

Market  
1227 Carouge  
022/ 301 59 18  
www.market.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Magazines populaires  
Tirage: 10'900  
Parution: 8x/année

N° de thème: 230.065  
N° d'abonnement: 3002223  
Page: 56  
Surface: 59'669 mm<sup>2</sup>

PATRIMOINE(S)

## LE MARCHÉ GENEVOIS VU PAR UN EXPERT

Questions à ABDALLAH CHATILA, actionnaire unique de M3 Real Estate  
PAR ANNE BARRAT

**LE MARCHÉ IMMOBILIER GENEVOIS EST TENDU, QUE CE SOIT DANS LE RÉSIDENTIEL OU DANS LE COMMERCIAL, ANALYSE LE FONDATEUR DE M3 REAL ESTATE, UNE « SUPER-RÉGIE » AFFILIÉE DU RÉSEAU JOHN TAYLOR SPÉCIALISÉ DANS L'IMMOBILIER DE LUXE, ET QUI OFFRE TOUTE LA PALETTE DE SERVICES IMMOBILIERS, DU COURTAGE À LA GÉRANCE, EN PASSANT PAR LA CONSTRUCTION, LA PROMOTION ET LE CONSEIL.**

### Comment se porte actuellement le marché en Suisse ?

Dans le résidentiel, c'est difficile en ce qui concerne le très haut de gamme. Dans le milieu de gamme, entre deux et cinq millions de francs, c'est encore plus compliqué, parce qu'il est difficile de trouver des financements. En revanche, le segment moyen, c'est-à-dire jusqu'à un million et demi de francs, se porte bien, parce que les banques financent facilement les acquéreurs.

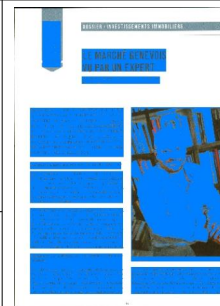
On constate une baisse des prix, comprise entre 15 et 25 %, mais moindre que ce que l'on pourrait penser, en prenant en compte évidemment la valeur réelle des biens. Quand le marché est en croissance, beaucoup de vendeurs ont tendance à demander davantage que ce que le bien vaut. Par exemple, nous avons récemment vendu une maison à 19 millions de francs, dont le prix de départ était de 25 millions. Mais elle n'a jamais valu ce prix ! Au moment où le marché était au plus haut, elle en valait peut-être 22.

### La baisse a-t-elle affecté tout l'immobilier de la même manière ?

Globalement oui, même si l'immobilier de luxe a été plus touché, puisqu'il s'agit d'un marché moins liquide. Plus un bien est rare, plus il est cher, mais il faut parvenir à le vendre ! La rareté n'aboutit pas forcément à une surenchère en termes de prix. Il faut comprendre que les marchés suisses sont beaucoup plus corrélés aux marchés européens qu'on ne le croit. Et ces économies sont en quasi-récession. Il en va de même sur les marchés financiers. Aujourd'hui, il est plus prudent d'acheter un immeuble avec un taux de rendement correct que de risquer de perdre de l'argent en bourse. Récemment nous avons vendu trois biens : l'un à 5, l'autre à 8, et le troisième à 19 millions de francs — nous

Date: 29.06.2016

# market



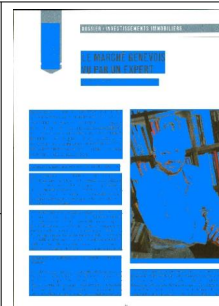
Market  
1227 Carouge  
022/ 301 59 18  
www.market.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Magazines populaires  
Tirage: 10'900  
Parution: 8x/année

N° de thème: 230.065  
N° d'abonnement: 3002223  
Page: 56  
Surface: 59'669 mm<sup>2</sup>



Abdallah Chatila



Market  
1227 Carouge  
022/ 301 59 18  
www.market.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Magazines populaires  
Tirage: 10'900  
Parution: 8x/année

N° de thème: 230.065  
N° d'abonnement: 3002223  
Page: 56  
Surface: 59'669 mm<sup>2</sup>

l'avons déjà évoqué. Bien entendu, ce n'est pas le genre de biens qui sont vendus tous les jours, le marché est difficile, mais rien n'est impossible ! Surtout, les processus sont plus longs : le choix est plus important donc les acheteurs prennent plus de temps avant de se décider. Il y a trois ou quatre ans, une vente pouvait se faire en une journée. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Le marché du résidentiel haut de gamme est difficile.

## LE MARCHÉ DU RÉSIDENTIEL HAUT DE GAMME EST DIFFICILE.

### Le marché des locaux commerciaux est-il porteur ?

Tout dépend. Si l'immeuble est loué entièrement avec des longs baux, il est très facile de le vendre. Si l'immeuble est vide, il sera vendu très bon marché. Les fonds de pension, les assurances cherchent des investissements à long terme sécurisés. Dans le cas où le bien est loué à long terme, ces investisseurs pourront faire un effort au niveau du prix. Il ne faut pas perdre de vue qu'ils recherchent du revenu, et non un simple investissement dans la pierre.

### La clientèle étrangère reste-t-elle dynamique ?

Nous en avons toujours beaucoup. Mais bon nombre d'entre eux sont déçus par les rendements que nous proposons. Un investisseur du Moyen-Orient a été surpris quand je lui ai annoncé qu'il fallait attendre 3,5 à 4 % de rentabilité pour un immeuble, quand lui espérait 6 ou 7 %. Malgré tout, en cette période d'insécurité, liée notamment au terrorisme, la neutralité suisse apporte beaucoup. Cet aspect sécuritaire est valorisé. ■