Luxe

Les millennials représentent l'av

Les ultra-riches nés entre 1980 et 1995 vont être de plus en plus présents sur le marché des biens de très haut de gamme

Fabrice Breithaupt

L'immobilier de luxe est bien portant. Et devrait continuer à l'être. Le nombre d'ultra-riches (personnes ou familles disposant d'un patrimoine de 30 millions de dollars ou plus), et donc d'acquéreurs potentiels de biens de prestige, devrait nettement augmenter d'ici 2021 dans le monde, pour atteindre près de 300 000 individus, soit l'équivalent (grosso modo) des populations actuelles des villes de Genève et de Lausanne cumulées. C'est la prévision qu'on peut lire dans l'étude *Barnes Global Property Handbook* portant sur la clientèle des super-riches et l'immobilier de très haut de gamme dans le monde et en Suisse *(lire aussi les textes en page suivante)*. Étude signée par le réseau d'immobilier de luxe Barnes (partenaire du groupe romand Gerofinance/Dunand/Régie de la Couronne) et présentée à la presse la semaine dernière à Genève *(lire aussi notre édition du 28 février)*.

Fortunes faites dans la high-tech

Cette clientèle rajeunit, constate Barnes. Parmi les plus de 226 000 ultra-riches actuellement sur le globe, les millennials (personnes nées entre 1980 et 1995) sont 7200. Certes, leur nombre est encore faible, mais il est en augmentation constante. Le rapport de Barnes relève qu'en 2017, neuf personnes de moins de 30 ans figuraient dans le classement des milliardaires établi chaque année par le magazine étasunien *Forbes*. A titre de comparaison, ils étaient cinq en 2010 et seulement un en 2003 et 2005. Leurs fortunes cumulées atteint actuellement 334 milliards de dollars.

La population de millennials superriches, constituée aux deux tiers de self-made-men qui ont fait leur fortune dans les domaines du high-tech et de l'Internet, qui vit majoritairement aux États-Unis et dont Mark Zuckerberg, le fondateur et patron du célèbre réseau social Facebook, est l'archétype, va ainsi devenir de plus en plus importante pour le luxe. Selon une étude du cabinet de conseil en management Bain & Company, les millennials représenteront 45% du marché des biens personnels de luxe d'ici à 2025. Une aubaine pour l'immobilier de prestige, en l'occurrence. «Ces trentenaires sont encore assez rares aujourd'hui parmi les acheteurs d'immobilier de luxe, mais il est évident que ce sont eux qui tiendront le marché dans dix ou vingt ans», prévoit Jérôme Félicité-Ivanès, président de Barnes Suisse et du groupe Gerofinance/Dunand/Régie de la Couronne, cité dans le rapport mentionné plus haut.



Jérôme Félicité-Ivanès
Président de Barnes Suisse et du groupe Gerofinance



Thibault de Saint-Vincent
Président de Barnes International Realty

Les «digital natives» («personnes nées avec l'ère du digital» en français) qui appartiennent à la catégorie des superriches restent friands d'immobilier; des maisons modernes ou des penthouses domotisés et situés en milieu urbain, précise Barnes. «Ces millennials, comme les ultra-riches issus des générations précédentes, sont attirés par le luxe en général et par l'immobilier de luxe en particulier. Pour eux aussi, la pierre reste une valeur refuge en termes d'investissement», nous explique Thibault de Saint-Vincent, président du réseau international Barnes.

Clientèle sans frontière

Toutefois, leur intérêt s'agissant de l'immobilier de prestige, ainsi que leur comportement d'achat et d'utilisation de leurs biens sont différents, nuance le responsable: «Ce sont des personnes extrêmement mobiles, qui voyagent beaucoup. Elles ont aussi pas mal voyagé étant enfants, elles ont fait leurs études dans un pays étranger. Elles n'ont pas encore d'idée précise quant au lieu dans lequel elles entendent vivre plus tard. Elles privilégient donc l'acquisition de plusieurs résidences secondaires, des pied-à-terre en différents endroits de rêve, plutôt que l'achat d'une seule résidence principale dans laquelle vivre le plus souvent. Les prix des biens visés sont compris entre 300 000 et 1,5 million d'euros. Ne les occupant pas régulièrement au cours de l'année, elles louent leurs logements sur des plates-formes spécialisées, comme Airbnb, ce qui leur permet de rentabiliser leur acquisition, avec un taux de rendement compris entre 4 et 6%.»

S'adapter pour mieux servir

Plus mobiles et plus volatiles, les millennials contraignent les professionnels de l'immobilier de luxe à s'adapter. «Cette clientèle demande du service. Elle apprécie d'être accompagnée dans ses projets d'acquisition du début à la fin, d'être conseillées au niveau fiscal notamment, indique Thibault de Saint-Vincent. Pour l'approcher d'abord, nous devons privilégier la communication digitale. Pour satisfaire ses demandes ensuite, nous devons nous entourer des meilleurs spécialistes dans chaque domaine; avocats, notaires, architectes, etc.»

Le responsable note une autre tendance qui existe déjà chez les ultra-



Fondateur et patron du célèbre réseau social Facebook, Mark Zuckerberg (au centre, en train de marcher aux côtés de sa femme Priscilla Chan) est l'archétype du millennial ultra-riche, qui a fait fortune dans le high-tech, et client potentiel d'immobilier de prestige. GETTY IMAGES

La chronique du notaire

Copropriété ou propriété commune?



Michel Gampert
Chambre des notaires de Genève

Vous voulez acheter votre appartement ou votre maison avec votre conjoint, votre partenaire ou avec des parents ou amis. Que choisir? La copropriété ou la propriété commune?

Peu importe que vos apports initiaux soient ou non égaux. Les deux formes de propriété sont envisageables. Quel que soit votre choix, vous serez généralement codébiteurs solidaires de l'emprunt.

Dans la copropriété, les parts de chacun sont fixées et correspondent généralement aux apports de chacun. Elles sont inscrites dans l'acte notarié et au Registre foncier. Si un copropriétaire souhaite vendre sa part, il doit d'abord l'offrir aux autres copropriétaires au prix convenu avec le tiers acquéreur (droit de préemption) avant de la vendre à ce tiers. Il peut également donner sa part comme garantie hypothécaire sans devoir obtenir le consentement des autres copropriétaires. En outre, les décisions entre copropriétaires sont prises selon le principe de la majorité.

Dans la propriété commune, les propriétaires possèdent en commun leur appartement ou maison, indépendamment du montant investi par chacun. Les parts ou droits de chacun dans la communauté ne sont ni inscrites dans l'acte d'acquisition ni au Registre foncier. Elles résultent d'un contrat entre les propriétaires (contrat de mariage ou contrat de société simple oral ou écrit) ou de la loi (communauté héréditaire) et peuvent être modifiées dans le temps. Les droits de chacun s'étendent à tout le bien immobilier. Toutes les décisions, y compris celles relatives à la vente et à l'emprunt, sont prises à l'unanimité, sauf convention contraire entre les propriétaires. La convention qui règle la communauté des propriétaires peut prévoir les droits et les devoirs de chacun qui ne sont pas toujours égaux.

En cas de divorce entraînant la dissolution et la liquidation du régime matrimonial, que les époux possèdent le bien immobilier en copropriété ou en propriété commune, un des époux peut demander qu'il lui soit attribué s'il justifie d'un intérêt prépondérant, à charge de désintéresser son conjoint et de reprendre l'entier de la dette hypothécaire.

Chaque cas est particulier selon les liens qui unissent les personnes qui achètent un bien immobilier ensemble. Un conseil personnalisé est recommandé avant d'arrêter son choix.

Enfin, il faut savoir que, même si un bien est la propriété individuelle d'un des deux conjoints ou partenaires, son seul et unique propriétaire ne peut pas vendre ou mettre en gage ce bien, s'il constitue le logement du couple, sans l'accord de l'autre conjoint non propriétaire. En cas de décès ou de divorce, le tribunal compétent a la possibilité de donner au conjoint qui n'est pas propriétaire un droit d'habitation pour une durée limitée.

https://notaires-geneve.ch

PUBLICITÉ

Tribune de Genève Supplément ImmoPlus

Vous êtes locataire ou propriétaire ?

Vous avez une question en lien avec le logement que vous occupez ou que vous louez à un tiers ?
Envoyez-la à **votredroitimmo@tdg.ch**



Me François Zutter
Avocat
Asloca Genève



Me Pierre Stastny
Avocat
Asloca Geneve



Me Christophe Aumeunier
Avocat conseil, secrétaire général de la Chambre genevoise immobilière



Me Laure Meyer
Avocate conseil, Chambre genevoise immobilière

Des avocats spécialisés y répondent tous les samedis dans le supplément ImmoPlus de la *Tribune de Genève*, sous la rubrique « **C'est votre droit** ».