

L'avis de l'expert

Les fonds immobiliers ont la cote

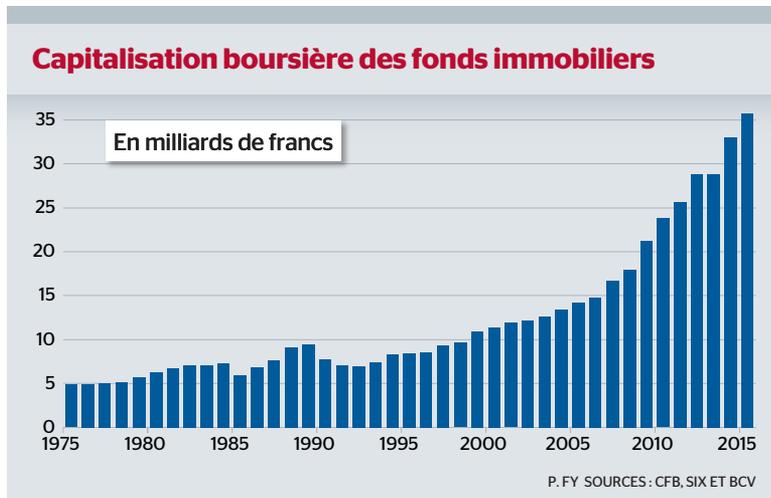
Nicolas Di Maggio

Responsable gestion immobilière suisse, BCV, membre COPTIS



Depuis plus de septante ans, les fonds de placement immobilier offrent une possibilité d'investir dans ce secteur sans acquérir directement un immeuble. En matière de rendement et de risque, ces véhicules d'investissement réunissent les avantages tant des marchés des actions qu'obligataires. Ils offrent aux porteurs de parts des rendements supérieurs à ceux des obligations avec des variations de prix inférieures à celui des marchés des actions.

Ne dépassant généralement pas 1% du total des actifs nets gérés, les frais de gestion englobent les coûts liés à la gestion des immeubles et ceux engendrés par la direction du fonds, qui veille à une organisation adéquate non seulement en matière d'achat, de vente et d'entretien des immeubles, mais également en matière de contrôle. Les frais de gestion



couvrent encore ceux de la banque dépositaire, garante de la conservation des actifs du fonds et responsable de ce qu'aucun placement non autorisé ne soit effectué.

Les parts de fonds immobilier contractuels ne sont pas des actions car ils ne donnent aucun droit social. Il en va différemment des actions de SICAV ou de SCPC immobilières, mais celles-là sont encore peu accessibles, respectivement inaccessibles pour le grand public. En revanche, que l'investisseur participe à un fonds immobilier con-

tractuel ou à une SICAV immobilière, il reçoit en tout temps l'information nécessaire au suivi de son investissement et bénéficie au final du résultat d'une gestion placée sous la surveillance de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).

La FINMA demande également à ce que les investissements réalisés par les fonds immobiliers comprennent un minimum de 50% de fonds propres, une part qui se montera à 70% dès avril 2018. But de la démarche: limiter le risque lié à une remon-

tée des taux. Ce changement restreint cependant le retour sur investissement par rapport à un investissement privé dans l'immobilier, pour lequel la part minimum de fonds propres requise est de 20%.

L'investisseur privé peut enfin profiter dans certains cas d'une imposition relativement intéressante, voire d'une absence d'imposition. En effet, les revenus tirés de la propriété foncière directe sont assujettis, selon la loi fédérale sur l'impôt fédéral direct, à l'imposition auprès du fonds lui-même et non du porteur de parts, qui en est exonéré. Par ailleurs, pour l'investisseur, la valeur fiscale du fonds détenant les immeubles en propriété directe ne comprend que les éléments non immobiliers, comme des revenus locatifs détenus sous forme de cash. Une double imposition sur la fortune et sur les revenus immobiliers est ainsi évitée.

L'intérêt pour ces véhicules d'investissement demeure élevé. En 2015, l'indice suisse des fonds de placement immobiliers a intégré trois nouveaux produits et une douzaine d'augmentations de capital pour un total dépassant les 2 milliards de francs.

www.coptis.org

Chronique

Par Thomas Bise, président de l'Arcid*



Bien choisir son courtier immobilier

La décision de vendre son bien immobilier est souvent liée à une étape de vie importante, qui peut impliquer un contexte émotionnel fort ainsi qu'un enjeu financier important. En effet, beaucoup de souvenirs sont liés à la vie vécue dans son logement. L'investissement financier consenti est certainement l'un des plus importants, si ce n'est le plus conséquent, que l'on fait durant sa vie.

Dès lors, lorsque vous faites appel à un courtier pour vous conseiller et vous représenter dans la vente de votre bien, il est primordial qu'il soit conscient de ces enjeux et qu'il puisse vous apporter une valeur ajoutée. Comment celle-ci se définit-elle? De plusieurs façons, comme l'expérience, qui lui permet de

justifier d'une pratique couronnée de succès, ou la connaissance du marché local, qui l'aide à fixer le prix au plus près du marché. Il doit également bien connaître les bases de la technique du bâtiment ainsi que les spécificités juridiques liées à l'immobilier, afin de pouvoir renseigner au mieux les acheteurs potentiels sur les différents éléments influençant la propriété du bien-fonds. Des connaissances en marketing immobilier lui permettront en outre de mettre votre bien en valeur de la meilleure des manières. La qualité du suivi qu'il vous fera dans le cadre de ses démarches de commercialisation est également primordiale. Mais à mon sens, la principale valeur du courtier est le respect

de la confiance que vous allez lui accorder.

C'est pour toutes ces raisons qu'il est important de travailler avec des courtiers et des courtières ayant suivi soit une formation continue dispensée par l'Uspi, la Svit et l'IEI, soit une formation fédérale. Celles-là leur permettant d'acquérir ou de développer les compétences énoncées ici. Ces professionnels sauront être à l'écoute de vos attentes et pourront vous apporter leurs conseils et leur expertise.

Le courtier sera la vitrine de votre bien immobilier, alors choisissez-le consciencieusement!

www.arcid.ch

*Chambre suisse des diplômés de l'immobilier

24 heures

Immobilier

Supplément paraissant le mercredi

Editeur

Tamedia Publications romandes SA

Rédacteur en chef responsable

Thierry Meyer

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

Sébastien Cretton, tél. 021 349 47 58

PUBLICITÉ

24 heures Supplément

Vous avez raté un numéro?

Retrouvez tous les

24 Immobilier

dans l'espace abonnés du site 24heures.ch