

Bilans

L'attrait pour la pierre s'est encore renforcé l'an passé

Plusieurs groupes immobiliers ont annoncé des chiffres records pour l'exercice écoulé. Le point avec quatre patrons romands.

Laurent Buschini

A en croire les chiffres publiés ces dernières semaines par plusieurs sociétés romandes actives dans l'immobilier, l'année 2021 a été fructueuse pour la branche, que ce soit pour les activités de courtage ou de gérance (*lire l'encadré*). Ainsi le groupe Naef, basé à Genève et présent en Suisse romande, a vendu l'an dernier des biens pour une valeur atteignant 1,23 milliard de francs, ce qui constitue un nouveau record pour l'entreprise. Le montant annuel des ventes a été triplé en l'espace de trois ans! En quantité, Naef a conclu l'équivalent de près de trois ventes par jour à travers tous les secteurs d'activité: résidentiel (logements), promotion (programmes de biens neufs), prestige (luxe) et commercial (bureaux et commerces).

Gerofinance-Régie du Rhône-Barnes Suisse a aussi annoncé une année record. Le volume des ventes a atteint 1,6 milliard de francs l'an dernier en prenant en compte tant le résidentiel que le commercial. Tous les cantons romands dans lesquels le groupe basé à Genève est actif ont suivi la même tendance haussière. Durant l'année écoulée, 715 ventes ont été enregistrées. Dans le secteur résidentiel, la croissance est de 45% par rapport à l'exercice précédent.

La crise a fait bouger le marché

Comment expliquer une telle progression alors que la pandémie de Covid-19 a chamboulé le monde depuis deux ans? «Cette crise sanitaire imprévue a fait bouger le marché, souligne Jacques Emery, membre de la direction générale de Naef. Après l'inquiétude durant le premier confinement, au printemps 2020, les gens se sont rendu compte de l'importance du logement dans leur vie. Avec le télétravail, beaucoup de candidats à l'acquisition se sont tournés vers les

régions périphériques. La Suisse s'est aussi retrouvée renforcée en comparaison internationale. Des étrangers sont venus en Suisse, mais surtout moins de résidents ont quitté le pays.»

«Les acheteurs ont pris conscience de l'importance de la constitution d'un patrimoine, souligne Jérôme Félicité, patron de Gerofinance-Régie du Rhône-Barnes Suisse. L'attrait pour la verdure a également favorisé les ventes. Les acheteurs sont donc prêts à faire des sacrifices pour y parvenir, à se serrer un peu la ceinture ou renoncer à partir en vacances durant quelques années.»

D'autres sociétés n'ont pas publié leurs chiffres mais soulignent la même tendance croissante. «Je suis très très satisfait de l'exercice 2021, souligne Bernard Nicod, patron du groupe qui porte son nom, basé à Lausanne. La crise sanitaire a été un accélérateur impressionnant pour l'ensemble de la branche immobilière. C'est que nombre de personnes, notamment confinées ou en télétravail, étaient à la recherche de logements plus spacieux, plus confortables et, de préférence, situés hors des grands centres urbains. Au cours de cette année 2021, nous avons signé plus de 6500 baux, soit une moyenne de 26 par jour ouvrable!»

Tout se vend!

Du côté de Cardis Sotheby's International Realty, Luca Tagliaboschi, encore au milieu des cartons du déménagement de la société dans son nouveau siège à Lausanne, annonce quasi 1 milliard de transactions en volume. Le groupe a réalisé près de 700 ventes en 2021. «Tout se vend, quelle que soit la localisation du bien, se réjouit le directeur général. Le marché est à sec, l'offre est basse et la demande élevée. En valeur, la moyenne de nos transactions est de 1,4 million de francs. Dans l'entrée de gamme, la hausse des ventes est de 30% par rapport à l'année précédente.»

Tout est réuni pour le succès de l'immobilier, résume Luca Tagliaboschi: taux d'intérêt bas, taux négatifs pour les placements bancaires, recherche de la sécurité en Suisse.

Pourtant, les exigences pour accéder à la propriété sont toujours strictes. Jacques Emery reconnaît le danger de la situation. «Le prix de l'immobilier monte alors que les salaires stagnent. Cela devrait freiner les affaires. D'un autre côté, il y a peu



Les logements situés dans des écoquartiers (ici, celui des Vergers, à Meyrin (GE)) ont le vent en poupe. KEYSTONE

Le luxe en forte hausse

● Le secteur prestige (soit des biens qui se vendent à partir de 3-4 millions de francs) connaît une croissance considérable. «Nous sommes dans la tendance du groupe Sotheby's, dont les ventes au niveau mondial ont passé de 75 à 204 milliards de dollars entre 2018 et 2021, souligne Luca Tagliaboschi, CEO de Cardis Sotheby's International Realty. En Suisse, il faut se souvenir que ce secteur a connu une baisse drastique des ventes au milieu de la décennie passée.» Le rebond est toutefois impressionnant, souligne le patron de Cardis Sotheby's International Realty. «Au niveau mondial, il y a une forte demande pour des biens d'exception. Sotheby's vend des objets d'une valeur de 15 millions en deux semaines! En Suisse romande, nous effectuons plus d'une quinzaine de transactions de ce type par année.» La guerre en Ukraine a déjà un impact dans ce domaine. «Nous voyons arriver de nouveaux clients étran-

gers, assure Luca Tagliaboschi. Notamment des personnes venant de pays de l'est de l'Europe qui se sentent menacés et cherchent la sécurité en Suisse.» Cela dit, tout n'est pas positif: «Une part non négligeable de notre clientèle de biens de prestige est russe. Avec le gel de leurs avoirs, ils ne peuvent plus investir en Suisse», reconnaît Jérôme Félicité, directeur général de Gerofinance-Régie du Rhône-Barnes Suisse. »

«Le marché du luxe est un micro-marché très contraignant en Suisse, rappelle Jacques Emery, membre de la direction générale de Naef. Les Russes et les Ukrainiens fortunés ont déjà acheté des propriétés en Europe depuis longtemps, le plus souvent ailleurs qu'en Suisse. Ils préfèrent notamment la Côte d'Azur où l'achat d'un bien immobilier est bien plus facile que dans notre pays.» Naef Prestige Knight Frank a vu les transactions augmenter de 40% en l'espace de deux ans et représente un tiers du volume des ventes du groupe. **LBU**

de propriétaires en Suisse. Avec les taux d'intérêt très bas, accéder à la propriété devient financièrement beaucoup plus rentable que de rester locataire, ce qui fait réfléchir les gens.»

Bernard Nicod abonde: «Cela fait des années que l'accès à la propriété est difficile et certaines des conditions d'acquisition, tel le calcul d'un intérêt dit «technique» à 5% ou plus sont des absurdités. Elles n'ont toutefois pas empiré en 2021. Les ventes ont battu des records, notamment dans le canton de Vaud, où le volume est passé de 7 à 10 milliards de francs en chiffres ronds. J'attribue cela notamment à l'effet Covid, comme déjà dit. La situation a encouragé un certain nombre de locataires dans les centres urbains et qui disposaient des moyens d'acquiescer un bien à le faire pour s'assurer une meilleure qualité de vie.»

L'attrait du neuf

Quels types de logements marchent? «La villa individuelle entourée de verdure est bien entendue très recherchée, assure Jérôme Félicité. Les promotions de biens neufs, dont les prix oscillent entre 1 et 1,5 million à Genève ou entre 800'000 et 1 million

dans les autres cantons romands, attirent les faveurs des acheteurs. Les studios ou 2 pièces sont aussi intéressants pour les investisseurs.» Les promotions ont représenté 35% du total des ventes de Gerofinance-Barnes Suisse.

«Incontestablement le logement neuf en PPE dont le prix est compris entre 800'000 francs et 1,3 million, estime Jacques Emery. Les acquéreurs apprécient le neuf. Ils savent qu'ils entrent dans un logement qui respecte les normes actuelles non seulement pour la consommation énergétique mais aussi pour les normes phoniques. De plus, ils peuvent aménager l'intérieur de leur logement à leur guise.» Les ventes sur plans ont représenté l'an dernier près de la moitié des transactions de Naef.

«Il y a un attrait renforcé pour le «tout nouveau, tout beau», assure Bernard Nicod. Il y a plusieurs raisons à cela, parmi lesquelles une plus grande prise de conscience au niveau «environnement» et donc une demande accrue pour des biens certifiés Minergie. Je pense également que nombre d'acheteurs qui acquiescent un bien pour la première fois sont

Activités de gérance en croissance

La pierre, ce n'est pas que du courtage. La gérance immobilière a aussi réussi d'excellents résultats l'an dernier, avec une croissance soutenue. «Plus de 340 personnes travaillent dans la gérance dans nos entités Régie du Rhône et Gerofinance, relève Jérôme Félicité. Le chiffre d'affaires consolidé a atteint 980 millions de francs pour l'exercice 2021.» Le groupe basé à Genève gère plus de 3500 immeubles, ce qui représente 56'996 logements et 11'240 lots de PPE. Chez Naef, les activités de gérance occupent environ 250 des quelque

400 collaboratrices et collaborateurs du groupe. «Historiquement, la gérance a été une activité forte», relève Jacques Emery, membre de la direction générale de Naef. «La gérance et les PPE sont d'importants piliers de notre groupe et occupent quelque 160 collaboratrices et collaborateurs sur un total de 260, note pour sa part Bernard Nicod, patron du groupe du même nom. Nous gérons actuellement 49'400 baux et sommes administrateurs de 480 PPE. Le chiffre d'affaires de ces activités a été de l'ordre de 570 millions de francs en 2021.» **LBU**

moins attirés par le charme de l'ancien que par le confort et le côté pratique du neuf.»

Le neuf est toujours recherché, abonde Luca Tagliaboschi. «Il est dans l'air du temps. Le neuf est adapté aux technologies les plus récentes. On a le choix de l'aménagement. Et on achète un bien sous garantie, ce qui n'est pas le cas lors d'une revente.»

Et quels logements se vendent plus difficilement? «Les acheteurs sont plus réticents à acquiescer un logement datant de cinquante ou soixante ans, mal isolé, chauffé au fioul, car ils craignent de devoir entreprendre des rénovations importantes», souligne Jacques Emery.

«Les biens à plus de 3 millions restent un peu plus difficiles à vendre en raison des exigences bancaires, admet Jérôme Félicité. De manière plus générale, tous les objets surcotés ont de la peine à trouver des acquéreurs.»

Écoquartiers recherchés

Les logements situés dans des écoquartiers ont le vent en poupe, souligne Jacques Emery. «Pour des projets de grands ensembles, cela devient presque une obligation. L'écoquartier permet de répondre à la fois aux critères imposés par les autorités et à ceux de nos clients. Ces derniers recherchent des logements qui répondent à des exigences d'efficacité énergétique et qui sont entourés de verdure. Mais un écoquartier est bien plus que ça: il propose une mixité sociale et intergénérationnelle. C'est une tendance qui prend de l'impor-

tance mais reste encore marginale en termes de volume.»

L'année 2022 devrait se poursuivre sous de bons auspices, malgré la hausse des taux hypothécaires déjà sensible. Le patron de Cardis Sotheby's International Realty relève que le nombre d'estimations demandées pour des propriétés est en hausse. Près de 700 sont en cours.

Gerofinance prévoit toutefois une progression plus modérée de la marche des affaires. La rareté des biens et l'inflation devraient soutenir les prix de la pierre. La guerre en Ukraine va toutefois impacter toute la branche. «Les prix des matières premières vont continuer à monter et le conflit va rallonger les délais de livraisons de certains matériaux, prédit Luca Tagliaboschi. Tout cela va rencherir le coût de construction et donc les prix de vente des objets neufs.»

Formation à l'interne

Face à une concurrence accrue dans tous les secteurs, la formation est un point crucial. «Nos courtiers se spécialisent de plus en plus, sur la vente sur plans, sur la vente d'immeubles de rendement, etc, relève Jacques Emery. Le niveau de qualité de nos services doit augmenter face à la concurrence qui s'accroît avec de nouveaux modèles d'affaires.» Luca Tagliaboschi renchérit: «Notre valeur ajoutée, c'est la professionnalisation de nos courtiers. Nous investissons dans leur formation à l'interne pour avoir des spécialistes dans les domaines qui nous occupent: l'entrée de gamme, la vente sur plans, la vente de terrains, les immeubles de rendements et le luxe.»