

TOUR D'HORIZON

# Après la tempête, le bastion résidentiel retrouve son dynamisme

Entre les volontés d'acquisitions du début d'année qui tiennent le cap et les nouvelles intentions d'achat suscitées par la pandémie, le marché de l'immobilier résidentiel repart à la hausse. Le point avec le CEO du portail immobilier.ch et les directeurs des ventes de quatre importantes régions genevoises.

De nombreuses analyses économiques prévoyaient un recul significatif des transactions immobilières provoqué par la crise du coronavirus. Roc dans cette tempête qui bouleverse toutes les prévisions conjoncturelles 2020, le marché immobilier résiste bien, révélant que les Suisses romands sont plus que jamais attachés à l'essentiel: leur foyer. Principal portail romand de l'immobilier, animé par des professionnels, immobilier.ch démontre la tendance, à l'écho des scénarios décrits par les spécialistes du courtage interviewés.

«Après un recul durant les trois premières semaines de pandémie, nous enregistrons une forte progression des visites sur notre site, indique Claude-Alain Paschoud, CEO d'immobilier.ch. Celles-ci n'ont cessé d'augmenter pour atteindre la moyenne de plus de 40 000 visites/jour, soit une croissance de 43% des consultations du site et de 33% des demandes de contacts (*leads*)». Sur plus de 31 000 biens à louer ou à acquérir proposés par le portail qui regroupe à ce jour 950 régions, gérances et agences, cette évolution intéresse principalement le secteur des acquisitions résidentielles. «Pénible, particulièrement en milieu urbain, l'expérience du confinement a provoqué une remise en

question du concept de confort. Le désir de trouver une habitation plus appropriée pourrait renforcer les intentions d'achat. A contrario, conséquences de l'extension du *home office* et du commerce numérique, les espaces commerciaux pourraient accuser un fléchissement et la vacance des surfaces de bureaux devrait encore progresser dans les mois à venir.» (voir également Tout l'Immobilier No 993, du 1<sup>er</sup> juin 2020).

## «Une forte reprise des affaires»

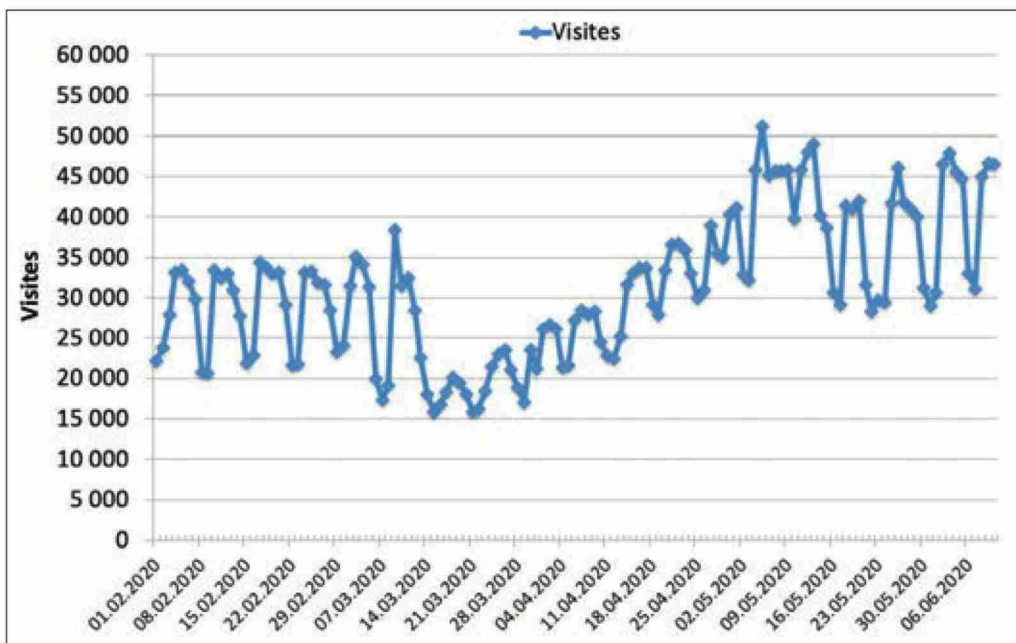
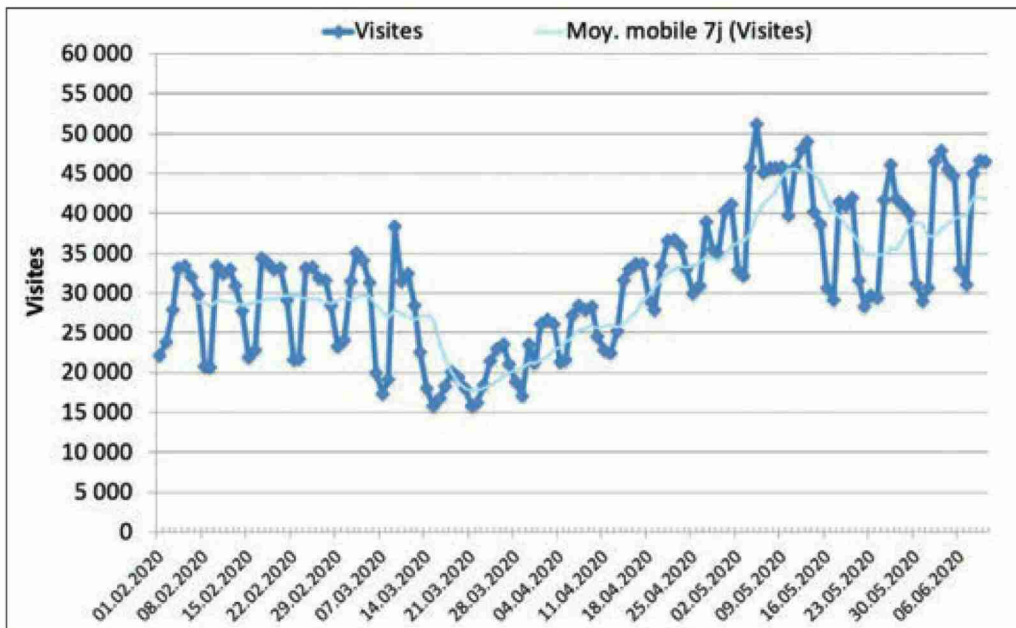
Des critères comme les taux hypothécaires qui restent bas et l'objectif de réduire les coûts de logement - notamment les hauts loyers dans les grandes agglomérations - par l'achat d'un bien immobilier devraient élargir le potentiel des nouveaux acquéreurs, selon Jacques Emery, directeur des ventes de Naef Prestige/Knight Frank, à Genève, qui observe une très forte reprise des affaires depuis un mois, non seulement dans le segment du luxe, mais dans l'ensemble de l'immobilier résidentiel. Pour leur part, les immeubles de rendement, qui restent un investissement sûr, n'ont pas subi de baisse et suscitent toujours énormément de demandes. «Durant le recul

enregistré au début du confinement, les visites virtuelles ont permis d'enclencher des processus de vente résidentielle. Les transactions qui avaient démarré avant la pandémie vont de l'avant. Quant aux nouvelles demandes, elles mettent en exergue le désir de campagne, de jardin, voire de montagne. Le télétravail, même à temps partiel, favorise cette attractivité. Même les rez-de-jardin qui avaient moins la cote, ainsi que les petites villas, suscitent beaucoup d'intérêt actuellement. Avec le faible taux de propriétaires qui caractérise le marché genevois (18%) et l'arc lémanique, il reste encore de la marge en termes de nouveaux acquéreurs». Jacques Emery note par ailleurs que certains Suisses habitant en France voisine sans y être déclarés, confrontés au problème des frontières durant le confinement, cherchent actuellement à racheter un logement. Quant aux prix, il n'observe pas de baisse pour l'heure. «Il est un peu prématuré de dire ce que la situation sera dans six ou huit mois, face aux incertitudes professionnelles et économiques des acheteurs potentiels. Toutefois, la demande en hausse et les intentions d'achat, ainsi que la

réduction de la densification de la zone villas à Genève, devraient contribuer à maintenir les prix de l'offre. En revanche, dans l'immobilier commercial et les espaces de bureaux, le risque d'augmentation des surfaces vacantes, qui sont déjà importantes, pourrait faire baisser les prix».

### **«Les intentions du locataire de devenir propriétaire s'accroissent»**

«Au cours des deux derniers mois, l'offre a légèrement régressé dans l'immobilier résidentiel, tandis que la demande est forte sur l'ensemble du marché, avec un moindre recul pour les objets de prestige, indique Claude Atallah, directeur des ventes de la SPG et de SPG Finest Properties. Les réservations en cours ont abouti à des signatures d'actes notariés et l'on observe un nombre surprenant de nouvelles affaires. La réalisation de nos projets en cours a pris un peu de retard avec le coronavirus, mais notre stock est en passe de se renouveler». Comme Jacques Emery, Claude Atallah confirme la probabilité qu'une part des Suisses habitant en France voisine, échaudés par le pro- ►



Deux illustrations du trafic, avec et sans moyenne mobile 7 jours.

blème des frontières lors du confinement, décident de se recentrer sur Genève. Il observe que les intentions du locataire de devenir propriétaire s'accroissent, l'engouement portant sur des maisons neuves avec terrasses et/ou jardins.

«Avec des taux d'intérêt bas, ce sont des objets accessibles, à condition d'avoir des fonds propres. A ce titre, il faudra voir comment les banques vont réagir». Selon le spécialiste, le maintien de la demande devrait assurer la stabilité des prix de l'offre.



**Claude Atallah, directeur des ventes de la Société Privée de Gérance et de SPG Finest Properties.**



**Claude-Alain Paschoud, CEO d'immobilier.ch.**



**Pierre Hagmann, administrateur-délégué, Pilet & Renaud Transactions.**



**Gilles Cohen, responsable Ventes et Evaluations Immeubles, Comptoir Immobilier.**



**Jacques Emery, directeur des ventes de Naef Prestige/Knight Frank.**

«Bien que peu vraisemblable, une explosion du chômage pourrait provoquer des corrections de prix de l'immobilier. Toutefois, le segment du résidentiel privé devrait afficher la plus grande résistance du marché».

### **«Les bas taux hypothécaires musclent le marché»**

«Hormis la demande pour l'immobilier commercial qui peut encore reculer dans les périphéries des centres urbains, le marché va bon train et reste robuste, confirme Gilles Cohen, responsable du Département évaluations et ventes d'immeubles au sein du Comptoir Immobilier. Au niveau des immeubles de rendement, la demande reste très soutenue en raison de taux toujours négatifs et devrait encore le rester tout au long de l'année». Notre interlocuteur observe une forte demande d'acquisition d'appartements en zone de développement, des PPE à prix attractifs. Mais qu'il s'agisse de villas ou d'appartements, ce sont les bas taux hypothécaires qui musclent encore le marché, même si les taux indicatifs des hypothèques sur dix ans sont légèrement repartis à la hausse. De même, tant que les taux hypothécaires resteront inférieurs à 2%, être propriétaire de son logement sera plus intéressant que de rester locataire. «Toutefois, si les prix de l'offre ne fléchissent pas, un œil

attentif est conservé sur la future politique monétaire de la BNS qui, pour l'instant, reste extrêmement souple. En conséquence, avec des taux hypothécaires qui resteront encore probablement bas en 2020, la demande de biens immobiliers devrait rester ferme».

### **Fort élan dans l'immobilier résidentiel de luxe**

«La situation de l'immobilier résidentiel de luxe se révèle contraire aux pronostics économiques, observe Pierre Hagmann, administrateur-délégué de Pilet & Renaud Transactions. Avec le semi-confinement, les propriétaires à revenus élevés ont pris conscience de l'importance du cadre de vie et cherchent à améliorer leur standard de vie. Actuellement, il y a de nombreux acquéreurs pour des propriétés entre 4 et 10 millions de francs, qui offrent des beaux espaces et d'agréables jardins bien aménagés. Le centre-ville perd de son intérêt, tandis que la demande est forte dans les communes. Le volume des transactions est en forte augmentation dans ce segment et les banques sont très réactives pour octroyer des crédits sur ce marché très dynamique. Au niveau de la propriété par étage, les projets neufs sont toujours convoités». ■

*Propos recueillis par  
Viviane Scaramiglia*