

Arc lémanique

Les groupes immobiliers sont en plein chambardement

Fusions, acquisitions, recherche de partenariat, le secteur immobilier de la région vit une mutation profonde. Décryptage

Fabrice Breithaupt

L'immobilier vit une révolution importante. Depuis au moins 2005, rien que dans la région lémanique il ne se passe pas une année sans qu'un groupe n'annonce qu'une alliance stratégique avec une autre entité, qui l'acquisition d'une enseigne locale, qui la fusion avec un autre acteur du marché (voir l'infographie). Dernier mouvement en date, que 24 heures est en mesure d'annoncer en exclusivité; Comptoir Immobilier a signé récemment un accord de collaboration avec H & B Real Estate AG et Savills (lire ci-contre).

Ces différents mouvements se résument en un mot: concentration. Leur but tient aussi en un verbe: se renforcer, dans une zone géographique ou dans un segment de marché. Le phénomène semble s'être accéléré depuis le début des années 2010. Et il n'est peut-être pas près de s'arrêter.

Explication et analyse avec Pierre Jacquot, professeur à la SVIT School (la structure de formation professionnelle de l'Association suisse de l'économie immobilière) et à l'Institut des études immobilières (IEI) et par ailleurs directeur de l'activité Real Estate d'Edmond de Rothschild (Suisse).

Quelles sont les raisons de ce phénomène de concentration?

Elles sont de deux ordres. Le premier est économique: certaines enseignes cherchent à se développer ou à se renforcer sur un segment de marché en passant par la signature d'un accord de partenariat avec une autre enseigne spécialisée. C'est typiquement le cas dans l'immobilier de luxe ou commercial. D'autres veulent se développer géographiquement, soit au niveau régional soit au niveau national, pour augmenter leur volume d'affaires en passant cette fois tantôt par le rachat d'une enseigne locale tantôt par la fusion avec un autre acteur du marché.



Dans la région du Léman, le secteur immobilier vit un mouvement de restructuration important. KEYSTONE

La seconde raison de ces mouvements est d'ordre financier: certaines activités sont devenues moins rentables. C'est en particulier le cas de la gestion, une prestation pour laquelle les propriétaires font pression sur les régies pour payer des prix toujours plus bas. Parallèlement, la gestion est devenue plus difficile à assurer en raison, notamment, de la lourdeur des formalités administratives et de la complexité des normes légales. Enfin, la financiarisation de l'économie fait que les propriétaires institutionnels (ndlr: banques, assurances, fonds de pension, etc.) ont un besoin régulier d'obtenir rapidement des données

pointues pour établir leur bilan comptable et informer leurs actionnaires. Or, pour pouvoir satisfaire ces exigences, les groupes immobiliers doivent consentir d'importants investissements en informatique et en personnel compétent, des investissements que tous ne peuvent pas supporter seuls. Donc, en se regroupant, voire en fusionnant, on mutualise certains coûts.

La concurrence, en particulier étrangère, est-elle une autre explication?

Oui, dans une certaine mesure, pour ce qui est de la concurrence entre

enseignes romandes, mais non pour celle provenant de l'extérieur de nos frontières. Car le marché romand est petit et pas toujours intéressant économiquement. Il est aussi assez fermé et pas simple à pénétrer. Certaines enseignes étrangères y ont d'ailleurs subi des échecs.

Selon vous, à quel stade en est le phénomène?

Il a commencé il y a quelques années déjà. Et, à mon avis, il va se poursuivre encore.

Y a-t-il aussi un risque dans cette course à la taille critique?

C'est celui d'une perte de proximité avec les clients. Il faut rappeler que l'immobilier est une activité de services et de conseils. Or certaines fonctions, comme la gestion, sont ou vont être de plus en plus informatisées, pour les raisons expliquées plus haut. Le danger est que le service ne devienne plus qu'une simple commodité, faisant passer le contact humain direct au deuxième plan des préoccupations.

Dans ce contexte de concentration, que va-t-il advenir, selon vous, des petites enseignes immobilières?

Pour survivre, elles devront capitaliser sur ce qui fait leur force naturelle. La proximité avec les clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels, propriétaires ou locataires. Du reste, contrairement à ce qu'on peut penser, certains clients institutionnels recherchent aussi cette proximité. Concrètement, ils n'attendent pas seulement d'une régie qu'elle leur fournisse un reporting financier à des fins comptables, mais qu'elle sache aussi bien entretenir les meubles dont ils lui ont confié la gestion.

Développement, adaptation: à chacun sa stratégie

● **Comptoir Immobilier**
Croissance organique et externe + accords de partenariat

Comptoir Immobilier accroît sa présence sur le segment «commercial» des marchés suisse et international; 24 heures a appris en exclusivité que l'enseigne, basée à Genève, a signé un partenariat avec l'alémanique H&B Real Estate AG et un autre avec la britannique Savills. Ces accords sont entrés en vigueur le 1^{er} janvier. «Le partenariat avec H&B Real Estate permet à Comptoir Immobilier d'étendre ses activités dans les principales villes de Suisse, explique Alexandre Sizonenko, membre de la direction générale



Alexandre Sizonenko
Comptoir Immobilier

adjoint de Comptoir Immobilier. L'accord passé avec Savills, lui, nous permet de nous renforcer à l'international, en nous offrant l'opportunité de toucher des clients étrangers intéressés par des investissements dans notre pays.»

Rappelons qu'au début de 2013 Comptoir Immobilier avait déjà noué d'autres alliances pour se développer dans le segment de marché «luxe» en rejoignant les réseaux Leading Real Estate Companies of the World et Who's Who in Luxury Real Estate.

Le réseau de Comptoir Immobilier est composé à ce jour de 6 agences, dont 5 ouvertes en propre en Suisse romande.

● **Foncia-Domicim**
Fusion

Du mariage, à l'été dernier, de Foncia Suisse et de Domicim, basé à Lausanne, est né le leader romand de l'immobilier. Le nouveau groupe aligne 39 agences et 450 collaborateurs (lire notre édition du 13 janvier dernier).

«La volonté de Domicim était de s'affirmer comme leader sur le marché romand et de se développer dans toute la Suisse, explique Anthony Collé, président du conseil d'administration de l'entité fusionnée. Comme nous n'avons pas trouvé d'entreprises à acheter sur ce territoire, nous nous sommes rapprochés d'une autre enseigne.



Anthony Collé
Foncia-Domicim

Nous avons été mis en contact avec les dirigeants de Foncia au niveau européen qui, de leur côté, voulaient renforcer leur présence dans notre pays. Au-delà de l'intérêt de la taille de nos réseaux et bilans respectifs, nos deux entreprises ont trouvé qu'elles partageaient une vision commune de l'immobilier.»

Pour Anthony Collé, «le phénomène de concentration n'en est qu'à ses débuts»: «C'est comparable à ce qui s'est passé dans les années 90 dans le secteur bancaire; les grandes enseignes vont fusionner entre elles. Les moyennes et les petites en feront de même après elles.»

● **Gérofinance-Dunand**
Croissance organique et externe + accords de partenariat

D'origine genevoise, l'enseigne est devenue romande par croissance organique. Mais c'est surtout par l'achat de sociétés immobilières que son développement a été boosté. En 2007, Gérofinance achète la régie Dunand, à Genève. Et en 2011, Gérofinance-Dunand acquiert la Régie de la Couronne, à Lutry. L'entité se nomme désormais Gérofinance-Dunand/Régie de la Couronne. «C'est un nom à rallonge, on réfléchit d'ailleurs à l'adapter», confie en souriant le président du groupe, Jérôme Félicité-Ivanès, à l'origine de



Jérôme Félicité
Gérofinance-Dunand/Régie de la Couronne

cette stratégie de conquête éclair. C'est lui qui est aussi à l'origine de l'établissement de partenariats dans le segment «commercial» avec Partner Real Estate et Knight Frank et dans le segment «luxe» avec Barnes.

Actuellement, l'entité compte 13 agences en Suisse romande et plus de 250 collaborateurs. «Actuellement», car Jérôme Félicité nourrit de nouvelles ambitions dans plusieurs cantons romands où son groupe est déjà présent. «Nous aurons atteint notre taille critique lorsque nous réaliserons un chiffre d'affaires de 500 millions de francs d'état locatif», indique-t-il, sans préciser le volume actuel.

● **De Rahm**
Croissance organique

Dans ce contexte de concentration du marché immobilier lémanique, le vaudois de Rham & Cie fait figure d'outsider (il n'est pas le seul, d'ailleurs). «De Rham est une entreprise familiale, dont l'actionnaire unique est Yvan de Rham, représentant la 4^e génération», rappelle Jean-Jacques Morard, CEO de l'enseigne, qui compte une seule agence, basée à Lausanne, et qui emploie 75 salariés. Qui lance: «Nous ne sommes pas à vendre! Notre modèle de développement est organique, c'est-à-dire par la création d'agences sous enseigne propre. Une croissance externe, autrement dit par l'achat d'une



Jean-Jacques Morard
De Rham

entreprise immobilière, ne pourrait être envisagée que si l'entité correspondait totalement à notre identité et à notre philosophie.»

Il ne faut donc pas parler de fusion à cette enseigne, fière de son indépendance et de son histoire. «Cette recherche de la taille critique, c'est une course effrénée à la croissance! Certains croient ainsi pouvoir mieux satisfaire les demandes des clients institutionnels en ayant le réseau le plus dense possible, mais c'est un leurre, car ces mêmes clients privilégient au final les compétences plus que la taille des entreprises.»

Une dizaine d'années de grandes manœuvres dans l'immobilier lémanique

