

CINQ QUESTIONS À QUATRE EXPERTS DE L'IMMOBILIER

L'immobilier au banc d'essai

Thomas Koller (gérant de Kollernext) a interrogé les quatre experts immobiliers que sont Erich Ettl (conseiller aux États), Christian Rössli (administrateur de biens immobiliers chez JR ImmoPartner), Joël Buntschu (responsable Immobilier Suisse chez BDO) et Oliver Hofmann (CEO de Wincasa) sur les défis actuels et futurs de la branche.

Erich Ettl



EXPERT-COMPTABLE DIPL., EXPERT FISCAL DIPL., RESPONSABLE PUBLIC AFFAIRS EXPERTSUISSE, PARTNER BDO, CONSEILLER AUX ÉTATS DU CANTON D'OBWALD

Christian Rössli



ADMINISTRATEUR DIPLÔMÉ DE BIENS IMMOBILIERS, GÉRANT D'IMMEUBLES AVEC BREVET FÉDÉRAL, COURTIER EN IMMEUBLES AVEC BREVET FÉDÉRAL, PROPRIÉTAIRE JR IMMOPARTNER

Joël Buntschu



MSC ETH IN RE & IS, RESPONSABLE IMMOBILIER SUISSE BDO

Oliver Hofmann



BACHELOR IN ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION, MASTER OF SCIENCE IN REAL ESTATE DES CUREM (UNIVERSITÉ DE ZÜRICH), MEMBRE DE LA DIRECTION DU GROUPE SWISS PRIME SITE, CEO WINCASA

Mobilité, développement durable, numérisation: où se situe le secteur immobilier suisse par rapport à ces trois tendances?

Je ne peux vous donner qu'une appréciation subjective. Concernant ces trois thèmes, il s'est passé beaucoup de choses dans le secteur immobilier suisse. La branche a entendu l'appel au développement durable. Bien sûr, le secteur immobilier est également « aspiré » par cette tendance, mais je constate une volonté non seulement de suivre, mais aussi d'organiser et de prendre des initiatives dans ce domaine. En matière de mobilité et de numérisation, la Suisse n'est (malheureusement) pas leader. Toutes les conditions sont réunies, il manque une mise en œuvre cohérente et une volonté de la société.

L'immobilier nous concerne tous: locataires (privés ou professionnels), propriétaires, propriétaires par étage ou détenteurs de maisons individuelles. La volonté de progresser rapidement sur ces questions est en avance sur la réalité. Les trois mots-clés l'illustrent clairement. Mobilité électrique: on est loin de répondre au besoin de bornes de recharge dans les garages. Développement durable: si les bâtiments sont aujourd'hui construits selon les normes les plus récentes, il y a un énorme retard à rattraper pour les immeubles existants, d'où des investissements massifs. Numérisation: gardons toujours à l'esprit que nous avons affaire à des personnes. Il y a un risque qu'on leur en demande trop. Le passage au nouveau QR/BVR l'a déjà démontré.

Les propriétaires institutionnels sont en principe plus ouverts à l'innovation et aux tendances que les propriétaires privés. Ils s'engagent plus souvent dans de nouvelles voies et sont ainsi le moteur de l'innovation dans le secteur immobilier. En revanche, pour de nombreux propriétaires privés, si la situation du marché est bonne, la pression est trop faible pour que l'on puisse constater une volonté accrue d'investir. Ainsi, les bornes de recharge électriques ou les installations de maisons intelligentes sont plus rarement la préoccupation des propriétaires privés. Leurs exigences ainsi que celles en matière d'efficacité contraignent toutefois les prestataires de services immobiliers à rationaliser leurs processus à l'aide d'outils numériques et à les concevoir en tenant compte des coûts.

La planification d'immeubles ou de quartiers tient compte aussi bien des transports publics que privés. Des tendances telles que covoiturage, mobilité électrique ou renforcement des transports publics sont intégrées dans le développement immobilier: moins de places de stationnement, mais plus de bornes de recharge. Par ailleurs, les matériaux de construction sont recyclés (économie circulaire), les combustibles fossiles remplacés et des bâtiments à énergie zéro ou à énergie positive construits. La numérisation se ressent de la planification (*building information modelling*) à la documentation immobilière entièrement numérisée, en passant par la phase d'utilisation (portails numériques pour les locataires et les propriétaires) et le marché des transactions (évaluations, achats/ventes).

Dans bien des entreprises, le télétravail est devenu la norme. Les bureaux vont-ils perdre leur attrait?

Non, je ne le crois pas. Le télétravail, là où c'est possible, est devenu la norme, ce qui est une bonne chose. Cependant, j'observe aussi chez les plus jeunes un grand besoin d'échange direct. En ce sens, les bureaux ne perdront pas leur attrait, mais leur utilisation va changer. L'attribution de grands bureaux individuels va diminuer en faveur du concept de partage de bureau. La demande en surface de bureaux diminue donc, ce qui, jusqu'à présent, a néanmoins été en partie compensé par la croissance de l'emploi.

Pour les grandes entreprises, la tendance va clairement dans ce sens. Je pense que cela dépend du secteur. La branche de l'immobilier doit rester proche des clients, et c'est également leur souhait. Cela ne peut se faire que sur place. C'est une activité relationnelle, et cela le restera, qu'il s'agisse de gestion ou de vente. Dans certaines branches, les besoins en surface diminueront. Bien des régions disposent déjà d'un nombre considérable de bureaux vacants. Les nouvelles règles de télétravail de certaines branches et entreprises ne contribueront pas à détendre cette situation.

Non. Après le coronavirus, on observe une tendance claire des entreprises à vouloir le retour au bureau de leurs employés pour qui le télétravail s'est révélé attrayant et pratique, raison pour laquelle il faut littéralement les attirer au bureau. Pour ce faire, de nombreuses entreprises souhaitent rendre leurs espaces de bureaux plus attrayants afin de favoriser l'intégration et l'échange entre les collaborateurs. L'attractivité des sites en centre-ville se fait sentir surtout sur le marché des surfaces de bureaux, l'accessibilité et l'environnement (p. ex. une offre de restauration variée) s'imposant dans la lutte pour attirer les meilleurs collaborateurs.

Le télétravail et le *smart work* existaient avant la pandémie. Le mode de travail a toutefois changé: moins de présence au bureau, plus de travail sur projet du fait d'une profonde transformation dans divers secteurs, travail sans contrainte d'horaires et de lieu, d'où une augmentation du *desk sharing*, soit une plus faible occupation des surfaces. En contrepartie, les entreprises ont besoin d'espaces supplémentaires de qualité pour travailler sur des projets ou pour les échanges créatifs. Dans les faits, ces effets se neutralisent. Le marché du travail dans le secteur tertiaire étant aussi en pleine croissance, la demande en surface de bureaux reste constante.

Erich Ettlin

Christian Rössli

Joël Buntschu

Oliver Hofmann

La hausse des intérêts hypothécaires met l'évaluation des immeubles de placement sous pression. Les investisseurs doivent-ils se préparer à d'importantes corrections de valeur dans les années à venir?

Il faudrait définir ce que sont des corrections de valeur importantes. Il y aura peut-être des ajustements dans certains segments et dans certaines régions, mais je ne pense pas qu'ils seront majeurs. Lorsque les intérêts hypothécaires étaient bas, on payait certes des prix que certains acheteurs n'auraient pas pu supporter avec des intérêts plus élevés. Mais ces prochaines années, des héritages considérables seront également transmis; la terre et les surfaces resteront un bien rare en Suisse. Je suis plutôt optimiste à ce sujet (ou pessimiste du point de vue de l'acheteur potentiel).

Je pense que ceux qui, par le passé, ont été prévoyants dans la gestion des baisses de taux d'intérêt et des réévaluations qui en découlent seront moins affectés par la hausse des taux. Ceux qui ont (trop) réévalué leur portefeuille au cours de ces exceptionnelles dernières années devront désormais aussi fortement corriger le tir.

Nous constatons une évolution positive de nombreux paramètres du marché immobilier suisse. La pénurie de personnel qualifié entraîne une augmentation de l'immigration. En revanche, l'expansion du parc de logements est modérée, ce qui laisse entrevoir un excédent de la demande. Une augmentation des loyers existants est également possible en raison du taux d'intérêt de référence qui suit les taux hypothécaires. Il faut donc s'attendre tout au plus à des fluctuations de valeur modérées pour les immeubles de placement. Les immeubles comprenant des surfaces de vente et de restauration sont susceptibles de subir des corrections de valeur importantes, ce marché ayant fondamentalement changé et la demande en surfaces allant durablement en diminuant.

L'éventualité et l'ampleur d'une correction de valeur dépendent de la qualité et de la situation de l'immeuble. Il convient donc de prendre en compte ces facteurs lors de l'achat d'immeubles, en particulier quand les taux d'intérêt sont bas.

Pour de nombreuses branches, la pénurie de personnel qualifié devient un problème croissant. Comment le secteur doit-il relever ce défi?

La réponse à cette question est la même pour tous les secteurs. La branche doit tout d'abord former suffisamment de professionnels. Pour que les collaborateurs potentiels en viennent justement à se former, ils doivent être convaincus qu'il s'agit d'une activité intéressante, offrant un grand nombre d'opportunités et de défis. Les campagnes d'image, la présence sur les réseaux sociaux, entre autres, y contribuent. Il s'agit néanmoins aussi d'être un employeur attractif, proposant des conditions de travail modernes (temps partiel, modèles de temps de travail flexibles, etc.). La génération Z vous salue.

Le secteur immobilier doit revaloriser la profession et faire prendre conscience que cette tâche responsable appartient à des professionnels. Cela implique de ne pas mettre davantage de pression, par des honoraires très bas, sur une activité dont les marges sont déjà plutôt faibles. Cela entraînerait un mécontentement en raison de la charge de travail élevée et des salaires plutôt bas, ce qui rendrait encore plus difficile, voire impossible, de motiver de bons collaborateurs à travailler dans le secteur.

Le secteur de la construction et de l'immobilier est en principe considéré comme attrayant pour les jeunes en fin d'apprentissage ou d'études, ainsi que pour les personnes en reconversion professionnelle. Le grand défi consiste à maintenir durablement les spécialistes dans la profession. La pression sur les prix et les exigences accrues, notamment en matière de reporting, imposées au secteur de la construction et de l'immobilier ces dernières années, surtout par les propriétaires institutionnels, se traduisent par des burn-out ou des démissions. En fixant un prix approprié à la valeur de leurs services et en ramenant la charge de travail des collaborateurs à un niveau raisonnable, les prestataires de services immobiliers veillent à ce qu'il y ait suffisamment de professionnels à disposition sur le long terme.

La pénurie de personnel qualifié a plusieurs causes: le vieillissement de la population, l'augmentation du travail à temps partiel, la nécessité toujours actuelle d'améliorer les services de garde d'enfants, le déséquilibre entre les compétences recherchées par l'économie et l'offre en matière d'éducation, ainsi que la diminution de la valorisation de l'apprentissage professionnel. Je pense qu'il y a beaucoup de points sur lesquels on pourrait agir, mais qui font l'objet de tensions sociales ou politiques. La pénurie de personnel qualifié restera encore longtemps un défi de taille.

L'abolition de la valeur locative est un véritable serpent de mer. Quelle est votre opinion à ce sujet?

Des voix s'élèvent pour réclamer sa suppression. Le problème réside dans le fait que son fonctionnement est difficile à expliquer (impôt sur un revenu théorique). Le diable se cache pourtant dans les détails. «On ne peut pas tout avoir». Autrement dit, supprimer la valeur locative, sans renoncer à déduire les intérêts et les frais d'entretien. Pour une part non négligeable de propriétaires, la valeur locative n'a pas été si préjudiciable. Si les milieux politiques veulent «le beurre et l'argent du beurre», le changement de système échouera.

Est-il juste d'imposer un revenu fictif et d'inciter ainsi à maintenir une charge hypothécaire à un niveau élevé parce que les intérêts débiteurs sont fiscalement déductibles? Je pense que la valeur locative doit être supprimée. Reste à discuter du traitement de la déductibilité des intérêts débiteurs.

Supprimer la valeur locative tout en maintenant la déductibilité des frais d'entretien constitue la solution la plus efficace, mais elle n'est guère susceptible de recueillir une majorité en matière de politique financière. Cette mesure permettrait aux propriétaires qui réduisent leurs dettes hypothécaires de ne plus être pénalisés fiscalement et inciterait à réduire l'immense dette hypothécaire du marché immobilier suisse. Parallèlement, l'incitation positive du système actuel à réaliser des mesures préservant la valeur serait maintenue. Si celles-ci n'étaient plus déductibles, les investissements pourraient reculer et, par conséquent, le très bon état de l'immobilier suisse pourrait se dégrader.

En tant que CEO d'un prestataire de services immobiliers axé sur les clients institutionnels et les entreprises, ce thème ne me concerne pas. En tant que particulier, je m'interroge, quel que soit le système en place, quant aux possibles répercussions sur les recettes et les dépenses de l'État. Les recettes fiscales perdues à cause d'un changement de système ne seraient-elles plus nécessaires, ou les coûts seraient-ils réduits en conséquence? Qui en serait affecté? Serait-ce bon pour la collectivité? N'étant pas en mesure de répondre à ces questions, je préfère m'abstenir.