

# Bilan

LA RÉFÉRENCE SUISSE DE L'ÉCONOMIE

SUPPLÉMENT - Palmarès 2020  
des Prix de l'immobilier romand

Menus au rabais: les clients  
aiment, les pros s'inquiètent P12

Investir dans l'immobilier  
avec moins de 100 000 fr. P52

## DEVENIR ENTREPRENEUR MODE D'EMPLOI

- Comment se financer
- Où trouver des conseils
- Oser se vendre P24



INTERVIEW EXCLUSIVE DU CEO DE MODERNA

«Le vaccin contre le Covid  
sera prêt pour janvier» P32

DU 16.09 AU 29.09.2020



N°16 - FR. 9.80 - EUROS 9.00



**A**LORS QUE L'INCERTITUDE pèse sur les marchés, l'immobilier résidentiel semble réaffirmer sa résilience. En pleine crise déjà, alors que les commerces étaient à l'arrêt et que les bailleurs de surfaces de bureau négociaient au cas par cas des reports ou annulations de loyer, une étude d'UBS, publiée durant le confinement, affirmait qu'une baisse de prix supérieure à 5% était «improbable» sur le résidentiel.

La tendance s'est confirmée aux deuxième et troisième trimestres 2020, avec une compétition accrue entre investisseurs institutionnels en recherche de rendements, et un déplacement de capitaux depuis les marchés actions, plus volatils et incertains. En conséquence, des niveaux records sont atteints dans certaines

grandes villes européennes – plus de 10 000 euros le mètre carré en moyenne à Paris –, la Suisse ne faisant pas exception. Amine Hamdani, responsable Suisse romande du bureau de conseil CBRE, relève que «les prévisions ont été confirmées. La crise du Covid agit comme un catalyseur et le résidentiel est encore plus demandé.»

Quelles solutions s'offrent au particulier qui souhaite investir dans l'immobilier avec des moyens limités? Outre les fonds cotés, des plateformes en ligne de financement se développent et offrent l'accès au marché avec un capital inférieur à 100 000 francs.

«LES PRÉVISIONS ONT  
ÉTÉ CONFIRMÉES.  
LA CRISE DU COVID AGIT  
COMME UN CATALYSEUR  
ET LE RÉSIDENTIEL EST  
ENCORE PLUS DEMANDÉ»

Crowdfunding, crowdlending et autres solutions numériques (600 millions d'investissement en Suisse en 2019) se positionnent de façon croissante sur l'immobilier. A chacun de se positionner selon son profil de risque.



Exemple d'achat en crowdfunding: le Moulin de Cugy (VD). Rendement escompté: 7,29%.

## Prêter en crowdlending

RISQUE ★★★  
RENDEMENT ★★  
TICKET D'ENTRÉE 1000 fr.

Le crowdlending est le segment en plus forte croissance dans le financement numérique. Et pour cause, les rendements proposés aux particuliers investisseurs dépassent souvent les 10% annuels en utilisant le levier de la dette.

Le principe: un promoteur immobilier ou un marchand de biens dispose par exemple de 2 millions de capitaux propres, lui donnant une capacité d'emprunt de 8 millions auprès des banques. Il peut alors construire un immeuble à 10 millions et gagner 1,5 million à la revente (marge de 15%), moins les intérêts bancaires (très faibles en période de taux bas). En s'adressant à une plateforme de

crowdlending, il emprunte à la foule de petits investisseurs 2 millions de plus à 10% sur deux ans. Avec 4 millions de fonds propres, il peut alors emprunter 16 millions à la banque, construire un immeuble de plus et gagner 3 millions à la revente. Une fois les 400 000 francs d'intérêts payés aux petits financeurs, il aura gagné 2,6 millions, soit 1,1 million de plus avec le même capital de départ (moins les intérêts bancaires, très faibles).

Le système est favorisé par la faiblesse des taux d'intérêt. La plateforme de crowdlending immobilier Raizers propose ainsi aux investisseurs de prêter sur des durées d'un à deux ans, à partir de 1000 francs par opération. Rendement attendu: entre 7 et 12% annuels selon le risque du projet. Car risque il y a, en particulier celui de défaillance du promoteur qui se trouverait dans l'incapacité de payer les intérêts, voire de restituer le capital. Maxime Pallain, cofondateur de Raizers, se veut rassurant: «Nous avons

cinq analystes, ainsi qu'un juriste qui étudient les projets et notre comité d'investissement ne sélectionne que 20% des demandes de promoteurs. A ce jour, nous n'avons à déplorer aucune défaillance sur plus de 80 opérations, et pas plus de six retards de un à trois mois, qui bénéficient finalement aux prêteurs qui ont ainsi obtenu des intérêts supplémentaires.»

En forte croissance (24 millions prêtés en 2019 contre 5,7 millions en 2018), Raizers préconise aux investisseurs de répartir leur investissement entre 10 et 20 opérations, permettant une très forte diversification et ainsi une réduction du risque.

**Avantages:** Ticket d'entrée faible, diversification accessible, rendements très élevés.

**Inconvénients:** Risque de défaut de l'emprunteur, sur une opération isolée en cas de retournement brutal du marché. Exposition indirecte aux taux hypothécaires.

## Acheter en crowdfunding

**RISQUE** ★★  
**RENDEMENT** ★★  
**TICKET D'ENTRÉE** 20 000 à 100 000 fr.

4,2 millions, c'est le montant record levé en financement participatif en Suisse romande par la plateforme *investers.ch* auprès de particuliers, avec un rendement attractif de 7,29% par an pour l'acquisition du Moulin de Cugy (VD). Le crowdfunding immobilier s'affiche ainsi comme toujours plus porteur et prospère – comme le crowdlending – sur la faiblesse des taux hypothécaires. Dans ce cas, c'est la plateforme qui trouve l'opportunité et se retourne vers la foule pour le financer. Environ 40% de la valeur d'achat (variable selon les plateformes et le type de bien) est ainsi levée en capitaux propres, permettant d'emprunter les 60% manquants auprès d'une banque partenaire. A la différence du crowdlending, le particulier-investisseur est propriétaire et inscrit au Registre foncier. Il est rémunéré grâce aux loyers, dont sont déduits les frais de gérance, l'intérêt de la dette auprès de la banque, la marge de l'administrateur (la plateforme de crowdfunding), et, dans certains cas, un fonds de rénovation.

Crowdhouse, un des leaders du marché qui propose du résidentiel en Suisse alémanique, affiche 5,9% de rendement annuel en moyenne, avec un ticket d'entrée de 100 000 francs. 29 projets ont été financés en cinq ans pour une valeur totale de 182 millions et 84 millions collectés. La Suisse romande n'est pas en reste avec la plateforme genevoise Foxstone qui démocratise ce type d'investissement avec un ticket d'entrée à 25 000 francs. La plateforme, spécialisée dans l'immobilier résidentiel, digitalise l'intégralité des processus en connectant investisseurs, gérances, prestataires hypothécaires et notaires. Foxstone réalise l'ensemble des démarches administratives d'acquisition et de gestion pour l'investisseur, qui n'a même pas à sortir de chez lui.

Si la solution donne à l'investisseur la sécurité de posséder le bien (à la différence du crowdlending), elle l'expose toutefois à deux risques principaux. Le premier est le non-paiement du loyer par un locataire. Selon David El-Eini, cofondateur de Foxstone, l'investissement participatif permet de réduire considérablement cette menace: «Si j'investis dans un immeuble de 10 appartements, mon risque est réparti sur 10 unités locatives. Si un locataire ne paie pas son loyer, je continuerai à percevoir les loyers des 9 autres appartements. Le risque est donc largement dilué par rapport à l'achat d'un seul appartement que je mettrais en location.»

La deuxième réserve touche à la liquidité de ses parts. Comment revendre un cinquantième d'un immeuble? Là encore David El-Eini se veut rassurant: «Chaque copropriétaire peut mettre en vente, à tout moment, une partie ou la totalité de ses parts au prix qu'il souhaite, sans frais ni pénalités. Foxstone se charge de trouver un acquéreur auprès de ses 8500 investisseurs. A titre d'exemple, un de nos investisseurs a revendu ses parts après un an avec 13% de plus-value.» Reste à déterminer si, en cas de retournement du marché, ces parts seront plus ou moins facilement vendues que les biens entiers.

**Avantages:** Sécurité de la propriété, rendements attractifs entre 5 et 7%, administration et gestion prises en charge par la plateforme.  
**Inconvénients:** Risques de loyers impayés, pas de garantie de revente/sortie, exposition au taux hypothécaire.

## Les promesses de la tokenisation

**RISQUE** ★★★★★  
**RENDEMENT** ★★  
**TICKET D'ENTRÉE** 100 000 fr.

L'une des applications remarquées de la blockchain est la tokenisation de biens immobiliers. Parmi les pionniers du système, la société Wecan Tokenize, qui a déjà «tokenisé» en moins d'un an

quatre biens immobiliers pour une valeur de 20 millions. L'idée est celle d'un crowdfunding ou crowdlending où les titres de propriétés ou les obligations sont représentés par des jetons numériques émis sur la blockchain et stockés dans le wallet (porte-monnaie numérique) du détenteur. Le principe de la tokenisation est en théorie d'automatiser tous les processus via des algorithmes à exécution automatique et ainsi permettre de rentrer dès quelques centaines de francs.

On n'en est pas encore là. Chez Wecan Tokenize, si l'investissement minimal est de 25 000 francs par objet, les investisseurs sont invités à poser 100 000 francs sur la plateforme. Un rendement annuel attendu entre 8 et 12% sur le lending, garanti par le groupe Capelli (coté sur Euronext) et Geneva Management Group. Le CEO Vincent Pignon détaille: «On s'adresse pour le moment uniquement à des investisseurs qualifiés et observateurs attentifs des évolutions technologiques. Le ticket d'entrée reste élevé compte tenu du fait que les banques commerciales ne proposent pas encore le stockage d'actifs numériques: seules quelques banques privées sont déjà positionnées. On accompagne l'investisseur dans la création de son portefeuille et la sécurisation de sa clé privée.»

Principal avantage, selon Vincent Pignon, la transférabilité des parts/obligations à moindre coût: «Le régulateur suisse, mais aussi les investisseurs, a admis la blockchain comme registre des actionnaires. Transférer son obligation ou sa part immobilière se fait par une simple transaction sur la blockchain qui coûte quelques centimes, sans passer devant un notaire.»

Concernant la revente des tokens, Sygnum a été la première banque d'actifs numériques au monde à recevoir l'approbation réglementaire de la Finma pour son système de négociation d'actifs numériques (OTF(i)) le 1<sup>er</sup> septembre 2020. Aussi, Vincent Pignon veut croire en un pari pour l'avenir: «C'est vraiment l'enjeu. On pourrait faire des tickets à 10 francs avec un marché secondaire suffisamment

liquide. Ce sera envisageable quand des banques comme les banques cantonales proposeront de stocker des actifs numériques. On peut même envisager un fonds tokenisé. Beaucoup de tests qui vont dans ce sens sont en train d'émerger dans plusieurs pays. Ce n'est qu'une question de temps pour que ce nouveau marché se développe à grande échelle.»

**Avantages:** Rendements élevés, potentiel technologique, transférabilité quasi gratuite.  
**Inconvénients:** Dimension expérimentale, forte illiquidité, absence de marché secondaire.

## Jouer la sécurité avec un fonds

**RISQUE** ★  
**RENDEMENT** ★  
**TICKET D'ENTRÉE** pas de seuil

S'il ne présente pas a priori l'attrait de la nouveauté, ni les niveaux de rendement des plateformes numériques, le fonds de placement immobilier reste cependant souvent choisi par les particuliers en quête de rendement immobilier stable. 37 fonds cotés représentant plusieurs dizaines de milliards de francs d'actifs se partagent le marché suisse. UBS, pionnière du genre avec, entre autres, le fonds Sima créé en 1950, gère au total 23,2 milliards d'actifs immobiliers. Sima affiche un rendement de distribution de 2,5% pour l'investisseur, soit nettement en deçà des plateformes de crowdlending et crowdfunding.

Toutefois, Elvire Massacand, gestionnaire de fonds immobiliers chez UBS, met en avant un placement plus sûr: «Le porteur de parts bénéficie d'une protection forte, car le fonds est soumis à la Loi fédérale sur les placements collectifs et régulé par la Finma. En effet, l'investisseur dispose d'un droit de retour à la valeur d'inventaire, notamment en cas de liquidation du fonds, qui toutefois, dans le marché actuel, reste improbable au vu de la demande, de la très grande résilience et de la diversification offerte. De plus, la liquidité est normalement assurée: pour



un placement de 100 000 francs, la position peut être liquidée dans la journée même.»

Avec un endettement inférieur à 33% imposé par le législateur, souvent plutôt autour de 20% dans les faits, le fonds immobilier est aussi moins exposé aux variations de taux. L'importance du parc immobilier sous gestion réduit considérablement le risque, estime Elvire Massacand: «Si la rénovation d'un immeuble en fin de cycle contenant de l'amiante devient nécessaire, cette lourde opération financière est plus facilement absorbable dans un portefeuille avec 150 immeubles. Le constat porte aussi sur les risques de vacance, avec une diversification régionale ou nationale qui prémunit contre une baisse d'attractivité locale. D'autant plus que la course au rendement chez les institutionnels amène aujourd'hui à acheter très cher des immeubles qui présentent parfois un risque de vacance élevé.»

Si le placement apparaît comme sûr, le retour reste relativement modeste, au vu d'un rendement de placement de 7,7% pour le fonds, avec seulement 2,5% de rendement sur distribution pour le particulier investisseur dans Sima (chiffres au 31 décembre 2019). A noter quand même une performance boursière de 32,7% sur les cinq dernières années. S'ajoute une commission minimale (1,2% chez UBS) sur la transaction.

Des produits en relation existent également, tels des ETF, parts d'un indice sur les fonds immobiliers ou sur les sociétés immobilières cotées. Sur ces dernières, il reste possible d'investir en actions. A regarder en choisissant son fonds: le niveau d'«agio» qui traduit la survalorisation ou la sous-valorisation d'un fonds par le marché en rapport à sa valeur nette d'inventaire. De -11% à +50% selon les fonds actuellement sur le marché.

**Avantages:** Placement sûr, rendements stables et pérennes, diversification maximale, liquidité assurée, protection et encadrement légal fort.  
**Inconvénients:** Choix moins ciblé des biens, rendements plus modérés. ■