

Gains d'efficacité dans l'immobilier grâce au coronavirus

□ 27 juil 2020 - 07:00

□ Beate Lichner, wipswiss & Lichner Projects

2 minutes de lecture

Les crises inspirent la créativité. La collecte de données numériques quant à l'utilisation des bâtiments jouera un rôle majeur.



Les investisseurs constatent qui a préparé leur portefeuille immobilier pour l'avenir. Une stratégie claire, une bonne diversification - ces portefeuilles sont davantage en mesure de traverser la crise.

MAIS QUELLE CLASSE D'ACTIFS IMMOBILIERS EST PÉRENNE?

A l'époque du COVID-19, les analyses des différents segments de marché divergent massivement. A qui faire confiance? Qui a le meilleur algorithme? Comme les algorithmes sont basés sur des données historiques, ils ont des difficultés avec la disruption. Pour détecter les tendances, il faut de l'intuition, de l'esprit d'entreprise et de la créativité.

COVID-19 va donner un coup de fouet à la domotique numérique.

Prenons l'exemple des bureaux: aurons-nous besoin de moins d'espace de bureau à l'avenir parce que plus de personnes sont au télétravail? Par contre, ceux qui sont au bureau devront garder plus de distance. Cela signifie-t-il - pendant un certain temps - une plus grande occupation d'espace? Oui, mais nous avons besoin d'un espace flexible. La collecte de données numériques quant à l'utilisation des bâtiments jouera un rôle majeur. Si vous savez comment les gens se déplacent dans le bâtiment, vous pouvez optimiser l'utilisation et développer des concepts qui soutiennent à

maintenir la distance. COVID-19 va donner un coup de fouet à la domotique numérique. La protection des données est une question centrale pour l'acceptation. Pour cela, il faut faire confiance aux opérateurs et aux fournisseurs des systèmes.

Les coûts sont également au centre de l'attention en ces temps difficiles. Les produits intelligents à bas prix de location sont très demandés. Structures simples, construction modulaire, écologiquement durable. Simplify real estate!

LIGHT INDUSTRIAL AVEC OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

Il y aura également des possibilités d'investissement dans le secteur de Light Industrial. La tendance des entreprises à réduire leur bilan en vendant leurs biens immobiliers va se poursuivre. Sale & Lease permet de libérer des capitaux. Les PME sont également prêtes à renoncer à la propriété et à louer des locaux à la place. Cela augmente leur flexibilité et est souvent moins cher. De nouveaux concepts d'opérateurs offrent l'espace commercial - bien géré - à la location. Cela ouvre de nouvelles possibilités aux investisseurs, tant pour la diversification que pour l'optimisation des rendements.

LA TENDANCE AUX PETITS APPARTEMENTS EST-ELLE EN TRAIN DE RALENTIR?

Il sera intéressant de voir si le COVID-19 ralentit la tendance vers des appartements plus petits et même des concepts de micro-living. Le nombre de foyers individuels augmente. Mais actuellement, une personne seule vit dans un espace deux fois plus grand que la moyenne. Des budgets plus serrés et des loyers élevés dans les centres pourraient entraîner un renversement de la tendance à «vivre en ville». «Back to the Countryside» pourrait devenir un nouveau concept de vie harmonieuse avec la décentralisation des emplois. Gains d'efficacité grâce à la réduction du temps passé dans le trafic. La nouvelle tendance à la décentralisation du travail est une opportunité pour les lieux situés en dehors des centres.

L'évaluation des biens immobiliers est actuellement un défi pour les investisseurs institutionnels.

L'évaluation des biens immobiliers constitue actuellement un défi, en particulier pour les investisseurs institutionnels. Parfois, deux évaluateurs pour un même bien peuvent être très différents. Choc de la demande, choc de l'offre et choc de l'incertitude? Comment peut-on fixer le prix de cette mesure?

Que faites-vous donc en tant qu'investisseur en ces temps difficiles? Vous suivez probablement les analystes qui confirment votre opinion. C'est humain et ce n'est pas faux. Vous vous servez de votre instinct comme un «algorithme interne», que vous avez alimenté avec des données au cours de nombreuses années d'expérience professionnelle. Vous connaissez le parcours et l'origine des analystes et pouvez évaluer leurs résultats. C'est pourquoi ils ne peuvent être remplacés par l'intelligence artificielle. Et l'objectivité absolue n'existe pas de toute façon. En tant que client/investisseur, la confiance vous aide. Faites confiance à votre propre capacité de compréhension, mais aussi à vos employés et partenaires commerciaux. La confiance dans l'intelligence humaine, soutenue par les systèmes, mais non remplacée par eux. La crise du coronavirus nous apportera des gains d'efficacité.

Une rupture arrive dans l'immobilier commercial

□ 13 mai 2020 - 07:00

□ Anita Horner, wipswiss

1 minutes de lecture

Suite à l'adoption du télétravail, les entreprises qui auront traversé la crise chercheront d'autres types de surfaces et de manières de les occuper.