

FUSIONS ET ACQUISITIONS DANS LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER: ÉVÉNEMENT DU 18 JANVIER 2018

Dimension SA a organisé une conférence destinée aux acteurs du secteur de l'immobilier avec la participation de M. Manuel Leuthold, Administrateur indépendant et Président du conseil d'administration du fonds de compensation AVS, AI et APG et M. Pierre Milliet, Président du conseil d'administration de Solvador fund management SA.

CONSTATS SUR LES TRANSACTIONS DU SECTEUR EN SUISSE ROMANDE

1. Les fusions et acquisitions sont utilisées par les acteurs du marché comme un **vecteur de croissance** et de **création de valeur**. Les regroupements prennent de multiples formes: rachat d'entreprises, prise de participations, vente à des dirigeants (Management Buy outs/ins), ventes d'activités non stratégiques, alliances stratégiques. Elles visent à acquérir une taille critique, diversifier et compléter une palette de services, étendre la couverture géographique et aussi régler des successions internes.
2. Les transactions concernent **des cibles** à différents stades de leurs **cycles de vie**, depuis les start-ups aux sociétés établies, et sur toute la **chaîne de valeur** (promoteurs, gérances, courtiers, gestionnaires de fonds).
3. Les **opérations interviennent en dépit des incertitudes et des risques** liés au marché immobilier. Ces derniers sont liés au développement des canaux numériques, à la connectivité accrue des clients et à l'impact des cycles immobilier dans les différents segments (commercial et résidentiels). Les acteurs les voient comme un moyen de se positionner pour le futur et d'améliorer leur positionnement stratégique. Elles permettent par exemple d'acquérir des compétences additionnelles ou encore de diversifier les sources potentielles de revenus pour faire face à la pression sur les rendements.

PERSPECTIVES

La tendance devrait se poursuivre en 2018 puisque les motivations restent les mêmes. Les opérations sont aussi un moyen de régler une succession et de répondre aux changements des métiers de l'immobilier que ce soit en termes de professionnalisation, de digitalisation, de renforcement des exigences administratives ou réglementaires, ou liés à la consolidation du marché. Les taux bas et la disponibilité de liquidités contribuent également à favoriser les transactions.

COMMENT ENVISAGER LA SUITE ?

1. Du côté des entreprises familiales, **préparer les successions** en intégrant le temps requis pour la formation de la relève et le besoin de **rassurer les parties prenantes** (clients, famille, employés, etc.) sur l'avenir.
2. En cas de vente à un tiers, **se fixer des attentes réalistes**, notamment en termes de prix. Il s'agit ensuite de **contacter les bons acheteurs** potentiels et de **gérer strictement la confidentialité**.
3. **Rester à l'affût des opportunités d'acquisition** pour augmenter sa propre valeur.



MOMENTS CLÉS DU SÉMINAIRE



INTERVENTION DE M. MANUEL LEUTHOLD, EXTRAIT

Président du Conseil d'administration de Compenswiss (Fonds de compensation AVS, AI et APG),
Président de COPTIS, l'Association suisse des professionnels de la titrisation immobilière,
Administrateur indépendant.

« Les acteurs offrant des services à forte valeur ajoutée aux propriétaires d'immeubles ont la possibilité,
au travers d'une **approche proactive** (travaux de rénovation, transition énergétique, intégration des
prestations, etc.), d'augmenter leurs revenus et **d'accroître la valeur de leur société** ».

INTERVENTION DE M. PIERRE MILLIET, EXTRAIT

Président du Conseil d'administration de Solvalor fund management SA (direction du fonds Solvalor
61, gestionnaire des fonds Realstone Swiss Property et Realstone Development Fund).

« Les gérances subissent des **pressions sur les revenus** (taux de vacances, exigences des institutionnels,
niveau de transparence des informations, etc.) et une **augmentation des coûts** (formation collaborateurs,
digitalisation, réglementation, etc.). Le juste équilibre entre la **spécialisation** et la **consolidation** reste à
trouver ».



N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions sur l'évaluation, acquisition et transmission d'entreprises.



Mélyny Oliveira
Adjointe de direction
melany.oliveira@dimension.ch
Tél. +41 21 317 52 10



Claude Romy
Directeur général
romy@dimension.ch
M +41 79 212 50 77



Eva Joss
Directrice adjointe
eva.joss@dimension.ch
M +41 79 542 86 74



Tanja Jamina
Fondée de pouvoir
tanja.jamina@dimension.ch
Tél. +41 21 317 52 16



Serge Lavanchy
Fondé de pouvoir
serge.lavanchy@dimension.ch
Tél. +41 21 317 52 15