

Résultats 2021

Un milliard de ventes pour Naef Immobilier

Le groupe Naef Immobilier a enregistré un exercice 2021 particulièrement prospère. Avec plus de 1,23 milliards de francs de biens vendus sur l'année écoulée, le montant annuel des ventes a été multiplié par deux en deux ans, porté notamment par la dynamique du secteur et par les ventes sur plan, qui représentent près de 50% des transactions. En termes géographiques, Naef Immobilier a également continué son expansion, en ouvrant une nouvelle agence à Fribourg.



ADOBE STOCK

L'immobilier de luxe, en hausse chez Naef.

Le département vente, tous secteurs confondus (résidentiel, promotion, prestige et commercial), a réalisé des transactions pour un montant total d'environ 1'230'000'000.- francs. En termes de quantité de biens vendus, cela correspond à près de trois ventes par jour. La Covid-19 n'a pas ralenti la demande de logements en propriété; elle est au contraire restée élevée. Le rêve de devenir propriétaire a atteint de nouveaux sommets, mais les préférences des acheteurs ont évolué en raison de la crise sanitaire. Ainsi, deux tendances, amorcées en 2020, se sont renforcées.

D'une part le recours au télétravail a favorisé la recherche de biens dans un secteur élargi, renforçant ainsi l'attractivité des régions plus décentralisées; d'autre part, certains acquéreurs ont préféré se rapprocher des centres-villes pour plus de commodité et moins de trajets pendulaires.

Boom des projets neufs

Naef Immobilier a développé une véritable expertise dans la vente de projets immobiliers. Ceux-ci représentent près de 50% du nombre de biens vendus, soit

une croissance de 250% en trois ans. Durant l'année 2021, les diverses agences ont commercialisé 40 projets, de la définition du produit à la stratégie marketing, et réalisé près de 600 ventes. Celles-ci couvrent tout le spectre des constructions neuves, de la commercialisation de villas aux projets de grande ampleur comme le Parc des Crêts à Troinex/GE, qui regroupe plus de 300 logements, ainsi que des projets de haut standing.

L'engouement des acquéreurs pour ces constructions neuves s'explique notamment par l'écoresponsabilité et l'impor-

tance donnée au bien-être. Ces éléments ont été des critères moteurs dans les achats de logement sur plan. Citons par exemple Oréades, à la Tour de Peilz/VD, un projet constitué de cinq bâtiments harmonieusement implantés sur une parcelle arborisée de plus de 30 000 mètres carrés et dont les appartements ont tous été vendus, à la satisfaction des investisseurs. La grande stabilité économique du pays a continué à attirer une clientèle internationale malgré la prolongation de la crise sanitaire; parallèlement, les départs de Suisse pour raisons fiscales ont diminué. Le contexte porteur a permis à l'ensemble de l'Arc lémanique de bénéficier d'une hausse des prix de l'immobilier.

L'enthousiasme pour les écoquartiers se constate sur l'ensemble de la Suisse romande. Au cœur de Neuchâtel, Bella Vista se veut un lieu d'échange et de rencontre pour toutes les générations; à Crissier/VD, Arbora a séduit les acquéreurs avec ses bâtiments écoresponsables dans un espace vert alternant potagers, vergers, promenades arborées et cordons boisés. A Genève également, Le Parc des Crêts se distingue grâce au standard (THPE) très haute performance énergétique de ses bâtiments et prône un quartier vert sans voitures, des éléments qui ont été déterminants dans sa commercialisation.

L'immobilier de luxe maintient sa dynamique

Hausses des ventes, attractivité pour les résidences secondaires, le choix de la qualité de vie et l'investissement dans une valeur refuge, animent le marché du haut de gamme dont la demande pour des

biens supérieurs à 2,5 millions continue de croître. Pour Naef Prestige Knight Frank, ce segment a réalisé une augmentation des transactions de 40% en l'espace de deux ans et représente, pour l'année écoulée, un tiers du volume des ventes. Sur le nombre total des transactions, celles dépassant 10 millions de francs représentent 25%. Parmi les transactions record de l'année, on peut notamment citer une maison à 50 millions. Du côté des cimes, la demande s'est accentuée, influencée par la crise sanitaire et la gestion de la pandémie en Suisse, qui a permis aux stations de rester ouvertes. En conséquence, les stations de ski du pays ont pris la tête de l'indice des prix de l'immobilier de luxe alpin selon le *Ski Property Report* (voir Le Journal de l'Immobilier N°14, du 22 décembre 2021).

Le département international, récemment créé dans le but de mettre en relation vendeurs, acquéreurs et propriétés dans le monde entier, a été particulièrement actif dans des régions comme les Alpes et la Provence. Grâce à la force du réseau Knight Frank, il est en mesure d'accompagner sa clientèle de manière personnelle. Il offre également un tout nouveau service, l'achat de domaines viticoles, et propose un accompagnement complet, aussi bien sur l'ensemble du processus d'acquisition que sur la gestion du vignoble.

Naef Invest, une entité dédiée aux investisseurs

Les ventes de Naef Investissement & Commercial ont également été en hausse sur l'année 2021 avec un résultat de 200 millions de francs en valeurs de vente. Cet élan a été soutenu par la création d'une nouvelle

identité pour ce service dédié à l'immobilier commercial et d'investissement, ainsi que par la création d'une nouvelle plate-forme digitale Naef Invest, qui regroupe tous les services liés à ce segment. A travers trois pôles géographiques - Genève, Vaud et Neuchâtel -, les équipes se sont renforcées et regroupent treize personnes qui apportent expertise et services en immobilier d'investissement, ainsi qu'en immobilier commercial.

Naef Immobilier investit toujours plus dans le capital humain et les nouvelles technologies. Le groupe compte désormais près de 400 collaborateurs, répartis dans huit agences. Chaque jour, ce sont septante personnes, courtiers, assistantes, chefs de projet, membres de l'équipe marketing et numérique, qui accompagnent vendeurs, acquéreurs et promoteurs dans l'aboutissement de leur projet immobilier. Formation, stratégie marketing et outils technologiques sont définis en fonction des besoins propres à chaque segment de marché. Ainsi, e-promotion est une plate-forme développée en interne pour tous les acteurs de la promotion: promoteurs, acquéreurs, courtiers, notaires, pour leur permettre d'accéder rapidement et en toute sécurité à toutes les informations du projet qui leur sont nécessaires.

Pour Naef, cette remarquable croissance ne saurait satisfaire les valeurs de l'entreprise sans aller de pair avec un fort engagement sociétal et environnemental. Cette volonté est incarnée par son slogan «foncièrement durable» et s'exprime, au-delà des mots, par une implication au quotidien de l'ensemble des collaborateurs. ■

FRANÇOIS BERSET

POUR UN SERVICE PERSONNALISÉ



- INSTALLATIONS ET RÉPARATIONS
- STORES INTÉRIEURS ET EXTÉRIEURS
- PROTECTIONS SOLAIRES
- VOILETS ET MOUSTIQUAIRES

☎ 022 566 86 43 www.gaillardstores.com



AZNAR & CIE
CONSEILS EN FINANCEMENT
GESTION D'ASSURANCES

Notre rôle : vous obtenir le meilleur taux hypothécaire !

022 827 19 19 • www.aznar.ch