

Stockage

Les entrepôts représentent-ils l'av enir de l'immobilier commercial?

L'e-commerce booste le marché de la logistique. En Suisse, le manque de surfaces disponibles contribue à valoriser les bâtiments existants

Fabrice Breithaupt

Un smartphone, une paire de chaussures, un jeans, un fard à paupières ou le dernier manman d'un auteur à succès. Autant de produits que nous avons pris l'habitude d'acheter sur l'Internet. En Suisse comme ailleurs, la consommation sur la Toile se développe de plus en plus. Selon l'Office fédéral de la statistique, 72% de la population helvète âgée de 15 à 88 ans ont effectué au moins un achat sur le Net en 2017. D'après une étude de l'Association de vente à distance (ASVAD), menée en collaboration avec La Poste et l'institut GfK, nous avons dépensé au total 9,5 milliards de francs sur des plates-formes de ventes en ligne en 2018, soit 10% de plus que l'année précédente. Ce rythme de croissance est plus rapide que celui du commerce physique traditionnel.

Avant de parvenir à notre domicile, ces divers produits ont été transportés depuis des entrepôts situés dans notre pays ou à l'étranger. Ces lieux de stockage constituent, avec le transport, l'un des éléments clés d'e-commerce. En effet, la rapidité de livraison influence souvent l'acte d'achat, les clients voulant recevoir leur article le plus vite possible (le lendemain de la commande, voire le jour même). Pour pouvoir acheminer rapidement les colis, il est donc capital pour les Alibaba, Amazon, Zalando et autre Digitec Galaxus (lire aussi le texte en page suivante) de disposer d'un réseau et d'une organisation logistiques efficaces et performants. Idéalement, celui-ci doit être conçu «en cascade»: des gros entrepôts régionaux (appelés *e-fulfillment centres*) complétés par de petits dépôts situés à proximité des villes et par des micro-dépôts localisés au cœur des villes (points de retraits dans des commerces physiques ou des consignes automatiques). Un accès facile et rapide aux voies de communication

(chemins de fer et, surtout, autoroutes) est aussi primordial.

Cette évolution des habitudes de consommation bénéficie directement à l'immobilier de logistique. «L'essor d'e-commerce a stimulé un report de la demande pour des surfaces de vente traditionnelles vers des surfaces d'entrepôt et de stockage», explique le spécialiste du conseil en immobilier d'entreprise CBRE dans un rapport sur ce marché de niche en Suisse, rendu public récemment. Dans ce contexte, le marché de la logistique et des entrepôts est devenu «l'un des secteurs les plus dynamiques de l'industrie immobilière de ces dernières années», notent les auteurs de l'étude.

Marché sous tension

En Suisse, l'offre en surfaces disponibles est faible. En août 2018, sur un stock de surfaces estimé à 24 millions de mètres carrés, seuls 390 000 m² étaient proposés sur les plates-formes en ligne, soit un taux de disponibilité de seulement 1,6%. Le marché helvétique de la logistique et des surfaces de stockage est donc tendu, remarque le spécialiste, presque aussi tendu



Amine Hamdani
Directeur exécutif de CBRE Suisse

que celui du résidentiel (1,6% de taux de vacance en juin 2018) et davantage que celui des bureaux (un peu moins de 5% à trois mois). Sur le plan régional, le canton de Vaud est l'un des cantons où l'offre est la plus importante, avec 36 000 m² de surfaces disponibles et un taux de vacance de 2,1%, loin devant le canton de Genève avec ses 8000 m² et ses 0,4% de vacance.

Cette faible vacance s'explique aussi en partie par une spécificité du marché suisse de l'immobilier de logistique: le nombre élevé de propriétaires occupants. Leur part est estimée à plus de 60%, soit davantage que sur les segments du résidentiel et des bureaux (respectivement de 40% et de 20 à 25% environ). Or, les surfaces vacantes au sein des bâtiments existants ne sont souvent pas destinées à être louées à des tiers.

Autre raison de la faiblesse de l'offre: le manque de foncier. De nombreuses entreprises ayant une part prédominante de logistique ou d'entrepôt peinent à

trouver des terrains disponibles. C'est que les bâtiments de logistique pâissent d'une mauvaise image: «Ils sont généralement perçus comme étant à l'origine de faibles créations d'emplois et de faible valeur ajoutée, et générateurs de nuisances sonores et environnementales», expliquent les experts de CBRE. Dans les grands centres urbains, les surfaces logistiques sont en concurrence frontale avec les logements et les bureaux, ajoute la grande banque Credit Suisse dans un rapport sur les immeubles de logistique, bouclé à l'été de 2018.

Rares, les surfaces disponibles dans notre pays sont aussi petites. Leur taille médiane est de 775 m². Mais près de 60% du total des surfaces offertes sont inférieures à 300 m². Or, «en général, ce sont des surfaces de 20 000 à 30 000 m² qui sont recherchées pour les entrepôts principaux et de 500 à 3000 m² pour les entrepôts secondaires», précise Amine Hamdani, directeur exécutif de CBRE Suisse.

Parc logistique en partie obsolète

Autre problème: la moitié des bâtiments disponibles a été construite avant 1990 et ne répond qu'imparfaitement aux besoins modernes des acteurs du marché, constate CBRE. C'est notamment le cas sur le plan de l'automatisation, une tendance actuellement, destinée à accélérer la préparation des commandes dans les entrepôts et à soulager le travail des employés. «Elle se développe en Suisse, mais lentement, observe Amine Hamdani. Les propriétaires des entrepôts sont souvent des PME qui estiment n'avoir pas tous les besoins d'automatisation dans leur activité et ne pas pouvoir la rentabiliser».

Conséquence de cette automatisation, les besoins en matière d'entrepôts évoluent vers des halles plus hautes et plus modulaires, avec une portance des sols de 10 à 15 tonnes, ainsi qu'un réseau électrique et de données performant, observe Credit Suisse.

En Suisse, la rareté, la petitesse et la relative obsolescence des surfaces disponibles s'ajoutent à la cherté des prix du foncier et de la main-d'œuvre, mais aussi à la rareté des terrains constructibles et aux contraintes du droit de la construction. Tout cela additionné explique pourquoi les majors d'e-commerce mondial n'ont pas encore leur propre réseau de logistique chez nous, préférant établir des partenariats avec des acteurs locaux (comme celui conclu en fin d'année dernière entre Amazon et La Poste) ou opérer



La rapidité de livraison influençant souvent l'acte d'achat des clients sur l'Internet, disposer d'un réseau et d'une organisation logistiques efficaces et performants est capital pour les acteurs du e-commerce (ici, l'entrepôt principal de Digitec Galaxus à Wohlen, en Argovie). DIGITEC GALAXUS

depuis les pays voisins (Allemagne, France et Italie) pour couvrir notre marché.

Rendements intéressants

À l'inverse, cette situation est favorable aux propriétaires et aux investisseurs de telles infrastructures qui en escompteraient des rendements sous la forme de loyers. Car rareté rime avec cherté et avec profitabilité.

Selon CBRE, le loyer médian de l'offre dans l'immobilier de logistique en Suisse est de 95 francs par mètre carré et par an. Les baux correspondant à des biens de standing portent généralement sur des durées de cinq à quinze ans, mais celles-ci peuvent être plus courtes pour des espaces plus simples.

Les taux de rendement dans les bâtiments de logistique sont supérieurs à ceux des logements et des bureaux (à qualité et à situation comparables), soulignent CBRE et Credit Suisse. Pourquoi ce niveau de rendement plus élevé? CBRE l'explique pour sa part par une «prime de risque» liée à ce type particulier de marché et de bâtiment. D'une part, le nombre de locataires potentiels est bien moins important que dans l'immobilier de logement et de bureaux. D'autre part, les entrepôts sont souvent configurés pour répondre aux besoins propres de l'utilisateur actuel, et ne

sont donc pas toujours adaptables aux besoins des occupants futurs. La difficulté plus grande à relouer les locaux crée donc un risque de défauts de paiement de loyer plus grand aussi sur ce marché que sur celui du résidentiel ou celui des bureaux.

L'investissement dans l'immobilier de logistique n'en demeure pas moins intéressant. D'autant plus que les prévisions pour l'e-commerce sont prometteuses. Si les ventes en ligne représentaient près de 10% du volume total du commerce de détail en Suisse en 2017, elles pourraient encore augmenter au cours de ces prochaines années, évalue CBRE, lequel estime le potentiel de croissance dans notre pays en comparant avec le Royaume-Uni où cette part atteint déjà 16% environ. Dès lors, «il y a fort à parier que la demande pour des locaux de qualité sur le marché de la logistique et des entrepôts restera vigoureuse en Suisse», estime CBRE. Autre spécialiste du conseil en immobilier, Wüest Partner s'attend, lui aussi, à «un besoin croissant en surfaces industrielles et logistiques» sur notre territoire.

Dans ce contexte, les surfaces logistiques devraient prendre de la valeur, en particulier celles en zones urbaines, estime Credit Suisse. De son côté, Amine

Hamdani relève que «certaines entreprises industrielles font aujourd'hui davantage d'argent grâce à la valorisation de leur immobilier de logistique que via leur propre activité».

Pour CBRE, pas de doute: «Les immeubles logistiques existants (et la reconversion des surfaces de vente et des bureaux) suscitent de plus en plus d'attention des investisseurs». D'ailleurs, soulignent ses experts, en 2018, «le secteur de l'industrie et de la logistique en Europe est devenu pour la première fois le produit de placement le plus recherché par les investisseurs, pour 33% d'entre eux, souvent pour des raisons de diversification de portefeuille».

L'immobilier de logistique est-il le nouvel eldorado de l'immobilier en général, et de l'immobilier commercial en particulier? L'avenir le dira. N'oublions pas que ce segment de marché est étroitement lié à l'évolution de l'activité des principaux utilisateurs de telles surfaces (comme le commerce en ligne, mais aussi la grande distribution, l'industrie, la Poste ou encore les transports), activité qui dépend de l'évolution de l'économie et de la consommation. En tout cas, pour l'heure, cette niche de marché représente un relais de croissance économique intéressant pour le secteur.

Digitec Galaxus pousse les murs

● Leader du marché en ligne en Suisse, le groupe Digitec Galaxus n'en finit pas de grandir. Et ses besoins en immobilier de logistique aussi.

L'entité (propriété à 70% du groupe Migros) est composée des deux enseignes Digitec et Galaxus, fondées respectivement en 2001 et 2012. Elle emploie au total plus de 1250 personnes. En 2018, son chiffre d'affaires a augmenté de 15%, à 992 millions de francs. Le nombre de produits référencés a plus que doublé, passant d'un million à plus de 2,6 millions au cours de l'année dernière. «En moyenne, nous envoyons 18 000 paquets chaque jour, du lundi au vendredi, avec des pointes à 40 000 colis/jour selon les périodes, comme lors du Black Friday, explique Rico Schüpbach, porte-parole de Digitec Galaxus. La majorité de nos clients est domiciliée en Suisse alémanique. Le délai moyen de livraison



Rico Schüpbach
Porte-parole de Digitec Galaxus

est de 1,3 jour. Notre partenaire pour les livraisons en Suisse est La Poste».

Cette croissance impressionnante pousse le groupe, basé à Zurich, à agrandir son réseau logistique. Celui-ci est constitué d'un dépôt principal, situé à Wohlen (AG), large de 46 500 m² et dans lequel sont stockés environ 100 000 articles différents: «Il s'agit des *best-sellers* qui représentent 90% des commandes, explique Rico Schüpbach. Le reste des produits est offert via la place de marché, les commerçants partenaires et les producteurs».

Le groupe utilise aussi ses dix magasins en Suisse (dont un à

Genève et un à Lausanne) comme autant de petits dépôts.

Mais, «souvent plein à craquer», comme le dit Rico Schüpbach, l'entrepôt de Wohlen a atteint ses limites. C'est pour cela que le groupe a ouvert, à la fin de mars, un nouvel entrepôt à quelques kilomètres de là, à Dintikon (AG), grand de 10 000 m², et où sont stockés les marchandises particulièrement volumineuses. De plus, l'entrepôt existant de Wohlen, lui, va être agrandi, dès avril 2020, d'une nouvelle halle de 6000 m², laquelle sera dédiée au stockage de produits de petite taille.

Ajoutons que, pour assurer son expansion en Allemagne, le groupe suisse a ouvert l'an passé un entrepôt de 6000 m² à Krefeld, en Rhénanie-du-Nord - Westphalie (le siège de Galaxus Allemagne étant basé à Hambourg). Les livraisons y sont assurées par DHL. **F.B.**

La chronique du notaire

La vente en viager, pas si simple



Nathalie Eckert
Chambre des Notaires de Genève

On peut se demander pourquoi la vente en viager n'est pas aussi répandue à Genève que dans d'autres cantons suisses ou en France, alors que, sur le papier, ce type de vente semble très intéressant tant pour le vendeur que pour l'acquéreur-investisseur.

Le premier touche une partie du prix en capital, le reste sous forme de rente et continue à occuper le bien vendu (viager occupé) assurant ainsi ses vieux jours et même ceux de son conjoint. Quant à l'acquéreur, il achète tout de suite un bien immobilier sans en payer le prix intégral et il peut faire une bonne affaire si le vendeur n'occupe pas trop longtemps les lieux.

Et pourtant, à Genève, c'est bien plus compliqué, surtout en raison de la valeur

élevée des biens et de la pratique fiscale. En effet, si, pour l'acquéreur, le risque principal est l'action révocatoire en cas d'insolvabilité du créancier dans l'année suivant la vente et que l'opération reste un pari, du côté du vendeur, les risques et les conséquences sont multiples et plus importants.

Tout d'abord, il existe le risque de la faillite ou du décès du débirentier (l'acquéreur) qui peuvent non seulement mettre en péril le paiement de la rente, mais également en cas de prêt hypothécaire le maintien de son usufruit ou de son droit d'habitation car le créancier exigera généralement que le droit d'usage soit primé par son gage et qu'en cas de vente forcée, celui-ci soit radié obligeant le vendeur à quitter les lieux.

En outre, comme souvent, l'aspect fiscal doit être pris en compte. Certes, pour l'acquéreur, c'est plutôt avantageux, car il pourra bénéficier de déductions non négligeables. Mais, pour le vendeur, il en va autrement, car lorsque le bien sera vendu, en plus de l'impôt sur la plus-value sur le prix total à payer, les 40% de

la rente vont s'ajouter à son revenu. Par ailleurs, si un usufruit et non un droit d'habitation clair sont inscrits en sa faveur au Registre foncier, il assumera les frais ordinaires d'entretien, mais aussi les éventuels intérêts hypothécaires, les primes d'assurance et les impôts (valeur locative et impôts sur la fortune) calculés sur la nouvelle valeur fiscale correspondant au prix constitué du bouquet et des valeurs capitalisées de la rente et de l'usufruit, même s'il continuera à bénéficier de son abatement. À noter que, si une hypothèque est inscrite en faveur du vendeur pour garantir le paiement de la rente, cette hypothèque sera également taxable à titre de créance.

En conclusion, si, avec le vieillissement de la population, le viager peut être séduisant pour beaucoup de monde, ce type de vente nécessite un réel examen approfondi de cas en cas, avant d'opter ou non pour cette solution. N'hésitez pas à solliciter les conseils de votre notaire.

<https://notaires-geneve.ch/fr/accueil>

C'est votre droit

Puis-je transférer mon bail à mon fils?

Vous avez une question en lien avec votre logement? Posez-la à votredroitimmo@tdg.ch

François Zutter
Avocat,
Asloca



Question de Corinne G., à Genève: «Je quitte définitivement la Suisse. Je suis locataire d'un 2,5-pièces et vis avec mon fils adulte. Il n'est pas inscrit sur le bail. La régie ne me garantit pas qu'il puisse le reprendre malgré qu'il a une bonne situation. Puis-je faire un transfert de bail?»

Malheureusement, non. La loi ne prévoit pas la possibilité du transfert de bail en matière de logement, mais seulement en matière de locaux commerciaux, soit

dans le cas où un locataire remet son commerce à un autre commerçant.

En matière de bail de logement, la régie et le bailleur sont totalement libres de choisir le locataire suivant, même s'il s'agit de l'enfant adulte des locataires précédents.

Par ailleurs, en cas de départ définitif de la Suisse, il est difficile d'obtenir l'autorisation pour sous-louer l'appartement à son fils, dans la mesure où la sous-location est prévue pour une absence temporaire et non pas pour une absence définitive. Encore une fois, le fait que le sous-locataire soit le fils de la locataire n'y change rien.

Autre est la question lorsque le fils de la locataire n'a pas de revenu et qu'il dépend entièrement de ses parents. Dans ce cas, il s'agit d'un hébergement gratuit qui n'est pas soumis aux règles de la sous-location.

La sous-location implique le paiement d'un loyer, ce qui n'est pas le cas d'un hébergement gratuit.

Enfin, le fait que l'immeuble soit propriété d'une caisse de pension qui s'avè-

rerait par ailleurs être la caisse de pension du fils de la locataire n'y change rien juridiquement.

Peut-être que le bailleur acceptera plus facilement de faire un nouveau bail avec le fils de la locataire dans ce cas. Toutefois, cela n'est pas une obligation. Le bail peut, par ailleurs être, proposé à d'autres conditions, notamment un loyer plus élevé.

Bref, notre lectrice doit, pour obtenir une réponse du bailleur, résilier son bail en indiquant expressément qu'elle le résilie à la condition que le contrat soit attribué à son fils. Si le bailleur n'accepte pas cette condition, le bail n'est pas résilié.

On notera qu'il est seulement possible de résilier sous condition si la réalisation de celle-ci dépend du destinataire de la résiliation.

En revanche, il n'est pas possible de résilier sous condition en indiquant, par exemple, «Je résilie le bail à la condition que je trouve un autre appartement».

www.asloca.ch

PUBLICITÉ

grange.ch