



Votre commune en chiffres

p. 6-7

Chers lecteurs,

Malgré une année compliquée, l'immobilier résidentiel de luxe semble avoir été épargné par la crise. Grâce à un contexte favorable d'abord, apporté par une gestion de crise plus proportionnée, des conditions de financement avantageuses ainsi que la stabilité qu'offre notre pays. Le besoin de liberté d'un public international ensuite, auquel nos paysages helvétiques apportent la réponse parfaite.

Genève a vu sa demande augmenter et ses prix s'envoler. Avec une telle conjoncture, la question de la vente immobilière se pose légitimement. Mais connaissez-vous tous les enjeux qui entrent en compte lors de la vente d'un bien ?

Voilà la raison d'être de cette gazette immobilière. En tant que courtier, mon rôle est de conseiller au mieux mes clients. Avec ces quelques pages, c'est cette même expertise que je veux rendre accessible aux propriétaires genevois. Vous y trouverez des informations qui, je l'espère, vous seront utiles, vous apporteront une vision plus claire de l'écosystème immobilier et guideront, peut-être, votre prochain projet de vente.

Bonne lecture !

Fabio Melcarne,
administrateur délégué

Plans directeurs

communaux	p. 2-3
Interview	p. 4
L'immobilier canapé	p. 5
Annonces	p. 8



Plan directeur communal: l'exemple de Cologny

Sujet brûlant de ces dernières années dans le domaine de la construction, la densification est au cœur de tous les débats. Initié par le Département du territoire, le moratoire de la zone villas (aussi appelée zone 5) a été levé par votation en 2020, laissant la réglementation de construction sur ces parcelles entre les mains des communes genevoises. Le délai est fixé au 31 décembre 2022 pour l'élaboration de leur nouveau Plan directeur communal.

En 2013, la révision de l'article 59 alinéa 4 de la loi sur les constructions et les installations accordait la possibilité d'augmenter la surface de construction sur les parcelles des zones villas. En cause: la pénurie de logements que connaît alors le canton. Avec quel résultat? Une augmentation exponentielle du nombre d'autorisations de construire...!

Mais la densification va finir par afficher ses limites. Car autoriser les nouvelles constructions ne fut pas sans conséquences — négatives — sur l'harmonisation, la gestion du territoire, les problématiques liées à la consommation du sol et notamment à celles touchant à la durabilité. En novembre 2019, le Département du territoire réagit: un moratoire gelant les constructions de la zone villas est alors instauré. L'idée? Bloquer la densification afin de définir une nouvelle réglementation, respectueuse de l'environnement et sensible à la ligne esthétique du quartier. C'est dans ce contexte, et suite au vote favorable du projet de loi « Genève doit se développer dans le respect de son environnement et en bonne collaboration avec les communes » en 2020, qu'une nouvelle marche à suivre a été adoptée, mettant ainsi fin au moratoire précédemment établi. Désormais, le canton, qui détenait jusqu'alors la majeure partie des pouvoirs sur les autorisations, se retrouve dépossédé d'une partie de ses attributions au profit des communes. Ces dernières ont de ce fait acquis un rôle plus important dans la définition des zones densifiables et dans leur planification.

Plan directeur communal

C'est ici qu'entre en jeu le Plan directeur

communal. Son but? Fournir un cadre concernant l'aménagement du territoire. Partant du principe que chaque commune est la mieux placée pour définir une stratégie de densification respectant sa qualité et son identité, ces dernières doivent désormais fournir un plan directeur reprenant leur stratégie d'évolution pour les zones villas.

Dans ce premier numéro, nous détaillons le plan directeur adopté par Cologny, faisant partie des neuf premiers approuvés par le Conseil d'État. Étant déjà en exercice, une version révisée de celui-ci, conforme au nouvel article 59-4 LCI et intégrant de nouveaux éléments, devra malgré tout être soumise d'ici au 31 décembre 2022.

Au profit d'une densification passée importante, et parce qu'elles sont soumises à la loi sur la protection générale des rives du lac (LPRLac), il était déjà impossible de construire plus de 20% de surface brute de plancher sur les parcelles des secteurs Coteau nord (S1), Coteau centre (S2) et Coteau sud (S4), représentés sur la carte ci-contre. Selon l'actuel plan directeur, il reste cependant deux secteurs encore ouverts à la densification de plus de 20%, à savoir le Village (S3) et le Plateau sud (S5). Mais ceux-ci sont soumis, en cohérence avec les nouveaux enjeux du territoire, à des réglementations définies dans ce même plan. Autrement dit, aujourd'hui, ceux qui souhaitent faire construire sur leur parcelle, au-delà des limites de densification réglementaires, doivent inclure dans leur projet un aménagement paysager qualitatif ou céder une parcelle de terrain en faveur de l'espace public, pour la créa-

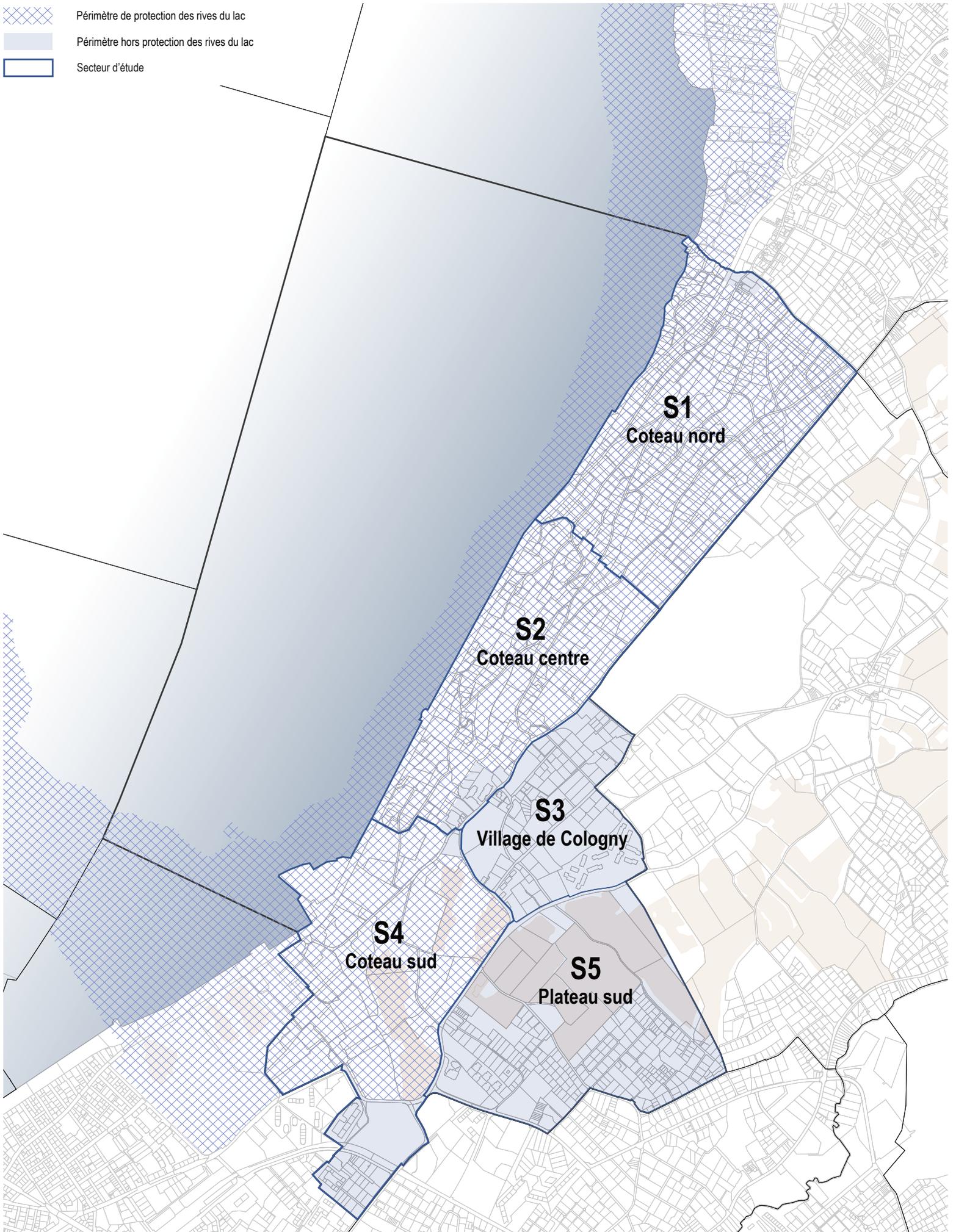
tion d'un chemin pédestre par exemple, à titre de compensation. Autre clause, les projets doivent également respecter les chartes paysagères et les différents aménagements déjà intégrés par la commune, notamment concernant les réseaux de mobilité. Finalement, pour toute construction, le mot d'ordre est l'harmonie. Dans ce sens, tous les projets doivent s'identifier à l'esthétique affirmée du lieu. Sans le respect de ces directives, aucun projet n'est actuellement validé par la commune.

La révision du Plan directeur communal dans sa version prochaine reprendra ces critères, mais les limitera à certains quartiers, notamment ceux bénéficiant, par exemple, d'une proximité avec un axe routier important, un accès à une mobilité publique ou pouvant s'ouvrir à des aménagements. À Cologny, et en partenariat avec l'Office cantonal de l'urbanisme, les discussions ont débuté et devraient durer une petite année.

Si les subtilités de ces nouveaux plans directeurs communaux peuvent sembler compliquées à appréhender, elles sont pourtant nécessaires pour avoir une vision claire de ce que sera l'environnement communal de demain. Tout propriétaire se doit de connaître les stratégies de développement qui impacteront son lieu de vie. Voici d'ailleurs l'une des parties les plus importantes du métier de courtier: la connaissance du contexte et du territoire. En prévoyant l'évolution de son quartier, c'est la valeur de son bien que l'on anticipe.

LÉGENDE

-  Périmètre de protection des rives du lac
-  Périmètre hors protection des rives du lac
-  Secteur d'étude



Rencontre avec Fabio Melcarne



Fabio Melcarne
Administrateur délégué
de Melcarne SA

Une gazette immobilière qui s'intéresse aux territoires des communes, voilà le pari de Fabio Melcarne, administrateur de Melcarne SA. Avec plus de vingt-cinq ans d'expérience dans l'immobilier, il partage aujourd'hui ses connaissances pour tenter de vulgariser un domaine toujours plus complexe.

Qui est Fabio Melcarne ?

En quelques mots, j'ai commencé ma carrière par un apprentissage dans une régie immobilière dans laquelle j'ai fait mes premières armes. Puis, j'ai travaillé dans une gérance institutionnelle où j'ai occupé tous les postes, de la comptabilité à la technique. J'ai ensuite exercé en tant que gestionnaire d'un portefeuille d'immeubles commerciaux et de logements pour le compte d'institutionnels. En 2003, ma propre société voit le jour. Dix-huit ans après, nous sommes toujours là ! Notre équipe est spécialisée autant dans le commercial que dans le résidentiel avec un panel d'offres allant de l'estimation de villas à la vente d'immeubles par appel d'offres.

Pourquoi, aujourd'hui, avoir décidé de créer cette gazette ?

C'est avant tout lié à mes clients. Ces dernières années, j'ai reçu beaucoup de questions sur l'immobilier. Par exemple, saviez-vous que dans certaines communes du canton, le prix des maisons individuelles a bondi de 16% entre mars 2020 et mars 2021 ? Étude de cas, compréhension du marché, valorisation des biens en fonction d'un nombre important de paramètres, c'est un secteur compliqué qui évolue constamment, tant sur le plan juridique, financier que technique. Si beaucoup d'informations sont accessibles au public, elles sont souvent difficilement compréhensibles pour les non-initiés. Nous vivons dans une société dans laquelle nous partageons nos connaissances et notre expertise.

C'est de ce constat qu'est née l'idée de cette gazette : un document à destination du grand public qui explicite et vulgarise des thématiques parfois complexes,

mais pourtant essentielles pour tout projet immobilier, comme c'est le cas par exemple des plans directeurs communaux (PDC).

En partageant vos connaissances sur le secteur, n'avez-vous pas peur que des concurrents utilisent votre expertise ?

Pas du tout. Nous vivons dans un monde où il y a de plus en plus d'informations et il faut des outils pour démêler le vrai du faux et comprendre les enjeux. Je ne pense pas qu'il faille garder nos connaissances pour nous ! En plus, nous avons

Cette gazette est destinée au grand public. Elle explicite et vulgarise des thématiques parfois complexes, mais pourtant essentielles pour tout projet immobilier.

avant tout une fonction de conseiller. Un courtier, ce n'est pas seulement quelqu'un qui prend des photos et publie une annonce, il faut être là pour accompagner les clients dans leur projet de vie et les conseiller de manière individuelle. Cette gazette est en quelque sorte un premier pas vers cela. Ce sont des informations qui existent, je n'invente rien, je ne fais que les analyser et les mettre en lumière.

Quelques dates clés

1996

Obtention du brevet fédéral de gérant d'immeubles

1998

Obtention du diplôme fédéral de régisseur et courtier en immeubles

2003

Création de Melcarne immobilier, devenu Melcarne SA en 2007

2007

Admission à l'USPI Genève, Union suisse des professionnels de l'immobilier (ancienne Société des régisseurs de Genève)

Depuis 2014

À la présidence de la section Courtier de l'USPI Genève

Vous présentez des statistiques immobilières de quatre communes genevoises. En quoi ces données sont-elles utiles au lecteur ?

Avec ces données, j'aimerais permettre au lecteur de mieux comprendre ce qu'il se passe dans son quartier, dans sa commune. On entend toujours les grandes tendances du canton ou de la ville en matière d'immobilier, mais il y a très peu d'informations quand on se rapproche du supralocal. En ayant une vision sur les transactions qui se sont réalisées à côté de chez lui, les prix qui se pratiquent dans les environs et leur évolution, le futur vendeur peut adapter son projet immobilier sur la base de données concrètes.

L'ère de l'immobilier canapé

S'attaquant à la formule traditionnelle du courtage, depuis quelques années, de nouveaux modèles tentent de s'imposer dans le monde de l'immobilier. Fer de lance de ces plateformes 100% digitales, la vente au forfait, pratiquée à des prix au rabais s'attaque à la commission des professionnels de l'immobilier. Mais vendre son bien à prix réduit, innovation ou fausse bonne idée ?

Basées sur une approche disruptive, de nombreuses entreprises ont vu le jour ces dernières années, s'adaptant à une demande toujours plus forte de services dématérialisés. Faire des courses, louer un film, planifier ses vacances... aujourd'hui, tout peut être fait en deux clics, depuis son canapé. Et l'immobilier n'a pas échappé à ce phénomène « d'ubérisation ». Ces nouveaux acteurs affirment pouvoir vendre votre bien immobilier au meilleur prix, contre quelques milliers de francs. Estimation, rédaction de l'annonce, accès aux différents portails immobiliers et vente, le tout via une plateforme 100% digitale, voilà la promesse faite en contrepartie d'un forfait bloqué. Si, de prime abord, le principe séduit, la réalité de la prestation rattrape malheureusement bien souvent les propriétaires.

À notre époque, le digital amène indéniablement une valeur ajoutée dans les procédures. Il y a d'ailleurs longtemps que les agences de courtage ont intégré des outils numériques professionnels à leur quotidien, un investissement nécessaire pour perdurer. Mais plus que des ressources techniques, les professionnels du courtage apportent surtout ce que ne pourront jamais remplacer les algorithmes, leur expertise. Une expertise locale du marché, forgée au prix de nombreuses années d'expérience sur le terrain et une connaissance parfaite des enjeux qui entourent chaque projet immobilier. Il ne s'agit pas uniquement de rédiger une annonce et d'organiser des visites, espérant une offre au prix juste. C'est un métier complexe qui ne s'improvise pas.

Être courtier, c'est avant tout être là pour accompagner son client dans chaque étape de la vente, le conseiller et le représenter au plus près de ses intérêts, de l'évaluation du bien à sa signature chez le notaire. C'est anticiper les évolutions du marché, savoir quand proposer un bien à la vente et à qui. Formé de façon régulière aux réglementations juridiques, techniques, énergétiques ou encore architecturales pour ne citer qu'elles, un professionnel saura intégrer votre bien immobilier dans un contexte global afin d'en tirer le meilleur prix possible. Pour vendre un appartement ou une maison, il est nécessaire de prendre en compte tout son écosystème pour retravailler le prix, faire des appels d'offres, mettre en place une stratégie d'optimisation, là où une plateforme se contentera de choisir un acheteur qui se range au prix d'une estimation souvent faite à distance, sans plus d'investissements. Une plus-value qui, bien souvent, engendre une différence qui peut se chiffrer à hauteur de plusieurs milliers de francs sur la note finale.

Si, en apparence, un forfait semble être le gage d'une vente à moindre coût pour le propriétaire, dans les faits, le prix de vente s'en retrouve généralement fortement impacté. Avec la vente au forfait, vous vendrez certainement votre maison rapidement. Avec un courtier professionnel, vous vendrez votre maison au meilleur prix. Le but n'étant pas de vendre vite, mais de vendre bien. L'opération est mathématique, attention aux fausses bonnes idées.

Plus que des ressources techniques, les professionnels du courtage apportent surtout ce que ne pourront jamais remplacer les algorithmes : leur expertise.

Un bien immobilier à vendre ?

Aucun algorithme ne remplace le regard de nos courtiers.

Grâce à notre connaissance du marché local, nous valorisons votre bien et le vendons aux meilleures conditions. Toujours dans votre intérêt.

Faites confiance à nos courtiers.



www.uspi-ge.ch

uspi ^p **genève**
union suisse des professionnels de l'immobilier

La dernière campagne de l'USPI qui valorise le métier de courtier.

Monitoring des transactions immobilières

Les statistiques des transactions immobilières de l'Ocstat sont connues dans les communes avec parfois plus de deux ans de décalage. Nous sommes fiers de vous faire profiter, dès à présent, de ces chiffres pour vos communes respectives. Que nous apprennent-ils? Le volume et le nombre de transactions continuent leur ascension depuis mai 2020. La crise du Covid-19 n'est pas étrangère à cette forte augmentation. Cela se confirme encore plus nettement au 1^{er} semestre 2021 avec un volume des ventes de 70%

par rapport à toute l'année 2021. Les valeurs médianes des maisons individuelles et des appartements ont globalement augmenté dans toutes les communes durant ce même semestre. Nous avons pu observer des hausses de prix pour des maisons « pieds dans l'eau » jusqu'à 45% en six ans, soit 7,5% par an.

Les ventes les plus élevées durant le 1^{er} semestre 2021

mio CHF

52,0
Chêne-Bougeries

44,0
Collonge-Bellerive

20,0
Cologny

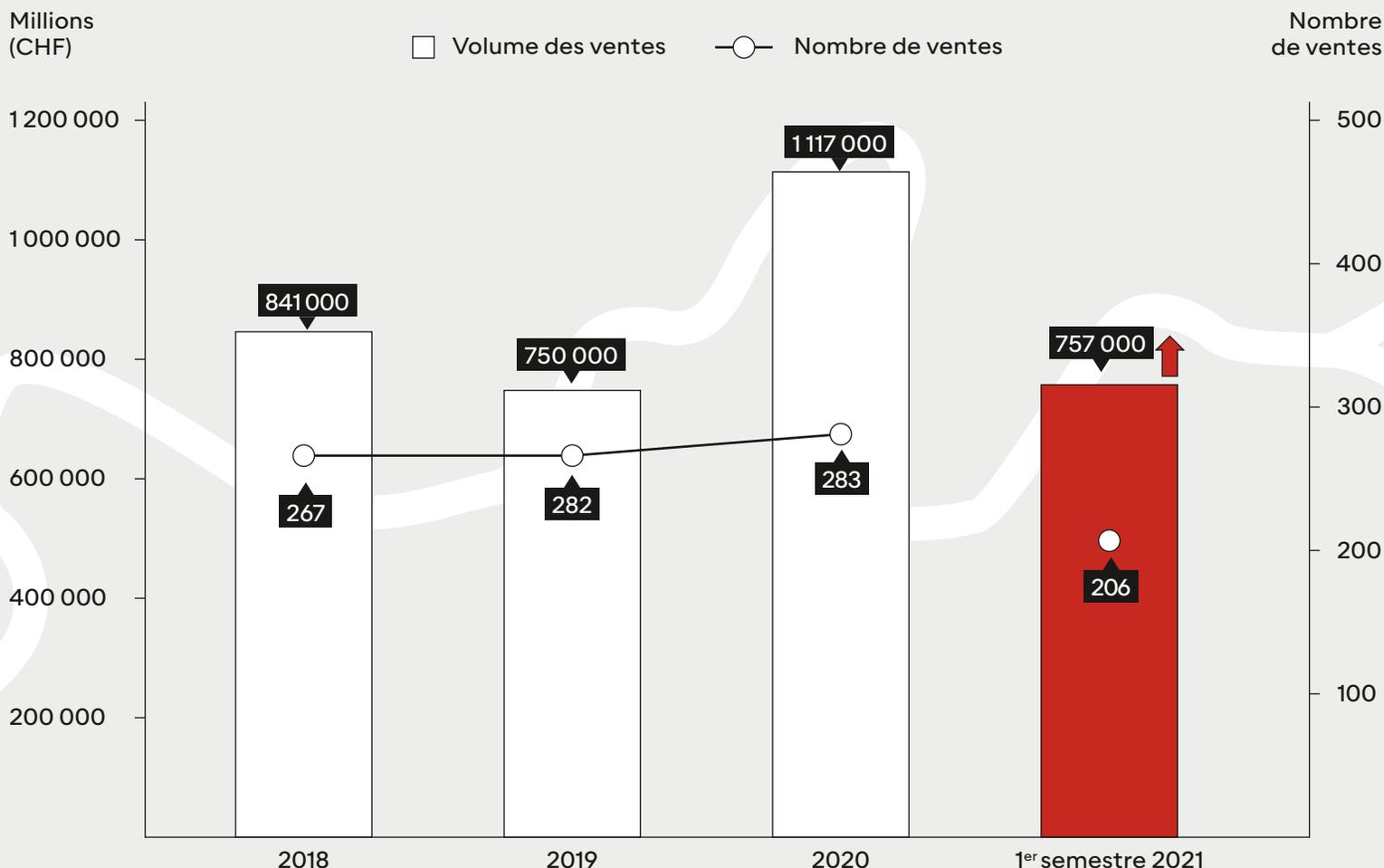
13,1
Vandœuvres

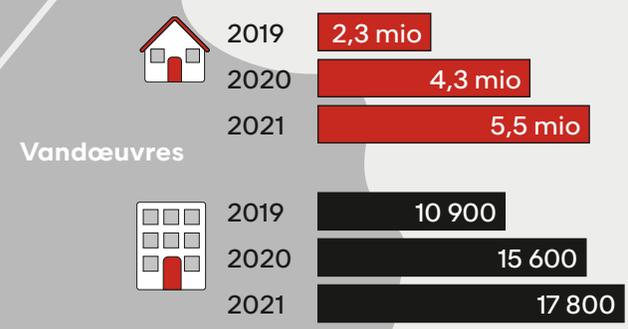
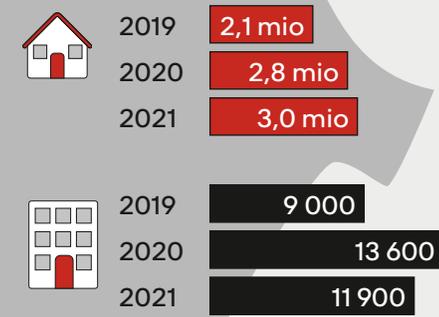
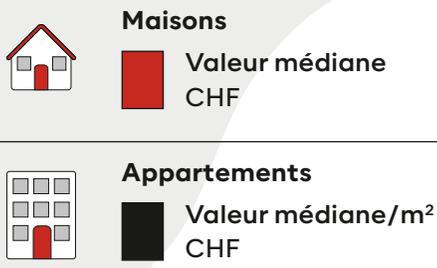


Plus d'informations

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

Évolution du volume et du nombre de ventes pour les quatre communes





MELCARNE
 Conseil & courtage en immobilier

Sources: 2015-19 Ocostat, 2020-21 Melcarne SA, 2020-21 Wüest Partner. Valeur médiane et maximum appartements / Infographie: Large Network / Les informations contenues dans cette présentation sont à titre purement indicatif et n'engagent pas la responsabilité de son auteur.

Vendu



Propriété de maître

Si nos clients nous font confiance, c'est avant tout parce que nous mettons notre expertise et notre réseau au service de leurs projets immobiliers. C'est grâce à cet engagement que nous avons vendu cette propriété de maître. Cette superbe demeure nous a été confiée pour un mandat exclusif. Ce bien luxueux de 800 m² et son vaste domaine de 18 400 m² font aujourd'hui le bonheur de ses récents acquéreurs.

Écrin végétal pour villa familiale

Cette magnifique villa est idéalement située. Proche du lac, non loin du centre sportif et des transports en commun, elle profite d'un environnement attractif pour les familles. La maison jouit également d'une parcelle superbement arborée d'environ 2400 m² et d'une piscine. Au bénéfice d'une rénovation complète en 2004, cette villa de style contemporain ravira les futurs propriétaires des lieux.

À vendre



À vendre



Maison de ville exclusive

Entièrement rénovée en 2004, cette superbe maison de ville est une opportunité rare sur le marché genevois. Cette bâtisse de charme de 1830 propose de grands volumes, typiques de l'ancien, divisés sur trois niveaux et un sous-sol. La demeure de 533 m² s'élève au-dessus d'un grand jardin clôturé d'environ 1500 m² et est dotée de trois places de parking. Une agréable véranda de 46 m² complète ce bien d'exception.

Nous espérons que cette première 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**.