



la vie de l'immobilier



>> Genève : stabilité de l'immobilier résidentiel haut de gamme.

propos recueillis par **Yannick Urrien**

Grégory Marchand, directeur de **Barnes Suisse Romande** :

« Il n'y a pas vraiment de politique pour aider les clients à devenir propriétaires. »

Genève continue d'être l'une des villes les plus prisées du monde. Barnes vient de présenter une étude sur l'immobilier à Genève : « La demande en immobilier haut de gamme se concentre sur les quartiers de **Cologny**, **Conches** et l'**hypercentre** de Genève (la **Vieille Ville**, les **Quais** et le quartier des **Tranchées**). La clientèle recherche un environnement calme, à 15 minutes maximum du centre-ville, avec un ponton pour les propriétés pieds dans l'eau. En centre-ville, les places de parking sont de véritables plus. Les quartiers en devenir sont les **Pâquis**, **Plainpalais** et la **Jonction** qui se modernisent et deviennent « bobo ». Toujours très recherchée, Genève connaît un marché résidentiel stable. Mais le développement à venir pourrait changer la donne. Ainsi, fin 2019, la future liaison ferroviaire **Cornavin - Eaux-Vives - Annemasse (CEVA)** connectera la frontière à Genève et le projet de densification et d'aménagement urbain du **PAV (Praille-Acacias-Vernets)** transformera la plus vaste zone industrielle de Genève en un quartier mixte ». Grégory Marchand, directeur de Barnes Suisse Romande, répond à nos questions.

L'Hebdo-Bourseplus :

Quelle est la situation du marché immobilier haut de gamme à Genève ?

Grégory Marchand :

Le marché est stable depuis maintenant deux ans. Il a subi une correction il y a quatre ans mais, depuis deux ans, l'immobilier de luxe reste assez stable sur Genève et sa région, c'est-à-dire sur l'arc lémanique, soit de Genève à Montreux.

Quelle est votre clientèle ?

Tout dépend où l'on place la barre du luxe et du haut de gamme. Notre clientèle, jusqu'à 10 millions de francs suisses (8,3 millions d'euros), peut être majoritairement une clientèle suisse, c'est aussi une clientèle d'étrangers qui ont un permis de résidence en Suisse, donc des gens qui habitent déjà depuis quelques années en Suisse. Au-delà, il reste quelques locaux, mais on s'adresse majoritairement à des étrangers qui viennent s'établir en Suisse. Au-delà de 15 millions, aujourd'hui, la clientèle se raréfie et il s'agit de l'élite financière.

Quels sont les prix moyens des logements ?

Le marché est libre en Suisse et, ce qui est contrôlé par l'État, c'est plutôt le marché d'entrée de gamme sur certaines zones du territoire genevois que l'on appelle des zones de développement. Elles ont pour vocation la construction de nouveaux projets immobiliers destinés essentiellement à pouvoir loger l'employé ou le cadre moyen suisse. Aujourd'hui, les prix s'affichent à Genève à 12 500 francs suisses le mètre carré (10 422 euros) pour un appartement et à 15 000 francs le mètre carré (12 506 euros) pour une maison et on dépasse les 22 000 francs le mètre carré (18 343 euros) pour les biens d'exception. A Genève, 1 million de francs suisses permettent d'acquérir un appartement de 55 mètres carrés. Il faut savoir aussi que sur Genève il y a seulement 20 % de propriétaires privés, alors que l'on dépasse les 50 % en région parisienne et les 60 % dans la plupart des régions françaises. Le système de financement est différent du système français. C'est un tout petit marché et la réputation du marché suisse est disproportionnée par rapport à la taille réelle du marché. L'accès à la propriété n'est pas facilité et il n'y a pas vraiment de politique pour aider les clients à devenir propriétaires. Il faut avoir au minimum 20 % de fonds propres pour pouvoir acheter : donc, pour un



appartement à 1 million de francs suisses - un prix plutôt normal sur Genève - il faut avoir au minimum 200 000 francs de fonds propres et 50 000 francs pour les frais d'acquisition. Tout le monde n'a pas cette somme pour acheter, alors qu'en France les banques peuvent prêter sans apport. Chez nous, même si vous avez largement les moyens d'acquies, on vous demandera de mettre 20 % de fonds propres quoiqu'il arrive.

Pourtant, on a toujours l'image du salaire moyen en Suisse qui dépasse l'équivalent de 3000 à 4000 euros, or cela ne suffit donc pas...

Non, cela ne suffit pas. C'est un peu comme le marché parisien, qui est assez complexe. Il n'y a pas vraiment de salaire minimum en Suisse, même s'il avoisine les 3000 euros, mais l'appartement moyen avec deux chambres à Genève ne coûte pas moins de 600 000 euros.

Ce coût très élevé de l'immobilier fait-il que les gens se déplacent de plus en plus vers les zones frontalières ?

Il y a beaucoup de frontaliers, plus d'une centaine de milliers. Beaucoup de Suisses ont acheté en France à une époque, mais ils reviennent de plus en plus vers la Suisse puisque le marché immobilier a été dopé en France. C'est la loi de l'offre et de la demande. Malgré tout, nous avons un retour de Suisses qui préfèrent revenir en Suisse pour des raisons de stabilité. Notre marché est très stable, il n'a pas connu des hausses incroyables ou des baisses exceptionnelles, tout comme le pays d'une manière générale sur le plan politique et fiscal. Cela rassure la clientèle étrangère. ■