Immobilier

Imago

Madrid se démarque par ses prix compétitifs et sa grande qualité de vie.

Madrid, nouvel eldorado de l'immobilier de luxe

Résidentiel La capitale espagnole est en vogue chez les investisseurs fortunés.

Madrid «explose». Elle est devenue une «ville incontournable pour investir et pour vivre», et les riches veulent «faire partie de ce boom». C'est ce qu'affirme auprès de l'AFP Edoardo Corda, fondateur d'une agence immobilière haut de gamme.

La capitale espagnole s'impose comme la destination en vogue chez les ultrariches (patrimoine d'au moins 30 millions de dollars) pour investir dans l'immobilier de luxe. Elle domine depuis deux ans la liste annuelle du réseau d'immobilier de luxe Barnes, dont l'étude est considérée comme un baromètre de référence pour investir dans ce secteur.

Le succès de Madrid s'explique, notamment, par ses prix compétitifs face à Paris ou à Londres, ainsi que par sa grande qualité de vie (climat, sécurité, aéroport, culture, éducation, services publics, etc.).

Autant d'arguments qui font mouche chez les plus riches de la planète. Selon Barnes, «une part importante» des acheteurs sont étrangers, et parmi eux «60%» sont des Sud-Américains.

Le prix moyen du mètre carré dans les pâtés de maisons les plus recherchés de Madrid se situe entre 23'000 et 25'000 euros, selon un agent immobilier.

Fabrice Breithaupt avec AFP

La tour Atura attend ses résidents

Logement Le groupe romand Comptoir Immobilier lance la commercialisation d'Atura *(photo)*, la plus haute tour de logements de Genève. Sis dans le quartier durable de Quai Vernets, l'immeuble propose 256 appartements du trois au six pièces, dont 50 LUP du trois au cinq pièces. Les loyers devraient varier entre 1650 fr. pour un trois pièces jusqu'à 3850 fr. pour un cinq pièces. Près de 500 m² de surfaces commerciales sont aussi prévues. La remise des clés aura lieu à partir de mai 2026. *(FBR)*

Losinger Marazzi

Gerofinance: direction renforcée

Nomination Gerofinance–Régie du Rhône, l'un des plus importants groupes d'immobilier de Suisse romande, annonce la nomination de Mathieu Ceccon au poste de directeur Copropriétés, l'un des services stratégiques de l'entité. Mathieu Ceccon intègre aussi le comité de direction du groupe. *(FBR)*

Chronique

Le droit de préemption des communes vaudoises selon la LPPPL

Dans le canton de Vaud, la loi sur la préservation et la promotion du parc locatif (LPPPL) confère aux communes un droit de préemption particulier destiné à répondre à la pénurie de logements d'utilité publique (LUP). Ce mécanisme, en vigueur depuis le 1er janvier 2020, permet à une Commune située dans un district en situation de pénurie de logements de se substituer à un acquéreur privé pour acheter, en priorité, un bien-fonds mis en vente.

Le droit de préemption n'est pas une expropriation: il s'agit d'un achat aux mêmes conditions que celles négociées entre le vendeur et l'acquéreur initial. Le propriétaire (en principe par l'intermédiaire du notaire mandaté pour la vente) est tenu d'informer immédiatement la Commune de l'existence d'un acte de vente. Une fois avertie, celle-ci dispose d'un délai de quarante jours pour décider d'exercer ou non son droit de préemption et notifier sa décision aux parties concernées.

Pour être valablement exercé, ce droit doit répondre à des conditions cumulatives:

«Le droit de préemption est destiné à promouvoir des solutions de logement social et abordable face à une pression immobilière forte.»

le bien-fonds doit être situé dans une zone à bâtir légalement prévue, il doit permettre la création de LUP (tels que logements à loyer abordable), et la parcelle doit en principe atteindre une surface d'au moins 1500 m² sauf exceptions liées aux périmètres d'agglomération ou aux centres cantonaux.

La loi prévoit également la possibilité pour une Commune de céder son droit de préemption au Canton, qui dispose alors de vingt jours pour l'exercer à la place de la Commune. Cela peut être pertinent lorsque la Commune ne veut pas ou ne peut pas gérer directement l'acquisition.

En résumé, le droit de préemption prévu par la LPPPL est un outil stratégique pour les communes vaudoises, destiné à promouvoir des solutions de logement social et abordable face à une pression immobilière forte. Son exercice est strictement encadré par la loi et ses modalités, tout en restant au centre de discussions quant à son périmètre et à son impact réel sur le marché du logement.

Pour en savoir plus et bénéficier d'un premier conseil personnalisé: la permanence des notaires, à Lausanne, les jeudis de 16h30 à 19h30 (sauf vacances scolaires), sans rendez-vous, et à Yverdon-les-Bains, les mardis de 16h à 19h (sauf vacances scolaires), sur inscription. Renseignements: notaires-vaudois.ch/permanence

Gilles Guignard
Notaire à Lausanne

PUBLICITÉ

PUBLIREPORTAGE

« Il est décisif de choisir le bon courtier »

IMMOBILIER Dans cette interview, Marc Comina, Cofondateur et Président de kiiz, explique pourquoi le modèle au forfait est celui qui offre au propriétaire les meilleures chances d'obtenir pour son bien le prix le plus élevé possible.

PAR **CONRAD-LOUIS SAUTAUX**

Quelles sont les différentes étapes de la vente d'un bien immobilier ?
La première étape, décisive, est celle du choix d'un courtier. De nombreux propriétaires ignorent encore qu'ils n'ont plus besoin de payer 20'000 ou 30'000 francs en commission.

Y a-t-il d'autres moments décisifs ?
Oui, la négociation du prix avec les acquéreurs potentiels. Il faut prendre le temps d'aller chercher le meilleur prix possible. Souvent, les courtiers traditionnels sont trop pressés et font ainsi perdre des dizaines de milliers de francs à leurs clients.

Pourquoi trop pressés ?
A cause de l'appât du gain. Le montant de la commission est tellement élevé qu'il en devient obsédant. Le réflexe va donc être d'accepter la première offre qui tombe, pourvu de vendre le plus vite possible pour encaisser la juteuse commission.

Mais vendre vite, n'est-ce pas l'objectif de la plupart des propriétaires ?
Il ne faut pas confondre vitesse et précipitation. L'objectif universel de tous les propriétaires, c'est de vendre au meilleur prix et, si possible, vite. Vendre vite à un mauvais prix, c'est faire tout faux.

À quels autres défis les propriétaires sont-ils confrontés ?
J'appellerais ça le « syndrome du voisin ». Si quelqu'un dans le voisinage a vendu sa maison pour tel ou tel prix, alors le propriétaire pense que la sienne vaut au moins aussi cher. C'est humain. Mais ce n'est pas comme ça que fonctionne le marché immobilier.

Ancien secrétaire général de l'antenne romande de l'Association suisse de l'économie immobilière, Marc Comina a cofondé kiiz en 2018. SIMON COSSY

A première vue, pourtant, il s'agit d'une réflexion pleine de bon sens, qu'est-ce qui cloche ?
D'abord, le prétendu « prix de vente » de la maison du voisin. En général, il s'agit du prix affiché sur les portails immobiliers, pas du prix de vente signé chez le notaire. Ce sont pourtant deux choses bien distinctes et, très souvent, le prix final est bien inférieur au prix affiché.

Quoi d'autre ?
Sauf exception, deux maisons ne sont jamais semblables. La maison du voisin dispose peut-être d'une pièce de plus ou d'une meilleure vue, ce qui a un impact non négligeable sur le prix. Ne pas confondre les pommes et les poires, c'est aussi du bon sens.

Faut-il comprendre que les propriétaires ont tendance à surestimer leur bien ?
Oui, une étude d'UBS constate qu'un propriétaire sur deux exagère la valeur de son bien de 20 % à 40 %.

C'est grave ?
Non, cela aussi, c'est humain. Le pire qui puisse arriver, c'est de vendre un bien en-dessous du prix du marché. Si vous partez trop haut, vous êtes au moins certain que cela n'arrivera pas.

Oui, mais avec le risque de ne pas vendre du tout parce qu'aucun acheteur ne va se présenter…
Cela arrive parfois, malheureusement. Mais c'est rare et cela ne se produit jamais avec les propriétaires raisonnables.

C'est quoi être raisonnable ?
C'est comprendre qu'avant de mettre en vente une maison, toutes les réflexions autour de son prix sont théoriques. Il n'y a pas de juste ou de faux. Bien sûr, avec les bases de données statistiques et l'expérience, on peut approcher du juste, mais cela reste théorique. En revanche, une fois que le bien est en vente, le marché parle et il faut savoir l'écouter.

Et que dit le marché ?
Il y a quatre indices-clés : 1) les personnes intéressées, 2) les visiteurs, 3) les offres reçues et 4) le montant des offres. Si, après plusieurs mois, il n'y a que deux (ou quinze) visites mais pas d'offre, il faut en tirer les conclusions qui s'imposent. Idem si les offres reçues sont très éloignées du montant affiché, etc.

Dans de tels cas, il faut donc baisser le prix. Mais ne dit-on pas que baisser le prix, c'est « griller » un bien ?
Baisser le prix après une brève phase initiale ne pose aucun problème. Ce qui « grille » un bien, c'est de le laisser en vente pendant trop longtemps à un prix trop élevé. Ou de baisser plusieurs fois le prix. Cela éveille des soupçons. On se dit qu'il y a quelque chose qui cloche. Les propriétaires raisonnables le comprennent parfaitement.

Comment faites-vous pour ne facturer que 9500 francs ?
« Que » 9500 francs ? Mais ce n'est pas rien ! C'est le prix d'une voiture d'occasion. Ce sont des vacances de rêves à l'autre bout du monde. Ce prix ne semble bas que si on le compare aux dizaines de milliers de francs facturés par les courtiers à la commission. C'est à eux de justifier leurs tarifs.

Comment voyez-vous l'avenir du courtage ?
L'arrivée des courtiers au forfait a rebattu les cartes. Il règne désormais une saine concurrence. La commission est sous pression. Elle va continuer à baisser. Un marché longtemps distordu retrouve des bases saines. C'est bon pour l'image des professionnels de l'immobilier et c'est bon pour les propriétaires qui n'ont plus à payer des commissions astronomiques.