

«Contenu» des belles demeures

Mettre en lumière les collections privées

Si certaines propriétés de luxe font l'objet de transactions exceptionnelles, leur «contenu» peut également valoir son pesant d'or. Notre rubrique consacrée à l'immobilier haut de gamme part cette semaine à la rencontre de Bernard Piguet, directeur et commissaire-priseur de l'Hôtel des Ventes Genève. Cette société - l'une des plus importantes maisons d'enchères en Suisse - est également leader dans notre pays des ventes *in situ*. Elle se charge de mettre aux enchères l'ensemble des biens mobiliers pour le compte de propriétaires désireux de s'en défaire. Au cœur d'écrins prestigieux, des «house sales» sont ainsi régulièrement organisées partout en Suisse.

Ces ventes sont menées dans des lieux dont le cadre (site, implantation, domaine historique, etc.) permet de valoriser les biens. Les collections exclusives comprennent des objets divers, tels que meubles, tableaux de maîtres, sculptures, bijoux, argenterie, livres, tapis et textiles. Après avoir conservé les lots - parfois à travers plusieurs générations - les héritiers font le choix à un moment ou à un autre de s'en défaire. Chaque objet de la demeure est étiqueté et répertorié dans un catalogue, constituant pour le vendeur un souvenir du patrimoine dont il se sépare et pour les acheteurs un ouvrage de référence précieux.

Quelques exemples: s'étendant sur plus de 15 000 m², une somptueuse maison de maître nichée au cœur du vignoble de Lavaux regorgeait d'une collection de mobilier des XVIII^e, XIX^e et XX^e siècles, acquis chez de grands antiquaires suisses et parisiens. L'ensemble des lots a été vendu au double de l'estimation initiale. Ailleurs dans le canton de Vaud (Prangins), l'équipe de Piguet Hôtel des Ventes a mis aux enchères tout l'ameublement de la villa Aigue-Marine, à savoir les collections prestigieuses de l'une des premières femmes promoteurs immobiliers de France, grande amatrice d'art, Molly de Balkany (1928-2015). Dans ce cas, l'estimation a été quadruplée, avec 980 lots vendus (soit la quasi-totalité) pour un prix total avoisinant les cinq millions de francs.



PIGUET HÔTEL DES VENTES

Un écrin peut contenir des bijoux.

Au château vaudois d'Hauteville, construit en 1760, Bernard Piguet s'est également chargé d'organiser la vente de 1650 biens. «En général, les estimations sont triplées et près de 100% des lots sont vendus, dit-il. Ces collections suscitent beaucoup d'enthousiasme de la part du public, qui découvre, le temps d'une exposition, une scénographie élaborée dans l'esprit de ce qui existait autrefois».

Miser en toute connaissance de cause

Outre les ventes *in situ* liées à des collections d'importance, Piguet Hôtel des Ventes propose un service destiné à dres-

ser des inventaires descriptifs et estimatifs d'objets mobiliers; cette démarche est particulièrement utile lors de successions ou de ventes de propriétés. Le document, une liste illustrée et chiffrée, est établi en valeurs d'assurance, fiscale ou vénale et de partage. L'expérience de professionnels est primordiale pour ce travail de fond. En effet, après une visite à domicile, des recherches minutieuses sont souvent nécessaires afin d'identifier les biens et de connaître leur provenance avec fiabilité. L'authentification auprès d'experts, la certification, la consultation d'archives officielles et de documents familiaux sont autant de pistes à explorer. Les inventaires réalisés sont reconnus par les autorités fiscales et juridiques.



L'un des salons de la villa Aigue-Marine.

Dans leurs rapports d'état, les spécialistes rendent compte avec rigueur des qualités et des éventuels défauts des objets. Un service global est par ailleurs proposé: un interlocuteur, chez Piguet, se charge aussi bien des pièces destinées à une vente aux enchères que de ceux de moindre intérêt commercial, qui peuvent être repris par un brocanteur ou doivent être débarrassés. «Derrière chaque objet, il y a une histoire en lien avec son créateur ou son origine. En la reconstruisant, c'est un monde qui

s'ouvre à nous. Les informations présentées doivent être accessibles, mais suffisamment pointues», poursuit le directeur de l'Hôtel des Ventes. A relever que la mise à disposition de notices complètes augmente le potentiel commercial des objets. Le cas de cette paire de pendants d'oreilles sertie de deux saphirs, restée dans la même famille pendant 200 ans, est parlant. Les gemmologues de Piguet Hôtel des Ventes ont recherché et questionné avant de retrouver, chez la propriétaire, un portrait de son ancêtre, la princesse polonaise Isabela Sanguszko, née Lubomirska (1808-1868), qui portait ces saphirs. Cette provenance princière a permis de décupler l'estimation initiale et de vendre le bijou à CHF 300 000.-!

Diffusion aussi large que possible

Les enchères publiques garantissent une grande visibilité des objets aux collectionneurs, mettant en concurrence des acheteurs du monde entier, afin d'obtenir les prix les plus élevés. Les ventes se font de manière traditionnelle en salle ou en ligne. Pendant une semaine, quatre fois par année, Piguet Hôtel des Ventes organise des expositions publiques, dans ses locaux genevois de la rue Prévost-Martin et lausannois de la place Saint-François. Lors de chaque session, près de 3000 lots sont présentés à des professionnels de l'art, des

amateurs ou des chineurs. «Nous essayons de démocratiser notre activité, en ouvrant nos portes à tout type de population - quels que soient l'âge et le budget - à la recherche d'objets de qualité, souligne Bernard Piguet. A l'inverse d'un musée, les visiteurs peuvent toucher les objets, s'asseoir dans un fauteuil, prendre dans les mains l'argenterie et essayer un bijou». La Maison développe aussi des expositions itinérantes dans des lieux d'exception (hôtel Beau-Rivage par exemple), profitant des grands salons annuels et des ventes de haute joaillerie pour séduire une importante clientèle de passage.

Bien avant la crise sanitaire, les ventes en ligne ont considérablement progressé. Depuis 2016, la maison Piguet s'est servie des nouvelles technologies d'enchères à distance pour diffuser ses catalogues à plus large échelle et faciliter les possibilités de miser aux acheteurs internationaux. Elle a optimisé son site Internet, tout en multipliant les partenariats avec des plateformes internationales réputées, pour atteindre des taux de participation exponentiels à ses ventes. Grâce aux garanties apportées, 50% des acheteurs enchérissent sans même avoir vu les objets, sur la base des notices explicatives et des photographies. Des pièces parfois rares partent ainsi aux quatre coins du monde. Adjugé! ■

VÉRONIQUE STEIN

GROS PLAN

Evolution de la Maison d'enchères genevoise

Fondée en 1978, la Maison d'enchères de Genève s'est imposée sur le marché suisse et étranger dès sa reprise en 2006 par Bernard Piguet. En quinze ans, cet économiste passionné d'art a transformé un lieu désuet de mise à l'encan en une entreprise privée moderne. En 2016, l'Hôtel des Ventes de Genève prend le nom de Piguet Hôtel des Ventes; il emploie aujourd'hui plus de 30 collaborateurs, exerçant chacun dans un domaine de compétences précis. En moyenne, 12 000 lots sont vendus par année, avec un chiffre d'affaires annuel s'élevant à plus de 18 millions de francs.

www.piguet.com/fr