



NEWS

immobilier.ch

+ d'articles + d'annonces sur www.immobilier.ch

Septembre 2025 · N° 1134



Siège de Lombard Odier

IMMERSION AU CŒUR DU «ONE ROOF»

L'un des plus grands employeurs privés du canton a inauguré début septembre son tout nouveau bâtiment conçu par le bureau bâlois Herzog & de Meuron. Le premier de Suisse romande. **8-10**

Meris Mezulis

Notre cahier

12 pages
d'annonces
immobilières
dès la page 24

Dossier énergie

Autoconsomma- tion: se tenir au courant

14-19



Freepik

Alumni IEI

Portrait d'Andreas Fabjan

23



DR

**NE LAISSEZ PAS VOTRE
DUR LABEUR ENTRE LES
MAINS DU HASARD !**

N°1 en Suisse - 20 agences
2000 produits - 1000 transactions/an

REMI(COM)

SPECIALISTE EN TRANSMISSION D'ENTREPRISES

☎ 0840 800 000

✉ pme@remicom.com

🌐 www.remicom.com



V. GUIMET FILS S.A.

L'innovation au service de vos canalisations
Depuis 1873

ASSAINISSEMENT VIDANGE CANALISATIONS

24/24
Dépannage
7/7

NOS SERVICES:

- *Entretien des canalisations*
- *Pompage de fosses*
- *Inspection caméra*
- *Recherche de mauvaises odeurs*
- *Travaux de maçonnerie*
- *Nettoyage de colonnes de chute*

CONTACTEZ-NOUS

 **022 906 05 60**



 www.guimet.ch

 guimet@guimet.ch



SOMMAIRE

4-13 Actualité

Les brèves immobilières

Edmond de Rothschild inaugure son Colibri

Nouveau siège pour le Groupe Naef

Immersion au cœur du «One Roof» de Lombard Odier

Des oppositions à la suppression de la valeur locative

Opération réussie pour Chevillarde

14-19 Dossier énergie

Autoconsommation: se tenir au courant

Les SiL démocratisent le contracting solaire

Transformer les toits en revenus durables

20-22 Immobilier

Estimation immobilière: comment fixer la bonne valeur?

Rencontre avec Valentine Cardis

Quid de l'interdiction de louer un lot PPE sur Airbnb?

23 Formation

Le portrait de Andreas Fabjan, alumni de l'IEI

Retrouvez tous nos articles sur immobilier.ch



Editeur: immobilier.ch SA

Directeur de la publication: Claude-Alain Paschoud

Rédacteur en chef: Serge Guertchakoff

Rédactrice en chef adjointe: Julie Müller-Pellegrini

Directeur artistique: Pierre Broquet

Tirage: 141'900 exemplaires / 10 fois par an

Envoi emails: 80'000 exemplaires

Publicité: Sylvie Bernaudon, Donatien Presutti

info@immobilier.ch Tél +41 22 307 02 20

Toutes les éditions sont disponibles sur immobilier.ch

LES CONFIDENTIELS

DE LA RÉDACTION

LES MURS DE L'HÔTEL W À VERBIER CHANGENT DE MAINS

Les actionnaires minoritaires des murs de ce 5 étoiles ont racheté les parts des majoritaires, ce qui représente une somme d'environ 75 millions de francs. Les nouveaux propriétaires sont deux hommes d'affaires norvégiens: Morten Astrup (Storm Capital Management) et Morten Hoegh. Rappelons que cet hôtel est l'un des rares à être ouvert à l'année dans la station.

NOUVEL ACHAT DE SWISSROC INDUSTRIAL OPPORTUNITIES

Cet été, la société d'investissement immobilière non cotée, spécialisée dans l'acquisition et la gestion d'actifs logistiques et industriels légers en Suisse, a acquis pour 17,3 millions un nouvel immeuble. En l'occurrence, il s'agit d'un bâtiment de quatre niveaux abritant notamment un concessionnaire automobile situé en bordure de la frontière française à Thônex. Seuls quelques légers travaux de rafraîchissement sont prévus. Le vendeur était Ricardo Portabella.

UNE TOUR AVEC UN PARTENAIRE INTRIGANT

Tout récemment, la Fondation Praille Acacias Vernets a indiqué qu'une nouvelle étape avait été franchie pour le développement des deux tours emblématiques du projet PAV. Or, il a été sobrement indiqué que le projet relatif à la tour de 175 mètres, la plus haute, serait développé par la société Star Tower GVA SA, «dont le capital-actions est détenu par Fordinvest (Suisse) Immobilien, détenteur du DDP actuel et Halter». Or, qui trouve-t-on derrière Fordinvest, les deux frères Mendi et Moises Gertner. Les deux Britanniques faisaient partie de la liste des plus riches publiée par le Sunday Times, avant d'être contraints de déclarer faillite en 2019.

JOLIE VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ

L'industriel français Albert Kohn a cédé sa propriété d'Anières (GE) pour 13,6 millions à une famille. À l'origine du groupe textile Dellalui, actif dans le prêt-à-porter masculin et féminin, il s'était établi à Genève depuis de nombreuses années tout en investissant dans l'immobilier avec Oury Ymar, notamment dans la création du luxueux complexe Sport Club Residences & Spa à Crans-Montana.

IMMO BRÈVES GENÈVE

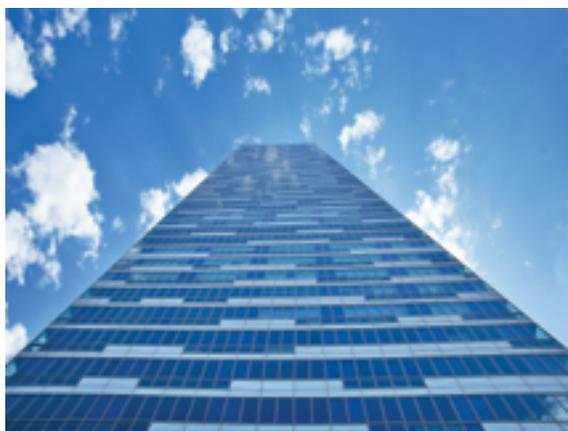


Philippe Cointault: Archigraphie.ch

RIVE POURRAIT VOIR REQUALIFIÉES CINQ DE SES RUES

Le Conseil administratif va proposer l'ouverture d'un crédit de 896'800 francs destiné aux études pour la requalification des rues du Port, du Prince, de la Tour-Maîtresse, Robert-Estienne et Arducius-de-Faucigny. Situées au cœur de Rive, dans un quartier en pleine mutation, ces artères constituent le lien entre la série d'espaces publics emblématiques que sont les

places de la Fusterie, du Molard, de Longemalle et le rond-point de Rive. En juin 2024, celles-ci avaient fait l'objet d'une mesure de piétonnisation à l'essai. Le bilan s'est avéré très positif. Avec cette demande de crédit d'étude, le Conseil administratif souhaite donc pérenniser la démarche avec un projet définitif et qualitatif. **JMP**



Freepik

DE NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LE SOLAIRE

Depuis le 1^{er} septembre, les obligations liées à la valorisation de l'énergie solaire thermique et photovoltaïque ont été renforcées et étendues. Elles s'appliquent désormais à toutes les surfaces appropriées dans les cas suivants: construction neuve, rénovation de toiture ou rénovation importante. L'installation solaire à privilégier dépendra dorénavant des besoins en eau chaude sanitaire et du mode principal d'alimentation en chaleur de la construction. Par ailleurs, une nouvelle obligation importante concerne les moyens consommateurs d'électricité. Puisque, d'ici à 2030, tout site dont la consommation annuelle dépasse 0,2 GWh devra être équipé d'une installation photovoltaïque. **JMP**

UNE SILHOUETTE URBAINE MÉTAMORPHOSÉE GRÂCE AU PAV

Début septembre, l'ouverture de la phase de développement des deux tours emblématiques du périmètre Praille-Acacias-Vernets (culminant à 170 et 175 m) a été annoncée à la suite de la validation par le Conseil d'État des accords de planification. Cette étape ouvre la voie au lancement du concours d'architecture pour la première tour en décembre 2025, suivi une année plus tard par celui pour la seconde tour en 2026. Conçues comme des lieux de vie accessibles, elles proposeront plus de 70% de logements, des commerces et des services de proximité en rez-de-chaussée, des équipements publics, ainsi qu'un accès à une vue panoramique au dernier étage. **JMP**



Atelier Mora Millan

IMMO BRÈVES VAUD



Résidences principales

UNE PREMIÈRE PIERRE POUR LA FUTURE RÉSIDENCE SENIORS DE CRANS

La Résidence Principale de Crans, projet immobilier d'envergure destiné aux seniors actifs de 60 ans et plus, franchira le 26 septembre une étape symbolique et importante: la pose de la première pierre de son bâtiment principal. Située au cœur du village de Crans, cette résidence moderne dessinée par le bureau FdMP architectes s'articulera autour de trois édifices et proposera à la location 56 appartements adaptés à cette tranche de la population dès le deuxième semestre 2026. **JMP**

L'aperçu de l'actu

Le Tribunal fédéral a accepté les recours déposés contre l'octroi d'un permis de construire pour le projet des Grands-Prés à Montreux.

L'école de la construction à Tolochenaz lance une formation pionnière de Brevet fédéral d'écobiologiste.

Un chauffage innovant qui valorise les énergies renouvelables locales a été choisi pour la 2^e étape de l'écoquartier aux Plaines-du-Loup.



Piscine des Replans

CRÉATION D'UN SITE DE LOISIRS INÉDIT À SAINTE-CROIX

Fin août, le Conseil d'État a annoncé son soutien à un projet novateur, unique en Suisse romande, conjuguant activités de loisirs familiales et durabilité. Celui-ci bénéficiera d'une aide à fonds perdu cantonale de 3,7 millions de francs. Porté par la Commune de Sainte-Croix, avec le soutien financier de la commune du Bullet, et en partenariat avec la société Alti'Loisirs, ce site proposera des infrastructures telles qu'une tyrolienne à virage (première du pays), une tour d'accrobranche de 16 mètres, une piste de bouées synthétiques ainsi qu'un nouveau bâtiment d'accueil avec restauration. La piscine des Replans, déjà rénovée, bénéficiera quant à elle d'une couverture et d'un nouveau système de chauffage à haute efficacité énergétique. **JMP**

LE TERRAIN À BÂTIR DE NESTLÉ EST VENDU

Début septembre, la Ville de Vevey a pu acheter 11,475 millions de francs l'un des derniers grands terrains constructibles de la commune, propriété de Nestlé. Cette transaction permettra de réaliser entre 70 et 90 nouveaux logements d'utilité publique, des surfaces d'équipements et d'activités publics et un parking public dans le quartier de Plan-Dessus. Un mandat d'accompagnement a été confié à la Société Vaudoise pour le Logement pour en définir le programme. **JMP**



Sophie Brasey

Bureaux

EDMOND DE ROTHSCHILD INAUGURE SON COLIBRI

La banque privée avait convié la presse pour présenter son nouveau siège où elle a regroupé ses équipes suisses, soit environ 750 personnes. Surnommé le Colibri, le nouveau bâtiment trône au centre du nouveau quartier de l'Etang à Vernier (GE).

« Cette nouvelle page de l'histoire de la Banque Privée Edmond de Rothschild (BPER) poursuit un héritage d'implication sociale, d'ancrage sociétal et de modernité qui a toujours animé la famille », a déclaré le mardi 16 septembre la baronne Ariane de Rothschild, CEO de la banque éponyme, à propos du récent déménagement du quartier des banques au nouveau quartier de l'Etang à Vernier.

Pour concevoir ce nouveau siège, sur une surface d'environ 13'000 m², la baronne a collaboré avec l'architecte-anthropologue Catherine Bonnet. « Ce qui compte c'est de recréer des rituels. Les deux escaliers hélicoïdaux créés sur-mesure vont y contribuer en connectant les trois étages dédiés aux 750 collaborateurs répartis entre le 1^{er} (les fonctions support), le 2^e (les équipes de la banque privée) et le 3^e (la gestion d'actifs, les RH et la communication). Nous avons créé de nombreux lieux de rencontre pour favoriser les échanges. Seuls 5% des espaces de bureaux sont occupés par des bureaux fermés, destinés aux membres du Comité Exécutif et aux Directeurs Métiers. Enfin, relevons les nombreux clins d'œil à l'écosystème de la maison d'Edmond de Rothschild ».

De Belvédère à Colibri

Au départ, soit peu après la pose de la première pierre du Quartier de l'Etang, le 16 mars 2018, le bâtiment où la BPER s'est installée était surnommé le Belvé-



Seuls 5% des espaces de bureaux sont occupés par des bureaux fermés.

Amaury Laparra

dère. Dès sa conception, cet immeuble de sept niveaux a misé sur la transparence. Sur ses 16'000 m², ce sont environ 13'000 m² qui ont été pris par la BPER. Le reste est essentiellement occupé par la Banque Raiffeisen Villes et Vignobles Genevois.

À en croire, Mme Bonnet, il y aurait quelque 260 postes de travail par étage, ainsi qu'une trentaine d'espaces dédiés aux réunions. « Ici, il n'y a pas de 12^e étage avec une moquette épaisse », comme s'est amusé à la rappeler Stéphane Voyer, le nouveau DRH. Ariane de Rothschild dispose d'un bureau sobre-

ment aménagé d'environ 20 m², situé au milieu de ses collaborateurs.

Pourquoi avoir rebaptisé ce bâtiment Colibri? « Ariane et Benjamin de Rothschild avaient acquis voici quinze ans la collection Elie-Lefebvre, comportant 239 colibris. Il s'agit d'une des plus importantes collections d'oiseaux datant de 1836 et qui a nécessité deux ans de restauration », a précisé Gaël Kertudo, en charge de la région Méditerranée chez BPER. Les vitrines exposant ces petits volatiles sont disposées au rez-de-chaussée, dans la zone d'accueil de la clientèle.

Salons thématiques

Avec un panorama sur le massif du Jura et sur le quartier des Avanchets, le 7^e étage du nouveau siège est entièrement dédié aux clients et aux collaborateurs. Le design intérieur de ces salons privés reprend les codes esthétiques du précédent siège de la rue de Hesse, cédé voici deux ans à PSP Swiss Property pour 58 millions de francs.

Le Salon Cordoba utilise du cuir de Cordoue pour décorer un mur. Le Salon Métopiri évoque la réserve naturelle de Niassa, qui appartient à la famille et où Ariane de Rothschild passe tous ses étés. Le Salon Megève rappelle la figure de Noémie de Rothschild qui fonda la station en 1920. Enfin, le Salon Macan est décoré avec plusieurs objets artisanaux en cuir provenant d'Espagne.

Serge Guertchakoff

Genève

NOUVEAU SIÈGE POUR LE GROUPE NAEF

Quelque 230 personnes ont pris possession de sept étages de cette tour elliptique de 12 étages. À cette occasion, une bande-dessinée a été réalisée par l'ancien directeur général, Etienne Nagy, avec l'illustratrice bâloise Nora Beyl.



Le bâtiment regroupe 500 collaborateurs. Naeef

«**C**e bâtiment marque une étape importante pour notre groupe», a d'emblée déclaré Virginie Galland, la directrice générale de Naeef Immobilier. Sur les quelque 500 collaborateurs que compte l'ensemble du Groupe (Acanthe, Alios et Sioux Immobilier com-

pris), l'ensemble des équipes genevoises se retrouvent désormais sous le même toit. «Nous étions d'excellents locataires à l'avenue Eugène-Pittard, or nous nous sommes fait résilier notre bail, comme quoi les cordonniers peuvent être les plus mal chaussés.» Ce sera Etienne Nagy, devenu entre temps administrateur du Groupe, qui va trouver de nouveaux locaux répondant à toutes leurs attentes. Une des deux tours du nouveau quartier de Surville à Lancy est la seule nouvelle construction qui accueille des activités tertiaires. En effet, la seconde tour abrite finalement un appart'hôtel, et les autres immeubles vont regrouper environ 800 logements, une fois le quartier entièrement achevé.

«Ce bâtiment a été une véritable source d'inspiration. Au point, qu'il y a un an, j'ai eu la lubie de vouloir créer une bande-dessinée sur ce bâtiment, L'Ellipse», relève Etienne Nagy. Il s'agit d'une fiction historique qui se déroule sur près de sept siècles et met en scène la famille Plantin. À découvrir absolument! **S. G.**

DÉCOUVREZ LA PROCHAINE DESTINATION DE VOS ESPACES INDUSTRIELS!



RUBIX
INNOVATIVE · INTEGRATED · INTELLIGENT

LOCATION

spg partner | CUSHMAN & WAKEFIELD

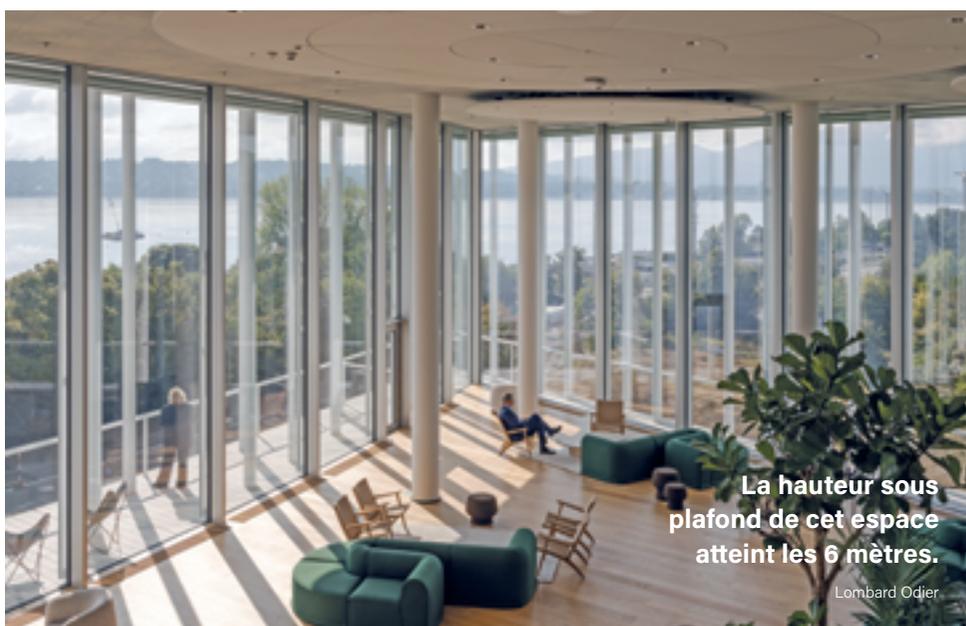
022 707 46 96

Genève

Situé à Bellevue (GE), le siège mondial a été baptisé One Roof. Lombard Odier

IMMERSION AU CŒUR DU «ONE ROOF» DE LOMBARD ODIER

Le 5^e plus grand employeur privé du canton a inauguré le 3 septembre son siège mondial où 2100 collaborateurs seront basés. Il s'agit du premier bâtiment conçu par le célèbre bureau bâlois Herzog & de Meuron en Suisse romande.





Herzog & de Meuron

En 2001, Jacques Herzog et Pierre de Meuron ont reçu le prestigieux Prix Pritzker d'architecture. Le bureau a été fondé à Bâle en 1978. L'agence emploie actuellement plus de 400 personnes.

Jacques Herzog et Pierre de Meuron sont les auteurs, notamment du stade Allianz Arena à Munich (2005), du stade national de Pékin (2008), de la VitraHaus du Campus Vitra de Weil-am-Rhein (2010), de la Roche Tower1 (2015) et Roche Tower2 (2022) à Bâle, de la Philharmonie de l'Elbe (2017) à Hambourg ainsi que du Tate Modern Museum à Londres (2000 puis 2016).

One Roof a pour sa part été supervisé par Christine Binswanger, partenaire au sein de l'agence.

partis sur cinq sites à Genève. Localisé à Bellevue, One Roof s'inscrit dans le cadre d'un plan localisé de quartier adopté en janvier 2017 qui comprend l'ensemble résidentiel les Hauts-du-Château comprenant 287 appartements (moitié HM, moitié loyers libres), un parc, ainsi que des parkings souterrains pour voitures (850 places, dont 260 pour les habitants, 378 pour les employés et 167 pour les visiteurs), vélos (586 places) et pour les deux-roues motorisés (248 places).

Comme le relèvent les architectes du bureau Herzog & de Meuron, «les façades sont uniformes, sans distinction entre l'avant et l'arrière. Le bâtiment transparent et ouvert, avec ses façades entièrement vitrées, maximise la perception du Grand Paysage – le lac, les montagnes, les espaces verts aux alentours. Un atrium central, tel un canyon, entouré de salles de réunion, permet à la lumière naturelle de pénétrer sur huit étages jusqu'au cœur du bâtiment».

Il y avait foule en ce mercredi ensoleillé pour marquer d'une belle pierre l'inauguration du tout nouveau siège de la vénérable banque Lombard Odier à Bellevue, soit hors des murs de Genève. «Notre nouveau siège est bien plus qu'un bâtiment. Il incarne nos valeurs et reflète nos ambitions de croissance future», a déclaré Hubert Keller, associé-gérant senior de Lombard Odier. «Notre collaboration avec Herzog & de Meuron nous a permis de repousser nos limites et de concevoir un environnement de travail de premier plan, construit dans le respect des normes de durabilité les plus élevées. Nous nous réjouissons d'accueillir nos clients dans notre nouvelle maison et de les servir dans ce bâtiment d'exception».

One Roof

Situé quasiment au bord du lac Léman, le nouveau siège «One Roof» (Ndlr. «un toit») de Lombard Odier est doté d'une capacité d'accueil maximale de 2600 personnes. Les 2100 collaborateurs qui vont s'y installer entre septembre et octobre prochains étaient auparavant ré-



Poêles et cheminées :
le plus grand choix
de Suisse Romande avec
plus de 100 modèles
exposés à Villeneuve.

Ouvert du mardi au samedi

Alpinofen Romandie Sàrl
Rte du Pré du Bruit 2 · 1844 Villeneuve
021 965 13 65 · www.alpinofen.ch

alpinofen
depuis 1997



L'auditorium possède une capacité de 700 places assises.



L'atrium traverse les 7 étages du bâtiment. Lombard Odier

Entre concentration et collaboration

Les différents espaces de travail offrent à la fois des zones favorisant la concentration et des espaces dédiés à la collaboration et aux échanges. Deux espaces collaboratifs à double hauteur et le restaurant s'ouvrent sur le lac. «Tel un amphithéâtre grec, l'auditorium baigné de lumière naturelle s'ouvre sur le jardin. Cet espace peut accueillir plus de 500 personnes. Un espace fitness offrant des cours de yoga et des séances d'entraînement est à disposition des collaborateurs pendant les pauses, avant ou après le travail. Les employés peuvent choisir entre plusieurs options pour les repas, notamment un bistrot près de l'entrée, un restaurant au premier étage et une cafétéria avec une grande terrasse au sixième étage».

Du point de vue énergétique, il est intéressant de relever que ce projet vise une triple certification: SNBS (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz) niveau platine, Minergie-P et BREEAM Outstanding. Pour y parvenir, il a été décidé d'utiliser les matériaux locaux, du béton recyclé pour les fondations, la récupération des eaux pluviales pour les sanitaires et l'arrosage, ainsi que plus de 700 m² de panneaux solaires en toiture. «Les profondes coursives protègent efficacement les vitrages du rayonnement direct, réduisant les besoins en climatisation, tandis que le système GeniLac exploite l'eau du lac pour le chauffage et le rafraîchissement».

Serge Guertchakoff

Longue histoire

Ce déménagement restera historique à plus d'un titre. Comme le rappelle l'ouvrage édité en 1998 à l'occasion du 200^e anniversaire de la Banque, c'est le 1^{er} juin 1798 qu'Henri Hentsch et Jean Gédéon Lombard s'associent pour fonder la banque Henri Hentsch et Lombard. Jusqu'en 1832, le petit établissement mène ses affaires dans des bureaux situés rue de la Cité. Il s'agit de l'escompte des effets de commerce, de prêts bancaires, de commissions sur les transactions en soieries et en métaux précieux, du placement des emprunts de la République française et, surtout, des opérations de change rendues nécessaires par les multiples monnaies existantes alors.

De 1832 à décembre 1858, Lombard Odier s'installe dans l'**ancienne maison Naville** (rue de la Cité 22), laquelle avait alors une issue sur le 11 Corraterie. Enfin, lorsque l'occasion se présente, la banque achète deux immeubles: l'hôtel Vernet au 11 Corraterie et l'immeuble Baulacre au 20 Corraterie. L'hôtel particulier Vernet avait appartenu au baron Auguste de Staël, fils de la célèbre baronne et écrivaine Germaine de Staël.

Entre mai 1921 et avril 1923, cet ancien hôtel particulier fut reconstruit et agrandi par l'architecte Frantz Fulpius. La Banque en a progressivement occupé tous les étages. Puis, en 1957, elle acquit le 9 rue de la Corraterie. Dès les années 1970, l'espace disponible n'étant plus suffisant, il fallu trouver à nouveau d'autres locaux. Divers emplacements proches furent ainsi loués. Jusqu'à ce qu'en 1985, la décision fut prise de centraliser les services administratifs dans un nouvel immeuble à Lancy, connecté via une navette au siège de la Corraterie.

En 1994, suite à la fusion entre Darier & Cie et Hentsch & Cie, ces derniers ont quitté leur bel immeuble de la Corraterie, au 15, voisin immédiat du siège de Lombard Odier. La Banque en a profité pour racheter ce bel hôtel du XVIII^e siècle (l'ancienne Maison Gallatin) qui possède une cour sur la rue de la Cité. La même année, une autre occasion se présente, celle de racheter les immeubles 18-20-22 rue de la Corraterie qui appartenaient à la régie Naef, partie ailleurs.

En parallèle, des travaux dirigés par l'architecte Plojoux sont menés pour permettre de joindre l'ancien hôtel particulier de Hentsch & Cie à celui de Lombard Odier. Ils vont durer jusqu'en 1997. «Pour un temps au moins, le problème lancinant des locaux de Lombard Odier & Cie est résolu», écrivait Pierre Keller, associé entre 1970 à 1994, à l'occasion des 200 premières années de l'établissement bancaire.



Votations

NON À LA SUPPRESSION DE LA VALEUR LOCATIVE

Frédéric Dovat a présenté le projet de loi vaudoise sur l'énergie, un projet pour l'heure excessif et mal ficelé.

Le Comptoir Immobilier avait convié plusieurs dizaines de convives à venir assister à deux conférences au Château d'Ouchy le 26 août dernier, avant de finir la soirée sur la barque La Vaudoise. Frédéric Dovat, secrétaire général de l'USPI Vaud et de l'USPI Suisse est revenu sur l'un des objets phare des votations du 28 septembre: l'impôt immobilier sur les résidences secondaires. Si cet objet obtient la double majorité du peuple et des cantons, alors l'impôt sur la valeur locative disparaîtra. «On ne peut pas sup-

primer la valeur locative à n'importe quelle condition. Cette réforme ne profiterait qu'à une très faible proportion de propriétaires. Nous étions pour cette suppression, mais avec le maintien des déductions, tout en permettant aux locataires de déduire une partie de leur loyer, ce dont la gauche n'a pas voulu».

L'énergie sous tension

Autre sujet d'inquiétude: le projet de loi vaudoise sur l'énergie. «Le projet prévoit

une obligation d'assainissement pour l'ensemble des bâtiments de moins de 750 m² s'ils sont en classe G et F du CECB d'ici janvier 2035, sinon des amendes pleuvront. Par ailleurs, le remplacement des installations de chauffage fonctionnant avec les énergies fossiles par des installations fonctionnant avec des énergies renouvelables devrait intervenir d'ici 15 ans. Et il y a aussi une obligation d'installer des panneaux photovoltaïques sur tous les toits et les façades d'ici à 2039.

L'USPI plaide pour un délai à 2050, notamment en raison de la pénurie de main-d'œuvre. De plus, la pose de panneaux photovoltaïques ne devrait concerner que les toitures et les façades orientées au sud. Il faudrait aussi prévoir une hausse des subventions. Nous espérons que le fisc n'en profitera pas pour faire des réestimations fiscales». Précisons que la version finale du projet de loi n'est pas encore connue. **S. G.**

GeniTerre°

Ceci est bien plus qu'un tuyau.

C'est aussi un élément du réseau genevois de chauffage à distance GeniTerre°.

Un réseau qui permet de réduire jusqu'à 80% les émissions de CO₂ liées au chauffage des bâtiments raccordés, en valorisant progressivement les ressources renouvelables et de récupération de notre territoire: incinération des déchets, biomasse, géothermie, chaleur industrielle.

GeniTerre°, la solution locale pour limiter notre dépendance aux énergies fossiles.



parentdesign.com



GeniTerre° en images :
sig-ge.ch/video-geniterre



Durabilité

OPÉRATION RÉUSSIE POUR CHEVILLARDE

Portée par la régie genevoise Pilet & Renaud, la mise en valeur de ce projet représentant 209 logements en cours de livraison illustre un savoir-faire nécessaire lors de l'ultime phase de développement immobilier.

Le chantier touche à sa fin pour l'ensemble Chevillarde. Sur la commune de Chêne-Bougeries (GE), les derniers habitants de ces quatre nouveaux immeubles prendront leurs quartiers courant novembre. Rachetée par une société immobilière dix ans auparavant, la parcelle de 12'000 m², sur laquelle trônait autrefois une maison de maître, termine ainsi sa transformation en 209 nouveaux appartements, dont 19 en PPE, 111 en zone de développement (ZD LOC) et 79 en habitation mixte (HM).

Pour la mise en valeur des logements locatifs, le propriétaire a donc choisi d'être accompagné par la régie Pilet & Renaud. «Sur le cas de Chevillarde, nous sommes intervenus en bout de chaîne. Il a fallu mettre en place un planning à rebours en fonction des dates de livraison échelonnées, des contraintes physiques et architecturales ou encore géographiques, puis établir une stratégie avec le propriétaire afin de valoriser ce projet d'envergure», décrit Marion De Serra, gérante en charge de cette mise en valeur.

Cibler impartialité et mixité

Pour cela, Pilet & Renaud a opté pour la création d'un site internet dédié à Chevillarde afin de canaliser l'engouement généré lors de la commercialisation. «Toutes les informations mises à jour étaient ainsi centralisées sur un même lieu de diffusion, avec le détail, afin de rediriger facilement les candidats sans créer d'insatisfaction et que les intéressés puissent postuler en ligne de façon équitable»,





commente Marion De Serra. Et dans un contexte marqué par une forte pénurie de logements, le propriétaire a justement fait preuve d'une équité remarquable. «Pour ces 190 appartements en location, nous avons reçu énormément d'inscriptions, auxquelles nous avons toutes répondu. Dans ses critères de sélection, notre client nous avait spécifiquement demandé de répartir les appartements de façon juste. C'est-à-dire: les pièces en fonction du nombre de personnes (familles...), d'avoir une mixité de revenus, d'employeurs, etc.», ajoute Cécile Dupré, directrice chez Pilet & Renaud.

De même, des journées portes ouvertes (deux par bâtiment) ont été organisées par Pilet & Renaud. Ceci afin que les futurs locataires se représentent les lieux avant de signer les contrats. Un effort apprécié par les candidats qui a cependant encore renforcé l'enthousiasme général. «Malheureusement, avec du neuf, le processus est relativement long car, par rapport au marché de la location habituel, où les appartements sont libérés en seulement 15 jours, ici l'horizon-temps s'étale sur des mois et les gens n'en ont pas forcément conscience. Notre travail a donc consisté, entre autres, à faire comprendre que la disponibilité ne serait pas immédiate et à gérer les éventuels désistements», souligne la gérante responsable.

Une vision à long terme

Le processus a ensuite compris la validation des dossiers, la signature des

baux et l'emménagement des premiers locataires (quatre par jour), impliquant une importante logistique. D'autant que, ces immeubles respectant des standards de haute performance énergétique (THPE), Pilet & Renaud s'est également attelé à sensibiliser chaque habitant aux écogestes avec un guide créé sur mesure et remis personnellement sur les aspects éco-responsables des infrastructures en place. Pour finir, au-delà de la simple attribution des logements, la régie a dû s'assurer dans sa mise en valeur que l'exploitation débute correctement. Autrement dit, que la conclusion des contrats d'entretien et l'accompagnement des locataires n'observent aucun accroc.

En l'occurrence, le projet Chevillarde est un sans-faute. Tout est signé, loué, sans retard. Une opération rondement menée par la régie qui prévoit encore la mise en valeur de 600 logements d'ici 2027. Et ce, «grâce à une synergie entre les services qui est considérable. Qu'il s'agisse de la gérance technique ou locative, du commercial, de la réception, du marketing, chaque mise en valeur crée une émulsion interne qui est intense, où l'on doit faire circuler l'information et se coordonner rapidement», conclut Cécile Dupré. Une expertise prouvée qui, malgré un marché résidentiel genevois plus à sec que jamais, garantit une livraison de développements immobiliers de qualité.

Julie Müller-Pellegrini

Photovoltaïque

AUTOCONSOMMATION: SE TENIR AU COURANT



Produire sa propre électricité solaire et la consommer directement, sans passer par le réseau: une idée qui séduit de plus en plus de particuliers à l'heure de la transition énergétique. Mais concrètement, qui peut en profiter? Comment ça marche? Et quels avantages en tirer? On vous dit tout.

L'autoconsommation en pratique

Autoconsommer signifie utiliser l'électricité que l'on produit soi-même. En Suisse, cela concerne avant tout le photovoltaïque. Concrètement, il s'agit d'une installation solaire sur le toit d'une maison ou d'un immeuble produisant de l'électricité qui est utilisée immédiatement par les habitants. Le surplus non consommé est quant à lui injecté dans le réseau et racheté par le distributeur d'électricité local (SIG, BKW, Romande Energie...). On parle ici de «taux d'autoconsommation» pour désigner la part de la production solaire effectivement consommée sur place. Dans une villa individuelle, ce taux se situe en général entre 30 et 40% mais avec une gestion optimisée (par exemple

en déclenchant la pompe à chaleur ou les appareils électroménagers durant la journée) il peut atteindre 50%. L'ajout d'une batterie permet également de stocker l'énergie produite le jour pour la consommer le soir ou la nuit, augmentant encore ce taux.

Ce qui intéresse tant aujourd'hui

Si l'autoconsommation connaît un tel engouement de nos jours, c'est surtout parce que le prix des installations photovoltaïques a fortement chuté ces dernières années. En outre, elle permet de réduire sa dépendance aux fluctuations du prix de l'électricité. D'autant qu'en moyenne, le coût de revient d'un kilowattheure (kWh) produit en Suisse avec le



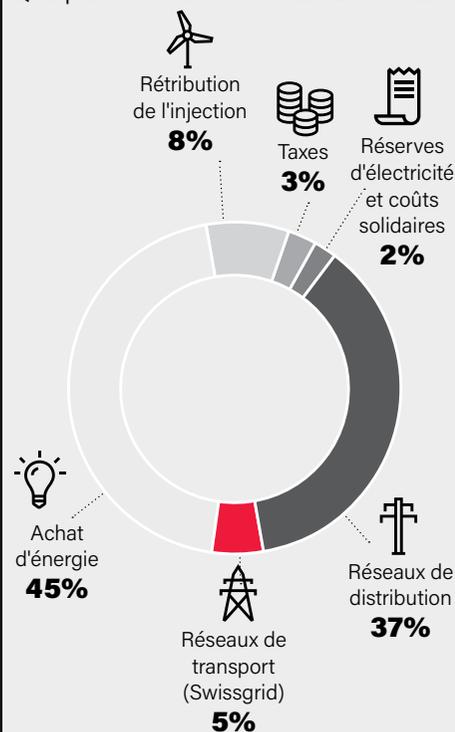
photovoltaïque résidentiel se situe entre 10 et 20 centimes, alors que le prix payé par un ménage au réseau varie entre 22 et 30 centimes/kWh selon la commune.

Ce que contient la facture d'électricité

Le prix de l'électricité payée par un consommateur du réseau contient plusieurs éléments pris en compte dont l'énergie ne représente qu'une partie du prix final. Il faut aussi payer les câbles qui acheminent l'électricité (les grands réseaux haute tension comme la distribution fine qui arrive à domicile), le personnel qui s'en occupe en continu, ainsi que des taxes (comme celle pour promouvoir les énergies renouvelables). Bien que les Gestionnaires de Réseau de Distribution

Les prix de l'électricité en 2026

Que paient les consommateurs finaux?



Source: swissgrid

(GRD) soient obligés légalement de reprendre le surplus produit par les petits producteurs avec leurs panneaux photovoltaïques, seule la part de l'énergie est en réalité payée. C'est pourquoi, tout producteur solaire doit essayer d'autoconsommer au maximum en direct afin que la valorisation de son kWh produit soit maximale (et donc que son installation soit rentable).

Une énergie abordable pour tous

Si les propriétaires de villas et maisons individuelles sont les premiers concernés, l'autoconsommation ne leur est pas réservée. En Suisse, plus de 60% de la population est locataire et près de trois quarts des habitants vivent dans des immeubles. Installer son propre système solaire n'est donc pas toujours possible. Pour pallier cette difficulté, des regroupements de consommation propre (RCP) ont été créés, permettant d'équiper le toit d'un immeuble et de répartir l'électricité produite entre les habitants. Un moyen également d'éviter en outre de réinjecter ses kWh dans le réseau.

Les principaux modèles d'autoconsommation en Suisse

Autoconsommation individuelle simple

Un particulier ou un ménage consomme directement l'électricité produite par ses panneaux solaires. Le surplus est injecté dans le réseau et racheté par l'entreprise d'électricité locale. Le taux d'autoconsommation peut être amélioré grâce à des batteries ou en adaptant ses habitudes de consommation (typiquement en faisant tourner le lave-linge en journée).

AVANTAGES Simplicité, gain financier sur le tarif d'achat de l'électricité, réduction de la dépendance au réseau.

CONTRAINTES Nécessite un bon profil de consommation/production et un dimensionnement adéquat. Sans stockage, beaucoup de production est perdue (injectée dans le réseau) lorsque la consommation ne correspond pas. Investissement initial élevé et retour sur investissement qui dépend des tarifs, des subventions et des coûts de rachat. La réglementation et le comptage doivent être corrects.

Regroupement dans le cadre de la consommation propre (RCP)

Plusieurs ménages ou entreprises s'associent pour partager l'électricité produite par une installation commune. Cela permet d'optimiser l'usage local de l'énergie solaire. Le RCP peut concerner un immeuble, un lotissement ou même un petit quartier relié par des lignes privées.

AVANTAGES Permet de mutualiser les coûts, de mieux utiliser la production, d'offrir l'accès à l'énergie solaire même à ceux qui n'ont pas de toit adapté. Augmente le potentiel d'autoconsommation locale.

CONTRAINTES Nécessite une bonne coordination, un comptage séparé et des accords contractuels entre participants. Peut exiger des investissements en infrastructure (lignes privées ou modifications pour comptage). Réglementation stricte qui évolue.



Cinq principaux modèles existent en Suisse pour autoconsommer son électricité.

Freepik

Regroupement virtuel de consommation propre (RCP virtuel)

Depuis l'évolution légale récente, il est désormais possible de regrouper virtuellement des consommateurs et producteurs sans construire de lignes privées. Le partage se fait via le réseau existant, grâce à un système de comptage intelligent. Ce modèle ouvre la porte à des coopérations plus larges.

AVANTAGES Moins de travaux physiques, plus de flexibilité, permet de regrouper des bâtiments distants ou avec raccordement séparé.

CONTRAINTES Besoin de compteurs intelligents et de systèmes de mesure adaptés. La législation doit le permettre. Il faut être dans le périmètre autorisé du gestionnaire de réseau. Il peut y avoir des contraintes de tarification, de redevances sur l'utilisation du réseau, etc.

Communautés Électriques Locales (CEL)

Dès 2026, les communes et quartiers pourront mettre en place de véritables communautés locales de l'énergie. Elles permettront aux habitants de partager l'électricité produite localement (solaire, hydraulique, etc.) via le réseau public, avec un cadre réglementaire dédié.

AVANTAGES Potentiel de plus grande échelle, inclusion, meilleures économies d'échelle, possibilité d'intégrer d'autres usages (bornes de recharge, stockage commun,...).

CONTRAINTES Encore en phase de mise en œuvre à beaucoup d'endroits. Nécessite des structures de gouvernance, d'organisation, des accords entre les participants, une gestion de réseau. Les tarifs et la mesure doivent être clairs, des adaptations réglementaires sont en cours.

Contracting photovoltaïque

Une entité installe, finance et gère une centrale photovoltaïque (notamment sur le toit d'un bâtiment) et le propriétaire du toit consomme l'électricité produite à un tarif préférentiel sans avoir à faire l'investissement initial.

AVANTAGES Permet aux propriétaires de bâtiments de bénéficier d'électricité solaire sans capital initial. Moins de risques, simplification administrative pour l'utilisateur.

CONTRAINTES Le contrat de fourniture doit être clair, souvent l'entité qui installe assume les coûts de maintenance. L'économie pour le propriétaire dépend du tarif convenu. Le modèle doit être rentable pour l'opérateur qui finance.

Un cadre légal en évolution

La législation suisse s'adapte pour encourager ces nouvelles pratiques. L'introduction des Communautés Électriques Locales en 2026 marquera en particulier une étape décisive puisque les habitants pourront mutualiser la production d'énergie renouvelable à une échelle territoriale, avec un cadre juridique clair. En parallèle, la généralisation progressive des compteurs intelligents va elle aussi doper l'autoconsommation en rendant possible une répartition équitable et transparente de l'énergie entre les membres d'un regroupement ou d'une communauté.

Ce qui freine quelque peu l'expansion

Malgré son potentiel, l'autoconsommation fait face à plusieurs obstacles. Tout d'abord, les gestionnaires de réseau doivent compenser les pertes financières liées à une moindre consommation d'électricité facturée, alors même que leurs infrastructures restent indispensables pour équilibrer la production et la consommation. Le rendement des panneaux dépend fortement de l'ensoleillement direct, les ombres réduisent considérablement la production. Les bâtiments protégés ou classés imposent souvent des restrictions à l'installation de panneaux. Enfin, les modèles de facturation devront évoluer pour mieux refléter la réalité de l'autoconsommation.

En conclusion

L'autoconsommation peaufine encore ses modèles, toutefois elle n'a plus vocation à être un simple geste individuel mais un véritable mouvement collectif qui transforme le paysage énergétique suisse. Accessible aussi bien aux propriétaires qu'aux locataires grâce aux nouvelles formes de regroupements, elle combine désormais intérêt économique, indépendance vis-à-vis du réseau et engagement en faveur de la transition vers plus de renouvelable. Devenant ainsi une composante essentielle à l'avenir énergétique du pays...

Julie Müller-Pellegrini

Énergie

LES SiL DÉMOCRATISENT LE CONTRACTING SOLAIRE

Les Services industriels de Lausanne ont misé dès 2024 sur un modèle inédit en Suisse romande: équiper en panneaux photovoltaïques les toitures dès 100 m² sans investissement initial du propriétaire foncier.

Si jusqu'ici, le contracting solaire se destinait surtout aux grandes surfaces de plus de 500 m² (généralement sur des bâtiments industriels ou publics), les SiL ont abaissé quant à eux ce seuil à 100 m², soit l'équivalent d'un immeuble locatif standard à Lausanne. Concrètement, SI-REN SA, une filiale des SiL, finance, installe et exploite des panneaux photovoltaïques qui lui appartiennent ensuite, puis l'énergie produite est revendue directement aux habitants et/ou au propriétaire de l'immeuble.

Transparence et prix attractifs

Pour les locataires, l'avantage est clair: consommer une électricité d'origine solaire à un prix inférieur à celui du réseau traditionnel. «Nos tarifs de revente d'énergie autoconsommée sont avantageux car nous avons une politique de prix à faible marge», souligne Adrien Magnenat, chargé de promotion produit des SiL. Le contracting solaire s'adresse également aux gérances immobilières ainsi qu'aux «petits» propriétaires d'immeubles, souvent délaissés par ce marché. Puisque là où la concurrence se concentre sur les grandes toitures, les SiL offrent une alternative clé en main, qui valorise le bien et rend accessible le solaire sans frais ou prise de tête. D'autant que la priorité est donnée à la qualité, avec des installateurs locaux certifiés «Les Pros du Solaire», et à la sécurité, via la vérification de la statique et de l'étanchéité des toits avant toute pose.

Une mission de service public

Mais au-delà de l'innovation technique



Les Plaines-du-Loup à Lausanne. DR

et commerciale, les SiL rappellent leur rôle: accompagner la population vers une transition énergétique durable. «Nous proposons une solution de décompte et de facturation pour les communautés d'autoconsommateurs simple, robuste où l'on maîtrise les données à l'aide de nos compteurs intelligents. L'essentiel est de faciliter l'accès à une énergie propre et abordable», appuie Yannick Rosset, responsable des solutions énergétiques aux SiL. Ainsi, dans un contexte de multiplication des modèles d'autoconsommation et de facturations complexes, les SiL se démarquent par leur choix de la simplicité.

Une stratégie qui plaît. Pour preuve, tandis qu'au printemps 2024, 100 centrales de ce type avaient été implantées dans le

canton de Vaud, ce mois-ci, leur nombre s'est hissé à plus de 150 pour un total de 100'000 m² de panneaux solaires déjà installés, soit l'équivalent de la consommation annuelle d'environ 5600 ménages lausannois. Et ce n'est qu'un début. Actuellement, 18 projets (tels que sur les toits de l'École de Jazz et de Musique Actuelle ou de l'usine de Pierre-de-Plan) sont en cours de réalisation et le potentiel est encore considérable... **JMP**

Pour un devis gratuit et sans engagement, contactez les SiL au 021.315.82.82 ou sur www.lausanne.ch/contracting-solaire

Interview



TRANSFORMER LES TOITS EN REVENUS DURABLES

Avec son modèle vertueux de «fermage solaire», Local Energy propose aux propriétaires de rentabiliser leurs toitures tout en faisant profiter les locataires d'une électricité plus abordable.

Et si votre toiture pouvait rapporter autant qu'un appartement supplémentaire? C'est le pari de Local Energy, jeune entreprise lausannoise qui a développé le concept original de «fermage solaire». Derrière cette idée, un constat simple: pour convaincre les propriétaires d'investir dans le photovoltaïque, mieux vaut parler rendement que kilowattheures. À la clé, un revenu stable pour les bailleurs, une facture allégée pour les locataires, et une énergie produite localement.

Rencontre avec Richard Mesple, CEO de Local Energy, qui défend une vision à la fois pragmatique et ambitieuse du solaire.

Vous insistez beaucoup sur le lien entre énergie solaire et rendement financier. Pourquoi ce choix?

En tant qu'ingénieurs, nous parlons en kilowattheures (kWh) et en mégajoules (MJ). Mais pour un propriétaire immobilier, ce langage peut être abstrait. Ce qui l'intéresse, c'est le rendement financier

«Notre idée est donc simple: faire du solaire un investissement clair, chiffré.»

Richard Mesple,
CEO de Local Energy



de son immeuble. Notre idée est donc simple: faire du solaire un investissement clair, chiffré, comparable à l'ajout d'un appartement supplémentaire.

Vous avez développé le concept de «fermage solaire». De quoi s'agit-il?

Le principe est inspiré du fermage agricole. Le propriétaire investit dans son installation photovoltaïque, il en reste le seul propriétaire (contrairement au modèle habituel de contracting solaire) et nous assurons l'exploitation pendant trente ans. En échange, il reçoit un rendement annuel de 4 à 8% sur son investissement net, après subventions. Pour lui, c'est une source de revenus stable, sans contrainte de gestion et une sécurité car il ne se retrouve pas avec un autre propriétaire sur son toit.

Et qu'est-ce que cela change pour les locataires?

Dès que nous équipons un immeuble,

ils bénéficient d'une électricité solaire obligatoirement moins chère que celle du distributeur. Aujourd'hui, en Suisse romande, le kWh est facturé 30 à 35 centimes en moyenne. Nous garantissons un tarif inférieur. Résultat: le propriétaire gagne un revenu et le locataire paie moins cher. C'est gagnant-gagnant.

En quoi votre modèle est-il plus vertueux que les autres?

Dans notre approche, le propriétaire reste maître de son installation et nous en garantissons la performance sur le long terme. Entre le premier contact et la mise en service, il faut compter environ sept mois. Une fois l'installation en place, nous assurons son suivi pendant trente ans. Et nous le faisons soigneusement puisque notre rémunération dépend directement de la vente de l'énergie produite. Nous avons donc tout intérêt à ce que la centrale fonctionne de manière optimale. Concrètement, cela signifie un travail rigoureux en amont (analyse, optimisation, planification, appels d'offres auprès de plusieurs installateurs) puis un accompagnement continu, avec des contrôles réguliers et une exploitation pointue. Le propriétaire est ainsi assuré d'un rendement fiable, sans avoir à se soucier de la partie technique. Nous fonctionnons comme une «régie énergétique» en quelque sorte.

Comment expliquez-vous qu'aucune entreprise ne se soit lancée sur ce créneau?

Notre premier grand partenaire a été Realstone, avec un parc de plus de 250 immeubles. Ce qui nous a permis de développer nos outils de gestion et de surveillance pour pouvoir ensuite les répliquer sur d'autres sites.

Vous gérez déjà un nombre conséquent de projets. Où en êtes-vous aujourd'hui?

Local Energy a été créée fin 2020. Nous comptons aujourd'hui 127 centrales photovoltaïques en exploitation, 8 chantiers en cours et 58 projets à l'étude dans toute la Suisse. Nous sommes sept collaborateurs, essentiellement des ingénieurs, et nous opérons dans toute la Suisse.

Quelle est la taille minimale d'immeuble pour que votre modèle

soit pertinent?

En dessous de 400 m² de toiture exploitable, cela ne vaut pas vraiment la peine, sauf exceptions. Mais au-delà, oui. Dans notre phase d'analyse, nous allons chercher la meilleure formule pour optimiser l'autoconsommation car notre but premier est toujours de vendre l'énergie aux locataires et pas au réseau (dont le prix de rachat est en chute libre). Nous allons donc essayer d'intégrer dans notre groupement de consommateurs les immeubles voisins par exemple ou de miser sur l'échelle d'un quartier à partir de 2026, avec l'arrivée de la Communauté Electrique Locale (CEL).

L'on évoque souvent la question du réseau électrique qui serait saturé par l'essor du solaire...

Ce n'est pas le solaire le problème mais le réseau qui n'a pas été adapté depuis vingt ans. Aujourd'hui, il n'est pas pensé pour accueillir des productions locales en bout de chaîne. C'est pour cela que dans notre modèle nous multiplions les solutions techniques, comme l'intégration de batteries ou la mise en place de communautés locales de consommation, pour décharger le réseau tout en maximisant le rendement de l'installation.

Quels sont les freins majeurs que vous rencontrez?

L'administratif et parfois la protection du patrimoine bâti. Mais nous avons déjà mené des projets sur des bâtiments protégés, par exemple en intégrant des tuiles solaires imitant parfaitement des ardoises. Cela coûte un peu plus cher, mais c'est possible.

Enfin, comment voyez-vous l'avenir du solaire en Suisse?

Le potentiel est immense avec plus d'un million d'immeubles qui doivent être rénovés, chacun d'entre eux représentant une opportunité pour le solaire. À l'échelle mondiale, le photovoltaïque est déjà l'énergie la moins chère, même face aux technologies fossiles. Le monde de demain sera donc largement alimenté par le solaire. Notre mission est de rendre cette transition accessible et rentable pour tous, propriétaires comme locataires.

Propos recueillis par Julie Müller-Pellegrini

Estimation immobilière

COMMENT FIXER LA BONNE VALEUR?

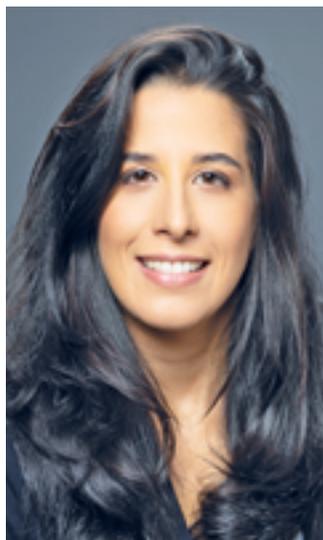
Dans l'immobilier, tout commence par une question: combien vaut réellement un bien? L'estimation de sa valeur de marché ouvre chaque transaction, mais selon le type de bien, la méthode d'évaluation peut changer radicalement.

Les plus courantes sont les méthodes comparatives, qui consistent à analyser les prix de vente récents de biens similaires dans une même région. Si ces méthodes sont particulièrement efficaces pour les logements standards, tels que des appartements ou des maisons sans caractéristiques atypiques, elles deviennent moins pertinentes dans le cas de biens peu communs. Dans ce cas, il est préférable de recourir à d'autres méthodologies. À titre d'exemple, pour les villas de luxe, où il existe peu de comparables, la méthode par les coûts est la plus adaptée. Elle consiste à estimer le prix de reconstruction du bâtiment à neuf, puis à le corriger en fonction de la vétusté, en y ajoutant les aménagements extérieurs, les éventuels frais annexes et, dernier point mais non des moindres, la valeur du terrain.

Le cas de la location

Mais qu'en est-il d'une maison mise en location? L'intuition pourrait pousser à privilégier une évaluation fondée sur le rendement. Toutefois, en matière de valeur de marché, la question à se poser est la suivante: quel usage en feraient le plus grand nombre d'acquéreurs potentiels? Dans la majorité des cas, une maison est achetée pour y vivre, et non comme placement financier. Même occupée par des locataires, elle devrait donc être estimée selon la méthode par les coûts plutôt qu'à partir de sa valeur de rendement.

Dans la majorité des cas, une maison est achetée pour y vivre, et non comme placement financier.



Samia Shaukat DR

À l'inverse, lorsqu'un bien est acheté dans une logique d'investissement, comme un immeuble d'habitation, on utilise surtout les méthodes de rendement. Elles consistent à estimer la valeur du bien en fonction des loyers qu'il pourra générer. Les plus courantes sont la méthode de la valeur de rendement et

celle du Discounted Cash Flow (DCF), qui évaluent les loyers futurs puis les ramènent à leur valeur actuelle.

Le terrain nu constructible

De la même manière, l'évaluation d'un terrain nu constructible repose sur le potentiel qu'il pourra générer dans un avenir proche. On part alors de la valeur future estimée en fonction du projet qui pourrait y être réalisé, puis on en déduit tous les coûts nécessaires à sa réalisation: travaux (honoraires compris), frais divers et marge du promoteur. Ce calcul permet d'obtenir la valeur du terrain selon une approche connue sous le nom de méthode de la valeur à rebours. Celle-ci offre une valeur de marché plus réaliste que l'approche comparative, souvent moins adaptée en raison des caractéristiques très diverses des terrains (forme, pente, densité, gabarit, etc.), réduisant l'échantillon comparatif disponible.

Pour conclure, en matière d'estimation, il n'existe pas de vérité absolue. Plusieurs méthodologies peuvent d'ailleurs être appliquées à un même bien afin de corroborer le résultat final. Ce qui compte, c'est avant tout une compréhension fine du bien, de son contexte, ainsi que le choix pertinent des approches utilisées. C'est uniquement à cette condition que chaque transaction peut s'inscrire dans la durée et la confiance, tout en reflétant la véritable notion de valeur de marché.

Samia Shaukat

Courtage

CARDIS IMMOBILIER OUVRE UN NOUVEAU CHAPITRE

L'entreprise familiale entame une nouvelle étape en tant qu'entité indépendante, avec de surcroît la nomination de Valentine Cardis, 34 ans, comme CEO. Notre interview.



DR

veloppement durable dans le bâtiment.

Comment voyez-vous le développement de Cardis Immobilier?

Tout d'abord, je constate que certaines valeurs historiques s'étaient progressivement perdues ces dernières années. J'ai envie de mettre l'accent sur l'humain et la qualité des services. N'oublions pas que pour la majorité de nos clients, un achat est un important projet de vie et pour les vendeurs, c'est aussi une étape marquante. Outre nos activités traditionnelles de courtage, je souhaite développer un secteur consacré à la rénovation. Cela me tient à cœur. Nous menons aussi quelques promotions, à commencer par l'Orée du Léman au centre de Pully. Je plaide pour une densification des centres pour préserver la zone agricole et parce qu'ils sont mieux desservis par les transports publics.

Comment voulez-vous vous différencier?

Je ne serai pas seule à la barre, il y a trois autres directeurs. Alexandros Margonis, Jonathan Simon et Martin Thibaud. Nous allons nous différencier sur nos valeurs, notamment la transparence et l'importance de l'humain. Notre but est de servir avant tout l'intérêt du client.

Avez-vous été sollicitée par des courtiers de votre ancienne société?

Suite à un désaccord entre Luca Tagliaboschi et Philippe Cardis, victime d'un AVC en novembre dernier, ce dernier a décidé de lancer la marque Cardis Immobilier avec ses amis et associés Lucien Mamejan et Yves Cherpillod. Ils ont réussi à convaincre Valentine Cardis, 34 ans, fille de Philippe, d'assumer le poste de CEO. Cette ingénieure EPFL achève actuellement son master en énergie et dé-

Oui, tout à fait. Six courtiers nous ont déjà rejoints et un 7^e va suivre. Cela nous touche. Nous cherchons encore quelques personnes de qualité pour Genève et Fribourg. En effet, nous opérons sur l'ensemble de l'Arc lémanique, avec la volonté de nous déployer aussi vers le nord-vaudois et l'axe Bulle-Fribourg.

Serge Guertchakoff

SERADO

(SERVICE A DOMICILE)

1^{ÈRE} AGENCE SUISSE AU SERVICE DES PARTICULIERS



**FEMME DE MENAGE ET PERSONNEL DE MAISON
A PARTIR DE 2H00 / SEMAINE**

Des professionnels au service des particuliers

Ménage, repassage, aide aux personnes âgées, garde d'enfants, cuisinier et maître d'hôtel extra

WWW.SERADO.CH

GENEVE : 022.718.77.70

LAUSANNE : 021.552.77.87

contact@serado.ch



CGI CONSEILS

par Géraldine Schmidt, avocate

INTERDIRE LA LOCATION D'UN LOT PPE SUR AIRBNB: EST-CE POSSIBLE?

Je suis propriétaire d'un appartement dans un immeuble en PPE. J'ai récemment constaté beaucoup de va-et-vient dans l'immeuble et j'ai croisé beaucoup de personnes qui semblaient être des touristes de passage. Visiblement, mon voisin loue son appartement via Airbnb. Est-il en droit de le faire? Doit-il demander l'accord des autres copropriétaires? Peut-on interdire de telles locations?

Valentina R, Carouge

Alors que le locataire doit demander l'accord de son bailleur pour pouvoir sous-louer son appartement, même pour des courtes durées, la question se pose de savoir si les copropriétaires d'un immeuble doivent demander l'accord des autres copropriétaires pour mettre à disposition leur appartement sur une plate-forme de type Airbnb. À cet égard, il convient de rappeler, et c'est l'essence même de la PPE, que le copropriétaire d'un appartement en PPE est libre d'utiliser son lot comme il l'entend, soit de le louer, de le prêter ou encore de le vendre, sans avoir à demander l'accord des autres copropriétaires.

Il n'empêche que les copropriétaires, pour éviter des abus ou des dérangements, peuvent prévoir certaines règles dans leur règlement d'administration et d'utilisation.



Freepik

La question se pose en l'occurrence de savoir si les copropriétaires peuvent empêcher un autre copropriétaire de louer son appartement pour des courtes durées.

Le Tribunal fédéral a considéré que le droit d'usage exclusif du copropriétaire sur sa part d'étage n'est pas sans limite. L'exercice de ce droit est d'abord restreint par le respect des règles légales de la PPE (respect de la destination de l'immeuble, respect de l'usage des parties communes) mais il

Conseils juridiques en droit immobilier

Géraldine Schmidt et Elena Boluda sont toutes deux titulaires du brevet d'avocat et spécialisées en droit immobilier (droit du bail, de la construction, droit foncier et droit de la PPE). Elles vous reçoivent sur rendez-vous pour des conseils personnalisés dans les bureaux de CGI Conseils. Elles sont en mesure de vous conseiller, de vous assister et de vous représenter devant les juridictions en matière administrative (construction, LDTR, etc.) et en matière de baux et loyers.

peut aussi l'être par des règles du RAU. Ces dernières doivent elles aussi respecter certaines conditions ou limites. Notre Haute Cour a considéré qu'interdire Airbnb dans une PPE était admissible. Cette restriction n'interdit pas toute location mais certains types de location, ce qui était tout autant admissible que de limiter certaines activités commerciales.

Il convient de noter que l'admissibilité d'une telle restriction doit être analysée dans chaque situation particulière (immeuble de haut standing, nombre de lots loués, inconvénients pour les autres copropriétaires) et la décision devra être prise dans le respect des majorités prévues dans le RAU, en principe à la double majorité.

Ainsi, dans votre situation, il s'agirait de voir si votre immeuble est d'un certain standing ou non, de combien de lots il est composé, et quels inconvénients la mise à disposition des appartements de l'immeuble peut créer. On peut supposer que si l'immeuble est de petite taille et si les copropriétaires sont dans une relation étroite, la mise à disposition via Airbnb pourrait causer des inconvénients aux autres copropriétaires. A l'inverse, si l'immeuble est composé de nombreux lots, que de nombreux appartements sont déjà loués, que les habitants ne sont pas dans une relation de proximité, l'interdiction de louer via Airbnb pourrait ne pas être justifiée.

Pour tout complément d'information, CGI Conseils est à votre disposition le matin de 8h30 à 11h30 au tél. 022 715 02 10 ou sur rendez-vous.

Portrait d'un alumni de l'IEI

L'EX SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE L'USPI GENÈVE REDEVENU AVOCAT

Andreas Fabjan ne vient ni d'une famille d'avocats, ni active dans l'immobilier. Ce fils de physicien et d'une secrétaire est pourtant devenu avocat, avant de diriger pendant 8 ans le secrétariat de l'USPI Genève et de l'Association des Promoteurs Constructeurs Genevois.

Il a grandi tout d'abord à Meyrin, normal quand on est le fils d'un physicien du CERN, avant que la famille se déplace à Bernex (GE), en villa. Par la suite, il choisira Soral (GE), où cet ancien conseiller municipal œuvre encore comme pompier volontaire. Andreas Fabjan a suivi toute sa scolarité à Genève, puis Zurich. Après sa licence en droit et son brevet, il a rejoint la Duke University aux Etats-Unis pour y décrocher un master. C'est très rapidement, dès son stage chez M^e Olivier Carrard, qu'il a pris goût à l'immobilier.

Après un début de carrière au sein de l'étude Lenz & Staehelin, il a rapidement rejoint M^e Olivier Carrard, avant que ce dernier ne fusionne avec ses confrères Charles Poncet, Bernard Ziegler, feu Philippe Grumbach et Christian Luscher. C'est en 2004-2005 qu'il se lance dans la formation de l'Institut d'Etudes Immobilières (IEI). Bien que dispensé des cours de droit, il doit suivre ceux enseignés par la faculté des sciences économiques ainsi que par l'IEI. «Ce fut un excellent choix et une formation très enrichissante. L'importance de la réglementation à Genève justifie l'existence de ce cursus purement genevois. Et au-delà, l'IEI permet de re-



Andreas Fabjan
DR

joindre un magnifique réseau avec ses plus de 200 diplômés. Cette formation a confirmé ma volonté de me consacrer au droit immobilier».

À l'origine du Label Vert

En mai 2006, Andreas Fabjan a l'opportunité de rejoindre les associations immobilières et est nommé Secrétaire général des associations professionnelles: l'USPI Genève et l'APCG (Association des Promoteurs Constructeurs Genevois). À ce titre, il est particulièrement satisfait d'avoir été l'instigateur du Label Vert, en 2008, pour le compte de l'USPI Genève.

Il s'agit d'un programme, précurseur à l'époque, qui vise notamment à promouvoir une gestion énergétique optimisée des immeubles.

Dès l'automne 2013, il revient au barreau pour exercer son métier d'avocat à son compte. Il s'associe en 2017, avec l'ancien conseiller d'Etat Mark Muller. «Notre étude se consacre exclusivement au droit immobilier. Nous discutons ensemble de la plupart de nos dossiers. Cela permet à nos clients de bénéficier d'un double regard de deux spécialistes». La clientèle de cette étude qui regroupe cinq avocats est très variée: des clients privés, des collectivités publiques, des professionnels de l'immobilier et des institutionnels. «La moitié de notre activité relève du judiciaire, essentiellement par devant les juridictions civiles et administratives, et l'autre concerne le conseil notamment en lien avec des projets de développement immobilier ou d'acquisition. Chaque jour est différent, je ne fais jamais deux fois la même chose. C'est un immense privilège».

M^e Andreas Fabjan a encore obtenu en 2021 le titre de spécialiste FSA «construction et immobilier» délivré par la Fédération suisse des avocats. «Une formation passionnante, le droit fédéral ayant pris beaucoup d'importance au cours des dernières années...» Il siège à côté de cela au conseil d'administration de la banque Raiffeisen Villes et Vignobles genevois. Il a également longtemps été membre du comité de l'ADIEI (Association des diplômés de l'IEI).

Serge Guertchakoff

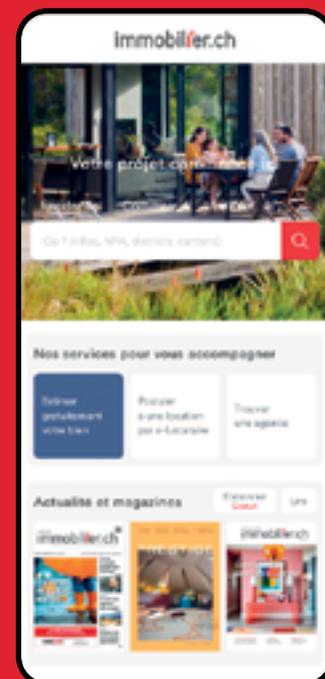


NOTRE CAHIER IMMOBILIER DES BIENS À LA VENTE ET À LA LOCATION

Les annonceurs présents dans ce numéro:

MOSER VERNET	24, 25, 35
SAVINTER	25
SPG PARTNER	25
BORY	26
REGIE DU MAIL	26
NAEF	27
BALMAT IMMOBILIER	28-29
GEROFINANCE – RÉGIE DU RHÔNE	30
BARNES	31
GROUPE BERNARD NICOD	32
GRANGE IMMOBILIER	33
PILET & RENAUD	34

Retrouvez + de 39 000
annonces immobilières
sur www.immobilier.ch



moservernet&cie
fait peau neuve
et...



LE VIAGER,

UN MOYEN JUDICIEUX DE RENDRE LIQUIDE VOTRE BIEN,
D'ORGANISER VOTRE SUCCESSION, PROTÉGER VOTRE CONJOINT.

SAVINTER SA est active dans toutes transactions immobilières depuis 1973 et est leader du marché de la vente en viager depuis plus de 15 ans en Suisse.

Nous recherchons activement des biens pour nos investisseurs privés et institutionnels.

SAVINTER
SA

VENTE CLASSIQUE ET EXPERT DU VIAGER

Boulevard Georges-Favon 3 | 1204 Genève
Tél. 022 319 06 25 | info@savinter.ch | www.savinter.ch



Locaux neufs Minergie® situés aux Charmilles dès 200.-/m²/an

- Ateliers artisanaux et industriels de 140 m² à 6'000 m²
- Locaux adaptés pour activités high-tech, horlogères, de laboratoires et de bureaux
- Hôtel, fitness, restaurant, physiothérapie et autres services offrant un cadre de travail convivial et confortable
- Desserte logistique de plain-pied
- Monte-charge de 4 tonnes
- Disponibilité immédiate

quartet.ch

Commercialisation par **spg partner**
Dimitri Cogne | 022 707 46 97 | dco@spgpartner.ch

quartet

lance **move** &

Spécialisée dans le courtage et la location de biens immobiliers exclusifs, Move est une filiale de Moser Vernet & Cie, société familiale active depuis plus de cent trente ans sur le marché immobilier genevois. Grâce à cette longue expérience, Move bénéficie d'une expertise inégalée et d'un

réseau étendu, faisant d'elle le partenaire idéal pour celles et ceux qui souhaitent vendre, acheter ou louer un bien unique au cœur de Genève et dans sa région lémanique.

Rendez-vous sur move-properties.ch



move-properties.ch



Résidentiel Commercial Estimer

Rue du Bonheur 1, ...

Estimer votre bien

Combien vaut (réellement) votre bien ?
Estimez-le avec immobilier.ch,
simple et gratuit !

immobilier.ch

tout commence ici

Envie de garder les pieds sur terre ?

Notre mission sur terre ?
 Mettre à votre disposition toutes nos compétences pour vous accompagner dans le domaine du courtage immobilier. Grâce à notre solide expérience et une parfaite connaissance du marché, nous vous offrons un service personnalisé.

Pour le courtage immobilier, vous êtes à la bonne adresse.

GERANCE | COURTAGE | EXPERTISE | PROMOTION
 Rue Saint-Joseph 34
 1207 Carouge, Genève
 T. +41 22 308 19 19

REGIEDUMAIL
 www.regiedu.ch



Anières

CHF 3'850'000.-

Ce spacieux appartement dispose de nombreux atouts et offre de généreux espaces. La partie jour se compose d'un hall d'entrée avec rangements, une grande cuisine ouverte entièrement équipée avec accès balcon/terrasse, une salle à manger, un séjour et un coin bureau. La partie nuit quant à elle se décline de deux chambres à coucher, une salle de douche, un espace buanderie, une chambre à coucher avec salle de douche attenante, une salle de bains, ainsi qu'une chambre à coucher principale avec son dressing et sa salle de bains complète. Une cave et deux places de parking complètent ce bien. Réf. 79180

Bory & Cie - Agence Immobilière SA - Avenue Rosemont 8 - 1208 Genève
 t. +41 (0)22 708 12 30 - f. +41 (0)22 321 78 55

www.bory.ch



Jussy

CHF 6'850'000.-

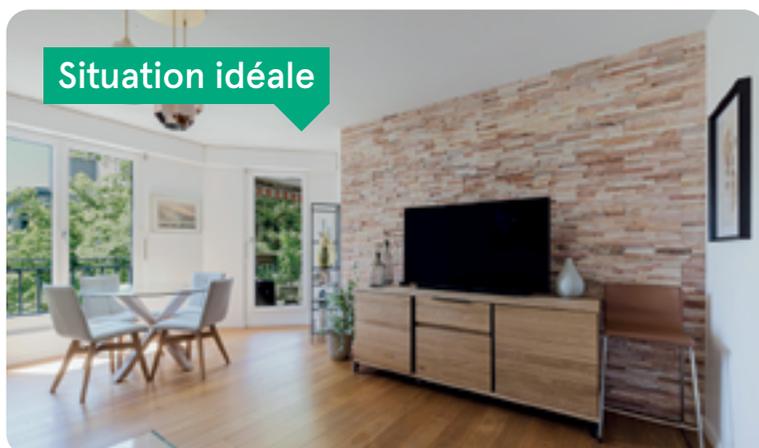
Cette propriété de charme est située sur une magnifique parcelle arborisée de 7'336 m²; parcelle entièrement en zone agricole à l'abri des regards des promeneurs. La maison comprend de belles pièces de réception ouvrant sur le jardin. Les espaces sont généreux, son emplacement dans un hameau est privilégié. La propriété bénéficie d'une vue imprenable sur la campagne genevoise. Une piscine, un garage et un espace extérieur permettant le stationnement de huit véhicules agrémentent ce bien. Cette maison pourrait convenir à deux familles. Réf. 78884

B O R Y
 immobilier

COURTIERS
 PARTENAIRES
 uspf^{genève}

naef

Découvrez notre sélection dans le canton de Genève!



GENÈVE (GE)

Appartement de 5 pièces au calme

- Surface PPE de 109 m²
- Situation idéale entre Conches et Florissant
- Balcon orienté Sud-Ouest
- Un box et une cave inclus

CHF 1'995'000.-

Karen Requet
+41 22 839 39 37
karen.requet@naef.ch



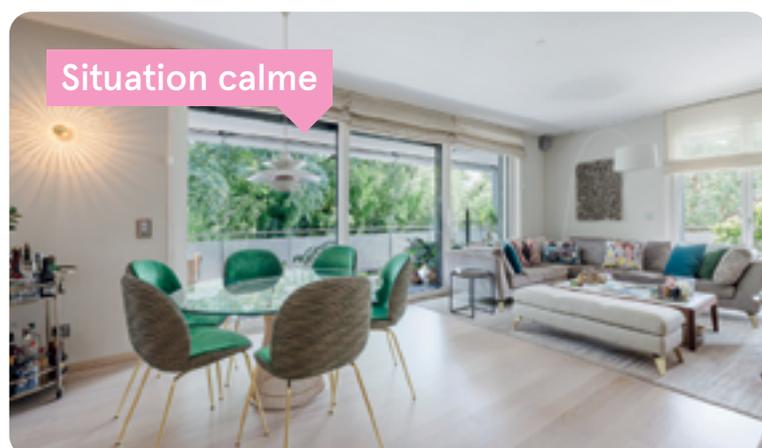
CONFIGNON (GE)

Appartement de 6 pièces

- Surface PPE de 136 m²
- 4 chambres à coucher
- Spacieux et lumineux
- 1 place de parking et une cave incluses

CHF 1'735'000.-

Yvelin Pinot
+41 22 839 39 37
yvelin.pinot@naef.ch



COLOGNY (GE)

Appartement de 6 pièces de standing

- Surface PPE de 151 m²
- 3 chambres à coucher
- Terrasse de 38 m²
- 2 places de parking en sus

CHF 3'030'000.-

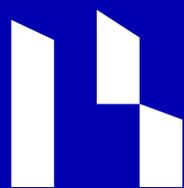
Ambroise Rufener
+41 22 839 39 37
ambroise.rufener@naef.ch



Foncièrement **Durable**

#AgenceGenève

naef.ch



BALMAT
IMMOBILIER

VOUS PROPOSE A LA VENTE

3 PROJETS DE HAUT STANDING

 **GRANDVAUX**

VUE DES VIGNES



COURTAGE



EXPERTISE

WWW.BALMAT-IMMOBILIER.CH

Vos projets prennent vie !



5.5 pièces



280 m²



5'700'000.-

- VILLA INDIVIDUELLE / MINERGIE
- VUE LAC LAUSANNE-GENÈVE
- SURFACE PARCELLE : 1'117 M²
- LIVRAISON MAI 2026
- FINITIONS À CHOIX
- PLUS D'INFOS SUR WWW.VUEDESVIGNES.CH



LUX



5.5 pièces



159 m2



4'700'000.-

- VILLA INDIVIDUELLE / MINERGIE
- VUE LAC
- SURFACE PARCELLE : 804 M2
- LIVRAISON DÉC. 2025
- FINITIONS À CHOIX
- PLUS D'INFOS SUR WWW.VUEDESVIGNES.CH



5.5 pièces

- APPARTEMENT EN DUPLEX
- SURFACE HAB. 226 M2
- PRIX : 4'360'000 CHF
- FINITIONS À CHOIX
- LIVRAISON DÉC. 2025
- PLUS D'INFOS SUR WWW.VUEDESVIGNES.CH



4.5 pièces

- APPARTEMENT AU REZ
- SURFACE HAB. 126 M2
- PRIX : 2'515'000 CHF
- FINITIONS À CHOIX
- LIVRAISON DÉC. 2025

- PLUS D'INFOS SUR WWW.VUEDESVIGNES.CH

E, VUE SOMPTUEUSE ET HAVRE DE PAIX
VUEDESVIGNES.CH



**Julien
Balmat**

DIRECTEUR
+41 78 648 32 26

info@balmat-immobilier.ch



**BREVET FÉDÉRAL
Expert immobilier**

À LOUER


LES ACACIAS

Réf. 810064.000051

Appartement de 4.5 pièces en duplex dans les combles

- Immeuble de style ancien, au bord de l'Arve, proche du centre-ville
- Hall d'entrée, cuisine équipée, séjour, 2 chambres à coucher
- Un dégagement à l'étage supérieur et une grande terrasse sur le toit

 Bérangère CURRAT
 022 325 55 07

CHF 3'100.-/mois
 CHF 240.- de charges

THÔNEX

Réf. 6990.050200

Bel appartement de 3 pièces au 5^{ème} étage

- Situé à proximité des commerces et des transports publics
- Hall d'entrée, séjour, cuisine semi-équipée, chambre et balcon
- Disponibilité le 01.10.2025

 Morgane CHERIF
 022 325 54 49

CHF 1'800.-/mois
 CHF 160.- de charges

OPPORTUNITÉ RARE

 Emménagement immédiat dans un cadre
 prestigieux à Champel : attique à découvrir !

5.5 pièces

147.5 m² de surface habitable
 Terrasse privée de 136.7 m²

CHF 8'480.-


flashez-moi !

www.au20.ch

 Contactez-nous pour une visite :
 Sonia ANDUJAR
 022 325 53 79

BARNES

INTERNATIONAL REALTY



PLAN-LES-OUATES

Réf. 79203

Maison de Maître

Villa historique classée de 425 m² habitables parc privé 2'100 m². Grand potentiel.

Annabelle Levy
+41 22 809 00 74

CHF 7'200'000.-



EXCLUSIVITÉ

GENÈVE -MALAGNOU

Réf. 79133

Bel appartement de 9 pièces, étage élevé.

231 m² PPE + 4 balcons totalisant 44 m², calme absolu, 4 chambres et 1 box en ss-sol.

Sébastien Rohner
+41 22 809 00 86

Prix sur demande



VANDŒUVRES

Réf. 79069

Maison de village rénovée en PPE.

Charmante bâtisse de 251 m² + sous-sol, 5 chs, jardin 300 m². Double box et place ext.

Veronica ESPOSITO
+41 22 809 00 71

CHF 4'250'000.-

GENÈVE



EXCLUSIVITÉ

NYON

Réf. 78810

Magnifique villa contemporaine.

Environ 150 m² habitables, 5,5 pièces, 4 chambres, jardin avec terrasse.

Yann Batardière
+41 22 365 75 76

CHF 2'490'000.-



TOLOCHENAZ

Réf. 61761

Demeure de caractère proche de la ville.

Bâtisse du XVIII^e siècle, 8 pièces, parc arboré de 2'369 m², logement annexe de 116 m².

Pierre-Adrien Haxaire
+41 79 621 28 59

CHF 3'680'000.-



EXCLUSIVITÉ

PRILLY

Réf. 79071

Appartement 4.5 pièces, balcon-terrasse.

104 m² vue lac, calme absolu. Résidence sécurisée de standing avec fitness, sauna.

Jean-Marie Legrottaglie
+41 78 628 18 21

CHF 1'200'000.-
+ parking

VAUD



LAUSANNE

Réf. 59829

Quartier sous-gare, villa locative.

3 appartements totalisant environ 280 m². Environnement résidentiel, dégagement lac.

Jean-Marie Legrottaglie
+41 78 628 18 21

CHF 3'700'000.-



EXCLUSIVITÉ

CHAMBLON

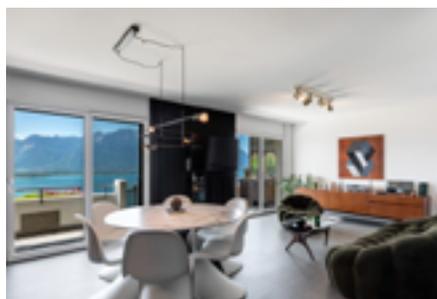
Réf. 78566

Charmante maison individuelle 4.5 pièces.

Env. 115 m² habitables, parcelle de 1'022 m², carnotzet et garage. Cadre verdoyant.

Julien Neiva Martins
+41 24 425 44 37

CHF 1'150'000.-



MONTREUX

Réf. 78791

Splendide loft avec vue sur le lac.

~58 m² habitables, 2,5 pièces, balcon de 20 m², terrasse de 30 m². Accès privatif.

David Tschannen
+41 21 962 80 88

CHF 840'000.-
+ parking

VAUD



Faites estimer votre bien immobilier en ligne

barnes-suisse.ch

Quand la maison devient trop grande...

Les enfants ont quitté le nid...
L'entretien devient compliqué...
L'accès n'est plus aussi facile...

Nous vous accompagnons
dans vos recherches et
la vente de votre bien actuel.

*Contactez-nous pour
une estimation gratuite
et trouver le logement qui
correspond à vos désirs !*

www.bernard-nicod.ch

GROUPE BERNARD Nicod

Depuis 1977

LAUSANNE

021 311 11 11

021 331 55 55

GENÈVE

022 718 08 88

Nyon

022 990 90 90

ROLLE

021 807 15 15

MORGES

021 804 79 79

YVERDON

024 424 24 24

VEVEY

021 925 70 70

MONTREUX

021 965 44 44

AIGLE

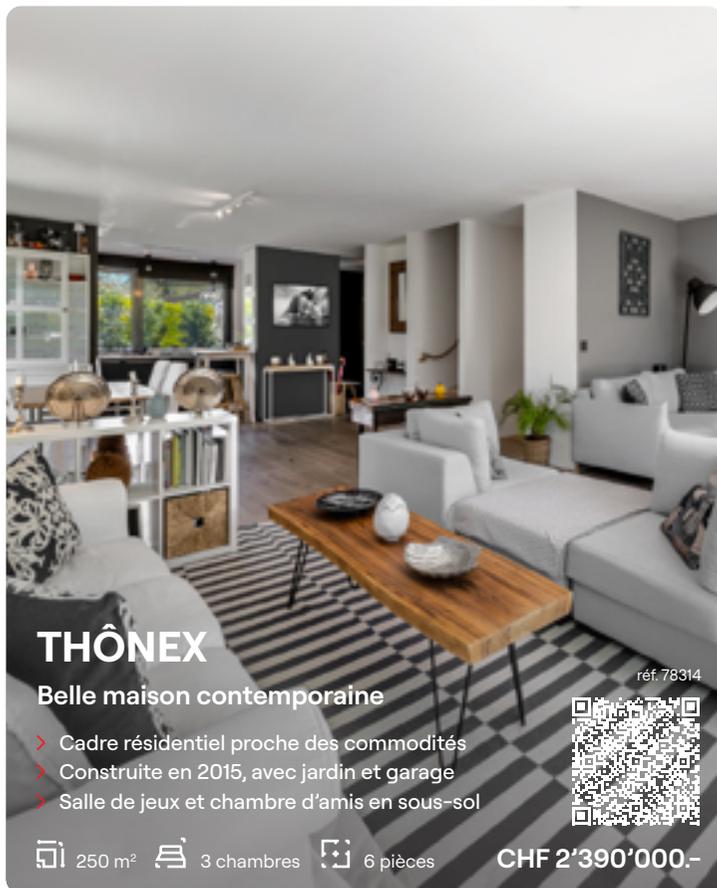
024 468 55 55

MONTHEY

024 473 88 88

GRANGE Immobilier SA • Chemin de Grange-Canal 21-23
1208 Genève • +41 22 707 10 53 • vente@grange.ch • grange.ch

PROPERTIES



THÔNEX
Belle maison contemporaine

réf. 78314

- > Cadre résidentiel proche des commodités
- > Construite en 2015, avec jardin et garage
- > Salle de jeux et chambre d'amis en sous-sol

🏠 250 m² 🛏 3 chambres 🚪 6 pièces **CHF 2'390'000.-**



VIEILLE-VILLE
En exclusivité : appartement rénové

réf. 79140

- > Situé en plein cœur de la Vieille-Ville
- > Matériaux de standing, vue imprenable
- > Cave en sous-sol, emplacement privilégié

🏠 577 m² 🛏 1 chambre 🚪 2 pièces **CHF 1'410'000.-**



MEINIER
Luxueux triplex et maison individuelle

réf. 78851

- > Magnifique bâtisse classée datant de 1678
- > Deux parcelles totalisant 2'463 m²
- > Piscine et pool house de 64 m², deux garages

🏠 390 m² 🛏 5 chambres 🚪 11 pièces **CHF 5'650'000.-**



PLAN-LES-OUATES
Grand appartement traversant au calme

réf. 78279

- > Au 1^{er} étage d'un immeuble résidentiel
- > Terrasses, 2 salles d'eau, grand séjour
- > Une cave et deux garages intérieurs

🏠 194 m² 🛏 4 chambres 🚪 7 pièces **CHF 1'980'000.-**



PILET & RENAUD
1872
GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE IMMOBILIER

Notre engagement

RESPONSABILITÉ

L'immeuble **rue du Vuache 5**, recensé par le Service des Monuments et Sites, a bénéficié d'une rénovation énergétique ambitieuse visant la **labélisation HPE-Rénovation MoPEC**.

Bien que cet immeuble soit inscrit à l'inventaire des bâtiments d'intérêt cantonal, notre équipe Rénovation durable a relevé le défi d'isoler ses deux façades ainsi que sa toiture. Ce chantier reflète notre engagement en faveur de solutions durables, tout en préservant le patrimoine, et pourrait inspirer d'autres projets de rénovation énergétique.

Une demande liée aux rénovations énergétiques ? Contactez notre service Rénovation durable !
renovation@pilet-renaud.ch • 022 322 55 52

moservernet&cie
fait peau neuve
et...

lance **MOV&**

Spécialisée dans le courtage et la location de biens immobiliers exclusifs, Move est une filiale de Moser Vernet & Cie, société familiale active depuis plus de cent trente ans sur le marché immobilier genevois. Grâce à cette longue expérience, Move bénéficie d'une expertise inégalée et d'un

réseau étendu, faisant d'elle le partenaire idéal pour celles et ceux qui souhaitent vendre, acheter ou louer un bien unique au cœur de Genève et dans sa région lémanique.

Rendez-vous sur move-properties.ch

NOELE TV

Electroménager
Son • Image

4 MAGASINS À GENÈVE

25, Av. du Pailly
1220 Les Avanchets
Tél. 022 700 93 83

26, rue de la Terrassière
1207 Genève
Tél. 022 700 93 84

3, rue Hoffmann
1202 Genève
Tél. 022 734 10 35

17-19 rue St-Clotilde
angle Bd Carl-Vogt - 1205 Genève
Tél. 022 321 42 79

COMMANDES EN LIGNE www.noeletv.ch
Le plus grand choix 25, Av. du Pailly

BOSCH Réfrigérateur congélateur*** KGN 33NWEB

- Volume total : 282 litres
- Réfrig. : 193 L
- Cong. : 89 L
- Dim.: 176x60x66cm

Antibactérien
Dégivrage automatique
Volume total 282 litres
Réfrigérateur + congélateur
No Frost
Garantie 24 mois

568.-
Au lieu de 1598.-
GARANTIE 2 ANS

BOSCH Lave vaisselle SMS25AW10F

12 couverts • VarioSpeedPlus (x3), demi charge • 5 programmes Intensif, Auto 45-65°C, Eco, Rapide 65°C, Pré-rinçage • Démarrage différé 1-24h • Affichage temps restant • Niveau sonore de 48 db • Cuve polinox • Sécurité Aquastop 100% antifuite • Dimensions (HxLxP): 84,5 x 60 x 60 cm

Garantie 24 mois

499.-
Au lieu de 999.-
GARANTIE 2 ANS

LG TV LED 4K UHD 55UR7800

TV LCD à rétroéclairage LED • Résolution 3840 x 2160 pixels • 2 USB
Dalle 50Hz • 4K Active HDR • 3 HDMI • TV Connectée • Apple Airplay 2

139 cm
Smart TV
2 ans de garantie

388.-
Au lieu de 698.-
GARANTIE 2 ANS

BEKO Sèche-linge D5H284930W

Sèche-linge à pompe à chaleur • Technologie Ecosense • Démarrage différé 24h • Afficheur LCD • 15 Programmes • Séchage laine, Séchage jean/denim, Séchage sport • Dimensions (H x L x P) : 84,6 x 59,8 x 60,7 cm

1 à 8 kg
Garantie 24 mois

1 pièce par personne

399.-
Au lieu de 1098.-
GARANTIE 2 ANS

SAMSUNG TV QLED UHD 4K TQ55Q64D

Résolution 3840 x 2160 pixels • 50/60 Hz • Quantum HDR10+ • Navigateur Internet • Wi-Fi • Bluetooth Audio • Lecteur multimédia réseau • AirPlay 2 • SmartThings / Matter / HCA • WiFi • 3 x HDMI • 2 x USB • TV Connectée • Navigateur Internet • HbbTV

139 cm
Smart TV
2 ans de garantie

578.-
Au lieu de 998.-
GARANTIE 2 ANS

BOSCH Cuisinière Vitroceram Air pulsé HKS 79R220

Four multifonction • Volume 63 L • Large porte abattante 3 vitres • 8 modes de cuisson • Préchauffage booster • 4 zones de cuisson HighSpeed • Tiroir de rangement coulissant • Dimensions (H x L x P) : 85 x 60 x 60 cm

Garantie 24 mois
30 programmes automatiques
Nettoyage pyrolyse

888.-
Au lieu de 1840.-
GARANTIE 2 ANS

BOSCH Sèche-linge WQG233DOFR

Easy Clean class pour un séchage ultra efficace. Avec filtre de condenseur facile à nettoyer • 14 programmes • Séche automatiquement et précisément • Design anti vibration • Ecran LED • Fin différée 24h avec affichage du temps restant • Dimensions (HxLxP) 84,2 x 59,8 x 61,3 cm

1 à 8 kg
Garantie 24 mois

798.-
Au lieu de 2398.-
GARANTIE 2 ANS

BOSCH Lave-linge WAN28258FR

Essorage 1400 t/min • EcoSilence Drive • Tambour 65L • ActiveWater Plus • Rajout de linge en cours de cycle • Multiprogrammes • SpeedPerfect : jusqu'à 3 fois plus rapide • Réduisez les plis sur vêtements secs grâce à la vapeur • Fin différée jusqu'à 24h • Ecran LCD • Design antivibration, silence extrême 72 dB (A) • Dimensions (HxLxP) 84,3 x 59,8 x 59 cm

1 à 8 kg
Garantie 24 mois

548.-
Au lieu de 1348.-
GARANTIE 2 ANS

LG Réfrigérateur Side-by-side GSLC41PYPE

Grande capacité, volume total 641 L • Congélateur 221 L • Réfrigérateur 420 L • Froid ventilé total • Multi Air Flow vos aliments conservent une fraîcheur optimale quel que soit l'endroit • Dégivrage congélateur automatique • Couleur inox • Réservoir d'eau interne 4 L pas de raccordement d'eau fixe • Distributeur de glace, glace pilée, eau • Niveau sonore 36 dB • Wi-Fi • Eclairage intérieur LED • Dimensions (HxLxP): 179 x 91,3 x 73,5 cm

139 cm
Smart TV
2 ans de garantie

578.-
Au lieu de 998.-
GARANTIE 2 ANS

beko Cuisinière F5S57100GW

Table vitrocéramique 4 zones de cuisson • Four convection 60L • 1 grille 1 lèche-frite • 4 fonctions de cuisson • Coffre de rangement • Dimensions (H x L x P) : 85 x 50 x 60 cm

Garantie 24 mois

399.-
Au lieu de 998.-
GARANTIE 2 ANS

beko Cuisinière F5E67300WCS

Table vitrocéramique 4 foyers radiants • Four multifonction 72L • Nettoyage par catalyse • 1 grille 1 lèche-frite • Coffre de rangement • Dimensions (H x L x P) : 85 x 60 x 60 cm

1 à 8 kg
Garantie 24 mois

488.-
Au lieu de 998.-
GARANTIE 2 ANS

BOSCH Lave-linge WGE02406FR

Essorage 1400 t/min. • EcoSilence Drive • Tambour 65L • ActiveWater Plus • Rajout de linge en cours de cycle • Multiprogrammes • SpeedPerfect : jusqu'à 3 fois plus rapide • Fin différée jusqu'à 24h • Ecran LCD • Design antivibration, silence extrême 72 dB (A) • Dimensions (HxLxP) 84,8 x 59,8 x 63,2 cm

1 à 7 kg
Garantie 24 mois
Ajout de linge en cours de cycle

399.-
Au lieu de 1198.-
GARANTIE 2 ANS

LG Frigo américain

Grande capacité, volume total 641 L • Congélateur 221 L • Réfrigérateur 420 L • Froid ventilé total • Multi Air Flow vos aliments conservent une fraîcheur optimale quel que soit l'endroit • Dégivrage congélateur automatique • Couleur inox • Réservoir d'eau interne 4 L pas de raccordement d'eau fixe • Distributeur de glace, glace pilée, eau • Niveau sonore 36 dB • Wi-Fi • Eclairage intérieur LED • Dimensions (HxLxP): 179 x 91,3 x 73,5 cm

139 cm
Smart TV
2 ans de garantie

1398.-
Au lieu de 3198.-
GARANTIE 2 ANS

Total No Frost Plus jamais de dégivrage
Autonome sans raccordement d'eau

beko Cuisinière F5S57100GW

Table vitrocéramique 4 zones de cuisson • Four convection 60L • 1 grille 1 lèche-frite • 4 fonctions de cuisson • Coffre de rangement • Dimensions (H x L x P) : 85 x 50 x 60 cm

Garantie 24 mois

399.-
Au lieu de 998.-
GARANTIE 2 ANS

beko Cuisinière F5E67300WCS

Table vitrocéramique 4 foyers radiants • Four multifonction 72L • Nettoyage par catalyse • 1 grille 1 lèche-frite • Coffre de rangement • Dimensions (H x L x P) : 85 x 60 x 60 cm

Garantie 24 mois

488.-
Au lieu de 998.-
GARANTIE 2 ANS

BOSCH Lave-linge WGE02406FR

Essorage 1400 t/min. • EcoSilence Drive • Tambour 65L • ActiveWater Plus • Rajout de linge en cours de cycle • Multiprogrammes • SpeedPerfect : jusqu'à 3 fois plus rapide • Fin différée jusqu'à 24h • Ecran LCD • Design antivibration, silence extrême 72 dB (A) • Dimensions (HxLxP) 84,8 x 59,8 x 63,2 cm

1 à 7 kg
Garantie 24 mois
Ajout de linge en cours de cycle

399.-
Au lieu de 1198.-
GARANTIE 2 ANS

Plus de 4000 références disponibles de suite

Sources: révisions de modifications de prix, de modèles et d'années d'impression - 08-2023