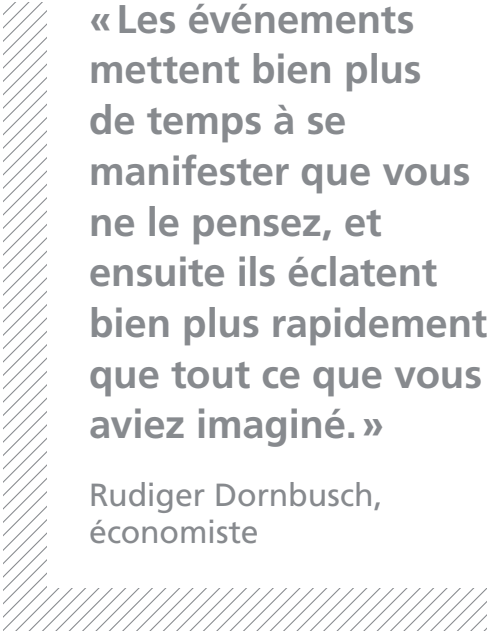




FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

la doctrine d'engagement
de la BCGE



**« Les événements
mettent bien plus
de temps à se
manifester que vous
ne le pensez, et
ensuite ils éclatent
bien plus rapidement
que tout ce que vous
aviez imaginé. »**

Rudiger Dornbusch,
économiste

PRÉAMBULE

1

La philosophie d'action relative au financement immobilier, objet de cette publication, complète une trilogie dont les deux autres volets sont consacrés aux placements en bourse et aux financements de l'entreprise. Ce document s'adresse à toutes les parties prenantes désireuses de saisir les principes de conduite des affaires d'une banque cantonale dans le domaine de l'immobilier. Il leur permet de mieux connaître ses méthodes d'analyse et ses critères de décision lors de l'octroi de financements. La philosophie du financement de l'immobilier est résumée en dix principes d'action que l'on trouvera au terme de cet exposé.

Nos auteurs font tout d'abord l'état des lieux du marché immobilier, en particulier genevois. Ils montrent le rôle important que joue l'Etat cantonal, à la fois dans sa fonction de régulateur du marché et de distributeur de subventions, directes ou indirectes. L'Etat fédéral est lui aussi un acteur du filet réglementaire resserré, qu'il s'agisse d'aménagement du territoire ou de politique conjoncturelle. Puis, les mécanismes du financement du marché immobilier sont expliqués avec une mise en évidence des spécificités du crédit foncier en regard des autres types de prêts, notamment sa longue durée et l'importance de la garantie que constitue l'objet immobilier en lui-même.

Ensuite, c'est le processus de la mise en œuvre d'un financement immobilier qui est explicité, en commençant par la phase d'expertise du bien et les facteurs qui peuvent en influencer la valeur. Cette étape franchie, les spécialistes calculent avec les différentes règles d'or pour s'assurer que le prêt offre toutes les garanties de sécurité, tant pour la banque que pour l'emprunteur. Ces ratios universels sont le taux d'avance, le taux d'effort et le taux d'amortissement. La procédure doit être scrupuleusement respectée pour protéger les deux parties contre les risques liés au crédit immobilier, soit principalement les risques inhérents au débiteur ou au locataire ou encore ceux qui découlent de la volatilité de la valeur de l'objet lui-même. Les risques de l'immobilier sont bien réels et se manifestent souvent par surprise, à l'instar de la citation introductive de Dornbusch. Le prix de l'immobilier est inversement corrélé aux taux d'intérêt. Cela rend cette classe d'actif potentiellement très volatile. L'expertise de la banque a précisément pour but de construire une stratégie de prophylaxie commune avec ses clients pour contrer ces risques.

La BCGE attache une grande importance au rapport de transparence sur son mode opératoire avec ses clients. Elle s'efforce, par l'exposé de ses règles de comportement et sa praxis quotidienne, de leur offrir une vision claire de ses valeurs, de sa philosophie d'intervention et de son fonctionnement pratique. Pour nourrir ce dialogue, elle organise régulièrement plusieurs rencontres avec les personnes ou sociétés intéressées par les thématiques immobilières.

Forte de ses années d'expérience, dans un domaine qui exige par nature une compétence locale de pointe, la banque est devenue un acteur principal de l'octroi de financements immobiliers dans le canton de Genève, avec plus d'un quart de parts de marché. Chargée légalement de soutenir et de dynamiser l'économie locale, elle est notamment très présente dans les projets de construction; elle contribue régulièrement à la création de logements dans le canton, répondant ainsi à une demande de l'économie et de la population genevoises. Seule banque universelle avec centre de décision à Genève, elle opère de manière indépendante et avec rapidité. Son conseil d'architecte financier vaut autant que ses financements. Il permet aux acteurs de ce secteur économique, professionnels, privés et institutionnels de parfaire leurs modèles de décision en s'équipant d'une structure financière optimisée.



Blaise Goetschin
CEO



EIDGUENOTS 2, 4, 10 GENÈVE



Créer de nouveaux ensembles durables

Ces trois bâtiments du quartier de Saint-Jean Charmilles se remarquent d'emblée par leurs balcons organisés en couronnes, accessibles depuis toutes les pièces.

Leur géométrie oblique s'efface pour faire place à la vue depuis le séjour ou s'élève pour préserver l'intimité de la chambre à coucher. Ils témoignent qu'ici tout a été pensé pour la qualité de vie.

La centaine de logements varie les régimes (PPE, location et appartement subventionné) afin de favoriser la mixité sociale. L'ensemble résidentiel répond aux standards de haute performance énergétique, notamment par le recours à des panneaux solaires et à la géothermie.

SOMMAIRE

L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE GENEVOISE

- 8 L'environnement structurel
 - 10 L'intervention publique
 - 10 Les contributions financières directes de l'Etat
-

LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

- 14 L'immobilier : une question de point de vue ?
 - 14 Trois marchés immobiliers aux caractéristiques distinctes
 - 14 Particularités du financement immobilier
 - 15 Types de crédit immobilier
 - 15 Cycle de vie de l'immeuble
-

LE FINANCEMENT D'UN BIEN IMMOBILIER

- 18 L'analyse par la banque d'une demande de financement immobilier
- 18 Le bien
- 18 Valeur d'expertise
- 19 Méthodes d'évaluation
- 20 Facteurs influençant la valeur d'un bien
- 20 Impact des taux d'intérêt pour les immeubles de rendement
- 20 La situation géographique et l'environnement de proximité
- 20 La zone d'affectation
- 20 La structure de la construction
- 21 La vétusté (obsolescence)
- 21 Des facteurs pas toujours quantifiables
- 21 Une pratique de terrain
- 22 L'emprunteur
- 22 Situation personnelle
- 22 Situation financière
- 22 Le financement
- 22 Taux d'avance
- 23 Taux d'effort (*stress test*)
- 23 Taux d'amortissement
- 24 Méthode par actualisation des *cash-flows*

LES RISQUES DU CRÉDIT IMMOBILIER

- 30 Les risques inhérents à l'emprunteur
 - 30 Les risques inhérents à la valeur de l'objet immobilier
-

L'IMMOBILIER SOUS L'ANGLE DE L'INVESTISSEMENT FINANCIER

- 31 Placements directs et indirects
 - 31 Une classe d'actifs à part
 - 31 Les avantages de l'immobilier indirect
 - 32 Les caractéristiques des fonds immobiliers
-

PHILOSOPHIE DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

- 33 Les dix principes fondamentaux
 - 34 Les dix règles d'or BCGE du crédit immobilier
-

35 ANNEXE

36 LEXIQUE

37 BIBLIOGRAPHIE



TERRE BONNE PARK – Z1 EYSINS



Encourager la venue d'entreprises internationales

Le bâtiment Z1 s'inscrit dans le complexe immobilier « Terre Bonne Park » situé à Eysins, à la frontière valdo-genevoise.

Composé de dix bâtiments construits au standards Minergie, « Terre Bonne Park » totalise 55'000 m² de surfaces administratives et cible principalement les multinationales désireuses de s'implanter à proximité de Genève.

Tout en longueur, le bâtiment Z1 accueille notamment le restaurant du complexe et sa terrasse, ombragée par un large auvent en aluminium. Près de 2'000 personnes travaillent au sein des entreprises qui se sont installées dans le business park.

L'environnement structurel

Avec ses 282 km² de superficie, Genève est l'un des plus petits cantons suisses. En dépit de cette taille, le canton bénéficie d'une importante attractivité tant par sa situation géographique, par sa qualité de vie que par son rayonnement international. Il est doté d'infrastructures et de centres de décision (aéroport, sièges européens de multinationales, ONG) qui n'ont rien à envier à celles d'autres cités plus importantes. Dynamique dans de nombreux domaines, Genève deuxième ville de Suisse, est connue mondialement. Sa population n'a cessé d'augmenter ces dernières années. Bien que cette croissance ait été modérée au cours des années septante (crise, politique migratoire restrictive) et nonante (conjoncture économique morose), elle s'est accrue régulièrement durant les années 2000. Une grande partie de cet accroissement provient du flux migratoire, en raison notamment à l'entrée en vigueur des accords bilatéraux sur la libre circulation des personnes. A ce jour, le canton de Genève compte un peu plus de 500'000 habitants.

Si le canton tire de nombreux avantages de son expansion commerciale, sa superficie réduite pose une équation difficile à résoudre en matière de logement de ses habitants et de ses activités. En effet, hormis l'éclatement de la bulle immobilière durant les années nonante qui a permis au marché du logement de se détendre, le taux de vacance à Genève a, depuis toujours, connu des planchers très bas. Il est même actuellement le plus bas de Suisse.

La construction de logements découlant d'initiatives privées ou publiques dans le canton ces dernières années n'a pas suffi à accueillir toute la population grandissante. En effet, celle-ci s'accroît de 3'725 personnes en moyenne par an, tandis que seulement 1'544 nouveaux logements en moyenne¹ viennent compléter chaque année le parc immobilier genevois². En 2018, ce chiffre a largement été dépassé avec la construction de 2'893 nouveaux logements. Le seuil de 2'500 logements neufs est donc franchi pour la première fois depuis 1996.

A la fin de l'année 2018, le canton recense 44'022 bâtiments, dont environ 234'502 logements.

Les besoins en logements, selon le plan directeur cantonal actuel approuvé par le Conseil fédéral en 2015, sont basés sur la capacité à accueillir de manière suffisante la croissance démographique d'ici à 2030, tout en préservant qualité de vie et espace rural. La mise à jour du plan directeur cantonal, approuvée en 2019 par le Grand Conseil, doit encore être ratifiée par le Conseil fédéral. Personne n'avait prévu une telle croissance démographique. La population n'a eu d'autres choix que de s'installer en partie hors de Genève, vers le canton de Vaud ou en France voisine. Au fil du temps, une interdépendance si forte s'est créée entre ces trois régions qu'il n'est plus possible de penser l'aménagement du territoire de façon individuelle en segmentant les territoires politiques. Le projet du Grand Genève concrétise ce besoin de coordination. Il vise à créer un équilibre entre les trois régions en termes d'urbanisation, de paysage, d'environnement, d'équipements et d'infrastructures, de logements et d'emplois. Il prévoit notamment d'accueillir 100'000 habitants supplémentaires dans le canton de Genève d'ici 2030, selon les perspectives d'évolution démographique³. Ce projet ne se fera cependant pas sans obstacles, les régions concernées étant également très différentes sur de nombreux aspects (administration, réglementation, centres de décision, législation, culture). Tout cela est régulé par le nouveau plan directeur cantonal (PDCn 2030) qui tient compte des besoins futurs en logements à plus long terme, en prévoyant la construction de 50'000 logements à Genève d'ici à 2030, ce qui représente environ 2'500 nouveaux logements par an.

A l'inverse de la plupart des cantons suisses, Genève présente une proportion très élevée de locataires. En Suisse, les propriétaires de leur propre logement représentent environ 38%⁴ de l'ensemble des habitants (ce qui est déjà très bas comparé aux autres pays), contre seulement 18.8% à Genève⁵.

¹ Base moyenne des années 1998 à 2017.

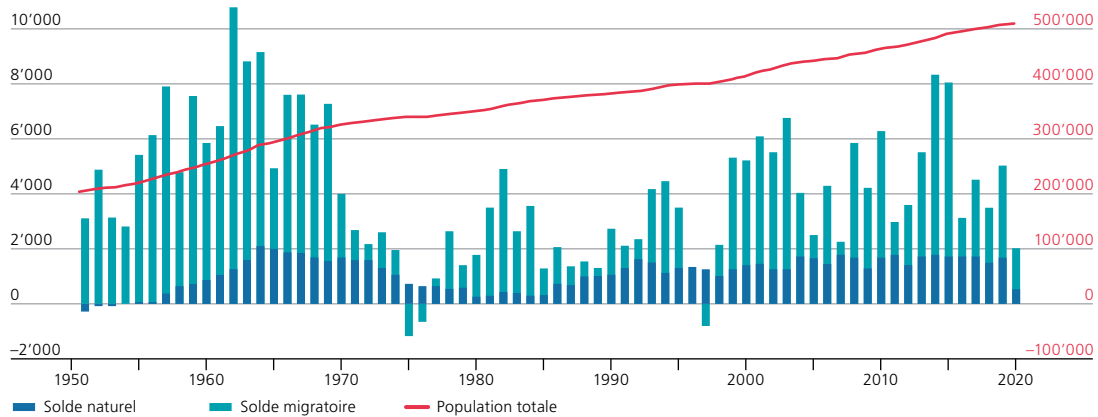
² Source : OCSTAT.

³ Source : Plan directeur cantonal 2030.

⁴ Source : www.admin.ch.

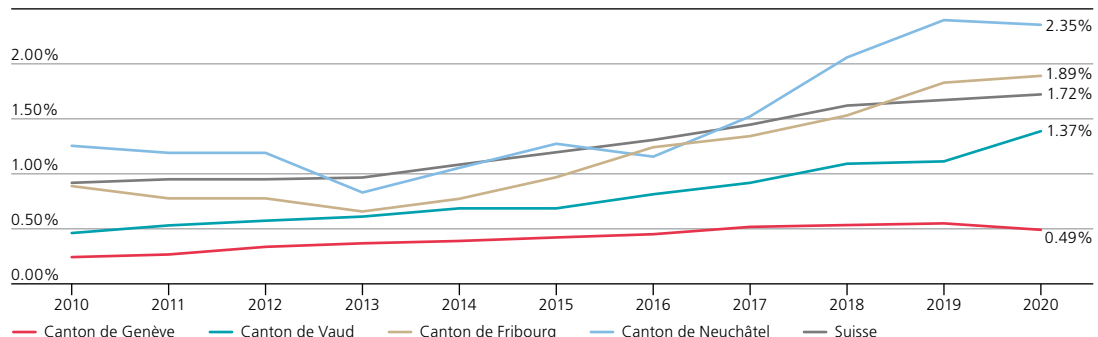
⁵ Source : www.admin.ch.

Evolution de la population résidente du canton de Genève, du solde migratoire et du solde naturel depuis 1951¹



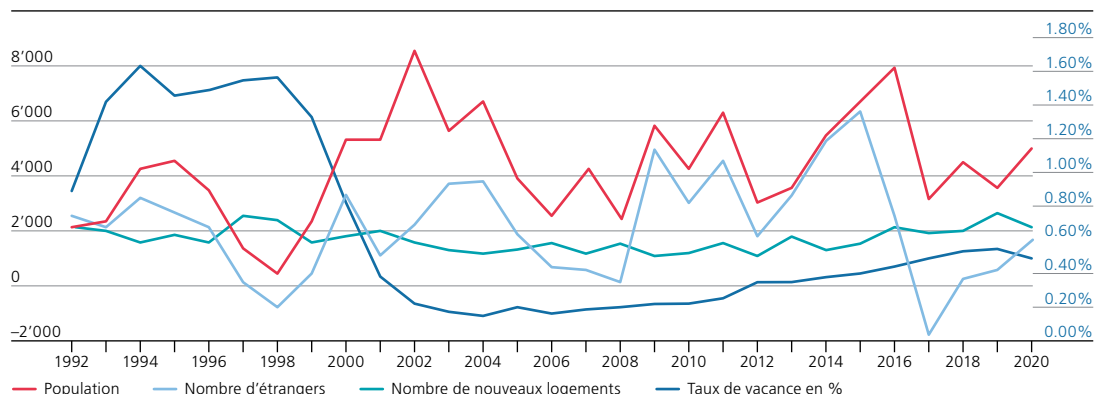
¹ Solde naturel: naissances – décès. Solde migratoire: immigrants – émigrés. Source: OCSTAT – Statistique cantonale de la population – mise à jour 09.03.2021

Evolution du taux de logements vacants



Source: OFS

Variation annuelle de la population et nombre de logements construits, canton de Genève



Source: OCSTAT

L'intervention publique

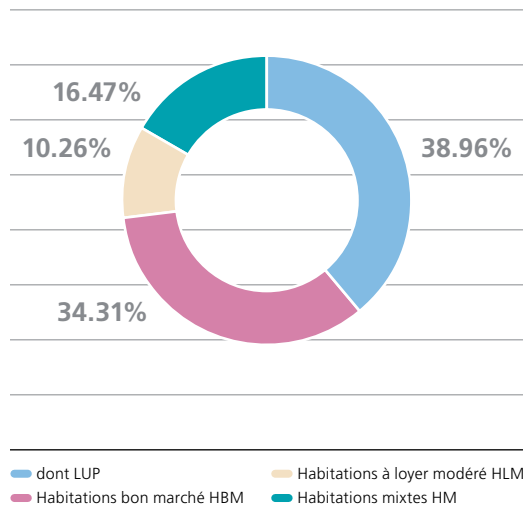
Une autre particularité du canton de Genève est qu'une partie de son marché immobilier de logement est subventionnée et régulée par l'Etat. Le secteur public du logement permet de favoriser la construction de logements aux loyers et prix abordables de type HBM (habitation à bon marché), HLM (habitation à loyer modéré), HM (habitations mixtes), LUP (logement d'utilité publique), immeubles de PPE (propriété par étage) contrôlés ainsi que d'habitations en coopératives. Selon l'Office du logement, la part des pouvoirs publics (Etat et communes) dans les logements sur l'ensemble du parc dans le canton de Genève se monte à environ 12%, soit 25'000 logements, dont plus de 20'000 sont subventionnés (HLM: 27%, HBM: 43%, HM: 30%).

Sur ce nombre, le canton possède actuellement environ 7'500 logements par le biais des fondations immobilières de droit public, pratiquement tous de catégorie HB, et 1'350 via l'Hospice général. Quant aux communes (et leurs fondations communales), elles détiennent environ 12'000 logements et la Ville de Genève près de 5'500⁶.

Logements subventionnés selon le type

Ville de Genève

Situation au 31 décembre 2020, en %



Source: Office cantonal du logement et de la planification foncière

Les contributions financières directes de l'Etat

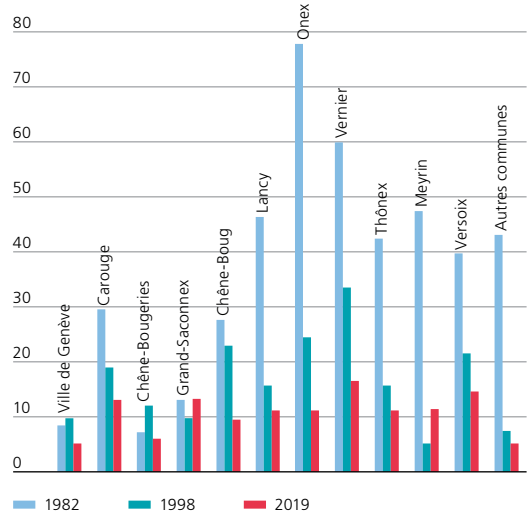
L'aide à la pierre représente la plus grande partie des contributions financières de l'Etat, elle comprend:

- les subventions à l'exploitation, versées directement aux propriétaires de logements sociaux de type HBM et HLM;
- les dotations LUP. Dans le cadre de la nouvelle politique du logement, le Conseil d'Etat dispose depuis 2007 (selon LGL)⁷ d'un crédit annuel de 35 millions de francs destiné à la réalisation de LUP. Les LUP présentent la particularité d'être détenus par l'Etat, sans limites de temps, ou par des entités privées, mais pour une durée d'au moins cinquante ans. Ces logements sociaux sont destinés à contrer l'érosion du parc d'habitations subventionnées, qui passent dans le secteur privé au bout d'un certain nombre d'années. Leur accès est soumis à des critères en matière de revenu par rapport au loyer (taux d'effort) et entre le nombre de personnes vivant dans le logement et le nombre de pièces de ce dernier (taux d'occupation).

Part des logements subventionnés

Canton de Genève

en % des logements existants



Source: Office cantonal du logement et de la planification foncière

⁶ Source: Office cantonal du logement.

⁷ Loi générale sur le logement et la protection des locataires.

L'Etat accorde également son soutien directement aux locataires, sous forme d'aide à la personne, qui prend les trois formes suivantes :

- la subvention personnalisée HM (habitation mixte), c'est-à-dire pour des habitations permettant de loger des personnes de catégories sociales différentes. Cette subvention est versée directement et automatiquement au locataire d'un logement HM qui en remplit les conditions. Elle est calculée sur la différence entre le loyer effectif (le montant que le locataire paie au propriétaire) et le loyer théorique, c'est-à-dire ce que le locataire devrait payer en fonction de ses revenus. Cette subvention est limitée à CHF 1'700 par pièce et par an au maximum pendant une période de 20 ans à compter de la mise en exploitation de l'immeuble. Ce montant maximum est ensuite dégressif, pour disparaître complètement dès la 26^e année (art 23B LGL);
- l'allocation au secteur libre;
- l'allocation au secteur subventionné.

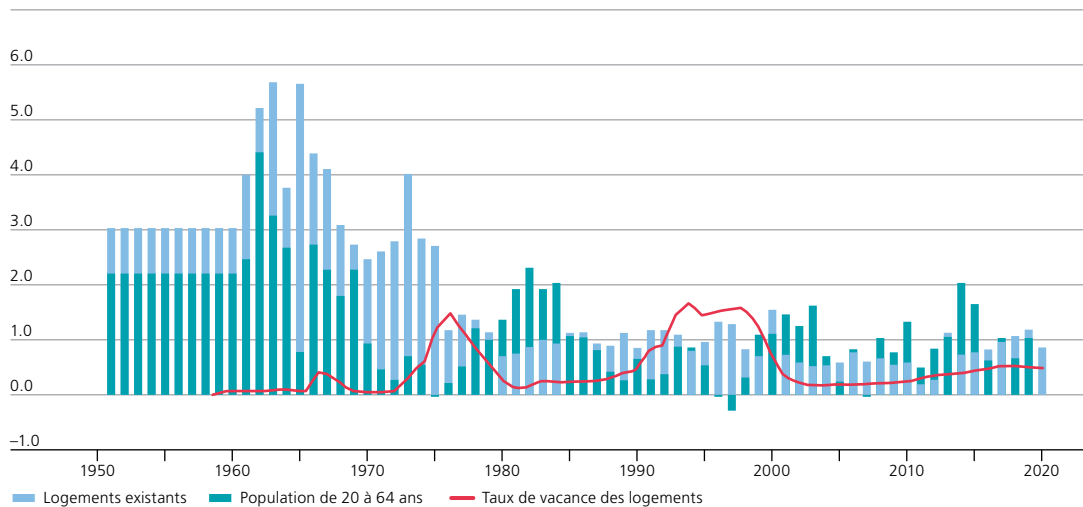
L'allocation au secteur libre et au secteur subventionné est accordée aux locataires dont le loyer est trop élevé au regard de certains critères. Le montant annuel de l'allocation de logement est au minimum de CHF 100 par pièce et au maximum de CHF 1'000 par pièce; toutefois, l'allocation ne peut dépasser la moitié du loyer effectif (art 24 RGL) 9.

De plus, l'Etat facilite le développement de coopératives d'habitation en leur octroyant des aides, notamment en termes de cautionnement lors d'emprunts hypothécaires, et en mettant à leur disposition des terrains à bâtir pour la réalisation de logements d'utilité publique. Enfin, l'Etat favorise la construction de logements en PPE afin de faciliter l'accession à la propriété. La part de PPE à prix contrôlés représente environ 40% des autorisations accordées entre 2015 et 2018⁸.

Variation annuelle du nombre de logements existants et de la population âgée de 20 à 64 ans

Canton de Genève

Chiffres annuels, en %¹

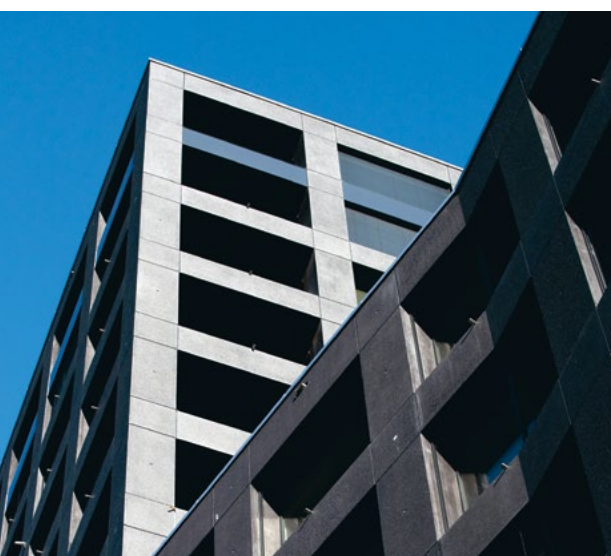


¹ 1951-1960 : moyenne décennale; dès 1961 : chiffres annuels.

Source : OCSTAT – Statistique cantonale de la population/Statistique du parc immobilier.

⁸ Source : OCSTAT.





Faire émerger les nouveaux potentiels de la ville

Cet immeuble accueille des bureaux et des logements. Il est composé de deux volumes de hauteur différente, une tour qui donne sur la Place des Charmilles et une partie basse en enfilade avec le bâtiment mitoyen de la rue de Lyon.

Il se distingue par des façades anthracite en béton préfabriqué et une trame régulière de baies vitrées qui épouse toute l'enveloppe.

Cette réalisation participe à la modernisation d'un quartier historique à fort potentiel d'habitations et d'activités, qui se veut résolument innovant et en pleine mutation au cœur de la ville.

L'immobilier: une question de point de vue ?

L'immobilier peut représenter plusieurs réalités selon les besoins de chacun :

- **Un toit ?**
Dans ce cas, c'est l'opportunité de pouvoir construire ou acheter un bien dans l'intention d'y résider (à titre principal ou accessoire), de pouvoir également y accueillir sa famille ou encore d'y établir son activité professionnelle. Cette aspiration ancestrale répond à un besoin fondamental de sécurité et de confort ;
- **Une catégorie d'investissement ?**
L'immobilier peut également être considéré comme une classe d'actifs, dont le but est la recherche d'un rendement stable. L'immobilier en direct ou en indirect (fonds de placement par exemple) peut constituer un moyen de diversifier ses investissements ;
- **Un patrimoine transmissible ?**
Certains investissent dans l'immobilier dans le but de constituer un ensemble patrimonial qui se transmettra à leurs descendants.

Trois marchés immobiliers aux caractéristiques distinctes

Pour cerner le marché immobilier, on peut établir différentes catégorisations, par exemple :

- villa, appartement, résidence secondaire, à usage propre ;
- bâtiment professionnel (industriel, commercial) à usage propre ;
- immeuble d'investissement dit de rendement ou de rapport, locatif, commercial, industriel ou artisanal.

Cette différenciation est essentielle, car ces divers marchés, comme leurs sous-composantes, obéissent à des dynamiques propres. Chacun a ses propriétés bien spécifiques de formation de l'offre et de la demande.

Particularités du financement immobilier

En quoi le crédit immobilier se distingue-t-il des autres types de crédit ? Le crédit immobilier présente la particularité de servir à financer la construction ou l'acquisition d'un bien durable sur le long terme.

Cette longue durée a pour conséquence d'offrir la faculté de recourir à des amortissements étalés dans le temps, en fonction de l'obsolescence technique généralement lente et modérée. Enfin, ce type de prêt n'est accordé que contre garantie, constituée en général par une cédule hypothécaire :

- **Objet du crédit**
La durée de vie technique d'un immeuble traditionnel de logement se monte en Suisse à 75 ans et peut même s'élever jusqu'à 100 ans s'il est entretenu régulièrement. En ce qui concerne le terrain, qui compte pour une part substantielle du prix, sa durée de vie est pérenne ;
- **Engagement à long terme**
Acquérir un bien immobilier nécessite couramment un recours à l'emprunt. Du fait de la nature même de l'objet, l'engagement financier pourra être de longue durée ;
- **Politique de remboursement**
La longue durée de l'emprunt hypothécaire a pour conséquence de permettre de ralentir la vitesse de l'amortissement. L'amortissement financier ne doit toutefois pas être inférieur à la vitesse d'obsolescence. Entrent en jeu : les exigences légales et réglementaires ainsi que la planification fiscale de l'emprunteur. En Suisse, il est assez fréquent, en raison du régime fiscal de déductibilité des intérêts, que l'emprunteur ne rembourse pas la totalité de la dette contractée dans la vie active. A son décès, cette dette entrera dans la masse successorale en même temps que le bien immobilier ;
- **Garanties, condition sine qua non du prêt**
Lors de l'octroi d'un crédit immobilier, l'établissement bancaire exige toujours des garanties dont la forme la plus courante est la cédule hypothécaire. En cas de défaut de paiement de son débiteur, la banque pourra ainsi se rembourser sur le produit de la vente du bien.

Types de crédit immobilier

On distingue les crédits immobiliers selon le cycle de vie de l'objet à financer. Au commencement, il s'agit d'un crédit de construction qui deviendra un crédit hypothécaire à l'achèvement des travaux :

- **Crédit de construction**

Le crédit de construction sert à payer une partie du terrain et/ou les différents corps de métiers au fur et à mesure de l'avancement des travaux ;

- **Crédit hypothécaire**

Le prêt hypothécaire supplée au crédit de construction. Il est également utilisé lors de l'achat d'un bien existant et permet d'asseoir le financement à long terme.

Cycle de vie de l'immeuble

1. Terrain

Avant toute construction, il convient de se procurer un terrain nu ou un bâti ancien. Celui-ci peut être acquis en pleine propriété ou loué par le biais d'un droit distinct et permanent de superficie, communément abrégé DDP. Il s'agit de le louer pour une durée définie à l'avance. Il peut arriver que le terrain soit pollué et que des travaux d'assainissement soient entrepris si les investigations menées concluent à la présence d'un site contaminé (environ 8% du total des sites pollués 11). Il existe à ce sujet un cadastre des sites pollués à Genève, qui peut être consulté sur le site internet du système d'information du territoire genevois à l'adresse : ge.ch/sitg/.

Le terrain est d'une importance primordiale, car la zone qu'il occupe prédétermine les possibilités de construction et influe sur sa valeur. La visite sur place, « sur le terrain », est indispensable pour l'investisseur et son banquier afin de visualiser l'environnement et la topographie.

On distingue différentes zones selon qu'elles sont urbaines ou rurales, résidentielles ou encore destinées à l'agriculture ou à la viticulture. On parle de zones de développement pour les terrains qui font l'objet de lois spéciales et qui ont pour but la transformation en quartiers urbains de territoires proches de la ville.

2. Projet

L'analyse des variantes de plans dressés par un architecte ainsi que le coût de construction, explicité par le descriptif des matériaux, permettent de se faire une idée précise de l'opération. L'autorisation de construire délivrée par le département compétent ouvrira la possibilité d'obtenir un crédit de construction.

3. Phase de construction

Des spécialistes de la banque contrôlent les bons de paiements émis par l'architecte et contresignés par le débiteur, en faveur de l'entreprise ayant effectué le travail. Ce contrôle est apprécié par l'investisseur-constructeur, car il est souvent source de conseils judicieux pour la supervision du chantier.

Cette vérification a pour but de réagir immédiatement en cas d'un éventuel dépassement de poste (liste par CFC : code des frais de construction, normes SIA des architectes). Il s'agit aussi d'éviter que des artisans, qui ne seraient pas payés en fin de chantier, déposent des hypothèques légales.

4. Consolidation

A l'achèvement de la construction, l'étape suivante est la consolidation du financement, c'est-à-dire la transformation du crédit de construction en prêt hypothécaire. A partir de ce moment-là, l'objet construit devient un bien de jouissance ou un objet de rendement. La banque veillera à ce que le débiteur confirme sa capacité à supporter les charges, respectivement à ce que l'immeuble de rendement soit autoportant, et à la sauvegarde de la valeur de nantissement.

5. Rénovation

Avec le temps, même si l'objet est construit avec des matériaux solides, une usure se produit. La BCGE accompagne son client, intervient pour financer le remplacement ou les réparations nécessaires afin que l'usage du bien reste optimal et garde sa valeur, voire l'augmente (pose d'un ascenseur ou surélévation, par exemple). La banque est aussi prête à financer l'investissement additionnel occasionné par l'obtention d'un des standards Minergie.





Soutenir le développement mixte des zones industrielles

Le Business Park de Satigny, à deux pas de l'aéroport de Genève, joue sur les superpositions, celles des activités comme des ambiances.

Outre sa fonction première de parking, le bâtiment héberge des surfaces artisanales et un centre de grimpe, lequel profite de la grande hauteur du bâtiment.

De jour, sa façade revêtue d'un treillis métallique laisse passer le soleil dans les 5 étages de places de parc.

De nuit, différents assemblages lumineux font briller son volume et expriment en couleurs sa vocation multifonctionnelle. Un mariage réussi de vie pratique et de sports en pleine zone industrielle.

L'analyse par la banque d'une demande de financement immobilier comprend :

- l'expertise de l'objet ;
- l'examen de la situation financière du débiteur et de sa capacité d'endettement ;
- l'appréciation du montant du financement au regard de la qualité et de la valeur du bien, comme de la capacité financière de l'emprunteur.

L'avis des experts :

« L'estimation doit tenir compte des caractéristiques et de l'utilisation économique actuelle et future du bien immobilier », expliquent les professeurs Philippe Thalmann et Philippe Favarger, sur une base « certaine et planifiée », de même que « des évolutions possibles de l'environnement qui pourraient péjorer la valeur du bien à terme ». Les travaux exécutés par l'emprunteur qui créent une plus-value doivent également entrer dans le calcul « de même, qu'à titre exceptionnel, les accessoires (équipements fixes du bien, inscrits au registre foncier et adaptés à l'activité déployée dans les locaux) »⁹.

Le bien

L'analyse commence par une expertise de l'objet, qu'il s'agisse d'un terrain, d'un projet de construction ou d'une acquisition d'un bien existant.

Valeur d'expertise

Avant d'aller plus loin, il est nécessaire d'opérer une distinction importante entre le prix et la valeur de l'immobilier. Le prix résulte d'un échange basé sur l'offre et la demande. En revanche, pour les immeubles de rapport, la valeur, au sens de la valeur de rendement, est une estimation fondée sur les rendements nets prévisibles de l'objet à évaluer. C'est l'addition de ces bénéfices nets escomptés à la date d'évaluation qui, dans cette perspective, détermine la valeur. Ainsi, il existe une pluralité de méthodes d'évaluation.

La valeur retenue usuellement par la BCGE pour l'estimation d'un bien correspond au montant le plus bas entre la valeur d'expertise et le prix d'achat. Pour une banque, cette valeur est appelée valeur de nantissement. Elle sert de base au calcul du taux d'avance.

On doit procéder à une estimation approfondie d'un bien immobilier dans les cas suivants :

- préparation d'une transaction (achat/vente/donation/succession/enchères) ;
- financement ou refinancement du bien ;
- poursuite d'actes de gestion (assurer l'immeuble en valeur à neuf, faire le point de la valeur de ses propres biens dans le cadre d'une saine gestion, déterminer la valeur locative, par exemple, le prix auquel on va louer l'immeuble).

Une expertise prendra en compte les éléments ci-dessous :

a. Les données physiques

Elles ont trait pour l'essentiel à la nature de l'immeuble et de son environnement immédiat, soit :

- destination actuelle et potentielle (usage) ;
- dimension du terrain, surface habitable de l'immeuble ;
- qualité architecturale, beauté, qualité des matériaux, équilibre de l'ensemble ;
- état d'entretien ;
- adaptation à sa destination (niveau de confort interne, existence de nuisances externes) ;
- emplacement ;
- voisinage.

b. Le cadre juridique

- le coefficient d'utilisation des sols (CUS) détermine le nombre maximal de m² constructibles, ce qui influe sur la valeur du terrain ;
- les zones d'aménagement du territoire fixent le type d'utilisation du bien immobilier ;
- l'inscription des droits réels (propriété, gages, usufruit, servitudes et charges foncières) et les restrictions d'aliéner influencent la valeur.

c. L'environnement conjoncturel

- conjoncture générale : dynamisme économique, taux d'intérêt ;
- conditions spécifiques à l'immobilier : surplus ou pénurie d'espaces du type analysé, perspectives d'avenir ;
- conjoncture locale (dimension politique, évolution de la réglementation et de la fiscalité cantonale et fédérale).

⁹ Source : Favarger Philippe, Thalmann Philippe, Les secrets de l'expertise immobilière.

Méthodes d'évaluation

Quatre méthodes d'estimation immobilière se distinguent parmi de nombreuses théories. Les experts les utiliseront et en pondéreront les conclusions en fonction des cas :

a. La méthode par comparaison

Cette méthode consiste à observer les prix payés sur le marché. Les transactions de comparaison devront naturellement être conclues et connues de l'expert (par exemple, la *Feuille d'avis officielle*).

La méthode par comparaison est la seule qui permette d'estimer directement et objectivement le prix du marché. Il est cependant rare d'avoir des objets totalement identiques et comparables. De plus, cette méthode a un caractère procyclique, en ce qu'elle reflète fidèlement les tendances du marché, que celles-ci soient rationnelles ou au contraire spéculatives ou comportementales.

b. La méthode par les coûts (ou intrinsèque)

Cette méthode repose sur l'estimation du terrain auquel est additionné le coût de reconstruction/remplacement à neuf de l'objet, compte tenu de sa typologie, de sa qualité, des caractéristiques de construction et de son obsolescence.

La méthode par les coûts (ou intrinsèque) peut sembler plus stable et plus objective que les autres approches.

Cependant, cette stabilité est relative, puisque le coût de construction et le prix du domaine foncier varient selon la conjoncture. Elle a comme inconvénient majeur de ne pas tenir compte de l'état du marché, de l'évolution des taux d'intérêt et du facteur de rendement d'un immeuble.

c. La méthode hédoniste

Cette méthode d'estimation se fonde à la fois sur des facteurs liés à la construction et sur des facteurs géographiques. Sur la base des prix réalisés lors de transactions, la part de valeur que représente chacun de ces facteurs par rapport à la valeur globale est calculée au moyen d'une méthode statistique éprouvée (régression linéaire multiple) pour la période concernée.

- Parmi les facteurs liés à la construction, on peut citer la superficie du terrain, la surface habitable, le volume bâti, l'ancienneté.
- Parmi les caractéristiques géographiques, on peut mentionner la situation de la commune ou du quartier (fiscalité, centralité, infrastructure, revenus, tourisme) ainsi que la situation de l'immeuble au sein de la commune ou du quartier.

Un des avantages de cette méthode est qu'elle intègre les prix du marché. Elle se fonde sur des transactions qui ont effectivement eu lieu. Les objets issus d'enchères ou de contre-opérations ne sont pas pris en compte.

Il existe quelques entreprises spécialisées qui opèrent avec cette méthode. La BCGE l'utilise essentiellement pour les objets standards type villa et appartement.

d. La méthode du rendement dynamique, *discounted cash-flow* (DCF)

Elle se base sur l'actualisation des revenus futurs, diminuée des charges d'exploitation et de maintenance ainsi que des travaux d'entretien permettant de maintenir la valeur d'usage de l'objet. A cette somme de *cash-flows* actualisés s'ajoute la valeur résiduelle actualisée de l'objet au terme de la période prise en compte, qui est d'environ 17 ans dans la pratique actuelle de la BCGE. Cette valeur résiduelle est calculée sur la base du taux de capitalisation du *cash-flow* encaissé lors de la dernière année de cette période.

Le taux d'actualisation du *cash-flow* de chaque objet repose sur un taux d'intérêt moyen défini par la banque sur lequel viennent se greffer différentes primes, en lien avec la situation, la qualité et l'état de l'objet. Le taux de capitalisation de la valeur résiduelle est établi de la même manière, mais en ajoutant une prime pour risques fonciers et conjoncturels.

Cette méthode est dynamique, puisque calculée sur une période fixée en tenant compte de l'ensemble des paramètres de l'objet (entrées/sorties de liquidités); elle est donc fortement liée à la nature de l'objet. A relever que certains éléments, tels que le taux d'actualisation, peuvent créer un effet de levier important.

Exemple de la méthode par actualisation des *cash-flows* (*discounted cash-flow*, DCF)

Données du bien

Sur la commune de Collonge-Bellerive, sur la rive gauche, immeuble commercial mixte construit dans les années 1930, rénovation lourde en 2000. L'immeuble dispose d'un volume construit de 2'250 m³ (selon la norme SIA 116) et sa surface brute de plancher de 326 m² développé sur un rez commercial + un appartement à l'étage. L'état locatif est de CHF 169'500 pour environ 291 m² nets de surfaces commerciales et habitation.

Selon le dernier compte d'exploitation remis, les charges courantes et les charges d'entretien totalisent 9% de l'état locatif. A ceci s'ajoutent les provisions pour fond de rénovation, soit un total de charges admises de 20.1% de l'état locatif.

Les calculs de cet exemple ont été faits sur la base des chiffres connus en 2020, avec un taux d'actualisation standard de la banque de 4.73%, qui a été adapté par l'expert, pour tenir compte de la macro et micro situation, qualité de la construction, l'état du bien, et les risques propres à cet immeuble.

Ce taux est substantiellement plus haut que les taux de marché, en date de cette publication. Il s'agit de réaliser un calcul en se basant sur la moyenne historique longue des taux hypothécaires. Ceci permet de calculer un financement en minimisant le risque de volatilité des taux (principe de précaution).

Facteurs influençant la valeur d'un bien

Un certain nombre d'éléments vont donc influencer la valeur de nantissement d'un bien ; valeur de nantissement que nous définissons comme la valeur pouvant être dégagée de la vente d'un bien sur un marché normal dans un délai raisonnable.

Impact des taux d'intérêt pour les immeubles de rendement

Un bien immobilier est considéré comme l'équivalent d'une obligation à taux fixe en théorie financière. De ce fait, sa valeur de rendement est inversement corrélée aux taux d'intérêt. Si les taux montent, l'immobilier réagit à la baisse. Au contraire, en période de taux bas, les prix ont tendance à s'apprécier.

La situation géographique et l'environnement de proximité

L'emplacement d'un bien immobilier influence fortement sa valeur. La proximité des principales commodités (écoles, commerces, transports publics), mais aussi le centre-ville, constituent des éléments primordiaux dans l'évaluation du prix.

On examinera la bonne adéquation de la zone par rapport au type de bâtiment et à son emplacement dans le quartier, sans négliger pour autant les effets des nuisances sonores terrestres, aériennes ou hertziennes, pas toujours apparentes.

En fonction de la nature du bien à acquérir, les facteurs d'influence seront différents. En effet, on considérera la proximité de voies de circulation rapide comme un point négatif pour l'usage d'un bien d'habitation en raison du bruit occasionné, alors qu'il s'agira d'un avantage pour des locaux artisanaux ou industriels, voire commerciaux.

La zone d'affectation

La zone d'affectation sur laquelle l'objet est situé joue un rôle très important sur sa valeur. Les orientations et les actions programmées en matière d'aménagement du territoire sont contenues dans le Plan directeur cantonal (PDCn), adopté par le Grand Conseil genevois et approuvé par le Conseil fédéral. En raison de la complexité de la réglementation suisse en matière d'immobilier, nous avons listé une partie des lois les plus utilisées dans ce domaine en fin de document.

La structure de la construction

La surface, l'agencement et les matériaux utilisés pour la construction d'un bien immobilier jouent un rôle essentiel dans la détermination du prix. Ils constituent, en général, un élément central dans la recherche des acquéreurs.

Les balcons, terrasses, jardins, garages, piscines, etc. rendent un objet plus attrayant et augmentent sa valeur marchande ainsi que sa visibilité sur le marché.

La potentialité constructive d'un bien immobilier, tant au niveau de sa surface habitable que de sa modularité, aura une influence directe sur son prix.

La vétusté (obsolescence)

L'état d'un bien immobilier a une forte incidence sur sa valeur. En effet, un entretien négligé accroît la décrépitude de la construction ; au contraire, des travaux de rénovation réguliers corrigent, en partie, la dépréciation résultant de l'âge de la construction.

La vétusté représente la dépréciation d'un bien due à l'usage ou à l'ancienneté qui entraîne la diminution de sa valeur marchande.

Des facteurs pas toujours quantifiables

Le déséquilibre entre l'offre et la demande fera varier le prix objectif (pénurie/rareté du bien : hausse de prix – abondance de biens : baisse de prix).

L'inadéquation du prix proposé a une influence directe sur la visibilité du bien sur le marché. En effet, un bien immobilier restant invendu sur la place publique sur une longue période sera perçu comme un objet peu intéressant et verra donc son prix potentiel se réduire. A contrario, des objets vendus rapidement et sans effort promotionnel particulier créeront un engouement des acquéreurs sur le quartier.

Finalement, les caractéristiques de l'acquéreur (famille avec enfants, couple de retraités, sociétés, etc.) vont également déterminer le choix d'un bien immobilier et influencer sur les prix.

Une pratique de terrain

Une expérience tangible acquise au fil du temps (visite des objets à financer, crédits aux entreprises ou particuliers) et une expertise sont essentielles pour bien comprendre le marché. Complément indispensable à l'étude des documents, un examen critique du bien à financer est nécessaire pour apporter de la sécurité à l'acquéreur, dans une vision objective et constructive. Un achat de bien immobilier représente un engagement financier important pour l'acheteur et constitue un risque à long terme pour la banque qui l'accompagne. L'anticipation de l'évolution du marché et son observation font donc partie intégrante du métier de l'expert immobilier dont la BCGE vous fait bénéficier.

Afin d'accompagner ses clients sur les territoires qu'elle connaît moins bien, la banque s'appuie sur un réseau d'experts immobiliers externes qui connaissent parfaitement leur marché immobilier local. Ils sont sélectionnés à l'issue d'un processus d'examen approfondi.

Politique de la banque envers nos mandataires externes en expertise immobilière, pour des objets situés en Suisse et en France.

1. Activités déployées

Nos mandataires externes doivent être réputés sur le marché immobilier et jouir d'une réputation irréprochable en matière de déontologie (Norme Sia 155/Règles d'éthique RICS en matière de conflits d'intérêts). Ils doivent mener une activité régulière en expertise immobilière, soit sur mandats de banques, soit sur mandats privés. Cette activité peut soit être l'activité unique du mandataire, soit une activité annexe à celle d'architecte ou d'économiste de la construction, à l'exclusion de toute activité de courtage, d'intermédiations diverses, ou de promotion pour compte propre.

2. Compétences

Nous demandons une parfaite connaissance du marché local dans lequel nos mandataires expertisent des immeubles. Les mandats sont octroyés dans un cercle géographique restreint (en Suisse, par canton au plus large ; en France par département, voire par ville). Les experts mandatés doivent faire la preuve d'une parfaite maîtrise des méthodes d'évaluation en vigueur et reconnues par le MC+RC. Ils doivent avoir suivi avec succès un cursus de formation continue en expertise immobilière, l'affiliation aux associations spécialisées étant appréciées (RICS, CEI, CSEA, SVIT en Suisse ; CNE en France).

3. Instructions et respect des directives Swissbanking (Outsourcing banques)

Les experts immobiliers agissant pour le compte de la banque doivent se plier aux exigences en matière de détermination de valeurs vénales conformes aux directives appliquées à l'interne. Ils établissent leurs conclusions dans le respect des règles prudentielles établies et communiquées explicitement lors de l'octroi des mandats. Ils doivent être en mesure d'argumenter les conclusions des évaluations. L'expert immobilier interne délégué se réserve la prérogative de rectifier des expertises appréciées comme de nature à générer des risques excessifs pour la banque.

4. Rapports d'expertises externes en Suisse et en France:

Les évaluations confiées aux experts immobiliers externes sont établies dans une logique de valeur de marché. La valeur de marché sert de base au calcul par la banque de la valeur de nantissement pour chaque cas d'affaire de financement hypothécaire.

Les experts immobiliers se doivent d'appliquer la règle prudentielle d'évaluation sur un horizon temps économique de 12 mois, en retenant au maximum la valeur de marché pressentie.

Les objets d'amateurs s'adressant à un cercle restreint d'acquéreurs potentiels, les objets de luxe, les objets atypiques ainsi que les immeubles potentiellement illiquides sur le marché immobilier, seront clairement identifiés comme tels dans les conclusions du rapport d'expertise. Ces particularités pourront impacter la valeur de marché retenue.

Nota: Pour les expertises sur France, il est précisé que les valeurs seront exprimées exclusivement en Euros (EUR).

L'emprunteur

Pour que le prêt soit accordé, l'emprunteur doit être en mesure de faire face à ses échéances financières sans difficulté. La banque va donc examiner sa situation personnelle et financière.

Situation personnelle

La banque va demander à son client un certain nombre d'informations personnelles, en particulier son statut matrimonial, le nombre et l'âge de ses enfants, sa profession, les charges actuelles de son loyer, etc.

Situation financière

Le client devra également fournir des indications sur ses revenus, ses charges et la fortune de son ménage, les fonds propres disponibles ainsi que la part qui serait prélevée sur le 2^e pilier et/ou sur le 3^e pilier.

Le financement

Une fois l'expertise du bien immobilier en question effectuée (valeur de nantissement déterminée) et la situation du client connue, la banque peut entreprendre l'analyse du financement. A ce titre, plusieurs ratios sont utilisés afin de déterminer le montant du financement qui va être octroyé au client, soit les taux d'avance, d'effort et d'amortissement.

Taux d'avance

La notion de taux d'avance fait référence à la part de financement par rapport à la valeur retenue de l'objet. Le taux d'avance est égal au montant du prêt hypothécaire divisé par la valeur du gage immobilier retenue.

Le financement de l'acquisition d'un bien immobilier se compose, d'une part, de l'emprunt auprès de la banque et, d'autre part, des fonds propres dont dispose le client. Ce dernier doit ajouter, lors de l'acquisition, les frais de notaire, soit environ 5% du prix d'achat en moyenne. Ces frais comprenant les frais de cédule et de mutation dépendront du prix du bien et de la dette du client. Les fonds propres peuvent provenir de plusieurs sources. Toutefois, « une part minimale de fonds propres sur la valeur de nantissement, ne provenant pas de l'avoir du 2^e pilier (versement anticipé et mise en gage), est requise. Cette part minimale s'élève à 10% », selon les Directives relatives aux exigences minimales pour les financements hypothécaires de l'Association suisse des banquiers, approuvées par la Finma et entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2012. Au titre de fonds propres, on considère :

- un apport en *cash* ;
- un nantissement d'avoir de prévoyance 3^e pilier ;
- un prêt d'un proche (pour autant que celui-ci ne soit pas soumis au paiement d'intérêts ni à un remboursement) ;
- des titres ;
- un terrain à bâtir ;
- des travaux exécutés par le client – s'ils sont financés par ses propres moyens avec les justificatifs des paiements ;
- etc.

Dès le 1^{er} janvier 2020, ce pourcentage devra être, au minimum, de 25% pour l'acquisition d'immeuble de rendement, excepté pour ceux se situant en zone de développement.

Les fonds propres ont pour but d'absorber les chocs de volatilité liés aux taux d'intérêt, les fluctuations de l'offre et de la demande et la dégradation éventuelle du taux de vacance. Le niveau de fonds propres requis dépendra aussi du type d'objet (standard, atypique, commercial, logement, artisanal, industriel).

Taux d'effort (*stress test*)

Le taux d'effort est un rapport entre les différentes charges théoriques inhérentes au financement de l'objet immobilier et les revenus du client qui lui permettent de supporter ces charges.

Le calcul du taux d'effort s'effectue sur les revenus et charges pérennes du client. La capacité financière doit être solide.

Les charges prises en compte dans le calcul sont composées :

- du taux d'intérêt hypothécaire théorique : la banque applique un taux d'intérêt hypothécaire dit « théorique » qui reflète la moyenne des taux hypothécaires de référence par le passé sur le long terme et qui peut être réactualisé en tout temps selon la conjoncture économique. Ce taux permet de s'assurer de la capacité financière de l'emprunteur, en cas de remontée des taux à un niveau historiquement normal ;
- des charges d'entretien de l'objet financé : en effet, pour ne pas perdre de valeur au fil des années, l'objet immobilier devra être régulièrement entretenu. La BCGE estime ces charges entre 1% et 1.25% de la valeur de l'objet par année selon le type de bien. Ce montant est donc pris en compte dans le calcul de la « supportabilité », car il est nécessaire au bon entretien de l'immeuble ;
- du montant de l'amortissement défini en se fondant sur le taux d'avance et le type d'objet financé ;
- d'autres charges éventuelles également intégrées dans ce calcul : par exemple, des rentes de droits de superficie, des charges de leasing et prêts personnels, des charges nettes sur autres actifs, des charges d'autres prêts (famille, amis), des pensions alimentaires.

Les revenus pris en compte diffèrent selon que l'objet immobilier est à usage propre ou s'il constitue un objet de rendement.

Pour les objets à usage propre, le calcul de la supportabilité financière s'effectue sur la base des revenus du client sur remise de sa déclaration fiscale ou, s'il s'agit d'une entreprise, sur la base de ses bilans et comptes de résultat.

Pour les objets de rendement, le calcul s'effectuera sur la base des revenus dégagés par l'immeuble, à savoir les loyers encaissés, justifiés par les états locatifs et comptes de gestion des trois dernières années remis par l'emprunteur.

Pour des objets à usage propre, on considère généralement que la capacité à supporter les charges inhérentes au bien immobilier est démontrée quand ces dernières ne dépassent pas le tiers des revenus de l'emprunteur. Dans le cas des objets de rapport, ces mêmes charges doivent être inférieures à 100% du montant des états locatifs bruts. On dit alors que l'objet est autoportant : c'est-à-dire que ses revenus permettent à eux seuls de supporter les charges.

Taux d'amortissement

Le taux d'amortissement est fixé en fonction de plusieurs paramètres :

- le taux d'avance, le type d'objet financé, sa durée d'utilisation économique prévue et le statut économique de l'emprunteur. L'amortissement (remboursement de la dette) revêt une grande importance ;
- il a pour fonction première de réduire le montant de la dette existante, proportionnellement à l'obsolescence technique du bien. Par ailleurs, il allégera la tenue des charges, tant pour le propriétaire d'un bien à usage propre que pour celui d'un objet de rendement. Ainsi, bénéficiaire d'un taux d'endettement raisonnable en cas de baisse des revenus d'un débiteur privé (chômage, décès, invalidité, retraite) limite les préjudices relatifs à la baisse de revenus. En ce qui concerne les objets de rendement, l'amortissement pourra agir comme effet de levier pour réemprunter ultérieurement, si nécessaire, afin d'entreprendre des travaux de préservation de la valeur (rénovation), de mise en conformité ou d'amélioration avec plus-value. Enfin, dans les deux cas, amortir permet de minimiser le risque du débiteur en cas de retournement conjoncturel (crise économique, hausse des taux d'intérêt, etc.).

MÉTHODE PAR ACTUALISATION DES CASH-FLOWS (DISCOUNTED CASH-FLOW, DCF)

24

Evaluation d'un immeuble, partie habitation

Excellent Bon Standard Satisfaisant Mauvais

Taux pivot BCGE

Type d'immeuble	Habitation					
Risques économiques	Situation macro					
	Agglomération	-0.100%	-0.050%	0.000%	0.050%	0.100%
	Commune	-0.100%	-0.050%	0.000%	0.050%	0.100%
	Situation micro					
	Situation dans la commune	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
	Infrastructures. commerces	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
	Accessibilité	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
	Parcage	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
Risques intrinsèques	Qualité de la construction et de l'habitat					
	Qualité et flexibilité des locaux	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.033%
	Equipement	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.033%
	Matériaux	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.033%
	Installations techniques	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.033%
	Ensoleillement	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.033%
	Dégagement/vue	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.033%
	Etat (vétusté)					
	Enveloppe extérieure	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Intérieur	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Technique	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
Risques locatifs	Exploitation					
	Du croire	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Niveau des loyers	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Vacance	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Taux d'actualisation (revenu net)	-0.99%	-0.49%	0.00%	0.49%	0.99%
Risques fonciers	Servitude					
	Appréciation de l'expert: +/- 100 pts de base (Situation Prime, architecture, performance énergétique, risque conjoncturel)					
	Taux de capitalisation (revenu net)					
	Taux d'inflation (charges)					
	Taux de progression "g" revenus					

Cash-flow habitation

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033		
Frais d'acquisition	2% du prix de vente	Q	-177'339												
Etat locatif	P	460'104	461'714	463'330	464'952	466'579	468'212	469'851	471'496	473'146	474'802	476'464	478'131	479'805	
Charges d'exploitation et de maintenance	18% de l'état locatif	C	-82'819	-83'398	-83'982	-84'570	-85'162	-85'758	-86'359	-86'963	-87'572	-88'185	-88'802	-89'424	-90'050
Travaux	T													-856'110	
Cash-flows libres normalisés		199'946	378'316	379'348	380'382	381'417	382'454	383'493	384'533	385'574	-469'493	387'662	388'708	389'755	
CF libres	-8'075'770	-8'075'770	378'316	379'348	380'382	381'417	382'454	383'493	384'533	385'574	-469'493	387'662	388'708	389'755	
TRI (taux de rendement interne) = TRÉ (taux d'actualisation)		4.24%													

Valeur DCF pour l'ensemble
(habitation + commercial)

Exemple*

		4.45%
		0.00%
		-0.15%
	Excellent	-0.100%
	Bon	-0.050%
		-0.03%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
	Bon	-0.025%
	Standard	0.000%
		-0.03%
	Standard	0.000%
	Standard	B 0.000%
	Standard	B 0.000%
	Standard	B 0.000%
	Bon	A -0.016%
	Bon	A -0.016%
		0.03%
	Satisfaisant	0.033%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
		-0.03%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
	Bon	-0.033%
		4.24%
		0.00%
		0.20%
		4.44%
		S 0.70%
		R 0.35%

Méthode de calcul DCF

La méthode d'évaluation *discounted cash-flow* (DCF) reflète la réalité économique de votre immeuble, à travers l'étude détaillée des flux annuels futurs d'argent, ramenés à aujourd'hui.

*Avenue d'Aire 54, 1203 Genève

Description de l'immeuble

Immeuble collectif urbain entre mitoyens, qui fait partie d'un grand ensemble immobilier des années 1960's composé de 6 immeubles, développés sur 8 niveaux, comprenant rez commercial et des appartements dans les étages.

Cette expertise concerne un immeuble de 24 appartements de 3 et 4.5 pièces orientés au sud-est sur l'Avenue d'Aire.

- L'expert qualifie l'ensoleillement et dégagement comme Bon **A**.

L'enveloppe extérieure est composée d'éléments en béton préfabriqué.

Le niveau d'entretien : les fenêtres ont été changées pour du PVC à vitrage isolant.

Niveau d'entretien normal, chaudière mazout de 2004, cage d'escalier propre.

- L'expert retient un qualitatif Standard **B** pour la technique du bâtiment et la vétusté.

L'ensemble est plutôt bien loué mais les charges courantes restent importantes avec environ 19% de l'état locatif. L'expert retient un niveau de charges durables de 18% **C** afin d'être proche de la réalité économique de cet immeuble.

Evaluation d'un immeuble, partie commerciale

		Excellent	Bon	Standard	Satisfaisant	Mauvais
Taux pivot BCGE						
Type d'immeuble	Commercial					
Risques économiques	Situation macro					
	Agglomération	-0.100%	-0.050%	0.000%	0.050%	0.100%
	Commune	-0.100%	-0.050%	0.000%	0.050%	0.100%
	Situation micro					
	Situation dans la commune	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
	Infrastructures, commerces	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
	Accessibilité	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
	Parcage	-0.050%	-0.025%	0.000%	0.025%	0.050%
Risques intrinsèques	Qualité de la construction et de l'habitat					
	Qualité des locaux	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.034%
	Equipement	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.034%
	Matériaux	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.034%
	Installations techniques	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.034%
	Flexibilité des locaux	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.034%
	Visibilité	-0.033%	-0.016%	0.000%	0.016%	0.034%
	Etat (vétusté)					
	Enveloppe extérieure	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Intérieur	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Technique	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
Risques locatifs	Exploitation					
	Ducroire	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Niveau des loyers	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Vacance	-0.066%	-0.033%	0.000%	0.033%	0.066%
	Taux d'actualisation (revenu net)	-1.00%	-0.50%	0.00%	0.50%	1.00%
Risques fonciers	Servitude					
	Appréciation de l'expert: +/- 100 pts de base (Situation Prime, architecture, performance énergétique, risque conjoncturel)					
	Taux de capitalisation (revenu net)					
	Taux d'inflation (charges)					
	Taux de progression "g" revenus					

Exemple*

		F 4.45%
		G 0.50%
		-0.15%
	Excellent	H -0.100%
	Bon	-0.050%
		-0.03%
	Standard	H 0.000%
	Standard	0.000%
	Bon	-0.025%
	Standard	0.000%
		-0.02%
	Standard	I 0.000%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
	Bon	-0.016%
		0.03%
	Satisfaisant	J 0.033%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
		0.03%
		K 0.03%
	Standard	0.000%
	Standard	0.000%
	Satisfaisant	0.033%
	0.00%	N 4.83%
		L 0.00%
		M 0.50%
		O 5.33%
		0.70%
		0.10%

Cash-flow commercial

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037
Frais d'acquisition																	
Etat locatif	47'940	47'988	48'036	48'084	48'132	48'180	48'228	48'277	48'325	48'373	48'422	48'470	48'518	48'567	48'616	48'664	48'713
Charges d'exploitation et de maintenance	-8'629	-8'690	-8'750	-8'812	-8'873	-8'935	-8'998	-9'061	-9'124	-9'188	-9'253	-9'317	-9'383	-9'448	-9'514	-9'581	-9'648
Travaux										-68'902					-43'906		
Cash-flows libres normalisés	24'641	39'298	39'285	39'272	39'259	39'245	39'230	39'216	39'200	-29'717	39'169	39'153	39'136	39'119	-4'805	39'083	772'564
CF libres	-707'490	39'298	39'285	39'272	39'259	39'245	39'230	39'216	39'200	-29'717	39'169	39'153	39'136	39'119	-4'805	39'083	772'564
TRI (taux de rendement interne) = TRE (taux d'actualisation)																	4.83%

2034 2035 2036 2037

481'484	483'169	484'860	486'557
-90'680	-91'315	-91'954	-92'598
	-545'536		
390'804	-153'682	392'906	9'260'934
390'804	-153'682	392'906	9'260'934

La méthode d'évaluation *discounted cash-flow* (DCF) reflète la réalité économique de votre immeuble, à travers l'étude détaillée des flux annuels futurs d'argent, ramenés à aujourd'hui.

L'expert immobilier va traduire pour chaque année de la période explicite, les revenus, les charges et des provisions de travaux afin de déterminer les *cash-flows* annuels.

A ceci s'ajoute une valeur terminale figurant dans la dernière colonne **D**, calculée sur les revenus et charges pérennes qui seront capitalisés à l'infini.

Les *cash-flows* annuels sont ensuite actualisés pour obtenir leur valeur à aujourd'hui. La somme des *cash-flows* annuels actualisés constitue la valeur de rendement dynamique (DCF **E**), qui servira de valeur de référence pour la mise en place de votre financement.

1. Calcul provision fond de rénovation/travaux

La provision pour travaux **T** est calculée à partir de la valeur à neuf de l'ouvrage. Selon la vétusté, l'expert prévoit des provisions pour fond de rénovation, ceci afin de préserver durablement la valeur de l'immeuble gagé.

2. Constitution du taux d'actualisation des *cash-flows* et de capitalisation de la valeur terminale

Le département Risque de la Banque détermine un taux pivot BCGE **F**, qui correspond à son appréciation du risque du marché, pour un immeuble standard d'habitation. Ce taux est revu annuellement afin d'être au plus proche de la conjoncture économique.

A partir de ce taux pivot, l'expert immobilier va appliquer une prime de risque selon l'affectation (ici, 0.5% pour l'affectation commerciale **G**).

Ensuite, il va appliquer des primes de risque positives et négatives, à travers une analyse systématique des caractéristiques propres à votre immeuble. Ces critères objectifs concernent l'emplacement **H**, la qualité de la construction **I**, l'état de l'immeuble **J**, la situation locative et foncière **K L**.

Votre immeuble est encore apprécié par l'expert, pour tenir compte d'une éventuelle situation *Prime*, d'une architecture remarquable, les performances énergétiques ainsi que les risques conjoncturels de chaque affectation **M**.

Cette analyse des données économiques et des risques propres à chaque immeuble, aboutit à un taux d'actualisation **N** et de capitalisation **O** déterminé sur mesure pour votre immeuble.

3. Actualisation des *cash-flows* (partie habitation)

A l'état locatif de CHF 460'104 la première année **P**, sont déduits les charges d'entretien à hauteur de 18% **C** pour de l'état locatif et les frais d'acquisition à hauteur de 2% **Q** du prix de vente. Les états locatifs, de même que les charges courantes des années suivantes, seront augmentés d'un taux de progression des revenus de 0.35% **R**, respectivement d'un taux d'inflation des charges de 0.7% **S**. Le *cash-flow* de la dernière année de l'horizon temps considéré est augmenté de la valeur résiduelle de l'objet obtenue **D** par simple capitalisation des revenus moins les charges.

4. Valeur d'expertise

Il en résulte une valeur d'expertise de CHF 8.076 millions pour la partie habitation et 0.7 millions pour la partie commerciale soit valeur DCF de 8.8 millions pour l'entier de l'immeuble **E**.

Le taux de rendement brut (CHF Etat locatif habitation + commercial global de CHF 508'044/ Valeur de rendement DCF CHF 8'780'00) obtenu de 5.79% est cohérent pour ce type d'objet.





Développer les villages en respectant leurs caractères

Ces deux immeubles construits par la commune de Soral montrent que le développement des villages peut se faire en harmonie avec leur identité propre.

Le projet privilégie des lignes simples, des matériaux naturels et des espaces extérieurs qui respectent le caractère patrimonial de la localité, jusqu'à l'organisation des jardins qui prolongent les champs environnants. Une cour distributive et des coursives favorisent les échanges entre les résidents, conformément à la typologie de l'habitat villageois.

Tous les logements sont chauffés avec des énergies 100% renouvelables.

LES RISQUES DU CRÉDIT IMMOBILIER

L'octroi d'un crédit immobilier comporte, comme tout crédit, une dimension de risque non seulement pour la banque, mais également pour l'emprunteur. Du point de vue de la banque, le risque de crédit immobilier se matérialise d'abord par un risque de contrepartie (le débiteur lui-même) combiné à un risque d'érosion financière du gage (baisse de marché, de la valeur de nantissement). Du point de vue de l'emprunteur, le risque principal est qu'il ne puisse plus honorer ses engagements et, de ce fait, qu'il perde notamment la propriété de son bien immobilier. Les risques liés au crédit immobilier peuvent alors se décomposer comme suit :

Les risques inhérents à l'emprunteur

Plusieurs éléments, endogènes ou exogènes, peuvent venir détériorer, à un moment donné, la situation financière du débiteur, à savoir une baisse de ses revenus ou une augmentation de ses charges.

La volatilité des taux d'intérêt

Il peut arriver qu'une situation économique se retourne et que les taux grimpent très rapidement, comme ce fut le cas dans les années 90 en Suisse. Le débiteur doit ainsi prendre en compte ce risque dans ses calculs s'il choisit un emprunt à taux variable, qui, rappelons-le, avait alors approché les 8%. Celui qui opte pour un taux fixe doit également prendre garde au niveau du taux d'intérêt auquel il sera confronté à l'échéance du contrat : il devra donc disposer d'un coussin financier suffisant en cas de remontée forte des taux. Il faut être également attentif et conscient qu'en cas de nécessité ou d'obligation de vente du bien gagé, une pénalité de remboursement anticipé sera due et cette dernière sera bien entendu fonction de la durée restante du financement.

Solutions proposées

Opter pour un taux fixe (2 à 15 ans) pour stabiliser précisément le montant des charges pendant cette période et, éventuellement, constituer en parallèle une épargne afin d'anticiper une éventuelle remontée des taux à l'échéance ; effectuer un panachage, à savoir diviser le prêt hypothécaire en plusieurs tranches et fixer pour chacune d'elles des conditions de taux différentes. Il peut s'agir, par exemple, d'un prêt avec des tranches à taux fixe de durées différentes, ou encore d'un prêt avec une tranche à taux fixe et une autre un peu plus volatile basée sur un taux de référence. Le conseil du banquier est crucial dans ce domaine.

La dégradation de sa situation financière privée

L'évolution défavorable de la situation personnelle de l'emprunteur, à la suite de la perte de son emploi, d'un divorce ou du décès de son conjoint, constitue un risque très important. Le débiteur pourrait ainsi ne plus pouvoir faire face à ses

obligations avec la chute de ses revenus en cas de chômage ou de nouvelles charges consécutives à un divorce par exemple.

Solutions de réduction du risque

La conclusion d'une police d'assurance-vie de type capitalisation ou risque pur permettrait de couvrir partiellement ce risque. La couverture de l'invalidité est tout aussi essentielle. De même, la planification financière de la retraite est à prendre en compte.

La baisse de l'état locatif dans le cas du financement des immeubles de rapport

Il peut arriver que le débiteur voie son état locatif diminuer, suite par exemple à une baisse du taux hypothécaire de référence sur le marché offrant aux locataires la possibilité de demander une baisse de loyer, à une augmentation du taux de vacance, ou à une pression sur les prix des loyers qui peut se produire selon la situation conjoncturelle de la période.

Solutions de réduction du risque

Opter pour la conclusion d'un bail à longue durée s'il s'agit de locaux commerciaux ; établir un contrat de bail qui prévoit expressément que le loyer soit indexé à l'indice suisse des prix à la consommation (ISPC) ; investir suffisamment en rénovation et améliorations techniques.

Les risques inhérents à la valeur de l'objet immobilier

La perte de valeur de l'immeuble

La valeur de nantissement résultant de l'expertise de l'objet immobilier sert de base à la détermination du montant du prêt. Ainsi, un objet dont l'estimation n'a pas été révisée à la suite d'un événement pouvant péjorer sa valeur (dégradation de l'entretien de l'immeuble, dégâts importants, fléchissement des prix suite à un retournement du marché, insuffisance des travaux de rénovation) peut avoir des conséquences lourdes non seulement pour la banque, mais également pour l'emprunteur. Ainsi, une prudence est requise dans la détermination de cette valeur afin de prendre en compte tous les éléments, existants ou potentiels, susceptibles d'avoir une influence sur cette dernière.

La réduction de la valeur des garanties immobilières

Si, à la suite d'une crise immobilière, la valeur de l'objet venait à diminuer fortement, il n'est pas impossible que le montant de la cédule hypothécaire servant de garantie à la banque en cas de réalisation de l'objet se retrouve être supérieure au prix de transaction. Le débiteur reste alors responsable jusqu'au remboursement intégral de la dette.

L'IMMOBILIER SOUS L'ANGLE DE L'INVESTISSEMENT FINANCIER

Placements directs et indirects

Avec près de CHF 2'087 milliards, l'immobilier constitue de loin le principal placement des ménages en Suisse: en 2018, selon une enquête de la Banque nationale suisse (BNS), cette classe d'actifs représentait 44.6% du patrimoine brut des ménages, loin devant les droits sur les assurances sociales et la prévoyance (22.2%) et les placements financiers (14.2%), sachant que 18.7% sont gardés en liquidités sur des comptes de dépôts. L'écrasante majorité des placements immobiliers sont des placements directs dans des maisons et des immeubles. A titre de comparaison, la capitalisation boursière de l'ensemble des sociétés cotées en bourse en Suisse (indice SPI) dépasse légèrement CHF 900 milliards.

En 2018 (selon l'enquête OFS), les institutions suisses de prévoyance possédaient environ 17% de placements immobiliers directs et indirects suisses (soit plus de CHF 150 mia), auxquels s'ajoutent environ 3% de biens immobiliers à l'étranger (CHF 26 mia); l'immobilier représente ainsi environ 20% des placements des fonds de pension selon l'OFS; chiffres qui seraient plus importants selon l'enquête Swissscanto 2019 avec près de 25% d'exposition immobilière dont CHF 199 mia en Suisse et près de CHF 23 mia à l'étranger.

Les placements indirects, à travers des fonds de placement ou des sociétés d'investissement cotées en bourse, ne représentent qu'un montant relativement modeste en comparaison de l'ensemble des investissements immobiliers. Selon les statistiques de la BNS, la valeur totale des parts de fonds de placement immobiliers déposés dans les banques en Suisse dépassait légèrement CHF 48 milliards au premier trimestre 2019. Par ailleurs, la capitalisation boursière des sociétés de placements immobiliers cotées en Suisse approchait CHF 21 milliards à fin novembre 2019.

Une classe d'actifs à part

Si la majeure partie des placements immobiliers des ménages concerne des bâtiments utilisés pour leur propre usage d'habitation, l'immobilier est également une classe d'actifs à part entière qui est recherchée pour des motifs de pur investissement. Investir « dans la pierre » présente un attrait lié à son image de placement « sûr », image renforcée par l'évolution des prix de l'immobilier ces dernières années en Suisse: dans la région lémanique, les prix des appartements ont été multipliés par six ou sept depuis 1970; ils ont plus que doublé depuis l'an 2000 selon Wüest Partner.

L'immobilier n'est cependant pas à l'abri des récessions: durant les années 90, marquées par une longue période de stagnation économique en Suisse, les prix de l'immobilier ont reculé d'environ 25% en moyenne dans la région lémanique. L'investissement immobilier direct, c'est-à-dire l'achat et la gestion de biens immobiliers à la recherche de rendements et de plus-values, est une forme de placement généralement réservée à des professionnels spécialisés bénéficiant d'une surface financière suffisante pour assumer les coûts d'investissement et de gestion d'un parc immobilier diversifié.

Pour un investisseur individuel ou un institutionnel qui bénéficie d'une surface financière de grandeur moyenne, l'investissement direct dans un ou plusieurs immeubles présente des inconvénients non négligeables: montant élevé de chaque investissement, liquidité faible (difficulté de revendre l'objet), coûts de transactions élevés (expertises), manque de transparence du marché (difficulté de connaître la valeur de l'objet), charges administratives lourdes liées à la gestion réelle de l'immeuble. Par ailleurs, chaque immeuble présente des caractéristiques uniques et particulières (emplacement, ancienneté, état et entretien, structure locative, etc.). La diversification des placements exigerait ainsi l'achat d'un certain nombre d'immeubles différents, ce qui requiert des moyens financiers très importants.

Les avantages de l'immobilier indirect

L'immobilier indirect ou titrisé, à travers des fonds collectifs de placement ou des sociétés de placements immobiliers cotées, permet de séparer la propriété de la gestion; il offre la possibilité de diversifier les placements à travers un grand nombre d'immeubles avec une mise de fonds modeste. Ces véhicules d'investissement proposent une diversification tant géographique que sectorielle (immobilier résidentiel, de bureau, commercial). Ils permettent également une meilleure liquidité (facilité d'acheter et de vendre), nettement supérieure à celle de l'immobilier détenu en propriété directe, une transparence accrue sur les prix ainsi que des coûts de transactions faibles.

Sur une longue durée, le cours de bourse des fonds immobiliers a tendance à se calquer plus ou moins étroitement sur l'évolution de la valeur d'inventaire des parts du fonds, laquelle est influencée par divers éléments essentiels pour le marché immobilier tels que l'évolution des taux d'intérêt et des loyers. En d'autres termes, l'immobilier « titrisé » en Suisse a tendance à refléter la valeur du sous-jacent, du moins à moyen et long terme. La valeur du sous-jacent est généralement une combinaison de la valeur de rendement (le revenu locatif capitalisé à un certain taux d'intérêt) et de la valeur intrinsèque (le coût de construction et la valeur du terrain, diminuée de la vétusté du bâtiment).

Les caractéristiques des fonds immobiliers

Les fonds immobiliers en Suisse présentent plusieurs caractéristiques qui influencent leur comportement en bourse. Tout d'abord, comparés aux fonds de placement en valeurs mobilières, ces fonds ne sont que « semi-ouverts ». En effet, la législation fédérale sur les fonds de placement permet aux porteurs de parts de présenter ces dernières au remboursement, à un prix de rachat qui correspond à la valeur d'inventaire fixée par les experts du fonds. En revanche, les fonds immobiliers n'émettent pas régulièrement de nouvelles parts. Cette caractéristique crée une sorte de cours plancher en bourse : le cours d'un fonds immobilier ne devrait pas baisser trop fortement en dessous de la valeur d'inventaire, auquel cas des arbitrages pourraient se déclencher, compte tenu des frais de transaction.

L'absence d'émission de nouvelles parts « en continu » a pour incidence qu'il n'y a pas véritablement de plafond par rapport à la valeur d'inventaire lorsque les cours boursiers montent. A l'heure actuelle, un grand nombre de fonds de placement immobiliers suisses se traitent en bourse avec une prime de 20% à 35% par rapport à leur valeur nette d'inventaire. Ces primes s'expliquent en partie par un effet de rareté lié à la dynamique du marché immobilier et par la faiblesse des taux d'intérêt sur le marché des capitaux.

Les cours des fonds immobiliers peuvent s'écarter temporairement de la valeur intrinsèque publiée par les directions de fonds non seulement à la hausse, mais aussi à la baisse. Au début des années 90, la crise de l'immobilier en Suisse avait entraîné une vague de demandes de remboursements de parts, provoquant une baisse des cours de bourse de certains fonds en-dessous des valeurs d'inventaires publiées. La valeur boursière de l'immobilier titrisé est ainsi influencée, comme celle des actions de sociétés cotées, par l'environnement macro-économique (conjoncture, inflation, taux d'intérêt).

L'immobilier constitue un moyen de compléter la diversification d'un portefeuille de placements.

Une comparaison historique montre que l'immobilier offre, sur une longue durée, un rendement inférieur à celui d'un placement en actions, mais supérieur à celui d'un placement en obligations, avec une volatilité inférieure à celle des actions et légèrement supérieure à celle des obligations.

Plus récemment, le rendement de l'immobilier coté a été nettement supérieur à celui des actions au cours des quinze dernières années en Suisse, en raison de la mauvaise performance des actions depuis 2000.

Pour permettre à ses clients de profiter des avantages d'un investissement dans l'immobilier, la BCGE présente, dans sa liste des valeurs recommandées, une sélection des meilleurs fonds immobiliers suisses. Cette sélection couvre à la fois le secteur résidentiel et le secteur commercial, et comprend des fonds investis dans les principales régions du pays.

De 2000 à 2001, soit lors d'une période particulièrement faste pour l'immobilier, mais chaotique pour le marché des actions, l'indice SIX Real Estate Funds – qui représente les fonds immobiliers cotés à la bourse suisse – a réalisé une performance globale de 73%, tandis que la progression de l'indice Swiss Performance Index (SPI) – qui regroupe l'ensemble des actions de sociétés cotées à la bourse suisse (environ 210 valeurs) – s'est élevée à 18% seulement durant la même période, suite aux deux krachs boursiers de 2000-2003 et 2007-2008. L'indice WGBI des obligations d'une durée de vie de 3 à 7 ans de collectivités publiques suisses s'est illustré également, en faisant mieux que les actions, avec une performance cumulée de 58% durant cette même période. On peut supputer que l'immobilier est considéré par les marchés comme moins risqué que les actions, comme en témoigne sa volatilité plus faible.


Si l'on prend une période un peu plus longue de 24 ans, soit du début de 1995 à la fin de 2019, l'indice SXI Real Estate Funds de l'immobilier coté en Suisse a réalisé une performance moyenne de 323% (dividendes réinvestis). Durant la même période, l'indice SPI des actions suisses a démontré une performance totale de 644% (dividendes réinvestis). Pour sa part, l'indice WGBI des obligations suisses de durée de vie de 3 à 7 ans s'est distingué par une performance totale de 168%.

PHILOSOPHIE DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

La BCGE occupe une position de leader dans les divers segments du marché immobilier à Genève et dans la région. Ce faisant, elle opère dans l'esprit de sa Loi fondatrice qui lui donne mission de contribuer au développement de l'économie genevoise.

Dans cette optique, la BCGE entend se fixer plusieurs conditions :

- offrir une qualité de service et de conseil irréprochable ;
- faire preuve de rigueur et discipline dans les règles d'octroi et de suivi des dossiers ;
- entretenir un rapport transparent, loyal et durable avec chacun de ses clients ;
- inciter à la prudence ;
- respecter des règles d'or de financement ;
- connaître pleinement l'environnement et les règles de ce marché.



**La BCGE occupe
une position de leader
dans les divers segments
du marché immobilier
à Genève et dans
la région.**

Les dix principes fondamentaux

1. Rassembler des fonds propres en suffisance

Il faut disposer d'un pilier suffisant de fonds propres en rapport avec l'objet financé. La provenance des fonds propres doit être clairement établie et ces derniers doivent être versés avant la mise à disposition du financement. Les fonds propres couvrent l'impact financier de la volatilité du sous-jacent.

2. Expertiser sans a priori l'objet

Une expertise sérieuse, objective et prudente ne peut se faire sans visite de l'objet afin de véritablement cerner l'environnement dans lequel il se trouve et sa qualité. Elle résulte, par ailleurs, d'un calcul complet basé sur une (ou plusieurs) méthode(s) reconnue(s).

3. Se baser sur une valeur de nantissement conservatrice

Le réalisme doit être prépondérant dans la détermination de la valeur de nantissement de l'objet. La prudence est de mise afin de tenir compte de tout élément existant ou potentiel qui viendrait péjorer cette valeur sur la durée du financement.

4. Collecter les faits pertinents

Il est essentiel de disposer de tous les justificatifs des données quantitatives relatives à l'immeuble et au client. Tous les chiffres (revenus, état locatif, montant des charges, surface, montant de la transaction, bilan et compte de pertes et profits, budget, etc.) doivent être confirmés par les documents appropriés (déclaration fiscale, état locatif signé, décompte de la régie, extrait du Registre foncier, expertise, copie de l'acte de vente, rapport de l'organe de révision, Office des poursuites, etc.).

5. Tester la résistance du modèle de financement

Tout octroi d'un crédit se base sur la situation et la capacité financière du client à supporter ses charges (paiement des intérêts, amortissements et charges d'immeuble). Cet examen se fait sur la base d'un *stress test* qui tient compte d'un taux hypothécaire théorique reflétant la moyenne des taux historiques et de la prise en compte d'un amortissement et de charges d'immeubles théoriques. Dans tous les cas, l'offre de financement proposée doit être en accord avec la situation du client.

6. Respecter les règles d'or financières

Les ratios relatifs à l'octroi du crédit immobilier (taux d'avance, taux d'effort, taux d'amortissement) doivent être respectés avec discipline. Tout critère qui sort des normes prescrites n'exclut pas d'emblée l'opération. Mais ces cas exceptionnels doivent faire l'objet d'une étude motivée et circonstanciée devant être relatée dans la demande de financement et acceptée par les instances compétentes.

7. Maîtriser la volatilité des taux d'intérêt

Une attention particulière doit être apportée au choix et à la gestion du taux choisi par l'investisseur (soit la durée fixée ou variable). En effet, un « bon taux » pour le client n'est pas toujours le meilleur marché. C'est un taux qui répond aux besoins, sur la durée, de ce dernier. Une discussion permettant de bien cerner ses exigences est donc indispensable avant toute détermination.

8. Clarifier les droits et obligations des deux parties

L'offre de financement doit être transparente. Il ne doit subsister aucun point d'ombre lors de l'analyse du dossier par le gestionnaire. Le client doit s'assurer que la transaction envisagée corresponde à ses besoins. Lorsque ce dernier le demande, le conseiller doit pouvoir lui indiquer les risques potentiels liés à la transaction, sachant que l'engagement contractuel entre la BCGE et son client est de longue durée.

9. Suivre en continu l'évolution du dossier

Les crédits immobiliers sont suivis de manière régulière et rigoureuse. Le gestionnaire responsable de la relation prend en compte toute modification de situation ou d'environnement du client et établit au besoin une analyse circonstanciée afin d'évaluer les risques crédits.

10. S'engager dans « l'économie immobilière réelle »

La banque n'octroie pas de financement d'opérations servant un but immoral (en référence à la charte éthique de la BCGE) ni de financement basé sur la spéculation ostensible.

Les dix règles d'or BCGE du crédit immobilier

1. Rassembler des fonds propres en suffisance
2. Expertiser sans a priori l'objet
3. Se baser sur une valeur de nantissement conservatrice
4. Collecter les faits pertinents
5. Tester la résistance du modèle de financement
6. Respecter les règles d'or financières
7. Maîtriser la volatilité des taux d'intérêt
8. Clarifier les droits et obligations des deux parties
9. Suivre en continu l'évolution du dossier
10. S'engager dans « l'économie immobilière réelle »

Aperçu des lois fédérales et cantonales

L'aménagement du territoire

- Loi fédérale sur l'aménagement du territoire (LAT);
- Ordonnance sur l'aménagement du territoire (OAT);
- Loi genevoise d'application de la Loi fédérale sur l'aménagement du territoire (LaLAT) L 1 30;
- Loi générale sur les zones de développement (LGZD) L 1 35;
- Règlement d'application de la Loi générale sur les zones de développement (RGZD);
- Projet de Loi sur le développement territorial (LDTer).

Logement

- Loi générale sur le logement et la protection des locataires (LGL);
- Règlement d'exécution de la Loi générale sur le logement et la protection des locataires (RGL);
- Loi pour la construction de logements d'utilité publique (LUP);
- Règlement d'exécution de la Loi pour la construction de logements d'utilité publique (RUP).

La protection de l'environnement

- Loi fédérale sur la protection de l'environnement (LPE);
- Ordonnance relative à l'étude de l'impact sur l'environnement (OEIE);
- Ordonnance sur la protection contre le bruit (OPB);
- Cadastre des sites pollués.

La construction à Genève

- Plan directeur du canton de Genève;
- Loi cantonale sur les constructions et installations (LCI);
- Règlement d'application de la Loi sur les constructions et installations (RCI);
- Loi cantonale sur les démolitions, transformations, rénovations (LDTR);
- Règlement d'application de la Loi sur les démolitions, transformations et rénovations (RDTR);
- Loi fédérale sur le droit foncier rural (LDFR).

Acquisitions de biens immobiliers par des étrangers

- LFAIE en bref: de « Von Moos » à la « Lex Koller »;
- Tableau LFAIE;
- Loi fédérale sur l'acquisition d'immeubles par des personnes à l'étranger (LFAIE);
- Ordonnance sur l'acquisition d'immeubles par des personnes à l'étranger (OAIE).

Fiscalité

- Taux de capitalisation admis par l'AFC.

Financement hypothécaire

- Directives relatives aux exigences minimales pour les financements hypothécaires.

Amortissement:

remboursement régulier, à échéances fixes, du crédit garanti par gage immobilier.

Cédule hypothécaire (BCGE):

titre incorporant une créance personnelle garantie par un gage immobilier. La cédule peut être nominative ou au porteur.

Code des frais de construction (CFC):

tarifs établis selon les normes de la Société suisse des ingénieurs et architectes (SIA), valable en Suisse.

Consolidation:

transformation d'un crédit de construction en prêt hypothécaire.

Crédit hypothécaire:

financement d'immeubles garanti par un droit de gage inscrit au Registre foncier (par exemple, cédule hypothécaire, hypothèque). Le gage doit être juridiquement saisissable.

Droit distinct et permanent (DDP):

droit de superficie, droit accordé par le propriétaire de fonds à un tiers, de faire une construction moyennant une rente de superficie.

Evaluation par la méthode du rendement dynamique, *discounted cash-flow* (DCF):

repose sur l'actualisation des revenus futurs avec un taux fixé.

Evaluation par comparaison:

repose sur l'observation des prix payés sur le marché. La transaction de comparaison devra être réalisée et connue de la BCGE (par exemple FAO).

Evaluation par les coûts ou intrinsèque:

repose sur l'estimation du coût de reconstitution ou de remplacement d'un immeuble en tenant compte du type d'ouvrage, de sa qualité et des caractéristiques de construction.

Hypothèque légale:

hypothèque constituée de plein droit au titre d'une créance de l'Etat, d'artisans ou d'entrepreneurs.

Immeuble de rapport:

immeuble détenu à des fins de rendement et loué à des tiers (immeuble autre qu'à usage propre). Il s'agit en règle générale d'immeubles d'habitation, d'immeubles commerciaux et de bureaux ou d'immeubles à usage mixte (immeubles d'habitation avec une partie commerciale).

LIBOR, *London Interbank Offered Rate*,

est un taux d'intérêt de référence du marché monétaire interbancaire à Londres.

Obsolescence (ou vétusté):

usure d'un bâtiment.

Prix de marché:

réalité qui résulte simplement d'un échange basé sur l'offre et la demande.

SARON, *Swiss Average Rate Overnight*

est un taux de référence suisse.

Standard Minergie:

ce label est une attestation de respect de critères environnementaux qui s'applique aux bâtiments neufs ou rénovés. Ce standard de construction se propose d'utiliser l'énergie de manière plus rationnelle et d'avoir recours aux énergies renouvelables, tout en améliorant la qualité de vie, en demeurant compétitif et en diminuant l'impact sur l'environnement.

Taux hypothécaire théorique:

taux d'intérêt appliqué pour le calcul de la capacité financière à long terme. Il doit être déterminé avec prudence. On peut s'appuyer sur des valeurs moyennes à long terme comme base de calcul.

Taux de vacance:

part des logements vacants parmi les logements locatifs proposés à la location dans l'ensemble des logements loués ou proposés à la location.

Valeur d'assurance:

valeur assurée par la compagnie d'assurance sur le bâtiment, sans le terrain.

Valeur de nantissement:

valeur d'un gage immobilier sur laquelle la banque se base pour déterminer le nantissement et octroyer le crédit garanti par gage immobilier.

Valeur de rendement:

représente le revenu locatif capitalisé (ou la valeur locative capitalisée) qui sont durablement réalisables à l'avenir. Elle correspond à la somme de tous les revenus locatifs actualisés à la date d'évaluation (ou de toutes les valeurs locatives futures, actualisées à la date de l'évaluation). Le calcul de la valeur de rendement doit s'effectuer sur la base des loyers nets (hors coûts annexes).

Valeur de vente:

prix souhaité par le vendeur.

Valeur intrinsèque:

prix de revient de l'ensemble d'un immeuble, moins la vétusté.

Vétusté (ou obsolescence):

usure d'un bâtiment.

BIBLIOGRAPHIE

Acanthe, www.acanthe.ch

Banque nationale suisse, www.snb.ch

Directives concernant l'examen,

l'évaluation et le traitement des crédits garantis par gage immobilier,
Association suisse des banquiers, 2011.

Favarger Philippe, Thalmann Philippe,

Les secrets de l'expertise immobilière – prix et valeurs,
Presses polytechniques et universitaires romandes, 3^e édition, 2009.

Le « Grand Genève » :

centre urbain et pôle métropolitain. Banque Cantonale de Genève (BCGE),
Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG),
Office cantonal de la statistique (OCSTAT), 2011.

Manuel du propriétaire d'appartement,

Collection CGI Conseils, 2010.

Manuel du propriétaire de villa,

Collection CGI Conseils, 3^e édition, 2007.

Office cantonal de la statistique (OCSTAT),

www.ge.ch/statistique

Office du logement, www.ge.ch/logement.

Système d'information du territoire à Genève,

www.ge.ch/sitg.

Wüest Partner,

www.wuestundpartner.com/home/index_f.phtml.

Remerciements

Charles Kaeser, Chef Immobilier et construction, Patrick Senger, Chef de l'Etat-major entreprises et business development, Valerie Lemaigre, Cheffe investment office et économiste en chef, Gregory Jaquet, Porte-parole adjoint, Philippe Gerdil, Responsable Promoteurs immobiliers, Fabrice Clivaz, Conseiller expert financement de l'immobilier, Monica Ferreira, Conseillère en financement de l'immobilier, Elise Cai et son équipe d'experts immobiliers de la BCGE pour leur contribution à l'élaboration de ce document et leurs conseils critiques.

Crédits illustrations:

couverture ©Loris Von Siebenthal
architectes: MVSA Architects Suisse

pages 2-3 ©Laura Keller
architectes: *projet/exécution*: Atelier Oleg Calame Sàrl
direction des travaux: KMS architectes SA
paysagiste: Atelier Descombes Rampini SA

pages 6-7 ©Loris Von Siebenthal
architectes: MVSA Architects Suisse

pages 12-13 ©Luca Fascini
architectes: 3BM3 Atelier d'Architecture SA

pages 16-17 ©Michel Jacquier
architectes: Processus Immobilier SA

pages 28-29 ©Laura Keller
architectes: Sylla Widmann Architectes SA

Contact

Département Corporate affairs & Communication
communication@bcge.ch

Tous droits réservés: toute traduction, reproduction, représentation ou adaptation intégrale ou partielle de cette publication, par quelque procédé que ce soit, et toutes formes d'enregistrement sont strictement interdites sans l'autorisation expresse et écrite de la Banque Cantonale de Genève, excepté dans les cas prévus par la loi.

Conception et réalisation:
alternative.ch
Impression:
Atar Roto Presse SA Genève


neutral
Imprimé

myclimate.org/01-20-420342



