

Yves Cretegy, directeur général de m3 IMMOBILIER

«Nous sommes des fabricants de lieux de vie»

Depuis le début de l'année, m3 IMMOBILIER dispose d'un directeur général, chapeautant les sept entités du pôle historique du groupe: immobilier commercial, gérance, ventes résidentielles, ventes promotions, management de projets, développement & investissement et John Taylor (immobilier de prestige). Il s'agit d'Yves Cretegy, professionnel bien connu en Suisse romande et qui a notamment dirigé la Fondation pour les terrains industriels (FTI) à Genève. Passionné d'innovation et homme de terrain, négociateur efficace doté d'un réseau de connexions imposant, il a réservé aux lecteurs du Journal de l'Immobilier ses commentaires de l'actualité immobilière.

- Quelle est votre analyse du marché immobilier suisse, et plus particulièrement genevois, puisqu'il s'agit du centre des activités de m3 IMMOBILIER?

- Il est évident que l'incertitude règne: guerre en Ukraine, remontée des taux d'intérêt, prix de l'énergie en hausse et risques de pénurie, accroissement de la complexité réglementaire... Les conditions de marché sont un peu anxiogènes. Néanmoins, la demande résidentielle reste soutenue, avec un fort besoin de rattrapage; contrairement à ce qu'on pourrait croire, des gens reviennent à Genève. En outre, nous ne sommes pas encore dans une perspective de taux insupportablement élevés. En ce qui concerne l'immobilier commercial, la pandémie a modifié l'usage des surfaces et généré un mouvement de repositionnement qui va conduire à une évolution structurelle du marché.

- L'inflation et la hausse des taux, même si elle n'est pas disproportionnée, ne risquent-elles pas de gripper la machine?

- Nous sommes probablement entrés dans un nouveau cycle. Durant de nombreuses années, ce sont les institutionnels qui ont «fait» le marché. Les actifs immobiliers demeurent séduisants, mais d'autres placements, comme les obligations par exemple, vont reprendre de l'importance. L'économie et l'écologie des immeubles sont devenues essentielles, ce qui modifie les priorités



Yves Cretegy: «L'économie et l'écologie des immeubles sont devenues essentielles, ce qui modifie les priorités des investisseurs».

des investisseurs. L'inflation en elle-même n'est pas nocive pour l'immobilier, mais la hausse des taux complique évidemment la vie des potentiels acquéreurs en ralentissant la mécanique décisionnelle.

- Il semble qu'autour de la Cité de Calvin, les pouvoirs publics et certaines forces politiques aient tendance à juger anachronique la villa (logement rêvé de nombreux Suisses, cf Journal de l'Immobilier No 49, du 12 octobre 2022). Qu'en pensez-vous ?

- Il n'y a pas de doute : le sol est de plus en plus précieux et doit être bien utilisé. Il importe de retrouver un équilibre entre bâtiments et nature. L'enjeu des constructeurs est aujourd'hui d'atteindre une qualité d'habitat, une qualité de vie, avec un programme qui permette de nouvelles formes de bâti et économise le temps de transport, mettant à la portée immédiate des habitants à la fois les espaces verts et les services utiles.

- Quels sont les projets, en cours ou programmés, de m3 IMMOBILIER ?

- Nous offrons des prestations immobilières à 360 degrés, avec des professionnels de tous les métiers de l'immobilier: gérance, gestion de PPE, achats fonciers, pilotage, architecture, développement – également pour les tiers – et courtage. Nous finalisons en ce moment deux grands ensembles: «Esplanade 3» (30 000 mètres carrés de bureaux, commerces et services à Pont-Rouge) et «Fourches 17» (une promotion de 30 appartements quasiment tous vendus en quelques jours). Une quinzaine de projets sont également en cours, qu'il s'agisse de résidentiel, de commercial ou de retail.

- Le périmètre d'action de m3 reste-t-il genevois?

- A 95%, en effet. Nous couvrons le bassin de vie genevois, ce qui inclut une portion du canton de Vaud et... la station cotée de



«Fourches 17», une promotion de 30 appartements à Cologne, quasiment tous vendus en quelques jours.

Megève en Haute-Savoie. Notre centre de gravité est au centre du grand Genève et nous rayonnons tout autour.

- Quels sont les atouts du groupe, par rapport à vos confrères et concurrents?

- m3 GROUPE a conçu et applique une stratégie globale, allant, entre autre, de l'immobilier proprement dit à l'hôtellerie-restauration, à la sécurité ou aux domaines de la santé. Nous sommes des concepteurs, des édificateurs de lieux de vie. Nous intégrons l'efficacité immédiate (les prestations de services immobiliers) et le suivi du cycle de vie à plus long terme, de la planification d'un lieu à sa construction, sa gestion, son exploitation, son entretien. Notre infrastructure numérique s'avère à de nombreux égards plus avancée que celle d'autres entreprises, car elle couvre l'ensemble de ces activités.

- Quelle est votre opinion sur ceux qu'on nomme les «disrupteurs» du marché, qui prétendent révolutionner le secteur à coups d'algorithmes et d'intelligence artificielle?

- Le marché immobilier est encore atomisé, vissé au territoire. Les grandes plateformes numériques n'en sont qu'au début du chemin, et à terme il est permis d'imaginer que la technologie permettra de fluidifier les transactions, par exemple, et

d'accélérer le traitement et la transmission de dossiers. Pour ma part, je ne crois pas à un danger, ni même à une révolution. Les acteurs professionnels, avec leurs collaborateurs formés et compétents, doivent se préparer et suivre les évolutions. De nombreuses régies et agences utilisent déjà les outils technologiques récents ; il n'y a pas opposition, mais complémentarité entre outils et service! Je discerne aussi une grande marge d'amélioration dans le «dialogue» numérique avec l'Etat, les notaires, etc. Un peu comme le BIM (*building information modeling*) pour la construction, toutes les parties concernées devraient avoir le même langage pour décrire un immeuble. Celui-ci est un écosystème social; nous fabriquons du quotidien et tous les intervenants, avec des références communes, pourraient mieux répondre aux attentes du public. Il faut encapsuler le numérique dans l'humain!

- De grands groupes étrangers sont installés en Suisse, dans le domaine de la construction (Bouygues, Colas, etc.) et parfois de l'immobilier (Foncia). Une concentration des régies, gérances, agences est-elle prévisible?

- Il y a quelques acteurs étrangers dans l'immobilier commercial, par exemple BNP Paribas Immobilier avec qui nous collaborons. Mais le résidentiel reste très

helvético-suisse. Les grandes franchises sont peu présentes et lorsqu'elles s'aventurent dans un marché suisse complexe, elles conservent les entités locales pour agir. Quant à la construction, la cohabitation entre grands groupes et entreprises moyennes ou petites se passe fort bien. Je ne vois pas de raison de s'inquiéter pour l'immobilier.

- En conclusion, quel est mon avantage, en tant que client acquéreur ou vendeur, de choisir m3 IMMOBILIER plutôt que de tenter de me débrouiller «entre particuliers»?

- Se mettre en relation directe pour acheter ou vendre un objet est assez facile. Mais en matière d'immobilier, on est dans un cadre nécessitant une connaissance approfondie du marché, du terrain, de la législation, de l'immeuble. Le parc immobilier est profondément hétérogène. Deux villas identiques, deux appartements semblables peuvent présenter des spécificités très différentes. Un professionnel de l'immobilier m3 va vous accompagner, obtenir les meilleures conditions pour votre vente ou votre acquisition, vous préserver d'erreurs d'appréciation ou de lourdeurs de procédure administrative. Le choix est donc évident! ■

PROPOS RECUEILLIS
PAR THIERRY OPIPKOFER