

# Bilan

## Les ventes de biens de prestige reprennent

9 Février 2015

**PAR SERGE GUERTCHAKOFF** En 2014, 41 biens de prestige ont été vendus à Genève, contre 35 en 2013. Sur la Riviera vaudoise, grâce à la correction des prix, on a atteint des sommets.



*Une magnifique maison à Prangins récemment mise en vente.*

### IMMOBILIER

A l'heure où l'on commençait à peine à se réjouir de l'impact du sauvetage du forfait fiscal, comment les ventes de maisons individuelles d'une valeur supérieure à 5 millions de francs vont-elles évoluer dès lors que le franc suisse s'est renforcé ? Il est trop tôt pour le savoir. En revanche, *Bilan* a analysé la totalité des ventes immobilières genevoises entre 2010 et 2014. Nous nous sommes penchés sur les ventes de biens de prestige, soit une catégorie comprenant les maisons individuelles d'une valeur supérieure à 5 millions de francs.

Première constatation : étant donné que l'on parle d'un marché de niche, ce dernier fluctue fortement : 56 ventes en 2010, 39 en 2011, 47 en 2012, 35 en 2013 et 41 en 2014. Autrement dit, la tendance est globalement vers un tassement, après les records de 2010 et 2012.

Deuxième constatation : Il est bien plus pertinent et significatif d'analyser l'évolution du prix moyen. 12,08 millions en 2010, 11,93 millions en 2011, 11,507 millions en 2012, 11,435 millions en 2013 et 11,275 millions en

2014. La courbe est dès lors très clairement orientée à la baisse (- 6,7% sur cinq ans). Rappelons que l'on parle des biens d'exception. Ces objets, qui disposent fréquemment de la vue sur le lac et de grands espaces, sont donc également impactés par une baisse des prix. Cela étant, ce sont les biens immobiliers situés dans la gamme intermédiaire (entre 4,99 millions et 1 million de francs) qui ont été le plus frappés par des corrections. Selon les régions, on parle de corrections de l'ordre de 20 à 30%.

Troisième constatation : L'analyse des prix au m<sup>2</sup> suit logiquement la même courbe. On passe d'un prix proche des 5000 francs le m<sup>2</sup> à moins de 4500 francs en 2012 qui ensuite se stabilise à 4135 francs en 2013 et 2014.

Quatrième constatation : Cologny reste la commune la plus recherchée, soit 34% des ventes exclusives en 2012, 29% en 2013 et 29% également l'an dernier. Loin devant les autres. Trois autres communes s'en sortent très bien : Collonge-Bellerive (y compris Vézenaz), Chêne-Bougeries (y compris Conches) et Vandoeuvres. En 5<sup>e</sup> place, on trouve généralement Anières, avec 3 à 4 ventes exclusives en moyenne annuelle. Suivent : Corsier, Chambésy, Céligny ou encore Hermance.

Cinquième constatation : rares sont les transactions dépassant les 30 millions de francs. En 2010, citons la cession de la campagne Varenne (63 millions de francs pour 15 446 m<sup>2</sup>) ou encore les 38 millions déboursés par Ead Samawi pour trois parcelles à Cologny. En 2012, deux ventes: l'achat par Thierry Stern d'une belle propriété à Vézenaz pour 39 millions et une seconde acquisition pour 31 millions également sur Vézenaz.

En 2013, la transaction la plus élevée était celle de la princesse saoudienne Latifa bint Fahd bin Abdul Aziz Al Saud : 57,5 millions de francs pour les 18 791 m<sup>2</sup> situés au quai de Cologny. Enfin, l'an dernier, la vente la plus chère n'a atteint « que » 35 millions de francs. Elle s'est réalisée au sein d'un couple en séparation et concerne une propriété route de la Capite à Cologny.

Dernière constatation : impossible de dresser un portrait-robot de l'acquéreur type. Par contre, nous distinguons quelques grandes catégories d'acquéreurs : les ressortissants de Russie et des pays ex-URSS (5 en 2014), les personnes actives dans le secteur du trading, dans les hedge funds et dans le secteur des télécoms (notamment Patrick Drahi et une partie de son état-major chez Altice), et enfin les descendants des vieilles familles genevoises (de Senarclens, Maus, Darier, Stern, etc.). A ces grandes catégories, on doit ajouter bien évidemment d'illustres inconnus installés à Genève pour son système d'imposition à la dépense.

## **La situation vaudoise**

«La forte correction du prix du terrain, de l'ordre de 35%, a permis d'amener des transactions. La région de la Terre Sainte (Située entre Versoix et Nyon, ndlr) a vu le plus grand nombre de transactions au-dessus de 15 millions depuis de très nombreuses années. Des transactions qui ont concerné pratiquement tous les villages : Mies, Coppet, Founex, Nyon et Prangins», analyse Pierre Hagmann, directeur-associé chez Cardis-Sotheby's International Realty.

«Dans cette région, le prix moyen payé pour un terrain avec un accès direct au lac est de 2500 francs le m<sup>2</sup>. Ce qui est vraiment un prix raisonnable qui devrait générer encore de nombreuses transactions en 2015. Ce prix est bien inférieur à celui pratiqué dans les rues les plus recherchées des capitales européennes.» A noter qu'en 2014, Cardis a réalisé 272 ventes pour un volume global de 588 millions de francs, «soit le meilleur résultat obtenu par les équipes de vente depuis 25 ans.»