

Le Covid booste la demande

L'IMMOBILIER À LA LOUPE

Les tendances du marché et les aspirations des acquéreurs analysées par Jacques Emery, directeur des ventes et investissements chez Naef.



Jacques Emery, directeur des ventes et investissements chez Naef.

« Il n'est pas seulement grand, il est surtout à la hauteur », avait confié l'un de ses collègues au sujet de Jacques Emery. Du haut de ses 188 centimètres (confirmés par l'intéressé), l'homme a toujours eu une vision claire de la bonne direction à emprunter. La première l'avait

fait ingénieur à sa sortie des études, puis constructeur d'usines. Suivront les chemins vers la gestion des équipes dans les secteurs de la production des arômes, de l'horlogerie, du design pour produits de luxe et, finalement, de l'immobilier. Arrivé, en 2014, à la direction des ventes chez Naef Immobilier, les retombées de ses ef-

forts, rien qu'en 2021, se chiffrent à 836 millions de francs en cours. Résultat par ailleurs boostés par le Covid.

Comment passe-t-on de l'ingénierie à l'immobilier ?

Il y a généralement deux types d'ingénieurs : les taiseux axés sur la technique, et les autres, beaucoup plus communicatifs. Personnellement, j'ai toujours apprécié le côté relationnel des rapports professionnels. C'est ainsi que je suis passé de la construction et de l'optimisation d'usines à l'immobilier, avec comme atouts la compréhension de la technique, du bâtiment et de la gestion d'équipes. En changeant de secteur d'activité à mes 50 ans, j'ai juste mélangé toutes ces compétences en un bon cocktail.

En parlant de cocktail, d'après certains experts, le succès des restaurants virtuels avec leur livraison rapide de repas va aboutir à la construction de logements sans cuisine, avec à la clé des économies de loyer sur des mètres carrés.

Est-ce réaliste ?

En Asie, peut-être. Pour ce qui est des constructions en Suisse, la cuisine n'est certainement pas devenue plus petite ces dernières années. Bien au contraire, elle s'est plutôt agrandie. Principalement en raison de toute la batterie d'électroménager qui nécessite de la place. D'ailleurs, les dernières tendances installent cette pièce au centre du logement en la fusionnant avec le salon dans un style typiquement nord-américain. Il faut aussi prendre en considération le fait que les Européens aiment bien cuisiner, et qu'un propriétaire d'immeuble ne va donc pas les priver de cette commodité, de crainte de ne pas pouvoir louer ses logements.

Locatif ou privatif, la crise sanitaire semble avoir favorisé les affaires dans votre secteur...

Oui, la pandémie de coronavirus a mis l'immobilier à l'honneur, avec une flambée de la demande et, par corollaire, des prix. Et pas seulement en Suisse. D'après nos statistiques basées sur l'analyse des acquisitions en 2021 dans 150 villes à travers le monde, la moyenne des montants à la vente a progressé de 7,4%. Seules 22 cités ont enregistré une baisse de prix,

“ Il y a une très grande demande pour l'immobilier de rendement qui garantit aux investisseurs des revenus stables.

Jacques Emery

probablement liée à la situation politique instable dans leurs pays ainsi que leurs potentielles expositions aux risques environnementaux (inondations, etc.) dus aux changements climatiques. On constate également un parallèle entre cette ruée vers l'immobilier et le boom des actifs pour ce qui concerne les matières premières.

Est-ce vrai que le confinement a amorcé également l'intérêt pour les habitations à la campagne ?

Actuellement, deux tendances se dessinent nettement. La première, c'est l'éloignement d'une partie des acheteurs de grandes villes au profit de plus petites.

Avec ce choix, on remarque une augmentation de la distance géographique entre le lieu d'habitation et l'adresse professionnelle, qui peut s'expliquer par la démocratisation du télétravail induite par le Covid. La deuxième tendance, c'est l'intérêt des clients pour les constructions neuves, qui leur offrent la possibilité de demander des finitions personnalisées, plus adaptées à leurs goûts individuels. Par ailleurs, on constate également que beaucoup de baby-boomers vendent leur villa dans les grandes cités afin de s'acheter un logement plus petit à l'extérieur des métropoles. Une opération dont la plus-value, en outre, leur permet d'aider financièrement leur progéniture. Cela expliquerait la provenance des fonds propres de ces jeunes qui s'achètent un bien immobilier sur l'arc lémanique dans une fourchette de prix comprise entre un million et 1,6 million de francs suisses.

À ce propos, la Suisse est connue pour être un pays de locataires plutôt que de propriétaires. Quelles sont les évolutions en la matière ?

Du point de vue régional, les choses restent inchangées. À savoir, en Suisse romande, deux cantons caracolent en tête par leur nombre de propriétaires fonciers : le Valais où ils dépassent les 60% des habitants, et le Jura avec plus de 50% de la population. Le revers de la médaille est que les biens les plus

abordables sont situés à l'extérieur des centres-villes, dans des localités peu animées par des opportunités professionnelles et culturelles. Quant à Genève, sans surprise, il est à l'autre extrémité du classement, avec moins de 20% d'habitants bénéficiaires d'un bien immobilier privatif. Néanmoins, dans ce canton, la demande reste très forte. Tout particulièrement pour des logements au centre-ville et près des commodités telles que les transports publics. Dans ce type d'habitations bien placées, les attiques sont les plus recherchés en raison de leur grande luminosité, de l'absence de voisinage au-dessus et des grandes terrasses. Une demande qui, logiquement, se traduit par un prix au mètre carré de 15 à 20% plus élevé.

Parmi les offres plus abordables, les copropriétés semblent être très recherchées...

Effectivement. Depuis ces vingt dernières années les propriétés par étage prennent de l'essor, avec des prix entre 700'000 et un million de francs, tandis que trouver des villas en dessous de 1,5 million devient de plus en plus problématique. Alors, face aux loyers qui grimpent, beaucoup sont ceux qui saisissent l'occasion de faire des emprunts à des taux historiquement bas pour investir dans l'acquisition de leurs quatre murs.

Propos recueillis par **Anna Aznaour**

VOTRE INSTALLATION ÉLECTRIQUE NÉCESSITE UN CONTRÔLE ?

Un seul partenaire pour toute la région lémanique. Profitez aussi de conseils et expertises dans le domaine de la thermographie et des perturbations.

Faites confiance à de vrais professionnels de la sécurité électrique, Securelec c'est **350 ans d'expérience cumulée!**

SECURELEC garde une parfaite neutralité dans l'expertise des installations électriques car SECURELEC ne réalise pas d'installations électriques.

ENTREPRISE ET CONSEIL INSTALLATIONS ELECTRIQUE

ENTREPRISE ACCREDITEE

EXPERTISE CECB

CONCEPT DE SECURITE CHARGÉ DE SECURITE

AUDITEUR RPC

OIBT

CECB

Santé & Sécurité au travail

Concept

pronovo

éco21

Securelec

Votre sécurité • Notre priorité

SECURELEC

Organisme d'inspection accrédité depuis 2005

Case postale 2007 - 1227 CAROUGE

Tél. 022 308 16 20 - Fax 022 308 16 30 - securelec@securelec.ch

www.securelec.ch

SECURELEC - VAUD

Case postale 297 - 1024 ECUBLENS

Tél. 021 632 80 20 - Fax 021 632 80 25 - securelec-vd@securelec.ch