

L'avis de l'expert

Pour des rendements pérennes

Ralph Kattan

CEO Valres,
membre
COPTIS

La classe d'actifs immobilière devenue de plus en plus attractive pour les investisseurs depuis ces dernières années a conduit à une hausse des prix d'acquisition des immeubles. Dès lors, dans un marché devenu très concurrentiel, quelles sont les options laissées aux gestionnaires de fonds immobiliers pour investir et gérer leurs parcs immobiliers de manière responsable et permettre la création de valeur à long terme?

Deux approches complémentaires peuvent être mises en avant. Premièrement, sortir des sentiers battus par l'acquisition sélective d'actifs en dehors des zones de confort habituelles des acteurs du marché, en réponse à la pression sur les rendements de ces dernières années. Certaines régions romandes, où peu d'acteurs institutionnels ne s'aventuraient jusqu'à présent, offrent désormais un attrait. Aussi, le marché genevois, bien que considéré comme saturé par certains acteurs,



Sortir des sentiers battus et avoir une gestion active du parc immobilier sont les nouveaux défis des gestionnaires de fonds. DR

peut représenter une région attractive pour ceux au bénéfice d'une forte expertise locale et d'un réseau ciblé.

Cette diversification géographique doit s'opérer en respectant les fondamentaux immobiliers: le gestionnaire du fonds n'investira dans des régions peu exploitées par la concurrence que lorsqu'il dispose d'un réel savoir-faire et d'une expertise locale assurant une gestion dynamique de l'actif.

La seconde approche, corollaire d'une diversification raisonnable, réside dans la gestion active et responsable du parc immobilier et des investissements. Le gestionnaire de fonds a pour rôle de définir la stratégie globale du fonds et d'implémenter les grands chantiers d'optimisation de performances du parc. Par exemple, lors de l'acquisition d'un actif dans une région encore peu exploitée, il devra s'assurer

de réserves latentes avérées, aussi bien en termes de réserve locative, d'optimisation de la structure des coûts et/ou de réserves constructibles sur la parcelle.

En outre, repenser la relation propriétaire-locataire est aujourd'hui primordial. Un gestionnaire proactif doit adopter une approche responsable: être proche des locataires, devancer d'éventuels besoins de rafraîchissement de leur appartement et être à l'écoute des suggestions d'amélioration. En effet, qui connaît mieux un immeuble que ses locataires? Ce changement de paradigme, dans lequel le locataire devient un partenaire de confiance, est essentiel. Il permet une responsabilisation de toutes les parties prenantes et une amélioration à terme des rendements de chaque actif.

Pour conclure, sortir des sentiers battus dès l'acquisition de nouveaux actifs de rendement, à Genève et dans des régions romandes encore peu exploitées et, d'autre part, implémenter une gestion active et responsable du parc immobilier sont les nouveaux défis qui se présentent aux gestionnaires de fonds, afin de garantir aux locataires un cadre de vie agréable et aux investisseurs des rendements pérennes.

www.coptis.org

Chronique

Par Marie Seiler, Head Advisory Real Estate PwC,
membre de wipswiss



L'offre grève le rendement: que faire?

La pression sur les placements ayant persisté en 2017, l'offre de logements locatifs n'a pratiquement plus aucun rapport avec la demande. Le segment supérieur du marché du logement a été le premier frappé par les corrections des loyers. Les diminutions s'observent principalement dans les régions périphériques, mais à long terme elles s'étendront aux centres et, après les bâtiments anciens, elles toucheront aussi les nouvelles constructions.

Dans les quartiers où les prix sont relativement élevés, les loyers devraient baisser dans les nouveaux bâtiments et augmenter dans les anciens encore abordables. Dans les régions périphériques où les loyers sont en général plus bas, le scénario inverse peut en revanche être escompté. Malgré une conjoncture de plus en plus

difficile, une hausse des prix reste prévisible pour les immeubles de placement. Des opportunités se dessinent néanmoins grâce à la demande anticipée de logements et à l'attention accordée par les pouvoirs publics à la densification du milieu bâti. Il est ainsi possible de tirer profit de l'acquisition d'immeubles sous-utilisés d'un certain âge, ainsi que d'éventuels changements d'affectation de zones.

Dans l'immobilier de bureau, la situation demeure tendue. Dans les centres, les taux d'inoccupation ont été réduits, mais les prix ont parfois dû être bradés pour parvenir à ce résultat. Les investisseurs sont circonspects face aux possibilités comme les changements d'usage. Les perspectives ne sont que modérément positives pour le marché des

espaces de bureaux. La croissance ininterrompue de l'emploi n'implique pas non plus nécessairement une hausse des loyers, d'autant que le besoin de surface par personne diminue et que l'excédent de surface subsiste.

Bien que les loyers des immeubles de bureaux et de vente soient sous pression depuis longtemps, un effondrement des prix ne peut encore être constaté à ce jour. Les investisseurs cherchent des solutions. Les immeubles de bureaux situés dans les endroits prisés se négocient à des rendements inférieurs à 3%. De nouveaux concepts comme le desk sharing, le coworking ou les pop-up stores pourraient à l'avenir révolutionner les modes de travail traditionnels.

www.wipswiss.ch

24heures

Immobilier

Supplément paraissant le mercredi

Rédacteur en chef responsable

Claude Ansermoz

Rédaction Laurent Buschini,

tél. 021 349 43 82

laurent.buschini@24heures.ch

Courriel Immo@24heures.ch

Annonces immobilières

Mélanie Cornaz, tél. 021 349 50 54

melanie.cornaz@tamedia.ch

Marché immobilier

Didier Schütz, tél. 021 349 50 65

Impression: CIL Centre d'impression Lausanne SA à Bussigny

Editeur: Tamedia Publications romandes SA, avenue de la Gare 33, CP 585, 1001 Lausanne; tél. 021 349 44 44; directeur Serge Reymond, une publication de Tamedia AG. Indication de participations importantes selon article 322 CPS: CIL Centre d'Impression Lausanne SA, Homegate AG, LC Lausanne-Cités SA, Société de Publications Nouvelles SPN SA