



Le «Café de l'Immobilier», une nouvelle rubrique proposée par l'agence Désormière & Vanhalst. C'est un endroit où circulent des informations et des actualités immobilières: conseils pour vous aider à réaliser votre projet immobilier, données sur le marché régional, réglementations fiscales ou foncières, etc. Un sujet vous intéresse tout particulièrement? Faites-en part à: [info@desormiere-vanhalst.ch](mailto:info@desormiere-vanhalst.ch), qui le traitera dans les meilleurs délais.

## Dans les coulisses de la vente de biens prestigieux

# 1/2 - Les coulisses côté propriétaire

Les propriétés de luxe? Un segment de l'immobilier qui, à Genève, se porte toujours très bien malgré les crises. Ces villas et appartements, dont le budget dépasse souvent les CHF 5 millions, sont exceptionnels et font rêver. De beaux reportages et des séries télé nous donnent un aperçu de ces biens d'exception. Mais, dans la vraie vie et à Genève, comment se passe la commercialisation de telles propriétés? Comment les propriétaires choisissent-ils à qui confier la vente de leur patrimoine, et quelles sont les étapes à franchir pour arriver à une transaction réussie? Nous vous invitons à découvrir comment se déroulent les ventes de ces biens d'exception.

C'est le plus souvent sur recommandation qu'un propriétaire choisit d'ouvrir les portes de sa propriété à un professionnel de l'immobilier. Car ce n'est pas juste un objet qu'il envisage de vendre: ce bien dans lequel il a vécu est porteur de nombreux souvenirs et émotions. Le propriétaire a besoin d'avoir confiance en son représentant pour défendre ses intérêts, mais aussi pour le conseiller et l'accompagner avec empathie dans ses démarches. Le courtier immobilier doit comprendre ses besoins et les enjeux liés à ce projet de vente. La discrétion et le professionnalisme sont de mise; le propriétaire doit pouvoir être guidé dans ces étapes délicates de vie où l'immobilier a sa part: succession, divorce ou simplement changement de lieu de vie.

Vient - pour le courtier - le moment de découvrir la propriété. Cette première visite a toujours un aspect très enthousiasmant, car le luxe forme un tout: architecture, décoration et finitions haut de gamme servent de cadre à l'art, au mobilier précieux, aux voitures ou bateaux d'exception. Chaque propriétaire a ajouté sa touche personnelle à son bien, source de distinction et de plaisir. Ainsi, on découvre des installations sportives ou de bien-être dignes des grands

hôtels, des dressings, fumoirs, caves à vins, salles de cinéma ou discothèques hors normes. Imaginez-vous...vous descendez au sous-sol et là, vous vous tenez au seuil d'une pièce aux dimensions énormes avec, à vos pieds, du sable fin, des rochers, une plage en pente douce accueillant une immense piscine et de larges baies vitrées menant au jardin, puis au lac!

### Prendre en compte tous les paramètres

En plus des aspects «coup de cœur» de ces biens d'exception, le professionnel de l'immobilier doit être attentif à la qualité de la construction et des installations techniques. En effet, dans beaucoup de propriétés, les propriétaires n'ont, à ce jour, pas encore réalisé les travaux pour se mettre en adéquation avec la nouvelle réglementation sur l'énergie (entrée en vigueur en septembre 2022). Cet élément est de plus

en plus pris en compte par les acheteurs et leur banque; il peut donc constituer un sérieux levier dans une négociation. Car déterminer le bon prix de vente est toujours la clef du succès. Comme décrit plus haut, les propriétés de luxe ont souvent un tel caractère hors norme qu'elles peuvent se permettre d'afficher une valeur d'amateur (contrairement à une valeur intrinsèque calculée plus pragmatiquement sur



DÉSORMIÈRE

une valeur de construction et de terrain). L'expérience montre cependant que les clients acheteurs font presque toujours évaluer le bien par leur(s) banque(s); il est donc essentiel que le prix d'amateur et l'estimation bancaire ne présentent pas un écart trop important. En effet, si la différence est trop marquée, l'acquéreur sera déstabilisé et la propriété aura du mal à trouver preneur.

Le prix déterminé, la mise en vente peut débiter. Mais pas n'importe comment! On le sait: une propriété affichée partout se déprécie. C'est d'autant plus vrai pour les biens de prestige. Une stratégie marketing et de vente sur mesure doit être planifiée. Le choix des photos et vidéos, les supports de communication et le timing sont définis d'entente avec le propriétaire.

Les visites commencent alors, avec des clients sélectionnés soigneusement. Aussi, il faut choisir avec soin le moment idéal selon l'ensoleillement et les vues à valoriser, comme un coucher de soleil sur le lac ou des arbres majestueux dans le domaine. Ce qui fait la différence lors d'une visite? Connaître le bien sur le bout des doigts et avoir du plaisir à mettre en valeur telle pièce décorée par un architecte de renom, tel matériau rare et précieux, tel détail raffiné.

Comment s'est passée la visite? Les clients acheteurs ont-ils aimé, quelles ont été leurs réactions et leurs questions? Les propriétaires ont besoin d'être informés et rassurés. Etablir un suivi circonstancié des visites est une étape à ne pas négliger. Car pour le courtier comme pour le propriétaire, bien

connaître les besoins et les attentes des deux parties est important pour trouver un terrain d'entente.

Avec la présentation d'une offre d'achat s'engage la dernière phase du processus de vente. Les talents de négociateur du courtier, son expérience et ses connaissances des aspects hypothécaires, juridiques ou fiscaux feront la différence.

La signature de la vente chez le notaire, suivie de la remise des clefs, vient officialiser cet accord. Un lieu de vie exceptionnel s'apprête à accueillir ses nouveaux occupants, heureux de réaliser leur rêve d'acquisition d'une propriété genevoise.

Voulez-vous connaître les coulisses de ces ventes de prestige du point de vue de l'acheteur? Elles feront l'objet d'un autre article à paraître prochainement. ■



DÉSORMIÈRE & VANHALST  
IMMOBILIER - GENÈVE

Imaginer



construire

emménager

Prêts



### Financer son projet immobilier

- Aucune pénalité en cas de revente
- Réservation du taux 12 mois à l'avance sans majoration
- Interlocuteur unique : prêts et prévoyance



Là, pour la vie.

Retraites  
Populaires