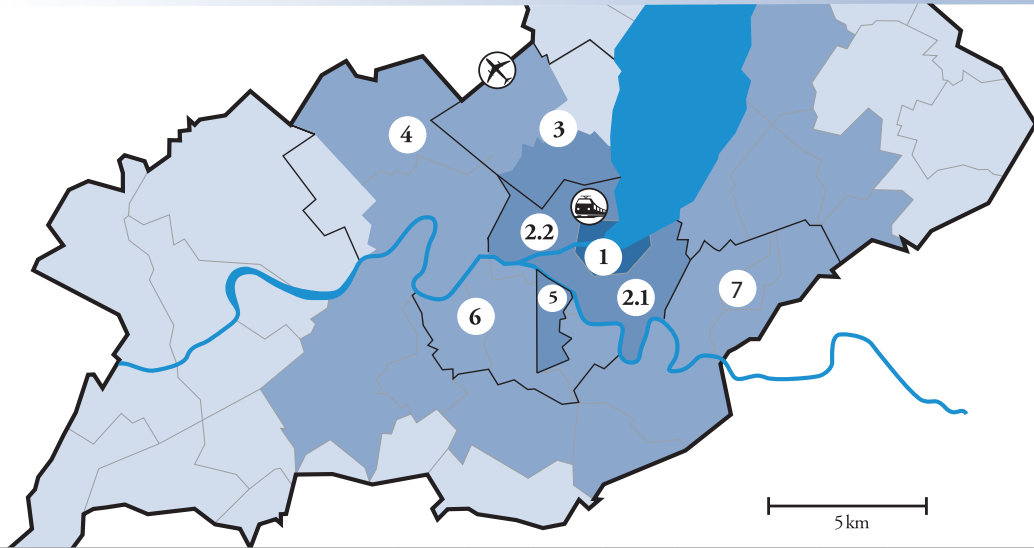


ILB • GENEVE

Indicateur des Loyers de Bureaux n°22



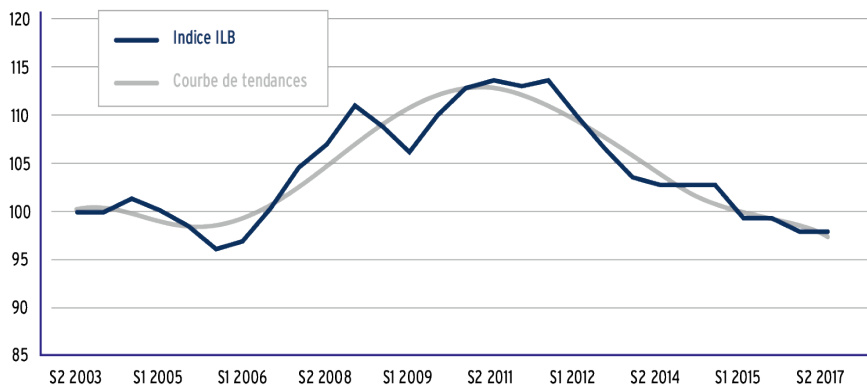
Hiver 2017-2018 | www.amint.ch



Zone	Qualité Loyer (CHF/m ² /an)	1er semestre 2017				2e semestre 2017				Tendance 2018	
		Standard		Supérieure		Standard		Supérieure		Standard	Supérieure
		Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Tendance	Tendance
1	Hypercentre	400	520	550	810	400	515	515	800	↓	↔
2.1	Centre Rive gauche	350	425	400	610	340	415	395	560	↓	↓
2.2	Centre Rive droite	300	400	425	520	295	395	405	505	↔	↓
3	Aéroport / Organisations Internationales (OI)	275	350	405	470	275	355	385	455	↓	↔
4	Meyrin / Vernier	175	240	250	325	185	245	240	320	↔	↓
5	Praille / Acacias / Vernets	240	300	320	440	245	300	320	445	↑	↔
6	Lancy / Carouge	240	300	320	410	245	300	320	410	↓	↔
7	Chêne / Thônex	210	250	250	335	210	250	250	330	↔	↔

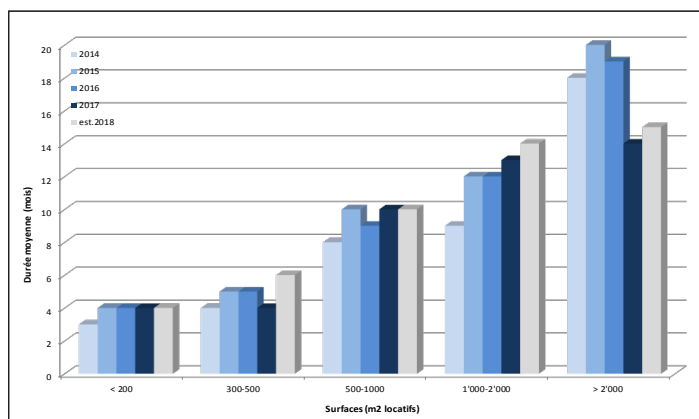
Légende couleurs ; durée de relocation : rouge > 9 mois ; orange 6 à 9 mois ; vert < 6 mois

Evolution des loyers de bureau à Genève (Indice AMI/ILB, 2003 - 2017)



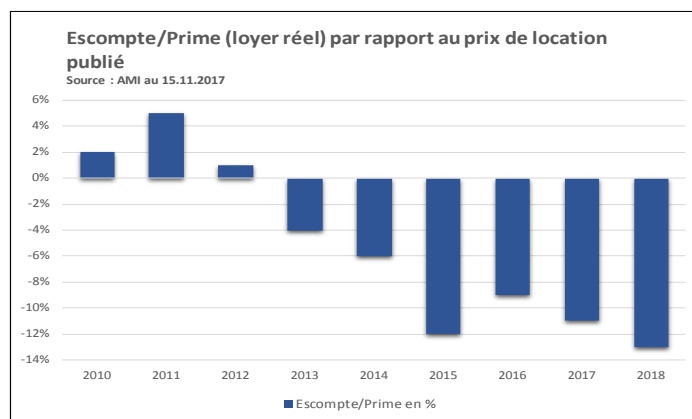
L'évolution des moyennes (pondérées) des loyers effectifs, observée par l'ILB sur une durée longue (15 ans) est quasi « plate ». Le loyer moyen pondéré 2017 correspond à celui de 2003. En termes réels (inflation + 5.3%), le loyer est même inférieur à celui de 2003. Il est délicat d'en tirer des conclusions claires, notamment du fait d'une production (construction) d'environ 400'000 m² entretemps (bureaux seuls ou assimilables dans les zones industrielles), soit l'équivalent d'un « réservoir » de 28'000 places de travail. Qu'en conclure ? En vérité, moyennes et médianes sont toujours à traiter avec la plus grande prudence. L'observation demeure cependant intéressante.

Durées de relocation des bureaux



Notre commentaire relatif aux critères de décision « qualité » relativisent les durées de relocation. Il apparaît des derniers baux signés, que dans le processus de négociation, pour les surfaces > 500 m², la durée de négociation portant sur les aménagements prolonge les négociations de 20 à 30% (temps). Ce qui se signe en 6 mois suppose, par conséquent, un accord sur l'objet, le prix et les durées de quatre mois. La signature définitive est reportée de + deux mois. C'est un détail de comportement qui a... un coût.

Escompte/Prime (loyer réel)



Le marché adapte les prix réels aux offres, dans l'immobilier commercial surtout. Selon la tendance du marché (pénurie ou abondance), le manche du couteau change de mains. Le graphique illustre l'estimation de ces variations. De 2010 à 2013, la demande fut telle que des baux se sont signés au-dessus des loyers offerts (prime). Depuis, de bonnes négociations peuvent amener le locataire à réduire le loyer offert de 4 à 12%, prestations supplémentaires non comprises (rénovations/agencements particuliers).

Hôtellerie de bureau ?

Les observations retenues dans l'ILB No 21 (été 2017, www.amint.ch), demeurent pertinentes. Trois phénomènes apparaissent ou s'intensifient, par ordre ou fréquence d'observation : 1) les durées de bail recherchées 2) un besoin de comparaison théorique de coûts (ou d'arbitrages de loyers) de la part des entreprises 3) une recherche constante de « qualité » (sans que ce qualificatif puisse être précisément défini).

Louer pour 5 ou 10 ans permet au bailleur une indexation du loyer à l'ISPC (art. 269 b C.O.) et, surtout, de planifier son financement, d'amortir les aménagements. Or, depuis près de cinq ans, l'inflation (officielle) est soit négative, soit anémique, de sorte que le renchérissement n'est (momentanément) plus un critère essentiel d'investissement. Du côté bailleur, l'objectif stratégique est d'abord de minimiser vacants et des défauts de cash flows. Et vite ! Cela étant, quelle que soit la nationalité, l'activité des candidats locataires, la taille ou la qualité des locaux recherchés, les durées contractuelles souhaitées par les locataires se restreignent à deux ou trois ans ou, le cas échéant, moyennant de courts préavis (3-6 mois), des résiliations anticipées. Ce phénomène (qui n'est pas particulièrement genevois, romand ou suisse) rend la décision d'investir plus délicate. Du moins pour les investisseurs dont l'horizon est en théorie long. La réduction des durées recherchées est loin d'être neutre pour les parties (locataire ou bailleur) : l'amortissement des équipements, de la décoration ou des aménagements devient impossible, entre autres conséquences. Cela explique sans doute l'effort de « standardisation » tant dans la construction que dans la rénovation de bureaux.

Un second phénomène s'accroît : la recherche « à blanc » d'alternatives de locations. Le marché est inondé d'études (aux conclusions souvent divergentes, d'ailleurs), portant sur le marché immobilier en général. On lit depuis des mois, très sérieusement, que le marché (mais là on parle de résidentiel) s'effondre de 1.45% (prix et loyers), que villes et campagnes regorgent de surfaces vacantes (8% de vacant à Genève, 12% à Zurich...), dans des proportions impressionnantes (souvent mesurées en terrains de football. pour amplifier la notion de

vide). Cette communication, globale et sans nuance, s'imprime dans les esprits qui, logiquement, flairent « la bonne affaire » (locative). La question posée est d'ordinaire assez simple : a) je loue (disons) 1'000 m², et je ne suis pas sûr que cette quantité d'espace soit correctement exploitée ; b) je paie (loyer) xx frs, charges comprises, et c'est « cher » (notion également difficile à cerner) ; c) j'aimerais « changer » de lieu, d'environnement, de décoration, d'image... L'exercice de recherche devient alors théorique et constitue un outil de décision pour l'entreprise. Certes le critère de « loyer » n'est pas exclusif. Mais il est souvent déterminant parce que facile à comprendre.

Comme rappelé constamment dans les commentaires de l'ILB, le critère de qualité est souvent difficile à saisir. Non par ordre d'importance, mais plutôt de fréquence, qu'est-ce que l'entreprise de services recherche : 1) l'accès, les parkings (en quantité), la climatisation (prestations sévèrement réglementées par l'Etat, par ailleurs) ; 2) la flexibilité des surfaces (la possibilité ou facilité d'en modifier l'organisation, la distribution (cela condamne couloirs, circulations, surfaces à murs porteurs) ; 3) la durée du bail (comme dit précédemment) ; 4) la situation ; 5) le prix (le loyer ou celui auquel on peut s'attendre après une négociation probable)... Hors sondage (ce que l'ILB n'a pas mené), ce genre de commentaire n'a pas grande portée. Si par hypothèse la hiérarchie des critères de « qualité » s'avérait vraie, nous nous acheminons vers un modèle de motels-résidences dont les prestations seraient standardisées à moindre coût. Pour oser un parallèle hôtelier, on pourrait conclure qu'on passe d'une prestation de quatre étoiles à... deux ou trois. Le prix de la chambre n'est pas le même. Son usage, oui.

ILB • GENEVE

Indicateur des Loyers de Bureaux

Méthodologie et calculs

DÉFINITION

L'ILB est un indicateur empirique basé sur les avis d'experts de l'immobilier genevois. Les chiffres indiqués pour la période en cours reflètent l'estimation des loyers (nets hors charges) par m² et par an, ainsi que la durée moyenne de vacance des surfaces de bureaux proposées à la location durant le semestre.

CRITÈRES

Les estimations sont affinées selon deux critères : la qualité immobilière et la localisation. Le critère qualitatif distingue deux catégories : « qualité standard » et « qualité supérieure ». La qualité « standard » correspond à un équipement élémentaire et la qualité « supérieure » à un équipement plus sophistiqué (parois modulables, isolation, climatisation, câblage informatique récent, etc.).

SECTEURS

L'ILB considère huit secteurs géographiques distincts, pour lesquels un marché propre est identifiable. Le choix de ces secteurs et de leur délimitation a été effectué dans un souci d'homogénéité des prix. Certaines zones du canton ne sont pas couvertes car elles ne disposent pas d'un marché assez volumineux pour justifier une nouvelle segmentation.

INDICATEUR

L'ILB est un indicateur et non un indice. Ce choix s'explique par le fait qu'il préfère se baser sur des avis d'experts de l'immobilier genevois plutôt que sur une architecture économétrique complexe. L'ILB privilégie l'expérience d'acteurs de l'immobilier à un calcul académique. Il se démarque ainsi des indices qui se basent : soit sur des annonces (risque de biais par rapport aux loyers effectifs), soit sur des données économiques (dont le rapport avec l'immobilier reste parfois à prouver), soit encore sur des baux anciens (qui reflètent rarement l'état du marché à un moment donné).

PARTENAIRES

AMI International (Suisse) SA, Brolliet SA, Comptoir Immobilier SA, Naef & Cie SA et la Régie du Rhône SA. Les estimations de ces partenaires ne se basent pas uniquement sur leurs surfaces commerciales sous gestion mais également sur des valeurs constatées sur le marché, soit un échantillon d'environ 1'100'000 m² (~25% du parc genevois).

MÉTHODOLOGIE

Chaque partenaire donne son estimation des valeurs du marché pour les périodes considérées sans se concerter avec les autres experts. Afin de préciser les estimations, l'ILB exclut pour chaque catégorie les deux valeurs extrêmes (la valeur la plus haute et la valeur la plus basse). Puis une estimation moyenne est tirée des trois avis d'experts restants. Les données du tableau reflètent ainsi les moyennes arithmétiques « centrées » des avis.

FRÉQUENCE

L'ILB est révisé chaque semestre. Le choix de cette fréquence s'explique par la relativement faible volatilité à court terme des loyers au m² des bureaux à Genève.

TENDANCE

Les tendances pour le semestre suivant reflètent la connaissance du marché par les experts. L'ILB a délibérément choisi de ne pas proposer de données chiffrées pour les perspectives futures mais de s'en tenir à des tendances. En effet, la volonté de donner un prix ne peut aboutir qu'à des erreurs. De plus, si les estimations sur les périodes passées et courantes sont homogènes, l'hétérogénéité des prédictions aurait ôté toute légitimité aux valeurs moyennes.

Responsable édition:

Bertrand Cavaleri
cavaleri@amint.ch

Distribution :

Clientèle et médias

AMI International (Suisse) SA

Rue de Malatrex 32
CH - 1201 Genève
T +41 22 317 70 00
F +41 22 317 70 01
info@amint.ch
www.amint.ch



immobilier | indépendant | international