

Economie

# Les groupes immobiliers en plein chambardement dans l'arc lémanique

Fusions, acquisitions, et/ou recherche de partenariats, le secteur immobilier de la région vit une mutation profonde. Décryptage

Fabrice Breithaupt

Le secteur immobilier vit une révolution importante. Depuis au moins 2005, rien que dans la région lémanique, il ne se passe pas une année sans qu'un groupe n'annonce qui une alliance stratégique avec une autre entité, qui l'acquisition d'une enseigne locale, qui la fusion avec un autre acteur du marché (*lire l'encadré ci-dessous*). Dernier mouvement en date; Comptoir Immobilier a annoncé cette semaine avoir signé récemment un accord de collaboration avec H & B Real Estate AG et Savills (*lire en page suivante*).

Ces différents mouvements se résument en un mot: concentration. Leur but tient aussi en un verbe: se renforcer, dans une zone géographique ou dans un segment de marché. Le phénomène semble s'être accéléré depuis le début des années 2010. Et il n'est peut-être pas près de s'arrêter.

Explication et analyse avec Pierre Jacquot, professeur à la SVIT School (la structure de formation professionnelle de l'Association suisse de l'économie immobilière) et à l'Institut des études immobilières (IEI), et par ailleurs directeur de l'activité Real Estate d'Edmond de Rothschild (Suisse) SA.



Dans la région du Léman, le secteur immobilier vit un mouvement de restructuration important. LAURENT GUIRAUD



**Pierre Jacquot**  
Professeur à la SVIT School et à l'IEI

**Quelles sont les raisons de ce phénomène de concentration?**

Elles sont de deux ordres. Le premier est économique: certaines enseignes cherchent à se développer ou à se renforcer sur un segment de marché, en passant par la signature d'un accord de partenariat avec une autre enseigne spécialisée; c'est typiquement le cas dans l'immobilier de luxe ou commercial. D'autres veulent se développer géographiquement, soit au niveau régional soit au niveau national, pour augmenter leur volume d'affaires, en passant cette fois tantôt par le rachat d'une enseigne locale, tantôt par la fusion avec un autre acteur du marché.

La seconde raison de ces mouvements est d'ordre financier: certaines activités sont devenues moins rentables. C'est en particulier le cas de la gérance, une prestation pour laquelle les propriétaires font pression sur les régies pour payer des prix toujours plus bas. Parallèlement, la gérance est devenue plus difficile à assurer en raison, notamment, de la lourdeur des formalités administratives et de la complexité des normes légales. Enfin, la financiarisation de l'économie fait que les propriétaires institutionnels (*ndlr: banques, assurances, fonds de pension, etc*) ont un besoin régulier d'obtenir rapidement des données pointues

**Une dizaine d'années de grandes manœuvres dans l'immobilier lémanique**

**Liste d'événements (peut-être non exhaustive, selon nos infos et archives)**

- 2005** La Genevoise Régie Foncière est achetée par Lamy International, filiale du groupe Lamy, qui deviendra une filiale du groupe Nexity en juillet 2007.
- Juin 2005** La Genevoise SPG s'allie à Christie's Great Estates, donnant naissance à SPG Finest Properties.
- Janvier 2007** Le Genevois Gérofinance rachète Dunand & Cie SA, basé à Genève.
- Janvier 2009** Naef Prestige (la division luxe du Genevois Naef) s'allie à Knight Frank.
- Septembre 2009** Le Genevois Comptoir Immobilier reprend la société Agimo, à Nyon.
- Juin 2010** Comptoir Immobilier reprend la gérance Fibexa, à Lausanne.
- Juin 2011** Comptoir Immobilier reprend la Régie Antille FiduSierre, à Sierre (VS).
- Janvier 2012** Gérofinance-Dunand rachète la Régie de la Couronne, basée à Lutry (VD).
- Mai 2012** Abdallah Chatlila (Vertical Holding) acquiert 48% du capital de CGI Immobilier, à Genève.
- Juillet 2012** Gérofinance-Dunand/Régie de la Couronne s'allie à Barnes International Luxury Homes.
- Janvier 2013** Comptoir Immobilier reprend IMEC Service, à Sion (VS).
- Avril 2013** CI Exclusive Properties (la division prestige de Comptoir Immobilier) s'affilie aux réseaux internationaux Leading Real Estate Companies of the World et Who's Who in Luxury Real Estate.
- Septembre 2013** Le Vaudois de Rham vend son pôle Courtage à son CEO, Philippe Cardis.
- Octobre 2013** Comptoir Immobilier reprend CGS Immo Management, à Vevey (VD).
- Mai 2014** Naef acquiert Gerimmo SA, basé à Neuchâtel.
- Mai 2015** Gérofinance-Dunand/Régie de la Couronne vend 50% de son capital au groupe Domicim, basé à Lausanne.
- Mai 2015** Comptoir Immobilier prend une participation dans la société Gendre & Emonet, à Montreux (VD).
- Juillet 2015** Foncia Suisse fusionne avec le groupe Domicim, basé à Lausanne.
- Août 2015** Abdallah Chatlila (Vertical Holding) devient actionnaire unique de CGI Immobilier.
- Septembre 2015** Régie Foncière est reprise de Nexity par Philippe Solari, nouveau propriétaire et CEO de l'enseigne.
- Janvier 2016** Comptoir Immobilier annonce s'être allié avec H & B Real Estate AG et Savills. **F.B.**

pour établir leur bilan comptable et informer leurs actionnaires. Or, pour pouvoir satisfaire ces exigences, les groupes immobiliers doivent consentir d'importants investissements en informatique et en personnel compétent; des investissements que tous ne peuvent pas supporter seuls. Donc, en se regroupant, voire en fusionnant, on mutualise certains coûts.

**La concurrence, en particulier étrangère, est-elle une autre explication?**  
Oui, dans une certaine mesure, pour ce qui est de la concurrence entre enseignes romandes, mais non pour celle provenant de l'extérieur de nos frontières. Car le marché romand est petit et pas toujours intéressant économiquement, il est aussi assez fermé et pas simple à pénétrer; certaines enseignes étrangères y ont d'ailleurs subi des échecs.

**Selon vous, à quel stade en est le phénomène?**  
Il a commencé il y a quelques années déjà. Et, à mon avis, il va se poursuivre encore.

**Y a-t-il aussi un risque dans cette course à la taille critique?**  
C'est celui d'une perte de proximité avec les clients. Il faut rappeler que l'immobilier est une activité de services et de conseils. Or, certaines fonctions, comme la gérance, sont ou vont être de plus en plus informatisées, pour les raisons expliquées plus haut. Le danger est que le service ne devienne plus qu'une simple commodité, faisant passer le contact humain direct au deuxième plan des préoccupations.

**Dans ce contexte de concentration, que va-t-il advenir, selon vous, des petites enseignes immobilières dans notre région?**  
Pour survivre, elles devront capitaliser sur ce qui fait leur force naturelle; la proximité avec les clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels, propriétaires ou locataires. Du reste, contrairement à ce qu'on peut penser, certains clients institutionnels recherchent aussi cette proximité. Concrètement, ils n'attendent pas seulement d'une régie qu'elle leur fournisse un reporting financier à des fins comptables, mais qu'elle sache aussi bien entretenir les immeubles dont ils lui ont confié la gestion.

## Développement, adaptation, à chacun sa stratégie

● **COMPTOIR IMMOBILIER**  
**Croissance organique et externe + accords de partenariat**

Comptoir Immobilier accroît sa présence sur le segment «commercial» des marchés suisse et international. L'enseigne, basée à Genève, a annoncé cette semaine avoir signé récemment un partenariat avec l'Alémannique H & B Real Estate AG et un autre avec le Britannique Savills. Ces accords sont entrés en vigueur le 1er janvier. «Le partenariat avec H & B Real Estate permet à Comptoir Immobilier d'étendre ses activités dans les principales villes de Suisse, explique Alexandre Sizonenko, membre de la direction générale adjointe de Comptoir Immobilier. L'accord passé avec Savills, lui, permet de nous renforcer à l'international, en nous offrant l'opportunité de toucher des clients étrangers intéressés par des investissements dans notre pays.»

Rappelons qu'au début de 2013, Comptoir Immobilier avait déjà noué d'autres alliances pour se développer dans le segment de marché «luxe» en rejoignant les réseaux Leading Real Estate



**Alexandre Sizonenko**  
Membre de la direction générale adjointe de Comptoir Immobilier, basé à Genève

● **FONCIA-DOMICIM**  
**Fusion**

Du mariage, à l'été dernier, de Foncia Suisse et de Domicim, basé à Lausanne, est né le leader romand de l'immobilier. Le nouveau groupe aligne 39 agences et 450 collaborateurs (*lire notre édition des 16-17 janvier derniers*). «La volonté de Domicim était de s'affirmer comme leader sur le marché romand et de se développer dans toute la Suisse, explique Anthony Collé, président du conseil d'administration de l'entité fusionnée. Comme nous n'avons pas trouvé d'entreprises à acheter sur ce territoire, nous nous sommes rapprochés d'un autre enseigne. Nous avons été mis en contact avec les dirigeants de Foncia au niveau européen qui, de leur côté, voulaient renforcer leur présence dans notre pays. Au-delà de l'intérêt de la taille de nos réseaux et bilans respectifs, nos deux entreprises ont trouvé qu'elles partageaient une vision commune de l'immobilier.»

Cette fusion était dictée par le besoin de «faire face aux enjeux de demain», justifie le responsable: «L'évolution



**Anthony Collé**  
Président du conseil d'administration de l'entité fusionnée Foncia-Domicim

● **GÉROFINANCE-DUNAND**  
**Croissances organique et externe + accords de partenariat**

D'origine genevoise, l'enseigne est devenue romande par croissance organique; par l'ouverture en propre en 2011 de 4 agences hors du canton. Mais c'est surtout par croissance externe, par l'achat de sociétés immobilières, que son développement a été boosté. En 2007, Gérofinance achète la régie Dunand, à Genève. Et, en 2011, Gérofinance-Dunand acquiert la Régie de la Couronne, à Lutry. L'entité se nomme désormais Gérofinance-Dunand/Régie de la Couronne. «C'est un nom à rallonge, on réfléchit d'ailleurs à l'adapter», confie en souriant le président du groupe, Jérôme Félicité-Ivanès, à l'origine de cette stratégie de conquête-éclair. C'est lui qui est aussi à l'origine des partenariats dans le segment «commercial» avec Partner Real Estate et Knight Frank et dans le segment «luxe» avec Barnes.

Actuellement, l'entité compte 13 agences en Suisse romande et plus de 250 collaborateurs. «Actuellement»,



**Jérôme Félicité-Ivanès**  
Président de Gérofinance-Dunand/Régie de la Couronne, basé à Genève

● **DE RHAM & CIE**  
**Croissance organique**

Dans ce contexte de concentration du marché immobilier lémanique, le Vaudois de Rham & Cie fait figure d'outsider (il n'est pas le seul d'ailleurs), presque d'irréductible petit village gaulois (pour paraphraser le célèbre gimmick de la série BD *Astérix*). «De Rham est une entreprise familiale, dont l'actionnaire unique est Yvan de Rham, représentant la 4e génération», rappelle Jean-Jacques Morard, CEO de l'enseigne, qui compte une seule agence, basée à Lausanne, et qui emploie 75 salariés. Qui lance: «Nous ne sommes pas à vendre! Notre modèle de développement est organique, c'est-à-dire par la création d'agences sous enseigne propre. Une croissance externe, autrement dit par l'achat d'une entreprise immobilière, ne pourrait être envisagée que si l'entité correspondait totalement à notre identité et à notre philosophie.»

Il ne faut donc pas parler de fusion à cette enseigne, fière de son indépendance et de son histoire: «La philosophie de notre maison est celle d'un gestion-



**Jean-Jacques Morard**  
CEO de de Rham & Cie, basé à Lausanne

Companies of the World et Who's Who in Luxury Real Estate. «Avec des clients institutionnels qui investissent dans plusieurs endroits et qui souhaitent avoir un même interlocuteur pour leurs projets sur tout le territoire, disposer de partenariats et d'un réseau le plus étendu possible est indispensable», argumente Alexandre Sizonenko.

Le réseau de Comptoir Immobilier est composé à ce jour de 6 agences, dont 5 ouvertes en propre (croissance organique) en Suisse romande, la majorité entre 2005 et 2011. L'enseigne a également acquis, entre 2009 et 2013, plusieurs sociétés immobilières (croissance externe): Agimo à Nyon, Fibexa à Lausanne, Régie Antille FiduSierre à Sierre, IMEC Service à Sion, CGS Immo Management à Vevey, et pris en 2015 une participation dans la société Gendre & Emonet à Montreux. **F.B.**

des technologies de l'information, en permettant au client de devenir acteur, bouleviers de façon fondamentale la manière d'exercer nos métiers, la rentabilité de certaines activités et les business models classiques. En outre, les clients institutionnels ont des exigences accrues, tandis que la régulation se complexifie. La recherche d'une taille critique est dès lors nécessaire pour mieux assurer ces contraintes et leurs coûts.»

Pour Anthony Collé, «le phénomène de concentration n'en est qu'à ses débuts»: «C'est comparable à ce qui s'est passé dans les années 90 dans le secteur bancaire; les grandes enseignes vont fusionner entre elles. Les moyennes et petites en feront de même après elles. Ou alors, ces dernières devront se concentrer sur des niches de marché, pour autant qu'elles puissent en vivre.» **F.B.**

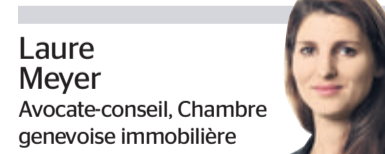
naire de patrimoine. Nous privilégions la qualité de nos prestations et la proximité avec nos clients. Or, les fusions péjorent, à nos yeux, ces deux aspects. Sans compter qu'elles augmentent les coûts d'exploitation, alors que les marges de bénéfice sont déjà faibles dans nos métiers.»

Le responsable émet des réserves sur les divers rapprochements en cours (*lire ci-contre*): «Cette recherche de la taille critique, c'est une course effrénée à la croissance! Certains croient ainsi pouvoir mieux satisfaire les demandes des clients institutionnels en ayant le réseau le plus dense possible, mais c'est un leurre, car ces mêmes clients privilégient au final les compétences plus que la taille des entreprises.» Et d'assurer: «Chez de Rham, nous souhaitons conserver une taille humaine.» **F.B.**

**C'est votre droit**

## Comment puis-je user de mon droit de rétentention?

Vous avez une question en lien avec votre logement? Posez-la à [votredroitimmo@tdg.ch](mailto:votredroitimmo@tdg.ch).



**Laure Meyer**  
Avocate-conseil, Chambre genevoise immobilière

**Question d'Henri M. de Genève:** «Je suis propriétaire d'une arcade commerciale que je loue depuis de nombreuses années. Depuis peu, mon locataire a des difficultés à s'acquitter de son loyer et n'a pas payé les deux derniers loyers. Je sais qu'il existe une possibilité de faire réaliser les meubles de mon locataire pour couvrir le loyer impayé. Comment dois-je procéder?»

La loi donne en effet un droit de rétentention sur les meubles qui se trouvent dans les locaux loués aux bailleurs de locaux

commerciaux en cas de non-paiement de son loyer par le locataire. Le but est de garantir le loyer (ainsi que les frais accessoires et les indemnités pour occupation illicite) de l'année écoulée et du semestre courant. Il est d'ailleurs souvent précisé dans les baux commerciaux que le locataire s'engage à meubler suffisamment les lieux et à les conserver meublés durant toute la durée du contrat de bail.

Ce droit pourra s'exercer sur tous les biens garnissant le local, à l'exception de ceux qui seront considérés comme insaisissables par l'Office des poursuites, qui sont les biens indispensables à l'exercice de sa profession par le locataire.

La procédure est la suivante: dès que le locataire accuse du retard dans le paiement de son loyer, le bailleur peut s'adresser à l'Office des poursuites pour demander une prise d'inventaire. L'Office procédera alors à cet inventaire en envoyant un fonctionnaire chez le locataire. Celui-ci devra avoir été préalablement averti. Cet inventaire listera suffisamment de biens pour garantir la pré-

tention du bailleur. Si des biens appartenant à des tiers sont listés, le locataire sera tenu de le préciser et le bailleur sera invité à se déterminer sur ce point.

Le procès-verbal de la prise d'inventaire sera communiqué au bailleur, ensuite de quoi il lui appartiendra d'intenter une poursuite en réalisation de gage dans un délai de dix jours. Dans le cadre de sa réquisition de poursuite, le bailleur réclamera tous les montants qui l'ont conduit à demander la prise d'inventaire.

Si le locataire forme opposition au commandement de payer qui lui sera ensuite notifié, le bailleur sera contraint d'agir en mainlevée d'opposition à son encontre.

Si le locataire ne forme pas opposition ou que celle-ci a été levée, l'Office procédera alors à la vente des objets inventoriés et le produit de cette vente servira à couvrir la créance du bailleur.

[www.cgionline.ch](http://www.cgionline.ch)

PUBLICITÉ

**GEROFINANCE - DUNAND**

**Propriétaires, investisseurs**  
nous gérons au quotidien plus de

**2'000 immeubles**  
sur l'arc lémanique, abritant  
près de **18'000 ménages**

Vous servir au quotidien,  
c'est construire une relation durable

**Sollicitez-nous : 022 809 06 26**  
[www.gerofinance-dunand.ch](http://www.gerofinance-dunand.ch) | [www.regie-couronne.ch](http://www.regie-couronne.ch)

Genève | Mies | Rolle | Morges | Yverdon | Bussigny | Lausanne | Lutry | Vevey | Montreux | Fribourg | Sion | Crans-Montana

**La chronique du notaire**

## La LDTR conditionne les ventes de logements



**Nathalie Eckert**  
Chambre des notaires de Genève

Tout le monde a déjà entendu parler de la Loi sur les démolitions, transformations et rénovations de maisons d'habitation (LDTR). On sait que ce texte prévoit des normes complexes mises en place comme mesures de soutien aux locataires et à l'emploi. Ce qu'on sait moins, c'est qu'un article de cette loi conditionne les ventes d'appartements locatifs.

Lorsqu'un client est en contact avec un notaire dans le cadre de la vente d'un appartement, il est surpris qu'on lui demande s'il est propriétaire d'un autre logement dans l'immeuble et si l'appartement est loué ou a déjà été offert en location.

De prime abord, il semble effectivement que ces questions soient sans rap-

port avec la vente. Pourtant, il s'agit de points essentiels, car la réponse du vendeur déterminera si la vente doit être autorisée par le Département de l'aménagement, du logement et de l'énergie ou non.

En effet, dans le contexte du canton de Genève qui connaît une pénurie d'appartements locatifs depuis des décennies, l'article 39 de la LDTR prévoit que l'aliénation de manière directe ou indirecte d'un appartement loué ou ayant été offert en location qui, par son loyer ou sa surface (de 1 à 7 pièces) entre dans la catégorie où sévit la pénurie, est soumise à autorisation. Le département peut ainsi s'opposer à l'aliénation pour le motif d'intérêt public au maintien de l'affectation locative des appartements loués.

Il existe des motifs d'autorisation, mais une requête en autorisation d'aliénation devra quand même être déposée auprès de l'Office du logement et de la planification foncière.

Une exception est le fait que l'appar-

tement n'ait jamais été loué ou offert en location par le propriétaire et qu'il ne possède pas d'autre appartement dans l'immeuble. Dans ce cas particulier, la pratique actuelle autorise le notaire à faire attester cet état de fait au vendeur dans l'acte authentique, ce qui évite de déposer une requête.

Dans presque tous les autres cas, il faut demander une autorisation, ce qui prolonge la procédure. Il s'agit en effet de déposer la requête, d'obtenir une décision, d'attendre la fin du délai de recours de trente jours dès la publication dans la Feuille d'avis officielle (FAO) et, enfin, d'obtenir l'attestation de non-recours et l'entrée en force de l'autorisation qui peut prévoir des conditions quant au relogement du locataire.

Il peut arriver que des recours soient déposés contre la décision. Il est donc essentiel de s'assurer que le locataire a bien été informé de l'opération.

[www.notaires-geneve.ch](http://www.notaires-geneve.ch)

PUBLICITÉ

**VOTRE PARTENAIRE EXCLUSIF DE GENÈVE À SAINT GALL**

DÉVELOPPEMENT - VALORISATION - COURTAJE - GESTION

**COMPTOIR IMMOBILIER**  
GENÈVE - NYON - LAUSANNE - MONTEUX - SION - SIERRE  
RÉGISSEURS DEPUIS 1825

[www.comptoir-immo.ch](http://www.comptoir-immo.ch)  
Tél. +41 22 319 89 22

An International Association of Savills