S'ouvrir sur le monde

Opportunités et limites des placements immobiliers à l'étranger

Des rendements plus élevés à l'étranger au prix de risques de change et autres: pour remédier à la pénurie de placements dans leur propre pays, les investisseurs suisses disposent d'un univers à l'échelle planétaire. La discussion de l'Arène numéro cinq tournait autour des placements immobiliers à l'étranger, des opportunités qu'ils offrent aux institutions de prévoyance suisses, mais aussi des risques qu'ils comportent.

La question n'est plus de savoir si on va se lancer, mais quand et où. Les placements immobiliers ne sont plus de simples figurants dans les fondations de placement et les institutions de prévoyance, ils ont pris le devant de la scène et sont vivement discutés. Dans un débat dirigé par l'éloquent Oliver Kunkel, une table ronde de spécialistes s'est penchée sur les risques spécifiques de ce segment de placement. Le consultant senior de PPCmetrics SA est entré dans le vif du sujet en plaidant pour l'ouverture face à ces placements. Les questions que soulèvent de tels engagements ont été formulées par Kunkel: où aller quand on veut investir, comment investir et comment maîtriser les risques accrus?

Comprendre les marchés

Adrian Bamert, économiste et gérant de portefeuille chez Testina, une fondation de placement créée par des institutions de prévoyance à l'intention de leurs homologues en vue d'investir ensemble dans l'immobilier à l'étranger, a recommandé une démarche bien réfléchie. «Se concentrer sur les placements de base et sur des marchés développés offrant un niveau de transparence élevé», voilà son conseil. Un conseil nourri par l'expérience, a assuré Bamert, car cette stratégie a été appliquée avec succès par la fondation de placement Testina qui est gérée par Pensimo Management et qui a fait œuvre de pionnier en Suisse pour les placements immobiliers à l'étranger. Les engagements de Testina portent aujourd'hui principalement sur les Etats-Unis et l'Europe occidentale, dans la région Asie-Pacifique ils se limitent au Japon et à l'Australie, le tout complété par un engagement anecdotique en Europe orientale.

Sébastien Dirren, titulaire d'un doctorat en physique, analyste financier CFA et responsable de la sélection et de la surveillance de la gestion des actifs auprès de la société Zurich Invest SA, a encore resserré le cadre. «Les investisseurs suisses sont peut-être un peu gâtés», a constaté Dirren. Le responsable du groupe de placements «Immo-Direct-Europe» auprès de la Zurich fondation de placement leur a donc conseillé de commencer par s'aventurer dans des pays présentant des caractéristiques similaires à celles du marché suisse. A titre d'exemples il a cité nos pays voisins, l'Allemagne et la France, ainsi que la Scandinavie et les Pays-Bas. Tout en concédant que chacune de ces régions présente évidemment ses spécificités, il a néanmoins exprimé la conviction que leur proximité géographique et culturelle permettait de les comprendre et de se faire la main.

Préférer les objets avec des contrats de bail de longue durée

Keith Sutton qui travaille pour le rejeton suisse de la société de gestion de fonds Fidelity où il est chargé du segment des placements immobiliers directs en Europe continentale, privilégie également les marchés stables et fiables en Europe. «Il y a beaucoup de capital en circulation», a dit cet Anglais de souche et Zurichois d'adoption. «J'éviterais les pays qui posent problème», a fait valoir Sutton. Lui-même mise sur les objets avec des contrats de bail de longue durée. Mais il convient que de tels placements directs suscitent des convoitises et que les fonds étatiques et les oligarques russes aux bourses bien garnies font souvent monter les enchères pour se les adjuger. C'est pourquoi il s'intéresse aussi aux immeubles en situation un peu marginale. En plus de la Grande-Bretagne et du Benelux, l'Allemagne et la France figurent aussi parmi ses favoris.

Fort de plus de 40 ans d'expérience des placements immobiliers en Suisse et à l'étranger, Hans Jürg Stucki a placé son intervention sous le vieil adage: «all business is local». Cet ingénieur du bâtiment, architecte, économiste d'entreprise et évaluateur immobilier a notamment créé la fondation suisse d'investissement immobilier à l'étranger (AFIAA), ainsi que la fondation de placement Ecoreal, aux engagements également planétaires et qu'il préside actuellement. «Il faut des partenaires fiables sur place», a insisté Stucki. Et il a parlé du Brésil où il a réussi à prendre pied récemment. Les risques sont certes plus élevés, mais le rendement aussi, à condition que l'objet soit de qualité.

Approbation de Keith Sutton: «chaque immeuble est un objet unique», a lancé le gérant de Fidelity. Adrian Bamert a conseillé aux investisseurs de voir plus loin que la recherche d'opportunités éphémères et a rappelé que les méthodes d'évaluation et le cadre juridique différaient de pays en pays. Personnellement, il pencherait plutôt pour les placements directs lorsque l'horizon de placement est long et les conditions du marché sont stables, tandis qu'il se tournerait vers les véhicules de placement pour les marchés plus volatils.

Les engagements à l'étranger sont considérés avec une ouverture critique

Sébastien Dirren a également plaidé en faveur d'une stratégie buy and hold adaptée. «Les frais de transaction lors d'une mutation ne sont pas négligeables», a constaté le responsable des mandats institutionnels auprès de Zurich Invest. Mais la liquidité sur le marché et la négociabilité de l'objet individuel sont également des critères importants. Keith Sutton tient à y ajouter des exigences telles que la transparence et un comportement fair-play de la part des acteurs du marché. «Les règles du jeu doivent être claires et respectées par tous.»

Hans Jürg Stucki a lui aussi insisté sur l'importance d'une optique du long terme: «on doit avoir les reins solides quand les prix fluctuent», a commenté le chef d'Ecoreal. «En Australie, nous avons vu les prix s'effondrer et reprendre en très peu de temps.» D'après Stucki, la patience est une vertu que doivent posséder les investisseurs, mais en plus, ils doivent faire confiance au management. «En Suisse, on a l'habitude de consulter les contrats de bail, ce qui n'est pas possible en d'autres endroits», a dit Stucki.

Les placements immobiliers à l'étranger apportent un complément utile à tout portefeuille. Là-dessus, tous les intervenants étaient d'accord. «Il ne s'agit plus d'un sujet tabou aujourd'hui», a constaté le modérateur Oliver Kunkel et il a conclu que l'on avait appris à soupeser objectivement les opportunités et les risques d'un engagement à l'étranger en alternative aux placements directs suisses qui rapportent peu. ■

David Strohm
Rédacteur économique «NZZ am Sonntag»

Participants:

Adrian Bamert
Portfolio Manager,
Pensimo
Management SA

Sébastien Dirren
Head of Institutional
Mandates, Director,
Zurich Invest Ltd

Hans Jürg Stucki
Directeur ECOREAL
Fondation de placement

Keith Sutton
Director European
Real Estate, Fidelity

Modération:
Oliver Kunkel
M.Sc.,
Senior Consultant,
PPCmetrics AG