

L'avis de l'expert

Les avantages d'investir dans l'immobilier commercial indirect

Terence Kast
Directeur
Procimmo SA,
membre COPTIS



Pour beaucoup d'investisseurs, l'immobilier est devenu un investissement incontournable: les obligations n'apportent plus les rendements d'antan et les actions comportent certains risques dus à la volatilité. A côté de l'investissement direct, le marché connaît une forte demande pour des investissements indirects et l'immobilier commercial en fait partie.

Quand l'investissement direct est souvent signe de casse-tête administratif et législatif et force l'investisseur à suivre rigoureusement les évolutions de marché, l'immobilier indirect permet de reporter ce poids administratif et financier sur un professionnel et de diversifier par la même occasion les risques. En particulier,



les investissements indirects, par exemple à travers des fonds de placement, des fondations de placement (réservées aux institutions de prévoyance) ou des sociétés immobilières cotées proposent des perspectives intéressantes, en plus des liquidités et des agios (différence entre le cours et la valeur de la part) offerts par le marché.

Tous les secteurs de l'immobilier ne sont pas non plus dénués d'incertitudes comme, par exemple, le secteur des bureaux qui connaît une suroffre et des taux de vacance en augmentation. Certains objets résiden-

tiels de luxe ne trouvent plus preneur aussi rapidement qu'avant et les taux de vacance augmentent également dans le secteur résidentiel classique. Qu'en est-il de l'immobilier non conventionnel, soit les objets qui n'appartiennent ni au segment résidentiel ni à celui des surfaces de bureaux?

Il s'agit d'immeubles destinés à l'artisanat, à l'industrie ou à la logistique. Ce segment se caractérise par un marché des transactions plus restreint et par une marge de fluctuation des prix plus grande. Des rendements supérieurs à 6% ne sont pas rares - à condition d'être aussi prêts à

acquérir et à travailler avec des objets situés en périphérie. Il faut néanmoins veiller à ce que ces objets soient situés dans un environnement économique dynamique. Les loyers doivent être avantageux afin de limiter les risques de baisse de rendement en cas de récession et le concept d'affectation doit être facilement modifiable afin de garantir une flexibilité d'usage en fonction des besoins des locataires.

Une fois le secteur d'investissement choisi, le mode d'investissement indirect gardera une certaine importance dans la mesure où l'imposition des fonds de placement est différente des sociétés immobilières. En effet, les fonds de placement qui détiennent des immeubles en propriété directe bénéficient d'une réduction du taux d'impôt et une exonération totale pour les revenus distribués à l'investisseur. Ce qui n'est pas le cas des sociétés immobilières ou des fonds immobiliers détenant leurs immeubles à travers de telles sociétés.

www.coptis.ch

Chronique

Par Pierre Jacquot,
président du SVIT Romandie



La fin du courtage 1.0?

Nous observons, coup sur coup, l'apparition de nouveaux acteurs sur le marché du courtage immobilier. A l'heure du big data, revue de trois cas remettant en question le statut de courtier traditionnel.

Homegate est le portail immobilier numérique leader en Suisse avec 10 millions de visites par mois et 85 000 offres immobilières. Le site a élargi son offre en intégrant des analyses de marché, d'expertise ou de financement. Une nouvelle prestation est disponible en Suisse alémanique: mettre en relation des vendeurs de biens avec trois courtiers, évalués et sélectionnés selon des critères précis.

Raiffeisen, autre leader suisse mais pour le financement du logement à usage propre, vient

d'ouvrir une filiale chargée de commercialiser des biens immobiliers. Fort de sa solide connaissance du crédit hypothécaire, la banque propose dorénavant des prestations complètes: courtage et évaluation de biens immobiliers, financement, couverture, conseil concernant les aides financières, évaluation énergétique et services bancaires. En élargissant sa gamme de services, Raiffeisen garde le client captif.

Enfin, voici Socrat, la startup qui propose un super-assistant personnel au courtier. Grâce à une plate-forme online, ce dernier est capable de fournir des réponses instantanées à son client: évaluer sa capacité financière, simuler des modèles de financement

ou d'amortissement, mesurer les répercussions fiscales par canton et par commune. Finalement, l'outil permet d'effectuer et centraliser des demandes d'offre aux banques et assurances. C'est le couteau suisse du courtage.

Le dénominateur commun entre ces trois sociétés est l'accès à l'information et la maîtrise des données au moyen de plateformes numériques. Désormais, le courtier traditionnel doit impérativement offrir une réponse rapide et personnalisée à ses clients. Reste à savoir si, à l'avenir, ces nouvelles pratiques du métier bénéficieront à l'acheteur, au vendeur ou juste au courtier 2.0.

www.svit-romandie.ch

24 heures

Immobilier:

Supplément paraissant le mercredi
Rédacteur en chef responsable

Thierry Meyer

Direction artistique:

Laurent Martin

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.