

# Signaux de fin de surchauffe

Les promoteurs commencent à parler d'une correction sur les prix de l'immobilier de montagne en Suisse.

ANNE RÉTHORET

Malgré les fortes augmentations apparues sur le segment des résidences secondaires ces dernières années, le marché semble se diriger vers une correction. La perspective d'une hausse des taux hypothécaires, ainsi qu'une offre saturée par des prix peu raisonnables, poussent le marché dans ce sens. La demande étrangère continue toutefois d'exercer une certaine pression. C'est le cas notamment des stations comme Saint-Moritz et Davos, dans les Grisons ou Zermatt et Verbier, dans les Alpes valaisannes.

La station bernoise de Gstaad a été particulièrement touchée par une hausse des prix ces dernières années. «Le département hypothécaire de Raiffeisen à Saanen a connu la plus forte progression de toute la Suisse en 2010», constate le professeur Donato Scognamiglio, directeur du CIFI (Centre d'Information et de Formation Immobilière) à Zurich.

Selon plusieurs promoteurs immobiliers, hormis les taux hypothécaires incitant plusieurs privés à investir dans l'immobilier, la problématique est étroitement liée à la Lex Koller restreignant l'acquisition d'immeubles par des personnes étrangères, en fixant des quotas.

Contrairement aux autres régions, la hausse de la demande dans ces localités n'est cependant pas d'origine démographique. Elle est pu-

rement économique comme les taux d'intérêt bas et une politique fiscale attrayante. Il s'agit de choix de vie, tout simplement.

«Dans des stations comme Gstaad, les prix peuvent varier entre 30.000 et 60.000 francs le mètre carré pour les objets les plus chers, contre 35.000 à Verbier», explique Marcel Bach promoteur et propriétaire de plusieurs commerces à Gstaad. Il insiste toutefois sur le fait que les biens haut-de-gamme n'ont pas été aussi influencés par la spéculation ces dernières années. Ils ont plutôt suivi une progression naturelle.

Son entreprise, Bach Immobilien, a été créée en 2008 pour mener à bien le projet de l'hôtel Alpina. Plus de 300 millions de francs ont été investis par Marcel Bach et son associé Jean-Claude Mimran pour construire deux immeubles, l'hôtel Alpina et une résidence sur 21 étages. «Nous avons vendu 17 étages et gardons le reste pour le jour où le projet sera fini en 2012». Prix de vente: 60.000 francs le m<sup>2</sup>.

«Un projet pareil n'aurait pu être porté à bien que par des locaux. Il y a très peu de construction à Gstaad et les agences immobilières acquièrent tous les terrains qu'elles peuvent, afin de maximiser l'espace, tout en faisant monter les prix», explique Antonia Crespi, courtière pour l'agence internationale Engel&Völkers implantée à Gstaad depuis un an. «Ici, beaucoup de gens laissent passer les offres en pensant qu'un

meilleur client arrivera l'année suivante.»

«Le segment des locations et de la vente de petits à moyens objets se trouve d'ailleurs en surchauffe pour cette raison». En un an, l'agence internationale considère pourtant avoir réussi à se faire une place dans un segment très compétitif, souvent comparé aux grandes métropoles.

Marcel Bach affirme que les prix locaux augmentent à un rythme fixe de 5 à 10% par année depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale.

Le CIFI situe la hausse des prix pour le canton de Berne à 20% en cinq ans, contre 66% à Genève sur la même période. Le petit village de l'Oberland bernois est à ses yeux devenu une ville à part entière, peuplée toute l'année par la majorité des habitants. «Certains excès ont en effet eu lieu sur le segment de moyenne gamme, mais une correction naturelle des prix va certainement s'imposer».

La station de Verbier connaît également des cas de surchauffe sur le segment de milieu de gamme. La mise en vente provocatrice et médiatisée du chalet de 3000 m<sup>2</sup> de L. Raphael et son mari Jonathan Leitersdorf est affichée à 100 millions de francs, soit 33.000 francs le mètre carré. «Les prix varient généralement entre 15 et 30.000 le m<sup>2</sup> sur les pièces de basse et moyenne gamme», précise Rachel Besson, directrice de l'agence Besson à Verbier. En Haute-Engadine, la hausse

des prix reste plus forte pour les appartements en propriété qu'en Valais. La demande dépasse l'offre et de nouvelles règles plus strictes sur la taille des surfaces concernant les résidences secondaires continuent de compliquer le travail des promoteurs.

Zermatt continue de profiter pour sa part de l'arrivée de Bernois aisés depuis l'ouverture de la nouvelle ligne ferroviaire du Lötschberg.

Or, la station a décidé de limiter les constructions il y a une année. «Certains objets se sont revendus après deux ans avec une hausse de prix de l'ordre de 30%. Dès que l'on change un moyen d'accès, une route ou un tunnel, les prix de l'immobilier ont tendance à réagir très vite», relève Donato Scognamiglio. Le professeur appuie toutefois les propos de Marcel Bach: une correction des prix se dessine sur tout le territoire. «Il suffit de regarder l'indicateur des taux hypothécaires. Hormis une légère hausse, la grande majorité des prêts sont octroyés à des taux fixes, en moyenne à 2,75%. Ceci confirme que les gens s'attendent à ce qu'ils montent».

LA HAUSSE DES PRIX EN HAUTE-ÉNGADINE RESTE PLUS FORTE POUR LES APPARTEMENTS EN PROPRIÉTÉ QU'EN VALAIS.

## Désengagement sur huit immeubles

**BFW LIEGENSCHAFTEN.** La vente rapporte 26,2 millions de francs.

La société immobilière BFW Liegenschaften a vendu huit immeubles d'une valeur totale de 26,2 millions de francs. Deux immeubles issus du portefeuille «destinés à la vente», dont la vente avait déjà été annoncée en décembre, ont été vendus pour 15,2 millions. A cela viennent s'ajouter six autres immeubles qui ont été réalisés pour le montant de 11 millions, a indiqué la société immobilière.

Les immeubles concernés se composent de cinq immeubles d'ha-

bitation à Arbon, Ermatingen, Herisau et St Gall (2) et de trois immeubles d'habitation et commerciaux à Arbon, Wil et Zurich. Depuis octobre 2010, ce sont en tout 33 immeubles qui ont été vendus pour un prix de vente brut de 116,5 millions. Les prix de vente sont conformes aux indications du conseil d'administration, voire même plus élevés.

Ces ventes ont permis une amélioration «durable» des liquidités de la société. De ce fait, le conseil d'administration a décidé de ne pas vendre maintenant deux immeubles d'une certaine importance à Glattfelden et Rorschacherberg. ■

### IMMOBILIER

**VIÈGE: complexe à 60 millions**

S'inscrivant dans le plan de rénovation globale du cœur de la cité haut-valaisanne, le centre immobilier et commercial Brückenweg offrira 7000 m<sup>2</sup> d'appartements à louer et 4900 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales. Migros Valais s'y implantera, accroissant de la sorte ses surfaces d'un tiers dans cette ville. C & A sera aussi présent, ce qui marquera sa première implantation dans la partie germanophone du canton. Le chantier en est au stade des excavations qui sont achevées à hauteur de 75 pour cent. L'inauguration est programmée pour début janvier 2013. Deux investisseurs ont uni leurs forces pour réunir les 60 millions de francs destinés à ce centre. Le premier est la holding BVZ, soit la société dont les chemins de fer Matterhorn Gotthard Bahn MGB constituent la principale composante. Le second investisseur, à hauteur de 50 pour cent, est Turidomus. Cette société zurichoise, spécialisée dans les projets de cette nature, est à la tête d'un parc immobilier de 3 milliards de francs en Suisse. Ayant le statut de fondation d'investissement, elle a pour supports le fonds de pension Nestlé, ainsi que plusieurs caisses de pension dont celles de La Poste et de Swiss. Il s'agit de sa première réalisation en Valais. (FP)

### MARKETING HORLOGER

**CARBON 14: Didier Défago comme ambassadeur**

Carbon 14 vient de recruter Didier Défago comme ambassadeur. La jeune marque Outdoor et Lifestyle créée en Californie vient de s'implanter à Fribourg en Suisse. Elle a démarré ses activités avec une collection de montres. Le skieur de Morgins travaillera avec la marque au développement d'un modèle d'une série limitée.

### ENTREPRISES

**CAVE DES CHEVALIERS: exportations renforcées vers la Chine**

L'un des principaux producteurs de vins de Salquenen, non loin de Sierre, vient d'annoncer qu'il avait signé un important contrat avec un entrepreneur chinois. Cet accord concerne l'exportation de 30.000 bouteilles pour cette année 2011. L'homme d'affaires en question, dont le nom est Wang Wei, a construit sa fortune dans l'immobilier. Les exportations qu'il a négociées avec la Cave des Chevaliers se feront vers sa zone d'implantation, à savoir la Mongolie intérieure et plus particulièrement la ville d'Ordos. Cette cité a l'une des croissances les plus impressionnantes de Chine avec 20 pour cent annuellement. Il s'agit de l'une des destinations de vacances favorites des habitants de Shanghai et de Beijing. «15 millions de Chinois ont aujourd'hui le potentiel pour acheter des vins étrangers. Dans dix ans, ils seront 50 millions. Pour eux, le vin est un produit de pur prestige», explique Patrick Z'Brun, qui dirige la cave valaisanne. Cette dernière produit 300.000 bouteilles chaque année. Ce contrat concerne donc le dixième de sa production. Les premiers contacts avaient été pris dans le cadre d'un voyage économique organisé il y a quelques mois sous l'égide de la station de Crans-Montana. (FP)

**PAX: Herbert Ritter nommé directeur de Immotest Bau- und Verwaltung**

PAX de Placement, Bâle, a nommé Herbert Ritter nouveau directeur de la société Immotest Bau- und Verwaltungs. M. Ritter entrera en fonction le 1<sup>er</sup> juin 2011, a informé la société. M. Ritter succédera à Thomas Leu.

**LAUSANNE: polémique sur des loyers avantageux**

Après le canton de Genève, la polémique des loyers touche à son tour la ville de Lausanne. Quelques notables ou fonctionnaires bénéficient de loyers avantageux dans des maisons de maître. Les prix seraient de deux à quatre fois au-dessous des prix du marché. Silvia Zamora, municipale en charge des gérances, a refusé de confirmer les chiffres du *Matin Dimanche*, qui parle notamment d'un 8,5 pièces (280 m<sup>2</sup>) pour 1840 francs par mois. Sur le fond, elle explique qu'elle a hérité de «vieilles pratiques» et qu'elle a entrepris d'y mettre de l'ordre lorsqu'elle a repris le service des gérances, le 1<sup>er</sup> juillet 2006. — (ats)

## De l'immobilier haute couture

**GENÈVE.** *Swiss Development Group crée une nouvelle société de services pour les clients de ses resorts.*

Swiss Development Group (SDG) est une société basée à Genève qui a été créée en 2007 par Ilyas Khrapunov, un entrepreneur d'origine kazakh qui a reçu la citoyenneté Genevoise. SDG développe des projets immobiliers haut de gamme principalement en Suisse mais aussi à l'étranger. A la veille d'une tournée européenne pour présenter un nouveau projet d'hôtel et de résidences hôtelières et Spa à Leukerbad, en Valais, Nicolas Garnier, CEO de SDG depuis trois ans et ex-vice-président d'Intrawest Europe, lève un pan du voile pour l'Agefi. Et annonce la création d'une nouvelle société de services, Rockefeller Living.

**Swiss Development Group s'est à la fois fait connaître à travers son projet collectif «Ma Plage» à Genève mais aussi à travers la rénovation de l'Hôtel du Parc au Mont-Pèlerin (VD) dont elle est propriétaire. SDG n'est donc pas une société immobilière comme les autres?**

Absolument. Nous sommes avant tout une équipe de douze personnes venant d'univers différents qui ont à cœur d'être créatifs et innovants. Dans les statuts de la so-

ciété, il est inscrit que notre objectif est de créer des objets de luxe. Or, nous voulons faire plus que cela. Nous souhaitons faire de l'exception et devenir la haute couture de l'immobilier. Car en réalité, ce n'est pas tant des biens immobiliers que nous proposons mais bien un style de vie.

**Comment cela se traduit-il concrètement dans vos activités?**

Nous venons de créer une nouvelle société, Rockefeller Living, dont le rôle sera d'offrir une prestation complète de services à l'ensemble des clients de nos résidences. Ces derniers auront un accès privilégié à des lieux de prestige: gastronomiques, hôteliers etc. Nous sommes d'ailleurs en phase d'acquisition de cinq restaurants en Suisse dont plusieurs à Genève. Cette idée nous est venue lorsque nous avons acheté l'Hôtel du Parc où nous avons cherché à créer pour nos «invités» un environnement qui leur permette de vivre toutes les expériences qu'ils pouvaient souhaiter. Grâce notamment aux services de conciergerie permanente de Kempinski Private Residences et de Quintessentially. Par exemple, un client qui ne voudra pas utiliser son 4/4 pour aller au village pourra se faire préparer un vélo électrique. Au sein du resort, il aura accès à un spa de 650 m<sup>2</sup> avec soins Givenchy, à un salon fumoir Davidoff, à une cave de dégustation de vins, à un cinéma et à une piscine



**NICOLAS GARNIER** L'eau est l'élément central du projet de Leukerbad.

avec sa grotte au fond du parc.

**Vous vous apprêtez à communiquer sur la construction d'un nouveau resort à Leukerbad, en Valais, baptisé 51° Spa Residences. De quoi s'agit-il et quel est le montant de l'investissement?**

Il s'agit d'un projet d'hôtel 5 étoiles de niveau international et de résidences privées qui, sous leurs différentes formes, privilégieront les «lits chauds».

Par exemple, il sera possible de devenir propriétaire d'un chalet ou alors d'acquérir un appartement pour une période de l'année et au bénéfice d'un bail de quinze ans minimum. Nous disposons d'un peu plus de 20.000 mètres carrés et notre investissement s'élève à plus de deux cents millions de francs.

**D'autres projets sont-ils en cours?**

Oui, notamment en France et du côté de Zurich mais nous ne pouvons pas en dire plus pour le moment.

**Qu'est-il du projet «Ma Plage» à Genève? L'initiative lancée par le Cercle des Dirigeants d'Entreprises a-t-elle abouti?**

Je ne sais pas. Ce projet est pour l'instant en stand-by mais nous restons très motivés. Cela prendra juste du temps. Nous l'avons présenté il y a une année après l'avoir mis sur pied en seulement un mois. Nous voulions montrer ce dont nous étions capables à la population mais aussi aux autorités genevoises.

**Une société immobilière active dans le haut de gamme est-elle crédible dans le rôle de (quasi) mécène?**

Oui car nous ne sommes pas là que pour gagner de l'argent. Avec ce projet, nous couvrons nos frais sans compter les retombées possibles en termes de renommée.

**Quels sont vos partenaires financiers? On parle d'un milliardaire suisse qui serait derrière SDG.**

Nos principaux investisseurs sont nos clients puisqu'ils achètent leurs biens sur plan. En ce qui concerne nos partenaires financiers, ils changent selon les projets. Nous sommes justement en train de rassembler ceux du resort de Leukerbad. Pour le reste, nous préférons préserver l'anonymat sachant que des changements sont actuellement en cours.

INTERVIEW: ELISE JACQUESON