

LES EXPERTS : L'IMMOBILIER

L'immobilier de luxe, irréductible gaulois?



Alain et Alexandre Auberson.

En cette période troublée, de nombreux observateurs se penchent sur l'évolution de différentes catégories d'actifs. Vu la situation (période post-crise, conflit russo-ukrainien...), la plupart d'entre eux voient leurs fondamentaux redéfinis. Tandis que les marchés financiers errent dans des profondeurs abyssales, *quid* de l'immobilier, empiriquement considéré comme valeur refuge, et plus particulièrement celui dit «de prestige»?

L'immobilier haut de gamme réagit de manière spécialement saine. Ceci par le fait que la Suisse conserve son attrait historique. Sa gestion de la crise (critiquée, mais dont les résultats économiques se veulent honorables) et sa légendaire neutralité (récemment questionnée), en font une place toujours attrayante. De nombreuses entreprises continuent de s'y installer ou d'y évoluer. On pense à Hublot, qui va accueillir 800 nouveaux emplois ces prochaines années.

Ce dynamisme rime avec une augmentation sensible de ménages à revenus élevés.

Les analystes tablent sur une stagnation, voire une légère hausse des prix provoquée par un nombre d'offres stagnant et une demande croissante. Ce phénomène s'inscrit dans une certaine continuité: «Les prix de l'immobilier de luxe ont augmenté de 10% à 12% dans toutes les régions dont GE et ZH», précise UBS Chief Inv. Office GWM. Fait important et attestant de ce qui précède, le Grand Genève (la Terre-Sainte/Nyon) est entré dans le Top 5 mondial des villes et des régions les plus plébiscitées par les grandes fortunes.

Les spécialistes de Burnier Immobilier à Nyon voient l'avenir avec sérénité, même si une certaine retenue reste de mise. L'immobilier de luxe est à l'image de la Suisse. C'est un marché solide, qui doit cependant être maîtrisé pour y œuvrer avec succès. Les professionnels sont là pour ça! ■

Burnier Immobilier

3, rue César Soulié
1260 Nyon
Tél. 022 360 90 90
www.burnier.ch

Le marché de biens immobiliers de prestige - soit des objets dont la valeur correspond à 6 millions de francs et plus - ne semble que faiblement influencé par le climat d'incertitude (guerre en Ukraine, mauvaises performances boursières, augmentation des taux hypothécaires, etc.) que nous traversons. Au contraire, la situation mondiale encourage les ultra-riches à investir dans la pierre; c'est le cas dans tout l'Arc lémanique, où la demande de propriétés et d'appartements haut de gamme reste soutenue. L'année 2022 a été marquée par d'importantes transactions, dont quelques ventes à des niveaux exceptionnels (entre 30 et 50 millions de francs). Les prix se stabilisent et se corrigent toutefois après la hausse affichée entre 2020 et 2021.

Les biens les plus recherchés sont les propriétés «pieds dans l'eau», les appartements prestigieux et les hôtels particuliers; la rive gauche de Genève, la Terre-Sainte et l'Ouest Lausannois sont particulièrement bien cotés. La localisation, la vue (lac), la qualité des finitions, l'excellence de la construction, les commodités alentour sont des critères clefs; depuis peu, l'efficacité énergétique est aussi devenue une priorité.

L'immobilier de montagne est également très attrayant. Notre analyse montre que le prix moyen des biens de prestige a augmenté de 5,8%, contre 4,6% l'an dernier.

Un sommet jamais atteint depuis 2014. Les stations suisses de Crans-Montana et de St-Moritz sont en tête. La forte demande, couplée à une offre de biens très limitée dans plusieurs stations, explique ce niveau record de prix. Le passage au télétravail, la recherche de nature et le besoin de ressourcement ont stimulé le marché. Outre les acheteurs qui investissent dans une résidence secondaire qu'ils louent une partie de l'année, une part croissante d'ultra-riches cherche à acquérir un bien immobilier pour y passer de longues périodes et le réserver exclusivement à leur usage privé. La facilité d'accès aux stations est un facteur décisif, tout comme la présence d'infrastructures de qualité (écoles internationales, notamment).

Quoiqu'il en soit, il ne faut pas oublier que la clientèle fortunée est essentiellement guidée par des aspects émotionnels. Les achats se font généralement sur un coup de cœur; la prise en compte du rapport qualité/prix s'ajoute toutefois dans un second temps. ■



Maxime Dubus, directeur de SPG One - Christie's International Real Estate.

SPG ONE - Christie's International Real Estate

36, route de Chêne - 1211 Genève 6
Tél. 058 861 31 00
www.spgone.ch