

06.03.2013 - 18:30 Uhr

Étude de PwC «Emerging Trends in Real Estate»

Zürich (ots) -

Les villes allemandes offrent les meilleures perspectives d'investissement dans l'immobilier commercial, les investisseurs continuant de privilégier les valeurs sûres. Dans le secteur de l'immobilier commercial en Europe, les villes allemandes sont celles qui offrent les meilleures perspectives d'investissement car les investisseurs continuent de privilégier les lieux considérés comme des valeurs sûres. C'est ce qui ressort de l'étude «Emerging Trends in Real Estate® Europe 2013», publiée conjointement par l'Urban Land Institute (ULI) et PricewaterhouseCoopers (PwC). Zurich est l'une des villes qui a souvent été sous-estimée par les personnes interrogées dans le cadre des études annuelles. La plus grande ville de Suisse a néanmoins gagné une place dans le Top 10.

Londres, considérée par beaucoup comme la valeur sûre d'Europe par excellence, enregistre la plus forte progression dans le rapport de cette année et s'adjuge la troisième place. Les investisseurs continuent d'être attirés par la taille et la liquidité de son marché immobilier, la stabilité de la livre sterling et sa capacité à rester à l'écart des problèmes économiques du reste du pays et de l'Europe. Dans l'ensemble, les villes les mieux cotées sont les métropoles d'Europe occidentale qui présentent un attrait international et de meilleures perspectives économiques. En revanche, les villes qui occupent le bas du classement sont celles des pays au cœur de la crise de la zone euro ou aux prises avec les conséquences de la débâcle financière de 2008, telles Athènes, Lisbonne, Dublin, Madrid et Barcelone.

Top 10 des villes européennes pour les investissements immobiliers existants

Classement13 Classement12 Variation Évaluation investissements ex.*

1 Munich	2	+1	3.73
2 Berlin	4	+2	3.72
3 Londres	10	+7	3.57
4 Istanbul	1	-3	3.55
5 Hambourg	7	+2	3.49
6 Paris	6	0	3.36
7 Zurich	8	+1	3.33
8 Stockholm	5	-3	3.31
9 Moscou	9	0	3.31
10 Varsovie	3	-7	3.24

*Note moyenne sur une échelle de 1 à 5

Zurich sous-estimée

Zurich est l'une des villes qui a souvent été sous-estimée par les personnes interrogées dans le cadre de l'étude annuelle «Emerging Trends in Real Estate® Europe». Bien que les investisseurs internationaux la considèrent comme un marché fermé et inaccessible, la plus grande ville de Suisse a néanmoins gagné une place dans le Top 10. Si les investisseurs étrangers tiennent le franc suisse pour une valeur sûre, les Suisses, en revanche, hésitent beaucoup à investir dans une Europe frappée par la crise. «D'une manière générale, les investisseurs interrogés considèrent les perspectives de Zurich et de Genève comme positives malgré leurs niveaux de prix élevés par rapport à l'Europe», explique Kurt Ritz, responsable Real Estate Advisory chez PwC Suisse.

Le rapport met en évidence les «meilleurs paris» pour 2013

- Se concentrer sur les zones à valeur ajoutée dans les villes-clés - Les biens immobiliers «core» peuvent être difficiles à trouver, mais il existe dans les villes-clés des zones intéressantes pour des locataires d'envergure comme les sociétés de télécommunications, médias et technologies (TMT) et les entreprises créatives.
- Rechercher des biens immobiliers de qualité institutionnelle inactifs - Les banques sont davantage disposées à céder des biens de qualité ayant besoin de dépenses d'investissement et d'une gestion intelligente des actifs avant qu'ils ne se dévalorisent.
- Rechercher de bonnes affaires en Irlande et en Espagne - Développer des relations aux bons endroits. L'Irlande est sans doute plus accessible par le biais de prêteurs en dehors de NAMA, tandis qu'en Espagne, l'heure est venue d'amorcer des négociations avec des acteurs-clés comme SAREB.
- Trouver des opportunités auprès d'acheteurs d'actifs dévalorisés - Acheter des prêts et des biens immobiliers de grands portefeuilles acquis par des fonds opportunistes et utiliser les compétences de gestion pour en accroître les revenus et la valeur.
- Suivre la trace de l'argent - L'Europe est une destination-clé pour les touristes chinois et ceux d'autres marchés émergents. Investir dans l'immobilier commercial, hôtelier et de loisirs pour ces clients peut s'avérer porteur.

- S'associer à un acteur local sur un marché local - Trouver une société dans une ville secondaire susceptible de vous indiquer où trouver les bonnes affaires, quels sont les actifs à vendre intéressants et ceux à éviter ou encore quels sont les biens immobiliers sur le point d'être mis en vente.

- Rénover des bâtiments aux normes écologiques - Rechercher des bâtiments solides ayant quelques «imperfections» et les transformer en actifs écologiques très performants.

Contact:

Kurt Ritz
Associé et responsable Real Estate Advisory
PwC Suisse
E-Mail: kurt.ritz@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Communications Director
PwC Suisse
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100734104> abgerufen werden.