

N°2 - avril 2025 - Fr. 6.50

Propriété

MAGAZINE ROMAND DES PROPRIÉTAIRES ET DES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

PRATIQUE

**Rénover pour
un habitat sain
et durable**

.....

JURIDIQUE

**Mon voisin
empiète sur
mon terrain :
que faire ?**

.....

DÉCO

**Le canapé
modulaire,
entre flexibilité
et design**

.....



**Immobilier de luxe,
un monde très convoité**



Stabilité

Sécurité, qualité de vie et de construction : la Suisse reste une valeur sûre.

Attrait

L'Arc lémanique et les Alpes restent des destinations privilégiées et recherchées.

Perspectives

Evolution et avenir d'un marché très exclusif, levier de l'économie locale.

Immobilier de luxe en Suisse romande

Un monde à part

très **convoité**

Texte **Magaly Mavilia** Illustration **Synthèse**

Le marché immobilier de luxe en Suisse romande confirme sa position de refuge pour les individus fortunés du monde entier. Stimulés par une demande soutenue et une offre limitée de biens d'exception, les prix continuent de grimper à Genève, à Zurich, dans les Alpes et sur l'Arc lémanique. Niche en expansion depuis une trentaine d'année, le marché du luxe irrigue l'économie locale de retombées significatives.

La Suisse, avec sa stabilité politique et fiscale, sa sécurité et sa qualité de vie, continue de s'imposer comme une valeur sûre. L'analyse des experts consultés dans ce dossier, ainsi que les dernières études, pointent toutefois des défis comme la concurrence fiscale internationale et la mobilité des investisseurs fortunés. Néanmoins, les perspectives restent favorables, avec une hausse at-

tendue du nombre d'ultra-riches en Suisse dans les prochaines années, selon The Wealth Report, publié par Naef Prestige Knight Frank.

La croissance économique mondiale de 2023 a favorisé une augmentation significative du nombre d'ultra-riches à travers le globe et la Suisse n'a pas échappé à cette tendance, avec une hausse de 5,2%. En Suisse, il faut posséder un patrimoine d'environ >



© Cardis Realty

L'offre limitée d'emplacements premium stimule les prix des appartements en PPE haut de gamme.

8,5 millions de dollars pour faire partie des 1% les plus riches de la population.

Selon les observations des différents experts consultés dans ce dossier, l'instabilité politique et sécuritaire en France et la nouvelle fiscalité au Royaume-Uni et dans les pays nordiques (notamment en Norvège) pourraient influencer le marché cette année déjà.

Les composantes d'un marché exclusif

La Suisse détient plus d'un cinquième de la gestion de patrimoine transfrontalier sur le plan mondial, ce qui en fait une plaque tournante de la richesse

à l'étranger plus importante que Singapour ou Hong Kong, analyse The Wealth Report. Le vivier de talents financiers de la Suisse, sa proximité avec le reste de l'Europe et la diversification offerte par le franc suisse attirent depuis longtemps les investisseurs.

Ces deux dernières années, les retombées financières de la crise sanitaire et géopolitique ont généré un volume d'affaires significatif provoquant une hausse des transactions immobilières de prestige. Selon The Wealth Report, fin 2024, les prix du marché immobilier de luxe suisse s'alignaient avec la tendance mondiale (+3,1%), et affichaient une croissance de 3% à Genève et de 2% à Zurich. De son côté, le bureau d'étude Wüest Partner note que la forte demande et l'offre limitée d'emplacements premium ont stimulé les prix des appartements en PPE et des maisons individuelles haut de gamme.

Le lieu et le style de vie priment

Le type de clientèle de ce marché exclusif varie en fonction des profils et des situations géographiques recherchées. «Avant une propriété en particulier, la clientèle recherche surtout un endroit, précise Edouard Fragnière, responsable du segment luxe et haut de gamme pour Cardis Sotheby's >

«Avant une propriété en particulier, la clientèle recherche surtout un endroit»



EDOUARD FRAGNIÈRE

Responsable du segment luxe et haut de gamme pour Cardis Sotheby's International Realty

International Realty. Les grosses fortunes privilégient un voisinage cohérent avec leur style de vie. Les gens de la finance vont se diriger vers des zones comme Cologny ou Vandoeuvre. Les grandes familles qui recherchent la discrétion s'installent plutôt sur la Côte, entre Nyon et Montreux, pour la proximité des stations de montagne; Gstaad en particulier pour une fiscalité plus intéressante qu'à Genève ou dans le canton de Vaud.»

Selon Jacques Emery, directeur de Naef Prestige Knight Frank: «A Genève, la plus grande partie des transactions est réalisée sur la rive gauche, soulignant la préférence persistante pour cette zone. A la clientèle locale s'ajoute une clientèle internationale qui recherche aussi des biens dans les Alpes suisses.»

Et si les biens avec une vue imprenable sur le lac Léman font l'objet d'une forte compétition, la demande connaît de nouvelles orientations. «Ce marché est d'autant plus exclusif que les propriétés «les pieds dans l'eau» représentent à peine 5% des transactions», précise Mehdi Bennassar, responsable de l'agence Naef Prestige Knight Frank Genève. «On peut noter un mouvement plus important vers des objets situés au centre-ville pour des questions pratiques de mobilité, plus en adéquation avec les nouveaux modes de vie», précise-t-il.

«A Genève, la plus grande partie des transactions est réalisée sur la rive gauche, soulignant la préférence persistante pour cette zone»



JACQUES EMERY

Directeur de Naef Prestige Knight Frank

Responsabilité environnementale

Les critères de durabilité et d'économie d'énergie gagnent en importance dans le secteur immobilier.

Comme l'affirme Fabio Melcarne, président de la section des courtiers de l'USPI Genève: «Les labels tels que Haute Performance Energétique (HPE) ou Minergie sont devenus la norme, notamment dans les immeubles de rendement.» Cette tendance s'explique par une prise de conscience accrue des enjeux environnementaux chez les acquéreurs, mais aussi par les avantages financiers qu'elle offre. En effet, les bâtiments labellisés bénéficient souvent de taux d'intérêt préférentiels >

L'essor du luxe à Genève

Selon les statistiques publiées par le registre foncier genevois et compilées depuis 1994 par Serge Guertchakoff, directeur des publications du groupe immobilier.ch, seules quatre transactions (uniquement des propriétés) dépassaient les 5 millions de francs cette année-là, la plus élevée s'élevant à 12 millions. Entre 2019 et 2020, l'ensemble du domaine du Château de

Bellerive (bâtisse et foncier) a été vendu pour un montant total de plus de 100 millions de francs par la famille Sursock. Anciennement responsable de l'enquête «Les 300 plus grandes fortunes de Suisse» publiée dans le magazine Bilan, Serge Guertchakoff avait relevé que cette somptueuse demeure du XVII^e siècle avait été acquise par Dinara Kulibaeva, la fille de l'ancien président kazakh Noursoultan Nazarbaïev, pour la coquette somme de 62 millions de francs.

En 2023, le château de Garengo à Céligny s'est vendu pour plus de 64 millions de francs. «Si les chiffres exacts ne sont pas encore connus pour 2024, on devrait s'approcher de 75 transactions au-delà de 5 millions, avec une vente record d'une propriété à Collonge-Bellerive acquise par Daniel Woodbridge (Trafigura) pour 40,25 millions», souligne Serge Guertchakoff. A Genève, les 72 transactions dans le segment du luxe recensées à ce jour représentent environ 740 millions de francs.



En 2024, les transactions du segment luxe à Genève avoisinaient les 740 millions de francs.



« Les labels tels que Haute Performance Energétique (HPE) ou Minergie sont devenus la norme, notamment dans les immeubles de rendement »



FABIO MELCARNE

Président de la section des courtiers de l'USPI Genève

auprès des banques et peuvent être exonérés de l'impôt immobilier complémentaire (IIC) pour une durée de 20 ans. « Pour les investisseurs immobiliers, ces incitations représentent des économies considérables, notamment sur des portefeuilles de grande envergure », souligne le courtier.

Les Alpes, un monde à part

L'immobilier de luxe dans les Alpes a connu une croissance presque continue ces dernières années, selon l'Alpine Property Report 2025, publié par Naef Prestige Knight Frank. L'étude explore l'évolution du

marché immobilier dans les Alpes et met en lumière des tendances qui réinventent les stations de montagne.

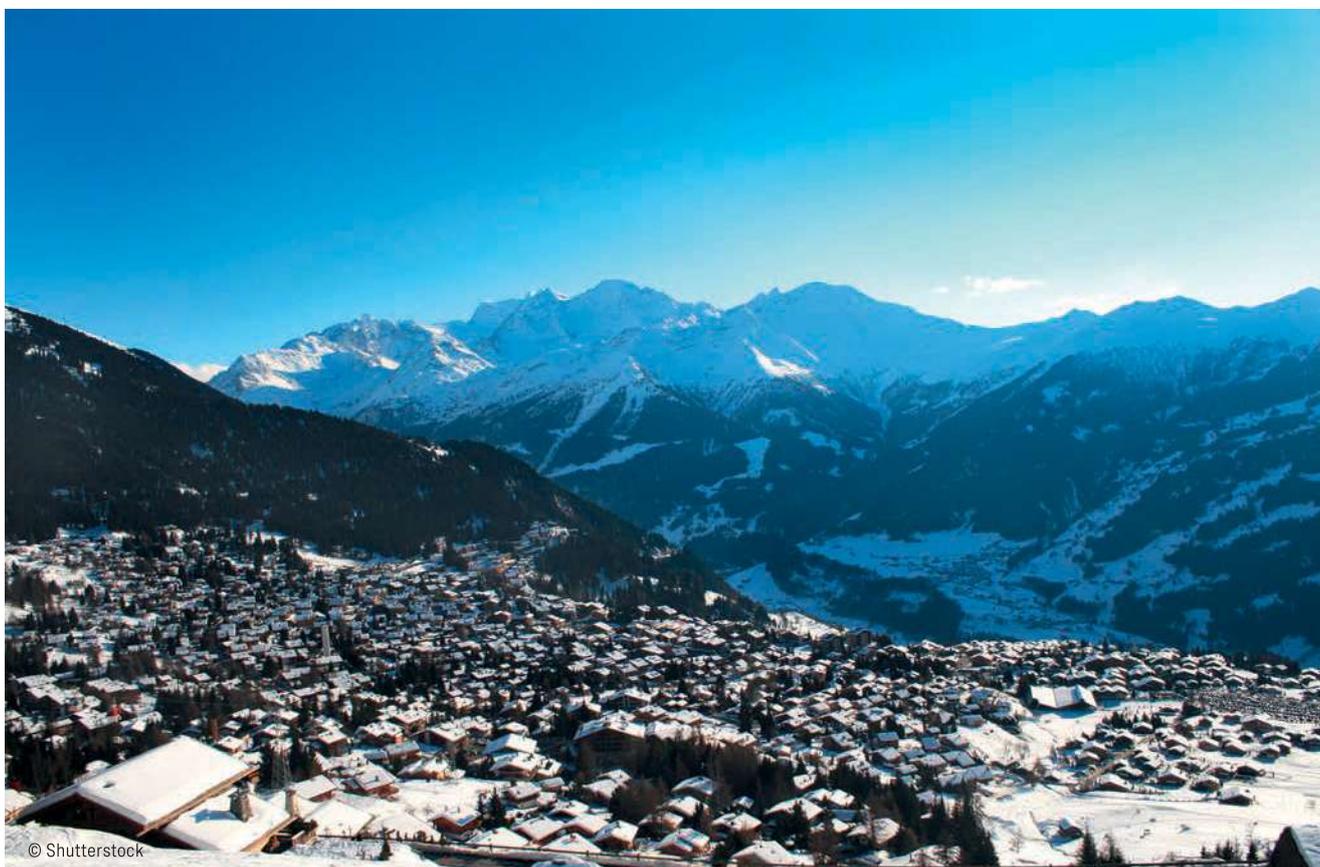
Parmi les thématiques abordées, l'étude souligne une demande soutenue pour des propriétés haut de gamme, avec une augmentation moyenne des prix de 3% en 2024. L'essor d'un tourisme annuel, avec un intérêt croissant pour des activités estivales et des offres bien-être, dépasse désormais les motivations purement liées au ski.

Au niveau des prix par m², Gstaad se place en tête de liste (de 39'400.- à 43'600.-), suivie par Saint-Moritz (31'600.- à 34'900.-), Verbier (28'700.- à 31'800.-) et Zermatt (23'200.- à 25'600.-), ces deux dernières étant devancées par Courchevel (France). Crans-Montana et Villars oscillent entre 14'000.- et 16'000.- le m². A titre comparatif, un superbe appartement au centre-ville de Genève affiche 28'000.- le m².

Le trend Verbier

Verbier ne cesse de séduire et a toujours attiré une clientèle plutôt jeune et sportive. Mais le profil de l'acheteur a évolué: « Aujourd'hui, nous voyons de plus en plus de jeunes familles, notamment scandinaves, voire des familles royales comme celles de Suède et du Danemark. On retrouve aussi une forte

Le succès de Verbier a un revers : une pénurie de biens immobiliers et une hausse soutenue des prix.



© Shutterstock



Gstaad reste la station la plus chère du classement, avec des prix au m² allant jusqu'à 43'600 francs.

Verbier ne cesse de séduire et a toujours attiré une clientèle plutôt jeune et sportive



DANIEL GUINNARD
Guinnard Immobilier & Tourisme à Verbier

communauté anglaise, suivie par les Suisses et une vingtaine d'autres nationalités», précise Daniel Guinnard de Guinnard Immobilier & Tourisme à Verbier. Cette diversité culturelle s'explique par plusieurs facteurs: un domaine skiable exceptionnel, une infrastructure de qualité, une vie sociale animée et un cadre fiscal attractif.

Le succès de Verbier a un revers: une pénurie de biens immobiliers et une hausse soutenue des prix. «Pendant le Covid, nous avons assisté à une explosion de la demande, avec une offre très limitée. Certains biens ont vu leur valeur progresser de manière conséquente en quelques mois», souligne le courtier. Cette flambée des prix s'explique notamment par le télétravail, qui a incité de nombreux acheteurs à rechercher une résidence secondaire dans un environnement paisible.

Perspectives

Les taux d'intérêts baissent depuis plusieurs mois et on peut s'attendre à un regain d'activités. «Le marché se dirige vers un mieux, mais peut-être pas aussi fort que l'on pourrait s'y attendre malgré >

Liftplan.ch

Planifier l'ascenseur adapté en quelques étapes – simple, rapide et numérique.

Nouveau:

liftplan.ch



Découvrez notre configurateur d'ascenseur gratuit sur liftplan.ch

AS Aufzüge
Ascenseurs
Ascensori

la poursuite de la baisse des taux d'intérêts annoncés», analyse Fabio Melcarne, président de la section des courtiers de l'Unions suisse des professionnels de l'immobilier (USPI) Genève.

De leur côté, les banques ont de nouvelles contraintes liées à Bâle 3, (l'augmentation des fonds propres notamment). «Les banques vont choisir les bons risques, elles seront plus regardantes sur la qualité des objets. Un bien labellisé et hautement performant sera privilégié», analyse-t-il.

La conclusion du rapport sur le marché immobilier suisse de Julius Bär souligne que la Suisse reste une destination privilégiée pour les acquéreurs de biens immobiliers de luxe pour toutes les raisons évoquées dans ce dossier. L'offre de biens haut de gamme étant limitée, la demande soutenue devrait engendrer une pression à la hausse sur les prix. Il est donc probable que les prix de l'immobilier de luxe continuent de progresser de manière modérée dans les mois à venir, estiment les experts de Wüest Partner.



Entre Genève et Montreux, la Côte attire surtout une clientèle familiale ou qui recherchent la discrétion.

© Naef Immobilier

En résumé, la combinaison d'une demande robuste et d'une offre restreinte maintient un marché immobilier de luxe dynamique en Suisse. ■

Un levier pour l'économie locale et l'artisanat



Nicolas Sabater.

Dans l'immobilier de luxe, chaque projet est une œuvre d'art où se conjuguent les exigences environnementales (matériaux écologiques, énergies renouvelables) et le savoir-faire artisanal (bois précieux, matériaux naturels). Comme le souligne Edouard Fagnière, responsable du

segment luxe et haut de gamme chez Cardis - Sotheby's International: «Lorsque l'on investit des sommes aussi importantes, il est tout à fait possible de ne faire aucun compromis. Notre rôle est alors de répondre à ces attentes élevées en proposant des solutions innovantes et personnalisées.»

En investissant dans un bien d'exception, les propriétaires souhaitent un lieu de vie unique, parfaitement adapté à leur mode de vie. Les retombées économiques de ces transformations sont importantes pour le secteur du bâtiment. «Dans la majorité des cas, les biens ne conviennent pas aux sensibilités de chacun», constate Nicolas Sabater, membre du comité de l'USPI Vaud et directeur de Naef Immobilier Nyon. «Toutes les entreprises de second œuvre vont intervenir pour des travaux de rénovation ou d'entretien qui peuvent avoisiner le million. Les entreprises locales doivent répondre à de hautes exigences de qualité, mais ont aussi la

chance de pouvoir travailler avec de beaux matériaux. Cela permet de maintenir un savoir-faire et de favoriser une créativité hors norme.» «Que ce soit dans des projets neufs ou des transformations, les métiers d'art peuvent déployer leurs compétences dans des réalisations exceptionnelles. Et, dans ce sens, les professionnels de la filière bois répondent aux exigences les plus élevées, notamment en proposant des réalisations sur mesure, alliant matériaux naturels, bois précieux et une qualité d'exécution incomparable», se réjouit Isabelle Lumière, spécialiste en communication de l'Office romand de Lignum, l'organisation faitière de l'économie suisse de la forêt et du bois. Le luxe, dans l'architecture, permet d'utiliser des matériaux nobles et de soigner le détail et le raffinement, exigences incontournables de cette clientèle. «En tant qu'architectes d'intérieur, nous ne nous limitons pas à l'esthétique mais accordons également une grande importance à la fonctionnalité des espaces», souligne Pascale Strausak, directrice de Strausak Associés, membre de l'Association Suisse des Architectes d'Intérieur (VSI-ASAI). «Souvent étrangère ou grande voyageuse, la clientèle haut de gamme favorise des échanges d'idées particulièrement enrichissants. Le monde du luxe offre un terrain de jeu créatif exceptionnel et nous permet de collaborer avec des entreprises d'avant-garde, chacune experte dans son domaine», se réjouit l'architecte d'intérieur.

Quel bien pour un million ?

Chaque année, The Wealth report compare le pouvoir d'achat immobilier sur certains marchés sélectionnés. Combien de mètres carrés de biens immobiliers haut de gamme peut-on s'acheter avec un million de dollars ? Si Monaco conserve son titre de place la plus exclusive avec seulement 16 m², Genève se classe cinquième, offrant 34 m².

Selon une étude d'UBS, les communes de montagne comme Saint-Moritz et Gstaad restent parmi les plus chères, tandis que des localités comme Coligny, au bord du lac Léman, affichent des prix dépassant 35'000 fr. par m².

Evolution positive pour le marché vaudois

Le marché immobilier vaudois a poursuivi sa croissance en 2023, séduisant notamment les investisseurs étrangers en quête de stabilité et de qualité de vie. Les biens de prestige situés sur l'arc lémanique, offrant des vues panoramiques sur le lac et les Alpes, sont toujours aussi recherchés. Malgré une légère stabilisation des prix, la demande reste soutenue, notamment pour les

propriétés haut de gamme entre 3 et 10 millions de francs.

La Riviera connaît un attrait et des spécificités étonnantes. « La clientèle à Vevey, Montreux, Villeneuve ou Corseaux n'est pas du tout la même », observe Thomas Geiser, courtier chez Naef Prestige Knight Frank Vevey. Ces dernières années, un certain exode de la clientèle en provenance du Moyen-Orient et un gel du côté des grosses fortunes russes et ukrainiennes se sont fait sentir. Sur la commune de Montreux, la situation reste tendue depuis que la Confédération a invalidé le plan général d'affectation il y a trois ans, créant une raréfaction des objets et une augmentation des prix, notamment dans les quartiers des Bosquets de Julie et de Saint-Georges sur les hauts de Clarens, où une propriété a été vendue « off market » à 36 millions.

Si l'avenir semble incertain, Thomas Geiser table sur « une jolie reprise en 2025 » et sur une nouvelle clientèle en provenance de la France, du Royaume-Uni et des pays nordiques ces prochaines années. Fiscalité et sécurité obligent.

ANNONCE

NOUVEAU

■ GEBERIT

ÉTONNAMMENT ABORDABLE

GEBERIT AQUACLEAN.
LE WCDOUCHE.

**KNOW
HOW
INSTALLED**



CHF 1'085

prix indicatif

Le nouveau standard dans la salle de bains: le Geberit AquaClean Alba allie design intemporel, finition de tout premier ordre et fonction douchette pour créer un WC haut de gamme à un prix attractif. Le modèle idéal pour découvrir le monde des WCdouches. Plus d'informations sur www.geberit.ch/aquaclean-alba-fr.