

LE TEMPS

IMMOBILIER ABONNÉ

La ruée sur les immeubles se poursuit

Une étude de Naef montre que les grands investisseurs continuent d'acheter des biens résidentiels et commerciaux à un rythme effréné. Malgré des prix qui atteignent des records



En 2021, la Banque Pictet a vendu ses locaux à un fonds immobilier allemand pour 615 millions de francs. Elle en est désormais locataire. — © SALVATORE DI NOLFI / KEYSTONE



Servan Peca

Publié mardi 15 mars 2022 à 09:38
Modifié mardi 15 mars 2022 à 11:42

Les effets secondaires des taux négatifs continuent de se déployer. En manque d'alternatives pour placer leurs abondantes liquidités, les investisseurs institutionnels, des caisses de pension aux fonds immobiliers en passant par les assurances, conservent un féroce appétit pour la pierre.

A Genève, les prix sont tels que les rendements bruts oscillent désormais entre 2 et 3,8% seulement, contre parfois 5,5 ou 6% dans d'autres régions romandes, selon une étude publiée mardi par Naef. Cela n'empêche pas les investisseurs de placer avec insistance leurs fonds au bout du Léman.

Mais si l'activité immobilière genevoise a battu des records l'an dernier, c'est notamment grâce aux immeubles de bureaux. Avec 1,9 milliard de francs de transactions, ces derniers sont en effet responsables de presque la moitié des 4,2 milliards de ventes d'immeubles recensés dans le canton. Il n'a fallu que 27 ventes pour atteindre ce montant. Soit une moyenne de 70 millions de francs par bien. En 2017, cette moyenne se situait à seulement 15 millions. En cause, une transaction hors norme: [la vente des locaux de la Banque Pictet](#) à un fonds d'investissement allemand pour 615 millions de francs.

Lire aussi: [Immobilier genevois: les chiffres d'une année 2021 record](#)

Mais cette vente exceptionnelle n'explique pas à elle seule l'augmentation du prix moyen. Comme pour les biens résidentiels, le marché commercial continue d'afficher une dynamique positive. Ce, alors que la pandémie de Covid-19 est censée avoir changé l'équilibre entre travail au bureau et à domicile.

Un marché à deux vitesses

Pourquoi, dès lors, autant d'émulation? D'abord, répond Cyril Peyrot, responsable de l'investissement pour la division Investissement et Commercial de Naef à Genève, «tous les projets qui arrivent sur le marché aujourd'hui ont été décidés il y a plusieurs années. Les investisseurs ne savent pas comment sera le marché lorsque leur projet sera commercialisé et livré.» Mais selon lui, une situation de suroffre n'est pas d'actualité. La demande est au rendez-vous. «Tout ce qui arrive aujourd'hui bénéficie d'un bon taux d'absorption. Mais l'on parle ici des projets autour des gares, par exemple, qui sont bien connectés au réseau de transports et dont les aménagements répondent aux critères actuels, en matière de flexibilité notamment.»

«La demande est concentrée sur les biens modernes et modulables, confirme son collègue, responsable commercial, Antoine Humbert. Le nouveau paradigme du télétravail pousse les entreprises à se tourner vers des espaces flexibles. Les surfaces doivent répondre à ces critères pour être attractives.»

Dans le canton de Vaud, la situation est à peu près la même qu'à Genève. A condition de se limiter aux pôles urbains. Dans le district de Lausanne et dans l'Ouest lausannois, les experts de Naef constatent que les projets livrés ces dernières années, comme l'îlot sud à Morges, connaissent «un bon taux de remplissage». De quoi se montrer confiant face à l'arrivée de nombreux nouveaux projets autour des gares de Morges, Renens, Malley et Lausanne. Dans la région, les surfaces de bureaux vacantes ont explosé. «Ces prochaines années seront consacrées à leur absorption.»

Les petits vendent aux grands

L'étude de Naef confirme également une tendance observée ces dernières années: à Genève, plus de 60% des ventes d'immeubles, commerciaux ou résidentiels, ont été réalisées par des privés à des acquéreurs institutionnels. Un phénomène qui s'explique à la fois par l'appétit des grands investisseurs, et par la volonté des privés de réaliser des gains importants.

L'accélération des exigences en termes de rénovation énergétique ajoute une incitation à vendre, ajoute Cyril Peyrot, car «les propriétaires privés ne souhaitent pas, ou ne peuvent pas, engager ce genre d'investissements, qui plus est en s'endettant. Alors que les institutionnels, eux, disposent des liquidités pour le faire.»

Lire également: [L'immobilier de bureau attend les effets du travail flexible](#)

Mais les privés qui vendent ne disparaissent pas forcément du marché. «Ils peuvent acquérir des biens situés dans des régions plus excentrées, avec potentiellement plus de vacances, conclut Cyril Peyrot. Dans ces régions avec une prime de risque supérieure, le taux de rendement attendu est plus élevé, les prix d'acquisition plus faibles.»

Neuchâtel divisé en deux

Ce risque est par exemple plus important dans le reste du canton de Vaud, hors des zones de pénurie, ainsi que dans certaines parties du canton de Neuchâtel. «Il est divisé en deux parties, les Montagnes et le Littoral. La Chaux-de-Fonds est un marché plus sensible s'agissant de l'immobilier commercial», résume Antoine Humbert, qui n'oublie pas de mentionner que l'an dernier, le canton a réussi à stopper l'érosion démographique qu'il subissait depuis plusieurs années.

Dans le résidentiel, le taux de logements vacants s'y est stabilisé à 2,4%. C'est un taux élevé, «mais il est fortement influencé par celui de la région des Montagnes, qui est de 4,27%». Les autres régions du canton ont atteint une situation d'équilibre, avec un taux de 1,53%. «La vacance est un critère prépondérant pour les investisseurs et les développeurs, rappellent les experts de Naef. Dans ce contexte de grandes disparités, les projets immobiliers en cours de construction ou à venir se trouvent principalement dans la région du Littoral, et plus précisément en ville de Neuchâtel.»