



La vente par appel d'offres

p. 4

Chers lecteurs,

Après une première édition que je suis fier d'avoir pu vous présenter il y a de cela quelques mois, voici le retour de notre gazette immobilière pour son second numéro. Cette fois encore, nous avons décortiqué le domaine de l'immobilier pour vous en présenter une version simplifiée. Notre but ? Vous donner toutes les cartes pour mener à bien vos projets ou simplement parfaire votre compréhension d'un domaine parfois complexe à aborder.

Au menu de cette nouvelle édition, découvrez la tendance grandissante en Suisse des ventes par appel d'offres, les futures zones de densification de Collonge-Bellerive ou encore l'impact de la hausse des taux hypothécaires pour les actuels et futurs propriétaires.

Après une année record pour notre secteur avec une augmentation de la valeur totale des transactions de 7,8 à 9 milliards, nous avons également travaillé sur les chiffres de 2021 pour vous en présenter une analyse exhaustive grâce à laquelle vous découvrirez les tendances en matière de vente immobilière dans votre commune.

Bonne lecture !

Fabio Melcarne,
administrateur délégué

Plans directeurs
communaux p. 2-3

Les taux
hypothécaires p. 5

Votre commune en
chiffres p. 6-7

Annonces p. 8



Plan directeur communal: l'exemple de Collonge-Bellerive

Être propriétaire, c'est aussi connaître la valeur de son bien. En ce sens, le Plan directeur communal (PDCom) et les données qu'il fournit sur les aménagements et la transformation des secteurs de la commune sont des indispensables. Après avoir mis en avant les spécificités de la commune de Cologny dans le premier numéro de cette gazette immobilière, la nouvelle édition se concentre sur le Plan directeur de Collonge-Bellerive. Décryptage.

Présentant les futures évolutions du territoire, le Plan directeur communal se matérialise comme un outil d'anticipation important utile à chaque habitant. Mis à la charge des communes depuis 2020 afin de retrouver une uniformité du bâti et d'établir une planification plus respectueuse de l'environnement, ce programme révisé illustre les règles en vigueur en termes d'aménagements et de possibilités de densification dans chaque circonscription. Limitées par l'article 59 de la loi sur les constructions et les installations, les nouvelles demandes d'autorisations de construire déposées par les propriétaires sont donc désormais soumises à ces critères stricts. Mais si les zones de densification se sont raréfiées, il subsiste, malgré tout, certains périmètres de densification accrue (PDA) au cœur de chaque territoire communal. Un cas que l'on retrouve dans la commune de Collonge-Bellerive.

Les trois zones de Collonge-Bellerive

Datant de 2014, le Plan directeur communal appliqué dans la municipalité a été repensé suite à l'injonction du nouveau Plan directeur cantonal 2030 ayant été approuvé par le Conseil fédéral en 2015 et imposant une adaptation de la part de toutes les communes de leurs planifications directrices. Afin de se conformer à cette demande et aux nouveaux usages en vigueur sur son territoire, Collonge-Bellerive a donc effectué une mise à jour partielle de son Plan, validée en novembre dernier par le Conseil municipal et en attente de l'aval du Conseil d'État. Mais alors, qu'en est-il de la densification en zone 5, appelée « zone villa » ?

Subdivisée en trois secteurs distincts, la Commune a attribué à chaque parcelle

de zone villa, en fonction de ses spécificités et des directives actuelles du PDCom, des réglementations précises en matière de densification.

La première zone, située en périphérie et représentée en vert foncé sur la carte ci-contre, est soumise aux règles de la Loi sur la protection générale des rives du lac (LPRLac) L 4 10. Une particularité qui impose à cette parcelle préservée une densité limitée à 20% de surface brute de plancher pour les constructions à haute performance énergétique et à 22% pour des projets de très haute performance énergétique – toute autre demande étant automatiquement rejetée.

La seconde zone, schématisée en vert clair sur la carte, adopte des conditions similaires en offrant une limite très légèrement supérieure de densification. Les constructions catégorisées à haute performance énergétique ou à très haute performance énergétique atteignent respectivement les seuils de 25% et 30% de surface brute de plancher.

Si les dérogations pour les deux premières sont impossibles, cette dernière zone, entourée de pointillés rouges, bénéficie d'une plus grande possibilité de développement. Homologuée comme périmètre de densification accrue (PDA), cette parcelle offre des critères précis mais plus souples en termes de densification. Évidemment soumises à une analyse qualitative en fonction de leur harmonie avec le caractère et l'aménagement du quartier, les demandes d'autorisation de construire pourront être accordées selon certains cas spécifiques. Premièrement, seront étudiés les projets de construction en ordre

contigu (bâtiments en limite de propriété) ou sous forme d'habitat groupé dont la surface de plancher habitable n'excède pas 44% de la surface du terrain. Cette limite pourra être élevée à 48% lorsque l'ouvrage sera jugé conforme à un standard de très haute performance énergétique. Exceptionnellement, sous réserve de l'accord de la commune, les projets de construction en ordre contigu ou sous forme d'habitat groupé dont la surface de plancher habitable n'excède pas 55% de la surface du terrain pourront également être soumis dès lors que la surface totale de la parcelle ou d'un ensemble de parcelles contiguës sera supérieure à 5000 m². Un plafond qui pourra atteindre les 60% pour les objets présentant de très hautes performances énergétiques.

Attention, cependant, si les conditions applicables sont respectées, le préavis communal reste primordial. Un projet de construction, même s'il se conforme en tout point aux spécificités du Plan directeur communal, ne sera accepté qu'après une période d'analyse et sa défense face au Conseil administratif.

Si la réglementation de la densification est au cœur des instructions édifiées par la Commune, la durabilité, élément indissociable, s'incarne, elle aussi, dans les règles en vigueur. Prérogative exigée par le Plan directeur cantonal, chaque Commune a dû se doter d'un Plan directeur communal des énergies (PDCoME). Gilles Desthieux, consultant en planification énergétique territoriale chez Amstein + Walthert, nous explique ses enjeux.

Quels sont les points clés du Plan directeur des énergies de Collonge-Bellerive ?

Le PDComE définit les leviers d'actions et stratégies pour réduire les consommations d'énergie sur le territoire et les émissions de gaz à effet de serre induites ; augmenter la part des énergies renouvelables locales dans l'approvisionnement ; identifier les opportunités de développer des infrastructures énergétiques valorisant ces énergies renouvelables et faciliter la coordination entre les différents acteurs ayant un rôle direct ou indirect sur les questions énergétiques.

Il renforce la politique énergétique communale en étendant sa portée, en plus du patrimoine communal, au niveau de l'ensemble du territoire et auprès des acteurs privés. Ce plan peut constituer une base pour une éventuelle labélisation Cité de l'Energie de la Commune.

Quels sont ses objectifs ?

Il propose trois principes directeurs. Premièrement, celui de diminuer les consommations énergétiques du parc bâti impliquant de nouvelles constructions THPE et une accélération des rénovations.

Ensuite, de promouvoir les systèmes d'approvisionnement valorisant les ressources renouvelables locales et sortir progressivement du fossile.

Et finalement, de renforcer le rôle de la Commune dans la transition énergétique de son territoire en poursuivant l'exemplarité qu'elle applique dans la gestion de son patrimoine.

Qu'implique le Plan directeur communal des énergies pour la densification ?

Les projets de densification sont une opportunité pour réaliser de nouvelles constructions THPE et éventuellement de

mutualiser la production énergétique. La densification a l'avantage de regrouper les nouvelles constructions plutôt que de les disperser, ce qui permet du terrain pour les ressources agricoles et naturelles et de réduire les consommations énergétiques.

Les exigences énergétiques en matière de densification évolueront-elles ces prochaines années ?

La densification implique la construction de nouveaux logements au standard énergétique performant. La loi cantonale sur l'énergie impose au minimum le standard HPE et implique aussi de la production solaire thermique et électrique. Toute production individuelle à base fossile est désormais prohibée. Petit à petit nous nous dirigeons vers la promotion de bâtiments passifs à énergie positive.



Tendance: la vente par appel d'offres

Tendance grandissante en Suisse, la vente par appel d'offres est devenue, en peu de temps, une alternative séduisante au processus de vente dit « traditionnel ». Ici, les rôles s'inversent. Ce n'est plus au propriétaire de fixer un prix, mais aux acquéreurs de proposer le leur. Plus rarement utilisée dans le secteur des appartements et maisons, la pratique se fraie désormais un chemin au cœur des transactions des immeubles de rendement. Explication en détail.

Régulièrement pratiquée ces dernières années, la vente par appel d'offres se démocratise aujourd'hui dans les transactions immobilières. Si les ventes de logements restent timides, le secteur des immeubles de rendement témoigne, pour sa part, d'un engouement des propriétaires pour cette approche. La raison ? Une concurrence entre les acquéreurs qui peut parfois se solder par la hausse du prix initial du bien. Une perspective plus que tentante.

Savant mélange entre la vente immobilière traditionnelle et le principe de vente aux enchères, la vente par appel d'offres se prévaut du meilleur des deux mondes. Contrairement à l'usage habituel, lors d'une vente par appel d'offres, aucun prix fixe n'est déterminé par le propriétaire. Ce système accorde la possibilité aux acquéreurs intéressés de soumettre une offre d'achat qui, selon la concurrence en place, sera validée ou non par le vendeur. Et c'est précisément ces deux derniers éléments qui rendent la démarche particulièrement intéressante. En procédure d'appel d'offres, plus la concurrence est importante, plus le prix aura de chance d'être évalué à la hausse. Une maximisation qui peut s'avérer payante face à un prix de marché parfois minoré. Et dans le cas où les propositions ne satisferaient pas le propriétaire, ici, aucune obligation de vendre. Tant que le contrat n'est pas signé, les deux parties sont libres d'accepter ou de retirer leur offre. Une règle qui laisse au vendeur une plus grande flexibilité face à son projet.

Une démarche rigoureuse

Généralement conclu sur une période de quatre mois, ce type de vente se décline habituellement en deux étapes. Une fois la documentation de vente réalisée et envoyée aux investisseurs sélectionnés, ceux-ci soumettent une première offre indicative. Le propriétaire en sélectionne quelques-uns qui participeront au second tour, incluant la visite du bien et son analyse complète, afin de faire une offre ferme d'achat à une date annoncée au préalable. Le vendeur choisit ensuite la meilleure offre et l'affaire se conclut chez le notaire.

Mais si la vente par appel d'offres peut être intéressante pour le vendeur qui la choisit, sa mise en pratique nécessite les conseils avisés et l'expertise d'un courtier, notamment lorsqu'il s'agit de vendre un immeuble. Elle fait appel à des compétences très pointues en matière d'analyses de valeur, sur le plan juridique pour l'analyse des baux et droits réels, de techniques, afin de déterminer les investissements à venir et la qualité de la construction, et d'économie, pour connaître les taux de rendement pratiqués. Car si l'investisseur est maître de son offre, le vendeur doit avoir une notion précise de la valeur de son bien. S'accompagner d'un professionnel permet également de se prémunir contre les propositions bancales. Un gain de temps et d'énergie !

À l'origine de ventes d'immeubles comprises entre 20 et 100 millions de francs, Fabio Melcarne, habitué de l'exercice, conclut : « La vente par appel d'offres

est une nouvelle façon de vendre au meilleur prix. Grâce à ce procédé, les clients arrivent souvent à céder leur bien pour des sommes qu'ils n'auraient pas imaginé atteindre avec la méthode traditionnelle. Parfois bridés par les prix du marché, certains bâtiments jouissant de belles prestations ne se vendent pas à leur juste prix. Avec la vente par appel d'offres, c'est un biais que l'on peut désormais, dans certains cas, contrer. »



Situé dans le quartier des Eaux-Vives, cet immeuble a été vendu par appel d'offres.

Panique face aux taux hypothécaires

Si 2021 a été synonyme de croissance record pour le domaine immobilier, la fin de l'année s'est également accompagnée d'une inquiétude grandissante face aux taux hypothécaires. Avec une augmentation de 1% à 2,5% en six mois pour les taux à dix ans, l'avenir de l'hypothèque reste incertain. Mais, concrètement, qu'en est-il de l'impact sur les propriétaires ? Résumé de la situation avec Luca Randolfi, Managing Partner de feyn SA, courtier en hypothèque.

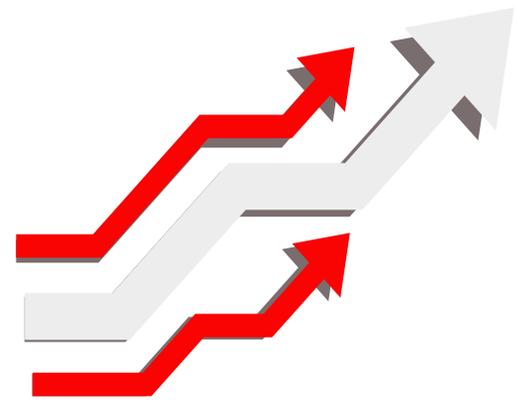
Depuis plus de dix ans, les taux d'intérêt n'avaient connu aucune évolution remarquable dans le pays. C'était compter sans l'inflation mondiale grandissante de ces derniers mois et le contexte économique et géopolitique international instable qui s'est installé. Une situation complexe qui s'est répercutée, en décembre dernier, par une hausse des taux hypothécaires qui ne cesse de croître depuis lors. Une nouvelle tendance se dessine désormais et pourrait impacter, à plus ou moins long terme, le marché de l'immobilier.

En première ligne, les propriétaires actuels ayant souscrit des hypothèques de longue durée et bientôt à échéance sont les cibles directes de cette augmentation. Bien souvent projet d'une vie, l'achat d'un bien immobilier s'étudie minutieusement et se définit en fonction du taux hypothécaire lors de l'acquisition. Mais l'affaire se corse à échéance du contrat. Si dans un environnement économique « normal », les faibles évolutions permettent aux propriétaires de renégocier leur contrat sans peine, avec une hausse aussi importante et rapide des taux hypothécaires que connaît actuellement le marché, l'enjeu économique se transforme. Comment renégocier avec des taux en hausse si les revenus ne subissent pas la même croissance ? Que dire des propriétaires d'immeubles arrivés à la retraite dont le salaire diminue de 30 à 50% ? En théorie, ces derniers ne pourraient pas renouveler leur hypothèque. Mais pour Luca Randolfi, dans la pratique, les choses ne sont pas si radicales. « Ce type de situation est compliqué pour l'emprunteur d'hypo-

thèque, mais les banques font des calculs très conservateurs lorsqu'elles accordent des crédits et sont, en outre, rarement fermées à la discussion. Le salaire n'est d'ailleurs pas toujours la seule valeur prise en compte. Si malheureusement l'offre pour le renouvellement ne devait pas être favorable, il existerait toujours d'autres institutions ou investisseurs qui n'auraient pas les mêmes critères que la banque initiale. Dans ce genre de cas, il est utile de s'adjoindre les compétences d'un professionnel du secteur. Le marché des taux hypothécaires est loin d'être transparent et, en tant que courtiers en hypothèque, notre rôle est justement d'accompagner ces propriétaires afin de trouver une solution satisfaisante pour les deux parties. »

Deuxième catégorie de victimes collatérales, les personnes qui souhaitent accéder à la propriété et qui ont, pour certaines, été freinées dans leurs démarches. Là encore, pas de panique ! L'étape la plus importante ? Se renseigner. « Il est primordial de ne pas se précipiter dans les deux-trois banques connues sans faire un tour d'horizon des offres », insiste Luca Randolfi. « Il faut prendre le temps de comparer les propositions. » De nombreux prestataires sont ouverts aux prêts hypothécaires. « Fondations, assurances, caisses de pension, il faut juste savoir où chercher. »

Mais des alternatives existent. L'héritage anticipé d'abord, une pratique devenue de plus en plus courante ces dernières années. Une « avance » qui peut permettre l'achat d'un bien immobilier ou renfor-



cer la position de négociation. Il existe, en outre, d'autres modèles de financement tels que le Buy to Rent. En l'absence de fonds propres, des investisseurs acquièrent le bien immobilier souhaité et le louent à l'acheteur intéressé. Pendant une période définie, le locataire accumule les fonds propres manquants et reprend finalement le bien immobilier qu'il occupe déjà à un prix fixe.

Malgré la conjoncture, le professionnel se veut rassurant. « La situation est loin d'être catastrophique. La hausse des taux va certainement se poursuivre quelque temps, mais le contexte devrait, à terme, se stabiliser. En matière de densification, la Suisse reste limitée par rapport aux autres pays, ce qui en fait un marché intéressant pour les investisseurs. Je ne me fais pas trop de soucis pour le secteur immobilier. » Les prochains mois seront déterminants.

Monitoring des transactions immobilières

Le secteur de l'immobilier a atteint de nouveaux records au cours des douze derniers mois. Avec une augmentation de la valeur totale **des transactions de 7,8 à 9 milliards**, due à des ventes importantes d'immeubles et de biens de standing, à laquelle s'ajoute une **hausse des transactions des propriétés de plus de 10 millions** depuis trois ans, le marché genevois est au beau fixe. Mais si les taux cantonaux se démarquent, qu'en est-il des communes prises individuellement ?

Grâce à une analyse statistique minutieuse établie sur l'année, nous vous proposons en avant-première le détail des transactions immobilières qui ont impacté vos communes. Suivant le même schéma que l'année précédente, le volume total des transactions pour les quatre communes présentées ici a connu une croissance de **49% entre 2020 et 2021**.

Les ventes les plus élevées durant l'année 2021

mio CHF

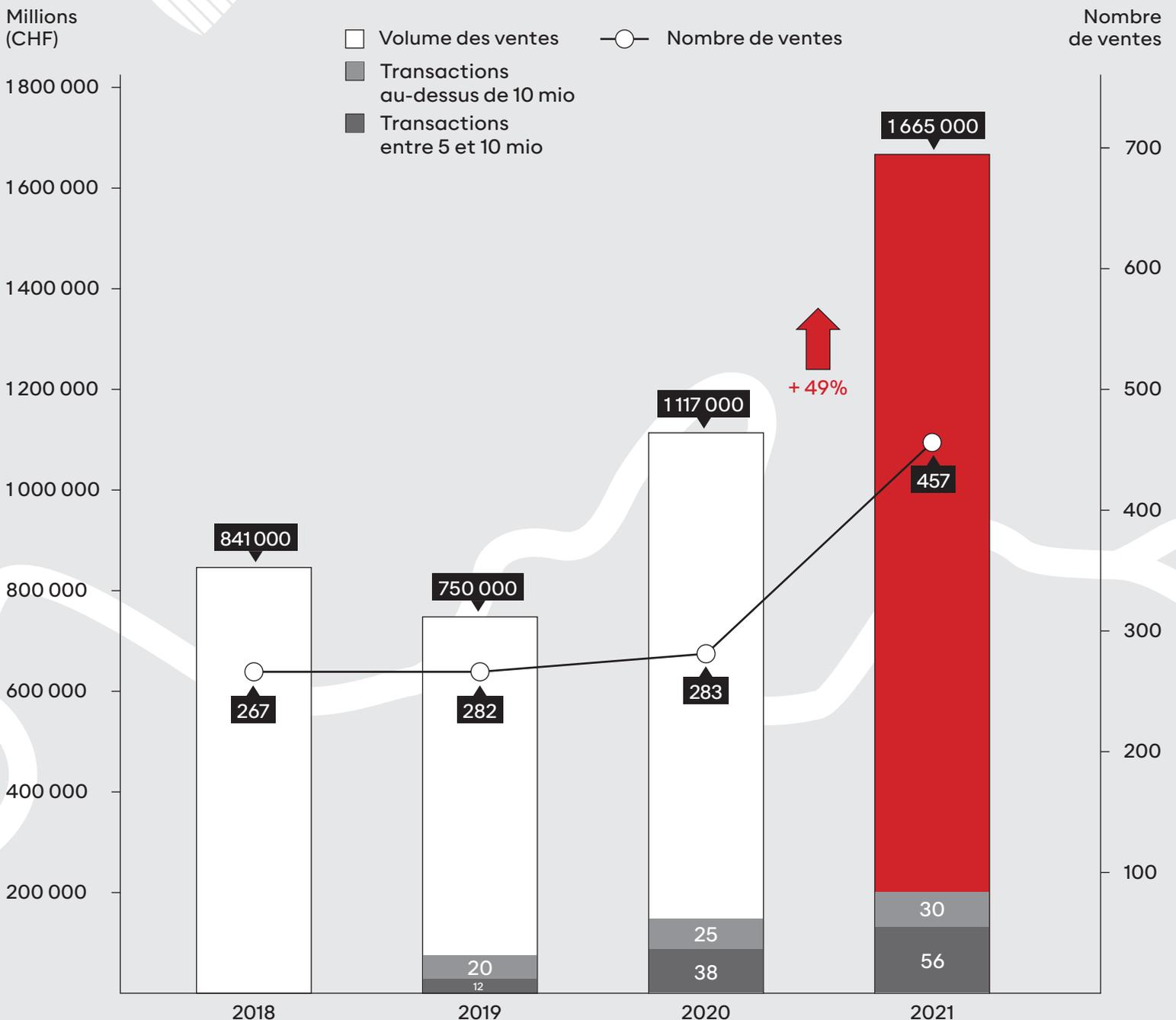
52,0
Chêne-Bougeries

60,5
Cologny

44,0
Collonge-Bellerive

13,1
Vandœuvres

ÉVOLUTION DU VOLUME ET DU NOMBRE DE VENTES POUR LES QUATRE COMMUNES





Maisons

Valeur médiane
CHF

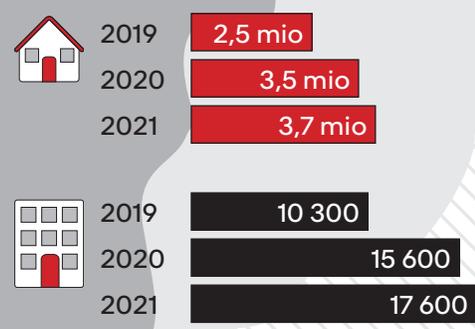
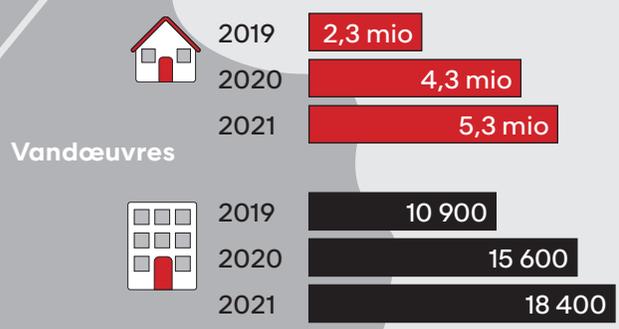
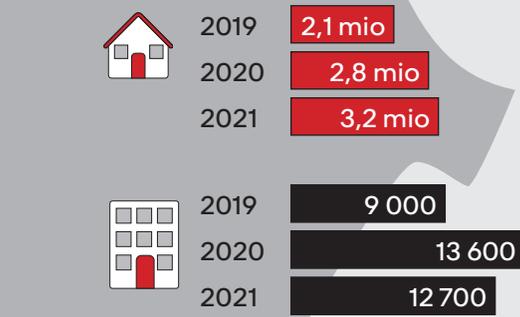


Appartements

Valeur médiane/m²
CHF



Plus d'informations
Scannez ce QR code
pour être les premiers à découvrir,
dans vos communes respectives,
l'intégralité de l'étude détaillée
et les valeurs maximales.



MELCARNE
Conseil & courtage en immobilier

À vendre : Petit-Saconnex



Objet exceptionnel

Situé sur la rive droite, ce luxueux appartement en attique révèle 381 m² de surface superbement aménagée. Avec 136 m² de terrasses, et un balcon de 51 m², il offre une vue panoramique privilégiée sur les Alpes, le Jura, le lac et le jet d'eau. Entièrement rénové en 2007, ce bien d'exception vous séduira par les grands espaces de vie qu'il propose, ses nombreux extérieurs et son accès privé à la piscine en toiture de l'immeuble.

Maison de maître

Construite sur les hauteurs de Cologny, cette magnifique maison de maître est un havre de paix, caché au cœur d'un écrin de verdure de 7500 m², agrémenté d'une piscine et d'un pool house. Le charme magistral de l'ancien se conjugue ici avec une vue imprenable sur le lac en contrebas, l'une des plus belles de la rive gauche. Distribués sur trois niveaux, les 870 m² de la demeure offrent des prestations luxueuses qui combleront ses futurs habitants.

À louer : Cologny



À vendre : Vandoeuvres



Vente exclusive

Rare à la vente, cette sublime maison de maître localisée à Vandoeuvres, aux abords du Golf Club de Genève bénéficie de prestations très haut de gamme. Édifiée sur un terrain de 3000 m² parfaitement entretenu sur lequel se dessinent une magnifique piscine et son pool house, la propriété se compose de deux étages où se démarquent un spa luxueux et une salle de gym totalement équipée. Le sous-sol, quant à lui, propose un appartement complet et une très vaste cave à vin.

Nous espérons que cette seconde édition vous aura plu et aura su répondre à certaines de vos questions. Les membres de notre équipe sont à votre disposition pour toute demande concernant un projet immobilier.

N'hésitez pas à nous contacter par téléphone au **+41 22 797 17 37** ou par e-mail à l'adresse **info@melcarne.ch**. Vous retrouverez également l'ensemble de cette gazette ainsi que toutes nos annonces sur notre site internet **melcarne.ch**.