expérience et le solide réseau du groupe familial SPG-Rytz, auquel nous sommes affiliés, et qui, depuis 60 ans et trois générations, représente la référence en matière de



De gauche à droite: Maxime Dubus, Mégane Maio, Constantin Solf, Valentine Barbier-Mueller et Pierre Revay.

promotion, de courtage et de gérance immobilière en Suisse romande.

- Quelle est votre stratégie et comment procédez-vous pour mener à bien ces transactions hors du commun?

- Trois valeurs qui nous caractérisent et nous permettent de nous différencier: confiance, connaissance et confidentialité. En effet, l'immobilier d'exception est un univers à part. Réservé à une clientèle privilégiée, il exige une sensibilité particulière et une discrétion absolue. Chez SPG One, nous prenons le temps de comprendre notre client, d'écouter ses désirs et de suivre ses envies pour découvrir la perle rare qu'il recherche ou pour vendre sa propriété. Grâce à notre expertise du marché local et national, nous pouvons lui proposer des objets remarquables qu'il sera parmi les seuls à visiter. Il est important de rappeler qu'une des caractéristiques de notre segment de marché et de ce type de clientèle, c'est une envie marquée de discrétion. En d'autres termes, cela signifie qu'en principe nos mandants

attendent de nous que nous n'allions pas claironner avoir vendu tel ou tel objet de prestige, ce qui pourrait alimenter la discussion quant à leur situation personnelle. Le minimum que nous puissions offrir à notre clientèle est un engagement sans limite et une discrétion absolue.

- Etes-vous optimiste pour le futur? Quelles sont vos projections?

- Depuis le début de l'année 2021, le dynamisme exceptionnel (nouveau boom des ventes et des prix) observé sur le marché immobilier de haut de gamme permet à SPG One - Christie's International Real Estate de tirer son épingle du jeu en ayant concrétisé un certain nombre de transactions. Cette forte progression des ventes de biens immobiliers de luxe s'explique par deux facteurs:

1) L'attrait de la pierre comme valeur refuge; à la conscience qu'ont les acquéreurs du caractère figé du parc immobilier romand («on ne construit plus dans les beaux quartiers de Genève») et de son caractère structurel en tant que marché de pénurie vient s'ajouter le

faible attrait des actifs concurrents.

2) L'attrait de la pierre comme valeur de jouissance quotidienne: de nombreux propriétaires potentiels souhaitent changer de résidence afin de bénéficier de surfaces extérieures généreuses (terrasses, jardins) et/ou d'éléments de confort supplémentaires (en dehors des centres-villes).

La crise sanitaire que nous traversons a clairement modifié la manière dont nous appréhendons notre cadre de vie et nos exigences à son égard. Reste que si le secteur est étonnamment dynamique, nos acheteurs sont des résidents suisses qui connaissent très bien le marché. Ils acceptent parfois de payer un peu au-delà de la valeur théorique des propriétés, mais sans excès.

- Le mot de la fin?

- La plus grande satisfaction pour mon équipe et moi-même, c'est de faire qu'une propriété de caractère rencontre la personne qui en rêvait! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
VÉRONIQUE STEIN