

3 questions à...

La Foncière est un fonds de placements immobiliers de droit suisse, créé à Lausanne en 1954. Dès sa fondation, il s'est distingué sans discontinuer par la régularité de son évolution et la constance de son rendement. Le point en trois questions avec son directeur général Arnaud de Jamblinne.

1) Année après année, les résultats de la Foncière progressent et elle en fait bénéficier régulièrement les porteurs de parts. Les recettes du succès?

Elles se situent dans la stratégie du groupe et nous n'y dérogeons pas. Le portefeuille immobilier de la Foncière ne comprend que des immeubles locatifs situés dans des villes de la Suisse romande avec une prépondérance pour l'arc lémanique. Notre politique d'investissements ne se laisse pas distraire par les chants des sirènes; nous voulons que les investisseurs sachent dans quoi ils placent leurs fonds. Le second facteur du succès de notre fonds tient au suivi permanent de son parc immobilier et à sa mise en valeur. Nous collaborons étroitement avec nos mandataires, les régies en particulier, et nous veillons à pratiquer des loyers qui s'ajustent aux caractéristiques de nos apparte-

ments et à la demande des locataires; le respect de cette règle nous permet d'avoir moins d'un pourcent (0,79% très exactement) de logements vacants alors que notre parc immobilier en compte 4186; et il s'agit d'appartements qui sont remis à neuf ou rafraîchis suite à des déménagements de leurs occupants. Les bons résultats de la Foncière s'expliquent également par la mise en valeur constante de son parc immobilier avec une optimisation de son potentiel locatif. Nous achetons peu d'immeubles car le marché est très couru mais nous faisons de gros investissements dans des aménagements et des transformations; c'est ainsi que nous avons deux importants chantiers en cours à Genève, à la rue de Vermont et à la rue de Lyon, qui nous permettront de mettre respectivement 21 et 34 nouveaux logements à la location.

2) Immobilier résidentiel ou immobilier commercial? Dans lequel de ces deux domaines les investissements sont-ils les plus prometteurs?

Il est difficile d'établir une comparaison entre le résidentiel et le commercial. Ils répondent à des besoins différents et ils se développent dans des conjonctures différentes. Le résidentiel est plus stable, le logement est un bien toujours demandé mais des risques de surproduction existent aujourd'hui. Il y a certaines zones, dans le Chablais et le canton du Valais, dans la région de Bulle aussi, où le locataire a de nouveau le choix de son logement. A la différence du commercial, le résidentiel se heurte à des contraintes toujours plus nombreuses d'ordre législatif. Et ce ne sont pas ces dernières qui vont résoudre le problème du manque de logement; on y parviendra en favorisant la construction. Si le commercial bénéficie de plus de souplesse dans ce domaine, il subit aussi plus directement les effets de la conjoncture économique, à la hausse comme à la baisse. Mais plus que le résidentiel, l'immobilier



ARNAUD DE JAMBLINNE

DIRECTEUR GÉNÉRAL

commercial permet aux architectes de libérer leur créativité et d'embellir l'environnement.

3) Le risque d'une bulle résidentiel existe-t-il toujours et un relâchement des mesures restrictives se justifierait-il?

Il y a encore des secteurs – dans les immeubles de rapport surtout – où l'on voit le risque d'une bulle mais d'une façon générale, ces mesures ont fait leur effet et le marché immobilier se calme. A mon sens, le problème à l'heure actuelle se situe au niveau de la structure des taux d'intérêt. Il faut éviter les distorsions du marché qui sont malsaines et parvenir à un rééquilibrage entre les taux offerts aux prêteurs et ceux demandés aux emprunteurs.

(Propos recueillis par Etienne Oppliger)

PRÉCISION

Dans le Gros plan 8/2017 consacré à l'art et la manière de vendre son bien immobilier, les dernières lignes de la partie consacrée au rôle du notaire en page 17 méritent quelques précisions. Il est en effet écrit que «dans les cantons romands, cette expertise a un coût tarifé par la loi, mais qui est à la charge

de l'acheteur». Par expertise, nous entendons les prestations du notaire dans le cadre de l'instrumentation du contrat de vente. Il n'est pas question du certificat énergétique cantonal du bâtiment, évoqué dans le même paragraphe, dont l'établissement, obligatoire dans le canton de Vaud, est à charge du propriétaire.