

L'immobilier de bureaux remonte la pente

🕒 3 sep 2019 - 08:05

👤 Marie Seiler, wipswiss & PwC

1 minutes de lecture

Sur le front des logements, les tendances divergentes entre centres-villes et zones périphériques vont se poursuivre.

Les investisseurs recherchent des propriétés résidentielles - alors que les centres-villes et les agglomérations souffrent encore d'une pénurie de logements, le taux de vacants dans les zones périphériques est à la hausse et les loyers baissent depuis 2018 en raison de l'offre excédentaire. Cette tendance se poursuivra, même si les loyers des nouveaux bâtiments ont légèrement augmenté entre-temps. Les immeubles de logements sont de plus en plus chers et les rendements restent à un faible niveau. Or, avec environ 2,5% dans les zones centrales, l'investissement reste attractif en 2019 par rapport aux rendements obligataires négatifs.

Dans le cas de l'immobilier de bureaux, le pire semble avoir été surmonté; les loyers augmentent à nouveau un an. Malgré les prévisions positives, le nombre de permis de construire pour ce type de surfaces est en baisse, tandis que la demande est particulièrement élevée dans les centres. L'offre à la baisse améliore la situation du bailleur. Sur le marché des investissements, la préférence est à nouveau en hausse pour les surfaces de bureaux, notamment grâce à l'environnement positif et aux faibles taux d'intérêt. Alors que les rendements des investissements de classe A se situaient encore autour de 2,5% fin 2018, ceux du marché dans les grands centres se compressent vers le seuil des 2,0%.

Le scepticisme prévaut dans le segment de la vente, les investisseurs veulent être rémunérés pour le risque. A l'exception des principales rues commerçantes, il n'y a pratiquement aucun rendement inférieur à 3%. En 2018, les exigences en matière de rendement ont également augmenté dans les hauts lieux. La demande d'espace est faible, en particulier dans le secteur vestimentaire et non-alimentaires. Les coiffeurs, les opticiens et les autres prestataires de services, en revanche, sont en pleine expansion. Par manque d'alternatives, les propriétaires de surfaces de vente doivent faire preuve d'une grande flexibilité dans la conception des surfaces et des contrats.