

Achat avisé de biens immobiliers d'investissement en période de hausse des prix

Par Dr. Roger Stettler, Tanguy Bonbled, 21.06.2021

La concurrence pour les biens attrayants sur le marché immobilier suisse a encore augmenté au cours des 12 derniers mois. Les propriétés attrayantes sont recherchées et les prix ont continué à augmenter. Cela s'applique non seulement aux biens résidentiels occupés par leur propriétaire, mais aussi aux biens d'investissement en particulier. La hausse des prix est particulièrement prononcée pour les propriétés à composante résidentielle prédominante ("Residential").

Un achat devient de plus en plus exigeant

Cette évolution peut également être observée sur les autres grands marchés, notamment sur le marché immobilier le plus important et le plus liquide du monde, les États-Unis.¹ Les prix médians des transactions résidentielles ont augmenté de 11% aux États-Unis, de 9% en Allemagne et de 8% au Royaume-Uni au cours de l'année 2020, un mouvement qui s'est poursuivi au premier semestre 2021.²

¹ <https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2021-05-13-realtors-legislative-meetings-residential-economic-issues-and-trends-forum-lawrence-yun-presentation-slides-05-13-2021.pdf>

Nous constatons que même les acheteurs solvables en Suisse ont de plus en plus de mal à acquérir le bien souhaité. En outre, la proportion de propriétés pour lesquelles la transaction est supérieure au prix initial annoncé a augmenté de manière significative.



Tanguy Bonbled, Partner & Senior Mortgage Consultant

Longs tours d'enchères ou transactions rapides

Tous les vendeurs de biens immobiliers préfèrent dans la transaction :

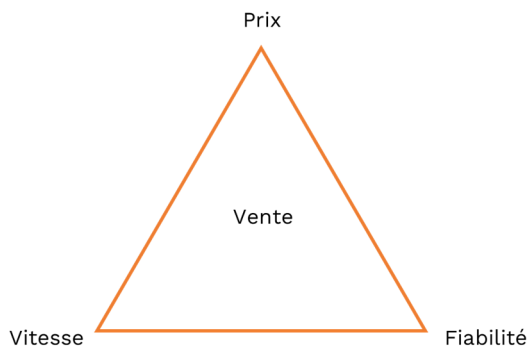
- 1) Prix : Prix de vente le plus élevé possible
- 2) Fiabilité : sécurité élevée des transactions
- 3) Vitesse : décision d'achat définitive la plus rapide possible.

Cependant, ces objectifs sont en conflit les uns avec les autres ; les procédures d'appel d'offres conduisent régulièrement à des prix plus élevés, mais elles sont naturellement plus longues et plus coûteuses.

² <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/04/08/house-prices-in-the-rich-world-are-booming>

Dans l'environnement actuel du marché, un acheteur qui souhaite sécuriser un bien doit proposer directement un prix très compétitif et s'appuyer également sur les facteurs de rapidité et de sécurité. En pratique, cela signifie que l'acheteur doit soit disposer du prix d'achat au moment de l'offre ("offre tout en cash"), soit être en mesure de convaincre l'acheteur que le prix d'achat peut être payé dans un délai très court.

Fig. 1: Conflit d'objectifs dans la vente de biens immobiliers



Les délais d'exécution des créanciers traditionnels en dehors du segment du commerce de masse se sont encore détériorés au cours des 18 derniers mois. D'après notre expérience, les dossiers dont le volume est supérieur à CHF 5 millions prennent en moyenne plus de 4 semaines avant qu'un partenaire financier traditionnel puisse prendre une décision définitive. Ainsi, si vous ne commencez à chercher un financement qu'après avoir identifié un bien, vous ne pourrez pas marquer des points en termes de rapidité et de fiabilité.

Bridge Loans comme solution

Bien entendu, l'idéal est que l'acheteur dispose déjà de la totalité du montant au moment de l'achat. Si cela n'est pas possible, la remise d'une promesse de

paiement par un partenaire financier a un effet comparable.

«Avec des Bridge Loans, le financement peut être organisé très rapidement.»

En raison des longs délais susmentionnés, des prêts à court terme ("Bridge Loans") sont proposés dans la pratique. Elles sont organisées par des partenaires spécialisés dans des délais très courts, parfois dans les 24 heures suivant la demande.

L'inconvénient est qu'ils sont chers. En général, il y a une commission d'engagement unique d'environ 2 % et un taux d'intérêt élevé. D'autre part, il y a alors la possibilité de trouver la solution de financement optimale avec le partenaire le plus approprié, en toute tranquillité et sans contrainte de temps.

Alternative à l'investissement direct dans l'immobilier : les prêts subordonnés

Une alternative à la recherche actuellement très difficile d'un immeuble de rendement approprié est le prêt hypothécaire subordonné. Cela signifie qu'au lieu d'investir directement dans l'immobilier, il est possible d'accorder des prêts avec des fonds liquides. Ceux-ci offrent un taux d'intérêt attractif - qui est souvent plus élevé que le rendement brut du bien financé. En cas de défaut de paiement du prêt, le prêteur est en très bonne position pour reprendre la propriété du bien en question à d'excellentes conditions.

Ces instruments ne conviennent qu'aux investisseurs professionnels, discrets et peu enclins à prendre des risques et nécessitent généralement un investissement minimum de plus d'un million par dossier.

Perspectives : Créativité et rapidité

Même dans le marché actuel, il est possible de se constituer un portefeuille immobilier attrayant à des prix intéressants. Si vous voulez réussir, vous devez avoir une stratégie claire, être capable de prendre des décisions et sortir

des sentiers battus. Et à notre avis, ils devraient soit éviter les processus d'appel d'offres, soit n'y participer qu'avec un très haut degré de discipline.

Hyrock est un expert hypothécaire indépendant pour une clientèle privée exigeante et institutionnelle en Suisse, avec des bureaux à Zurich et à Genève. En 2020, Hyrock a réalisé un total de plus de 850 millions de francs suisses en solutions de financement pour ses clients, avec un volume moyen de 7 millions de francs suisses par transaction. Environ 250 millions de francs suisses de ces prêts étaient des prêts mezzanine et des bridge loans. www.hyrock.ch

