

## L'immobilier de luxe en montagne séduit de plus en plus

par Frida Kerbrat-Fulop



### Les sommets enneigés de Suisse.

Des lieux qui séduisent toujours plus une clientèle fortunée et internationale.

**immoprestige**

**immoprestige** L'immobilier de prestige se maintient solidement à travers une réalité propre: une clientèle rare et exigeante qui mise avant tout sur la discrétion et la qualité. Après des années de surchauffe, les prix du marché de l'immobilier de prestige redeviennent rationnels tandis que des destinations sont particulièrement prisées, telles les Alpes suisses. Focus sur un marché de niche qui défie les clichés.

Malgré l'envolée des prix de ces dernières années, qui a eu pour conséquence de faire baisser le nombre de transactions, le secteur de l'immobilier de prestige aujourd'hui se maintient. Comme l'explique Claude Atallah, directeur de SPG Finest Properties, «actuellement, nous réalisons en moyenne une dizaine de transactions par année sur des biens immobiliers allant de 10 à 20 millions, et pas plus de deux au-delà de 20 millions. Les ventes fréquentes sur ce marché relèvent du pur fantasme.» De nos jours, malgré un retour au calme avec des prix en baisse, le secteur compose avec une clientèle plus prudente qui a des exigences spécifiques. «Nos clients ne sont pas dupes, explique Claude Atallah. Ils ne souhaitent pas être manipulés par des prix irraisonnés et veulent acquérir un bien selon une estimation réelle et sensée. Une acquisition est aujourd'hui beaucoup plus réfléchie et peut prendre une année.»

#### Un attrait prononcé pour les Alpes suisses...

Lieux de prédilection d'une population fortunée et internationale, les stations telles que Verbier et Gstaad connaissent une demande soutenue. Domaines skiables réputés, offre culturelle développée, charme assuré, ces lieux de villégiature, en mesure de répondre aux exigences d'une clientèle fortunée, attirent de plus en plus. C'est pourquoi SPG Finest Properties a accentué sa présence à Verbier, à Crans-Montana et à Gstaad, ce qui démontre sa volonté de répondre au mieux à la demande d'une clientèle de plus en plus séduite par les reliefs enneigés.

#### ... Et un faible persistant pour le lac Léman

La Riviera et l'Arc Lémanique demeurent également des régions attractives. Car elles ont l'avantage d'être situées à proximité des villes comme Genève et Lausanne mais très au calme. «Nous proposons entre autres actuellement à la vente un projet résidentiel de prestige appelé «Les Rives de Chambésy». Bâti dans un parc de 4000 m<sup>2</sup>, magnifiquement arboré, sur la rive du lac, cet ensemble offre cinq appartements luxueusement réalisés d'environ 350 m<sup>2</sup>. Le choix et la qualité des matériaux, les aménagements intérieurs et extérieurs, ainsi que le soin apporté aux finitions sauront satisfaire les exigences des propriétaires», explique Claude Atallah. Le premier appartement vient d'ailleurs tout juste d'être vendu.

#### Une clientèle exigeante et discrète

Dans ce marché très particulier, il faut savoir répondre aux demandes spécifiques des clients, parmi lesquelles figure la discrétion. «Nos clients désirent acquérir des biens exceptionnels qui ne font pas l'objet d'annonces immobilières officielles. Pour ce faire, nous nous éloignons des négociations classiques et intégrons ce qu'on appelle un marché «off the market». Un bien est comme un diamant, il a tendance à perdre de sa valeur et son caractère inimitable s'il est proposé à la vente par plusieurs personnes et s'il est trop visible. Cette stratégie permet donc à notre clientèle d'acquérir des biens immobiliers valorisés qui sont rares et uniques», explique Claude Atallah.

Qui compose cette clientèle de luxe? «Majoritairement des chefs d'entreprise étrangers qui s'installent en Suisse avec leur famille pour des raisons professionnelles. Ils privilégient généralement en premier lieu la location pour ensuite investir durablement dans la pierre», commente Claude Atallah.

#### Des rendez-vous d'exception

Outre une image de qualité, de sérieux et de professionnalisme véhiculée à travers un réseau national et international, SPG Finest Properties jouit également de son affiliation à Christie's International Real Estate. Ce partenariat, qui existe depuis 2005, permet au SPG Finest Properties de se distinguer de ses concurrents en proposant à sa clientèle un réseau de contacts, de compétences et une vraie synergie entre art et immobilier.

«Nous avons voulu également être au plus près des acteurs du marché de l'immobilier de luxe et sommes régulièrement au cœur de manifestations incontournables telles que vernissages et ventes aux enchères bisannuelles de joaillerie et de montres, qui ont lieu à Genève en partenariat avec Christie's, la célèbre maison de ventes aux enchères. ■



**Claude Atallah**  
Directeur

Route de Frontenex 41 A  
CH- 1207 Genève  
Tél. +41 22 707 46 60  
geneva@spgfinestproperties.ch

Avenue Alfred-Cortot 7  
CH- 1260 Nyon  
Tél. +41 58 810 36 60  
nyon@spgfinestproperties.ch

Place de la Navigation 14  
CH- 1006 Lausanne-Ouchy  
Tél. +41 58 810 35 50  
lausanne@spgfinestproperties.ch

Suivez SPG Finest Properties sur  
 SPG Finest Properties  
[www.spgfinestproperties.ch](http://www.spgfinestproperties.ch)  
 Pour s'inscrire à nos newsletters:  
[publications@spgfinestproperties.ch](mailto:publications@spgfinestproperties.ch)

