

La méthode «CLIC»

Une nouvelle approche de l'investissement immobilier

L'immobilier a beau être l'une des classes d'actifs les plus anciennes au monde, il n'est jamais passé de mode. Dans le passé, les investisseurs immobiliers ont souvent divisé le marché en quatre segments clefs - logement, bureaux, industrie et commerce de détail. Cependant, les événements majeurs du XXI^e siècle, notamment la crise financière internationale et la pandémie de Covid-19, ont progressivement mis en évidence les limites de cette approche.



ADOBE STOCK

Il ne s'agit pas seulement d'investir dans des bâtiments. Il s'agit d'investir dans notre vie quotidienne.

En prenant l'exemple des bureaux, nous allons illustrer cette affirmation. Mais que signifie réellement «bureau» à une époque où des dizaines de millions de personnes travaillent à domicile depuis près de deux ans? De même, que signifie le terme «commerce de détail» à l'ère du «e-commerce»?

Alors que le clivage établi de longue date entre une catégorie physique appelée briques et mortier et d'autres catégories d'actifs vacille aujourd'hui, nous envisageons un cadre alternatif qui prend pleinement en compte les facteurs fondamentaux et structurels de l'utilisation et de la de-

mande immobilière: CLIC (pour «Consume, Live, Innovate, Connect» - consommer, vivre, innover et se connecter).

La catégorie des hôtels en est une illustration. Un hôtel d'affaires situé dans un centre-ville est sans doute un endroit où les gens cherchent à se connecter, mais un hôtel situé dans une station balnéaire est probablement l'endroit où les gens cherchent à se déconnecter et à consommer. Cet exemple démontre les limites des classifications évoquées plus haut.

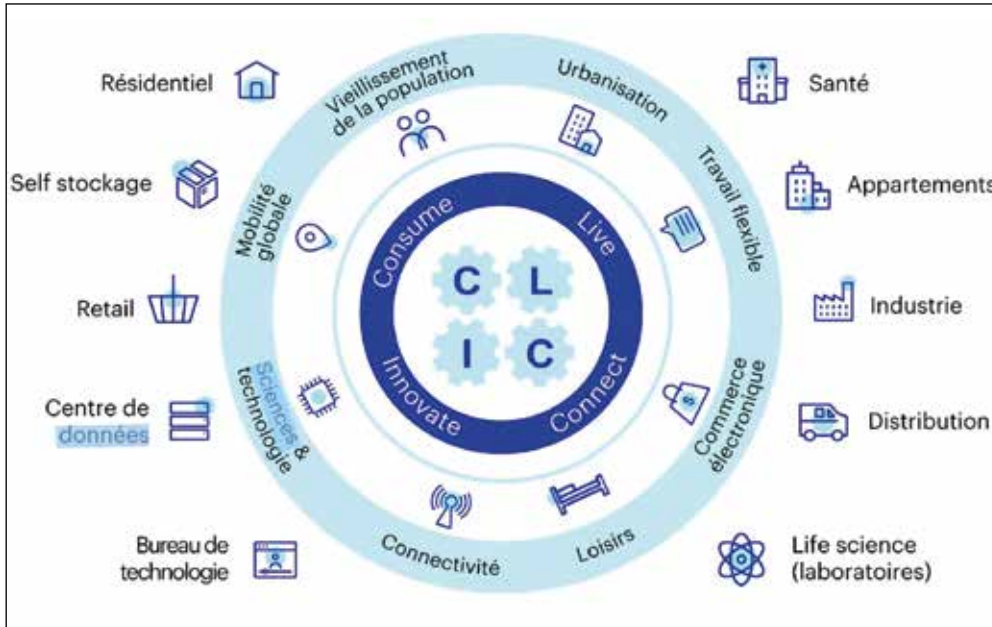
Alors que la classification usuelle est avant tout une question de briques et de mortier, la démarche CLIC propose une approche

multiforme qui témoigne des événements et des expériences quotidiennes de la vie au XXI^e siècle. En d'autres termes: il ne s'agit pas seulement d'investir dans des bâtiments. Il s'agit d'investir dans notre vie quotidienne.

Pertinence de la nouvelle approche

1. Le comportement des ménages et l'immobilier («C»)

Du point de vue de l'investissement immobilier, «consommer» a été considéré dans le passé comme une question limitée, portant



sur l'endroit où les gens font leurs achats, ce qui se reflète dans la notion plus vaste d'immobilier commercial. Mais en réalité, il faut une perspective plus large. Par exemple, l'immobilier industriel devrait également être inclus dans ce terme générique, afin de refléter l'ampleur de la distribution des produits de détail et l'importance cruciale des chaînes d'approvisionnement. Nous devrions également inclure les installations de stockage, dans lesquelles nous entreposons certains des biens que nous achetons. Ou encore les établissements de santé privés, car ce sont en fin de compte des lieux où les gens dépensent de l'argent. En principe, les investisseurs immobiliers et les gestionnaires de portefeuille devraient observer la situation dans son ensemble. L'élément «consommer» de l'approche CLIC prend en compte les nombreuses façons dont la richesse est dépensée dans une société hyperconnectée - et les facteurs qui permettent de la dépenser.

2. Vivre, travailler et se divertir («L»)

Le cadre traditionnel de l'investissement immobilier encourage les investisseurs à considérer l'immobilier résidentiel comme un simple lieu de résidence. Cependant, cette approche ne reflète pas suffisamment l'effacement actuel des frontières entre les lieux où les individus vivent, travaillent et se divertissent. Or, la situation centrale d'un bâtiment est cruciale, aujourd'hui plus que jamais. Cela pourrait être renforcé par une tendance future à la réduction de l'utilisation de la voiture, ce qui rendrait l'accessibilité d'un bâtiment plus importante. Cela s'explique notamment par le fait que la réduction de l'utilisation de la voiture pourrait devenir une tendance centrale à l'avenir.

3. L'impact de l'innovation («I»)

La capacité de l'innovation à provoquer des changements positifs a été démontrée à travers les époques, mais elle n'a sans

doute jamais été aussi importante, ni aussi nécessaire, qu'elle l'est aujourd'hui. Les décisions en matière d'investissement immobilier doivent refléter cette réalité. Par exemple, les recherches suggèrent désormais systématiquement que les villes possédant les pôles d'innovation les plus solides et le plus grand nombre de talents pourraient être les mieux placées pour réussir à long terme. Ce n'est là qu'un facteur parmi tant d'autres que les investisseurs immobiliers devront prendre en compte lorsqu'ils prendront des décisions en matière d'investissement.

4. Comment sommes-nous connectés? («C»)

L'ère de la connectivité est en train de céder place à l'ère de l'hyperconnectivité, un phénomène porté par la technologie, la mobilité et les données. Citons, par exemple, l'essor du commerce électronique, le passage au travail flexible et les répercussions profondes de la quatrième révolution industrielle. Les propriétés qui répondent aux exigences de l'hyperconnectivité peuvent être considérées comme relativement résilientes et durables, deux attributs clés que l'approche CLIC vise à identifier. ■

ALLNEWS



NIMA POUYAN,
Invesco Real Estate

©ALLNEWS.CH

Le Marché de la Plaine du Loup
Fruits et légumes de la région
Légumes bio Suisse
Cardon genevois cuit au lait
Produits laitiers - Viande
Paniers garnis - Produits du terroir
Ouvert du mardi au samedi
Dimanche et lundi: fermé

Chemin des Cornaches - 1233 Lully-Bernex - A côté de Lully-Jardin
Tél.: 022 757 40 47
www.lemarchedelaplaineduloup.com

Veron Grauer S.A.
Depuis 1867
Déménager, notre art, votre tranquillité.

www.veron-grauer.ch
022 732 64 40
moving@veron-grauer.ch

aged IAM SMA