

Faut-il acheter un immeuble locatif neuf avec un rendement brut de 6.5% ? Sur quelle base vendre un immeuble locatif ancien ?

Voici deux questions bien d'actualité. Les professionnels de l'immobilier sont unanimes pour dire que ce début d'année est mort: il n'y a pas d'immeubles locatifs à vendre, encore moins à acheter.

Tentative d'explication: pour **les immeubles neufs**, le coût du terrain en règle générale et l'évolution des coûts de construction ont provoqué une augmentation des prix de revient. De nombreux architectes et promoteurs nous disent renoncer aujourd'hui à présenter des projets sous forme d'immeubles locatifs, dits de rendement, car ils n'arrivent plus à monter des dossiers avec un taux de rendement qui soit encore dans les normes acceptables des institutionnels.

L'évolution des normes énergétiques, des standards d'isolation et d'équipement implique également une augmentation des coûts. Il ne suffit pas de rentabiliser l'investissement en déterminant l'état locatif théorique, car les loyers ainsi obtenus dépassent souvent les limites supérieures du marché concerné. Les frais d'exploitation des immeubles sont également à la hausse. Le cumul de ces facteurs de risque fait que les institutionnels, les caisses de pensions en particulier sont très prudentes dans leurs acquisitions et ne cherchent pas à investir à n'importe quelle condition. Le taux technique de 2.75% pour nos avoirs de prévoyance (LPP) doit être garanti et les marges deviennent inexistantes.

S'agissant des particuliers, les immeubles de 12 logements et plus sont des investissements souvent trop importants pour eux, compte tenu des engagements financiers et des garanties que cela implique. Les promoteurs préfèrent travailler leurs projets pour proposer des logements en propriété par étage, l'acquisition de son logement restant l'un des objectifs les plus prisés dans notre pays. Et comme les taux d'intérêt sont globalement favorables, les ventes individuelles se réalisent plutôt bien, à de bonnes conditions.

Pour **les immeubles du parc ancien**, la question que se posent de nombreux propriétaires est la

suivante: est-ce le moment de vendre? En soi, il n'y a pas d'urgence. Mais il faudra d'ici peu investir dans l'entretien et la rénovation de ces immeubles, ne serait-ce que pour économiser l'énergie et ménager l'environnement. Cette prise de conscience est une évidence pour nos propriétaires. Mais rénover un immeuble n'est pas une mince affaire. Au-delà de l'intention et du projet, il y a les contraintes administratives, particulièrement pénibles et inutiles dans certains cantons (ceux qui connaissent la LDTR par exemple). N'imaginons même pas la situation d'un immeuble de qualité qui fasse l'objet de mesures de conservation du patrimoine! Nous avons tous en mémoire les projets qui ont dû être redimensionnés suite à des plaintes préventives de locataires qui contestaient l'utilité de certaines phases ou de certains choix du propriétaire. Quant à la notification des hausses de loyers pour travaux à plus value, si elle est mathématiquement et juridiquement simple à envisager, son application implique une énergie et un investissement du propriétaire sans commune mesure.

Alors, quand on a pas envie de se lancer dans un tel projet, que sa famille ne souhaite pas d'un tel héritage, le propriétaire envisage la vente. **Mais à quel prix?** Au prix d'achat, il faut ajouter les frais et droits de mutation (compter 4% du prix). Et le nouveau propriétaire doit envisager les travaux futurs d'entretien et de rénovation, avec les mêmes réflexions que ci-dessus. Il procède donc à un raisonnement à l'envers et diminue son offre d'achat en tenant compte de la part des frais d'entretien qu'il doit envisager. Et le prix d'achat ne correspond plus au prix de vente désiré.

Ce que nous en pensons: dans ce genre d'affaires comme dans les autres, il faut être deux pour être heureux. Les deux raisonnements se tiennent. Soit le vendeur est prêt à faire un effort sur le prix et il se «débarrasse» de son immeuble. Soit il envisage l'avenir avec une certaine sérénité et il étudie les propositions de son gérant préféré pour trouver la bonne solution et procéder aux travaux d'entretien nécessaires et

utiles. Quant à l'acheteur qui veut malgré tout acheter, il peut étudier avec son gérant préféré les travaux qu'il est raisonnable d'engager, compte tenu de tous les paramètres évoqués, pour aboutir à un résultat «admissible» vu les risques qu'il prend. Si chacun se crispe sur des positions et théories bien arrêtées, le marché est inexistant, comme en ce début d'année.

Ce que nous vous proposons: prenez la peine d'étudier les propositions de votre gérant et

analysez avec lui le bilan de votre immeuble. Cette première étape vous permettra de voir les problèmes et de déterminer la suite que vous voulez y donner. Et n'hésitez pas à demander son conseil pour un projet d'acquisition. Il sera en mesure de vous donner son analyse et son avis. Au moment d'acheter ou de vendre, c'est un avis qui compte. Dans tous les cas, c'est l'objectif de notre mandat Valorisation: savoir d'où on vient et déterminer où on va.

Développement durable

Le groupe FONCIA est proche des problèmes concernant le développement durable. A cet égard, un service spécialisé a été créé au sein de FONCIA Travaux SA de manière à pouvoir établir l'étiquette énergétique des immeubles que nous gérons et administrons.

Cette étiquette permet de situer l'immeuble en terme de performances énergétiques. Votre gérant et votre administrateur peuvent vous conseiller pour prendre les mesures adéquates et améliorer cet indice.

Lorsqu'elle est bien administrée, votre PPE prend de la valeur!

Les bons outils pour gagner en efficacité

Si chaque PPE est unique, sa gestion s'appuie sur un éventail de paramètres prévisibles et souvent récurrents. FONCIA a développé des outils de gestion exhaustifs pour gagner en efficacité et en productivité. Grâce à ceux-ci, l'administrateur FONCIA accélère le déroulement des assemblées, formalise de façon claire les actions à entreprendre et en assure la bonne exécution. L'information aux copropriétaires gagne en clarté, les comptes sont parfaitement transparents et les coûts de gestion s'en trouvent réduits.

Les trois atouts de FONCIA

Une gestion personnalisée

Solidement implantée dans votre région, votre filiale FONCIA possède une connaissance approfondie du tissu socio-économique local. L'administrateur FONCIA est en contact quotidien avec les entreprises et artisans susceptibles d'intervenir efficacement lorsque des travaux s'imposent. Expérimenté et aguerri, il négocie habilement les meilleures conditions et s'assure

de la parfaite exécution des mandats. La relation avec les entreprises est régie par un engagement éthique, de la sélection des partenaires à la réalisation des contrats.

Des honoraires transparents

L'administrateur FONCIA agit sur la base d'un cahier d'attributions parfaitement clair et détaillé. Ses honoraires sont fixés de façon transparente en fonction des particularités de la copropriété. FONCIA s'engage à ne percevoir aucune rémunération indirecte et à pratiquer une politique systématique de maîtrise des charges. La gestion comptable est stricte et vérifiable à tout moment.

Une information rigoureuse et régulière

Une équipe FONCIA est dédiée à chaque PPE et un interlocuteur privilégié se tient à disposition des copropriétaires pour tout besoin d'information. Une gestion prévisionnelle permet d'anticiper les besoins à venir, et de les planifier, tant sur le plan technique que financier. Chez FONCIA convocations et comptes-rendus sont précis et explicites.

Bienvenue chez vous...

Et si l'on se rencontrait?

Une bonne collaboration commence toujours par un premier contact, au cours duquel vous pouvez vous faire une opinion sur la qualité et les compétences de votre interlocuteur. FONCIA est à votre disposition pour une rencontre ou une présentation de ses prestations auprès de votre comité de PPE.

Sur la base de documents que vous lui fournirez, votre interlocuteur FONCIA sera en mesure de vous établir une offre complète et détaillée, sans engagement de votre part.

Bien administrer une PPE est une tâche difficile. Spécialiste de la gestion de PPE, FONCIA préserve et valorise votre bien immobilier et vous assure le meilleur rendement de votre investissement.

Une très grande expérience dans le domaine de la PPE

Copropriétaire au sein d'une PPE, vous tenez à ce que votre bien soit parfaitement administré. Une gestion efficace, un suivi permanent et un contact de proximité permettent d'accroître la qualité de vie au sein d'une copropriété tout en valorisant l'investissement de ses copropriétaires.

Partenaire idéal pour l'administration de votre PPE, FONCIA bénéficie de l'expérience et des outils d'un grand groupe dont l'organisation est systématiquement fondée autour d'entités locales de proximité. Vous trouverez ainsi partout en Suisse romande une filiale FONCIA totalement intégrée à la vie de votre ville et de votre région.

Nous souhaitons en savoir plus sur les prestations de Foncia

OUI

Le savoir-faire de Foncia en matière d'administration de PPE est susceptible de nous intéresser.

Veuillez me contacter à l'adresse ci-dessous:

Nom: _____ Prénom: _____

Rue et numéro _____

NPA _____ Lieu _____

Veuillez me contacter par e-mail: _____

Veuillez me contacter par téléphone, entre ____ h et ____ h. Tél. _____

Je suis: administrateur de copropriété
 copropriétaire
 membre d'un comité de copropriété
 autre: _____

merci de cocher les cases qui conviennent

Bulletin réponse à retourner à: Foncia Switzerland – 7, rue Centrale – Case postale 7303 – 1002 Lausanne