

Entretien avec Grégory Marchand (BARNES)

Le luxe reprend des couleurs

Troisième volet de notre rubrique consacrée à la vision du marché des principaux courtiers en immobilier haut de gamme et aux ventes records réalisées durant les mois écoulés. Rencontre avec Grégory Marchand, directeur général de BARNES Suisse, la société de courtage (achat, vente, projets neufs, location résidentielle) affiliée au Groupe Gerofinance | Régie du Rhône.

- Quel bilan tirez-vous de cette dernière année?

- De manière générale, le secteur de l'immobilier de luxe a bénéficié d'une dynamique retrouvée, après des années compliquées. Tous les experts s'accordent à dire que la pandémie a été favorable à ce segment de marché très spécifique. Chez BARNES, nous avons mené un nombre significatif de ventes entre 5 et 10 millions. Les transactions de biens d'exception (entre 15 et 30 millions) ont également connu une forte augmentation, avec des niveaux que nous n'avions plus vus depuis longtemps. Ces belles ventes concernent un château, des demeures pied dans l'eau et des propriétés sur la rive gauche genevoise.

- Comment expliquez-vous ce succès?

- Les vendeurs ou acquéreurs se tournent vers BARNES pour plusieurs raisons: en premier lieu, c'est une marque internationale d'immobilier de prestige qui bénéficie d'un réseau de plus de 90 agences dans les grandes villes internationales et divers lieux de villégiature. Elle est présente en Suisse depuis 2012, avec 24 agences qui proposent une sélection des plus belles propriétés dans les trois régions linguistiques du pays et dans la plupart des cantons. En outre, nous nous distinguons par notre palette de services sur mesure et offrons, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, un conseil en art, en vins fins ou dans la constitution de caves d'exception, mais aussi notre expertise dans l'acquisition de chasses, de haras, de propriétés viticoles, ou encore dans la location saisonnière de villas, de yachts ou de chalets.

- Quels sont vos clients? Plutôt des Suisses ou des étrangers?

- De manière générale, les acheteurs sont suisses ou résidents suisses (au bénéfice d'un permis B et C). Nous assistons toutefois depuis le début de l'année à un retour en force d'étrangers fortunés, recherchant la stabilité économique et politique, ainsi que la sécurité de nos contrées. La Suisse a également la réputation de bien gérer la crise sanitaire, avec des mesures étatiques moins drastiques qu'ailleurs. Si notre pays n'est plus la destination numéro un en termes d'avantages fiscaux, il reste le lieu privilégié pour y installer sa famille, qui bénéficiera d'un système éducatif et d'un cadre de vie de qualité. Les fondamentaux de la Suisse reviennent donc sur le devant de la scène.

- Que recherchent ces acheteurs fortunés ou ultra-fortunés?

- Pour beaucoup, il s'agit d'un rééquilibrage de leur patrimoine immobilier. Je m'explique: très souvent, ce sont des personnes déjà propriétaires, qui souhaitent déménager dans des logements pourvus d'espaces intérieur et extérieur plus généreux. Une terrasse ou un jardin plus grand, une pièce supplémentaire pour télétravailler... de nos jours, le luxe, c'est bien ça, ne trouvez-vous pas?

- Vous accordez beaucoup d'importance à l'innovation en matière d'outils numériques. Comment les mettez-vous à profit?

- En effet, nous sommes toujours à l'affût de nouvelles technologies visant une valorisation optimale des biens immobiliers. Cela permet à des clients - confortablement installés derrière leur écran - de



Grégory Marchand.

disposer rapidement d'un maximum d'informations par le biais de vidéos, photos, images par drone, visites virtuelles, etc. Ces outils sont très appréciés et souvent plus parlants qu'une brochure standard. Les vendeurs ont également compris les avantages de cette manière de procéder, qui permet de toucher rapidement des acheteurs potentiels établis n'importe où dans le monde. Nous avons récemment réalisé une transaction supérieure à 10 millions entièrement à distance, mais ce cas est assez rare... Actuellement, nous proposons une propriété de luxe (à plus de 50 millions) sur la Côte; la vidéo professionnelle qui a été réalisée offre une visite très détaillée des lieux.

- Comment atteindre cette clientèle à fort pouvoir d'achat?

- Les biens de très haut de gamme ne sont généralement pas présentés en ligne, puisqu'ils requièrent une démarche confi-

BARNES



La vente de biens de luxe exige une stratégie ciblée.

dentielle. Les propriétaires n'ont pas forcément envie de faire savoir autour d'eux qu'ils sont en train de vendre, ni de publier des photos de leur résidence sur les portails immobiliers traditionnels. Il arrive toutefois que nous diffusions des offres uniquement sur notre site, car certaines personnes fortunées sont friandes de la marque BARNES. En principe, nous avons une stratégie très ciblée, qui nous permet de trouver l'acquéreur idéal en un temps record. Outre notre portefeuille de clients,

nous bénéficions de l'appui d'un certain nombre de partenaires (banques, études d'avocats, etc.) qui préparent l'arrivée de leurs clients en Suisse et nous sollicitent pour la recherche d'une habitation. En résumé, pour atteindre les acheteurs potentiels, il faut un judicieux alliage entre le réseau, la réputation et les divers moyens de communication, y compris les magazines papier. Ainsi, notre «BARNES Magazine» est très apprécié: il propose une sélection des plus beaux biens et des dernières actualités et

tendances autour de l'art de vivre. Des éditions nationales sont déclinées en Suisse, en Espagne, en Amérique du Nord et en Russie. A noter finalement que sans nos collaborateurs, des professionnels à même de prodiguer des conseils et d'orienter les clients - par exemple en matière de législation ou de procédures - rien ne pourrait se faire! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
VÉRONIQUE STEIN

le déménagement en douceur

Devis gratuit

BALESTRAFIC

022 308 88 00 - www.balestrafic.ch

FISA DEPUIS 1864

Rue de Genève 122 - 1226 Thônex
T: 022 310 50 12 - F: 022 310 50 03

Votre spécialiste fumisterie depuis 1864 à Genève

Nos spécialités

- Tubage
- Cheminée de salon
- Poêle

Un projet... N'hésitez plus!

www.fisa-sa.ch
geneve@fisa-sa.ch

Ouvert du lundi au vendredi de 7h à 12h
et de 13h30 à 17h00 - Samedi sur rendez-vous