

Conjoncture

Après un an de crise sanitaire,

Les groupes d'immobilier romands interrogés affirment s'en être bien sortis. Certains annoncent même des résultats en hausse. Prise de température.

Fabrice Breithaupt

«**C**e qui ne me tue pas me rend plus fort.» La citation, bien connue, est du célèbre philosophe allemand Friedrich Nietzsche. On l'utilise notamment lorsqu'on parle de résilience en matière psychologique, c'est-à-dire la capacité à surmonter une épreuve traumatisante. Elle semble fort à propos pour les groupes d'immobilier romands. Ceux-ci semblent avoir bien résisté aux conséquences économiques de la crise sanitaire du Covid-19. C'est en tout cas ce qu'affirment les acteurs du secteur que nous avons interrogés dans notre enquête (qui n'a pas valeur d'exhaustivité).

Un impact limité...

«L'impact a été relativement limité. L'activité, en baisse durant le confinement du printemps 2020, est repartie à la hausse à partir du mois de mai, indique Virginie Galland, membre de la direction générale du groupe Naef Immobilier. En particulier, notre activité de courtage dans son ensemble a bien rebondi à partir du mois de juin et enregistre d'excellents chiffres. En 2020, le volume de transaction du département vente a augmenté de façon considérable par rapport à l'année précédente, pour atteindre plus de 965 millions de francs. Cette croissance est due principalement au secteur des ventes sur plan qui connaît un essor important.»

La responsable concède que seul un ralentissement d'appels d'offres de certains investisseurs institutionnels a été observé et que «ceux-ci ont été reportés à des dates ultérieures à la sortie de crise».

Même son de cloche à Gerofinance/Régie du Rhône et Barnes, qui annoncent même des résultats en hausse. «L'état locatif (ndlr: la valeur

des biens sous gestion) a augmenté à 965 millions de francs en 2020 contre 950 millions en 2019, ce qui renforce notre position de numéro un en Suisse romande, se félicite Jérôme Félicité, président des conseils d'administration de ces sociétés. Du côté de Barnes (ndlr: l'entité d'immobilier de

«Notre activité de courtage en particulier a bien rebondi à partir du mois de juin.»



Virginie Galland
Membre de la direction générale de Naef Immobilier.

«Chaque crise apporte son lot d'opportunités. Nous ne nous empêcherons pas de les saisir.»



Jérôme Félicité
Président des conseils d'administration de Gerofinance et Barnes

«La crise sanitaire a accéléré les réformes et la concrétisation de nos idées.»



Luca Tagliaboschi
CEO de Cardis Sotheby's International Realty

luxe du groupe), son volume de transactions réalisées a frôlé le milliard de francs, en augmentation de près de 20%.»

Jérôme Félicité reconnaît qu'en raison de la fermeture des chantiers durant le premier confinement, «certains projets ont connu un petit retard, mais rien de très important». Avant de préciser n'avoir «procédé à



Les acheteurs d'un bien immobilier veulent des surfaces plus grandes, et cherchent ainsi une chambre supplémentaire et des extérieurs plus spacieux.

Une pièce pour télétravailler et un

● La pandémie de coronavirus a aussi fait évoluer la demande. «Les acheteurs veulent se sentir bien chez eux parce qu'ils y passent plus de temps, y travaillent et voyagent moins. C'est la tendance Home sweet home. Ils veulent des surfaces plus grandes, avec une chambre en plus pour organiser le travail à la maison et des extérieurs plus spacieux, ouverts sur la nature», explique Luca Tagliaboschi, CEO de Cardis-Sotheby's International Realty.

Virginie Galland, membre de la direction générale de Naef Immobilier, confirme. Elle observe aussi, dans tous les cantons romands, une autre tendance liée au développement du télétravail: «Les acquéreurs amplifient leur rayon de recherche géographique, ce qui renforce l'attractivité des communes plus éloignées des centres-villes.»

La demande restant forte pour les logements à acheter, les prix de vente sont «en légère croissance»,

quel bilan tirent les agences?



notamment pour pouvoir organiser leur travail depuis leur domicile. Ils
 ci eux. GETTY IMAGES

un espace extérieur

ajoute Virginie Galland. C'est en particulier le cas de ceux disposant «de grands jardins ou situés proches de la nature», précise Jérôme Félicité, patron des sociétés Gerofinance/Régie du Rhône et Barnes.

S'agissant des loyers, les constats divergent. Pour Jérôme Félicité, il n'y a pas encore d'impact: «Si des entreprises tombent en faillite et des gens perdent leur emploi, alors il pourra y avoir un risque sur les loyers résidentiels.» Virginie Galland note, elle, que

la baisse des loyers observée depuis quelques années se généralise en Suisse romande: «Cette baisse est plus marquée pour les logements de 2 à 4 pièces en raison de l'abondance de l'offre pour ces catégories. Seules la ville de Genève et quelques communes prisées des alentours dépassent encore le seuil des 400 fr/m²/an. Il s'agit généralement d'appartements de petite taille et dont la location reste à durée limitée.»

F.B.

Le chic a bien encaissé le choc

La crise sanitaire a touché le marché de la pierre dans notre région de manière diverse. «Le segment le plus touché reste celui de l'immobilier commercial, plus particulièrement les commerces de détail, d'hôtellerie, de restauration, de culture et d'événementiel, cela malgré les aides apportées», note Virginie Galland, membre de la direction générale du groupe Naef Immobilier. Jérôme Félicité, président des conseils d'administration des sociétés Gerofinance/Régie du Rhône et Barnes, confirme et reconnaît «des défauts de paiement (ndlr: de loyers)» sur ce segment. «L'immobilier commercial au centre-ville, notamment les arcades, qui connaissent déjà des difficultés, va probablement continuer à souffrir», pense-t-il.

Elle aussi touchée, «la location résidentielle de prestige, qui s'adresse principalement à des expatriés arrivant en Suisse, a été fortement impactée par le gel et le report de nombreuses installations», ajoute Virginie Galland. À l'inverse, l'immobilier de prestige a bien encaissé le choc, s'accordent à constater nos intervenants. «Le luxe a souffert au

tout début de l'épidémie, au printemps 2020, à cause de la crise boursière, mais celui-ci est reparti ensuite de plus belle, avec un dynamisme toujours en vigueur aujourd'hui», indique Luca Tagliaboschi, CEO de Cardis-Sotheby's International Realty. «En 2020, à Genève, l'immobilier de luxe a battu des records, le canton ayant enregistré 142 ventes de prestige, contre 96 en 2019», relève Virginie Galland.

Autre constat unanime parmi nos intervenants: la crise sanitaire a profité au marché de l'immobilier de montagne. Pour Luca Tagliaboschi, «le marché des résidences secondaires en montagne a été boosté de manière significative». Jérôme Félicité parle même d'«augmentation spectaculaire» sur ce créneau, un peu au détriment des centres-villes.

D'autres régions ont également gagné en attractivité ou ont conforté la leur. C'est le cas de celles d'Yverdon, de Bulle (FR) et du littoral neuchâtelois, ainsi que des cantons du Valais et de Fribourg, «en raison aussi d'un coût d'achat moindre qu'à proximité des grandes villes», explique Jérôme Félicité. **F.B.**

aucun licenciement». Pour le responsable, la taille de son groupe «a été un avantage dans ce type de crise»: «Comme nous avons des activités diversifiées, nos revenus le sont aussi.»

Idem chez Cardis-Sotheby's International Realty: «La pandémie n'a pas eu d'impact négatif sur notre activité. De manière générale, la pandémie n'a pas affecté le respect des délais pour la construction des projets neufs, assure Luca Tagliaboschi, CEO de l'enseigne spécialisée dans le courtage et la promotion immobilière. Au contraire, le phénomène du «home sweet home» (ndlr: lire aussi l'encadré ci-dessous) et la sécurité de l'investissement dans la pierre ont dynamisé notre activité. Notre chiffre d'affaires a augmenté de 30% en 2020. Le premier trimestre 2021 suit la même tendance. Et nous avons engagé 10 courtiers supplémentaires.»

... et même certaines opportunités

Selon nos intervenants, la crise sani-

taire semble donc n'avoir provoqué, pour leurs groupes du moins, que des effets limités dans le temps. Mieux, l'événement aurait même permis quelques opportunités. «Il a accéléré les réformes et la concrétisation de nos idées, notamment en rendant mobile 100% du personnel ou en nous permettant de lancer les trois premières éditions du e-salon de l'immobilier (ndlr: salon virtuel) avec un vrai succès à la clé», explique ainsi Luca Tagliaboschi.

«La situation a permis au groupe d'amplifier et d'accélérer le déploiement des solutions et innovations digitales déjà en place et de les généraliser afin d'être plus réactifs», abonde Virginie Galland. Des occasions pourraient aussi se faire jour en matière de développement structurel, estime Jérôme Félicité: «Nous sommes toujours dans un développement opportuniste, dans le bon sens du terme. Chaque crise apporte son lot d'opportunités. Nous ne nous empêcherons pas de les saisir si la situation le permet.»