

«C'est un marché qui reste très opaque»

PAR SERGE GUERTCHAKOFF La startup genevoise Helvetadvisors conseille les investisseurs institutionnels confrontés à un accès difficile aux informations lorsqu'ils veulent acquérir des immeubles.

«**L**ES CAISSES DE PENSION qui souhaitent investir dans l'immobilier direct, afin notamment de diversifier leurs investissements, se trouvent face à un marché très concurrentiel, peu régulé et dont elles ont pour la plupart une bonne compréhension générale, mais pour lequel l'accès à l'information est relativement restreint», expliquent les fondateurs de la startup genevoise Helvetadvisors, Lucie Esquerré et Thomas Baude, deux anciens de CBRE.

Voilà pourquoi cette dernière cartonne. En moins de deux ans, cette PME est passée de 3 à 7 collaborateurs. La jeune société conseille désormais plusieurs caisses de pension publiques et privées. Par exemple celle du personnel communal de Lausanne (CPCL) pour sa politique en immobilier direct. «Nous avons audité leur parc qui vaut environ un milliard de francs.» Un mandat de conseil remporté à la suite d'un appel d'offres sur invitation: «Le but était de voir quels étaient les risques de leur portefeuille, de les aider dans la définition de leur stratégie et de les conseiller sur la durée», explique le duo.

Second exemple: Helvetadvisors gère depuis quelques mois le portefeuille immobilier de la Fondation Patrimonia. Celle-ci assure actuellement le personnel de plus de 820 employeurs affiliés, notamment dans le secteur tertiaire. Dans ce cadre, la startup a établi, de concert

avec son client, une stratégie d'acquisition selon la localisation, la typologie et des critères de rendement. «L'idée est de trouver des objets avec des rendements correspondant à nos attentes. Aujourd'hui, les assureurs ont une politique d'acquisition assez agressive sur les marchés hypercentraux, en se contentant de rendements nets inférieurs à 3%», observe Thomas Baude, associé.

La question des rendements

«Nous nous basons sur les besoins en rendement sur le

long terme de nos clients. Patrimonia, par exemple, souhaite aussi acquérir des biens disposant encore d'un potentiel de valorisation. Pour dénicher 13 immeubles, nous en avons examiné environ 200», ajoute sa collègue Lucie Esquerré. Au final, les biens acquis se situent dans les cantons de Genève, Neuchâtel, du Jura et de Berne. On peut citer l'exemple de l'immeuble situé à l'angle de la rue Dancet et du boulevard du Pont-d'Arve à Genève.

Dans le cadre de l'appel d'offres lancé par la caisse de pension d'UBS, Helvetadvisors a accompagné la Fondation Patrimonia lors de toutes les étapes du processus, de la due diligence à la signature de la vente. La société étant toujours rémunérée par l'acquéreur, il n'y a aucune ambiguïté vis-à-vis des courtiers.

Ces huit derniers mois, la startup a acquis pour plusieurs dizaines de millions de francs d'immeubles résidentiels pour ce client très réactif. «Nous connaissons leurs attentes et sommes encore en recherche d'objets pour eux. C'est un marché qui reste très opaque et ce n'est pas évident pour les institutionnels.» Cette opacité se réfère, par exemple, à la définition fluctuante du rendement, brut ou net? «Certains ont une gestion centralisée, d'autres l'externalisent. Le rendement net intègre-t-il les frais de transaction? Il y a aussi les méthodes d'évaluation qui varient car la législation parle sobriement de la «valeur du marché», détaille Lucie Esquerré.

Parmi leurs critères, le rendement reste prépondérant, et les experts affirment toujours acquérir pour leurs clients des biens offrant un minimum de 3% net et, dans certaines localisations plus excentrées, un rendement de plus de 4% net. «Dans les hypercentres de villes comme Genève, 80% des biens ont été acquis par les assureurs. Mais parfois nous l'avons néanmoins emporté à cause de conditions suspensives de telle assurance ou de la rapidité du processus décisionnel chez Patrimonia», ajoute Thomas Baude. ■

**LA SOCIÉTÉ ÉTANT
TOUJOURS RÉMUNÉRÉE
PAR L'ACQUÉREUR,
IL N'Y A AUCUNE
AMBIGUÏTÉ VIS-À-VIS
DES COURTIERS**



Les fondateurs et associés d'Helvetadvisors: Lucie Esquerré et Thomas Baude. Tous deux travaillaient auparavant chez CBRE.