

## 12 Lundi Finance

## Les hôtels dont les prix résistent bien

**IMMOBILIER** Le groupe de gestion d'actifs hôteliers Acron continue d'investir durant la pandémie, tant aux Etats-Unis qu'en Suisse. Son directeur général justifie ses choix et son adaptation à la hausse de l'inflation

EMMANUEL GARESSUS, ZURICH  
@garessus

Les prix de l'immobilier ne cessent de progresser. Les banques centrales, y compris la BNS, s'inquiètent. Mais les investisseurs ignorent les avertissements. Les hôtels échappent à la tendance haussière de la branche et, dans les Alpes et dans plusieurs villes, les objets à vendre se multiplient.

En 2020, les nuitées en Suisse ont baissé de 40% sur base annuelle (67% dans les grandes villes) et dans l'Union européenne de 57%, pour tomber à leur plus bas depuis les années 1950, indique Kerstin Hansen, auprès du département Swiss Real Estate Economics de Credit Suisse. La chute est moindre en Suisse grâce au soutien de la clientèle locale et de destinations touristiques bien situées, avance-t-elle. Les professionnels de l'immobilier hôtelier n'attendent pas avant d'investir.

#### Un modèle d'affaires particulier

Peer Bender, depuis dix-sept ans dans la société de gestion immobilière Acron dont il est aujourd'hui directeur général, présente au *Temps* ses convictions sur un secteur qui représente 38% du volume de transactions de la société. Basé en Suisse, il y investit fréquemment dans l'hôtellerie, par exemple en 2005 dans le nouvel hôtel de l'aéroport de Zurich, un Radisson, qu'il a déjà vendu à d'autres investisseurs.

Le modèle d'affaires d'Acron est particulier dans la mesure où il fonde une société anonyme (SA) pour chacun de ses projets immobiliers et vend des titres de ces sociétés anonymes à des investisseurs. «Nous privilégions la stabilité et la prévisibilité des rendements à long terme», déclare-t-il. L'intervalle entre l'achat et la vente d'un projet oscille entre trois et dix ans.

Durant la pandémie, la gastronomie a souffert des restrictions, mais Peer Bender n'a pas changé de stratégie: «Notre entreprise existe depuis quarante ans. Nous avons traversé plusieurs crises, en Suisse comme aux Etats-Unis. Nous n'avons pas adapté notre



Peer Bender: «La pandémie a créé des opportunités d'achat, mais elle n'a pas tout bouleversé. Elle a accéléré les tendances sous-jacentes.» ULANGRIDGE/STOCKIMO/ALAMY STOCK PHOTO

stratégie au covid parce que nous avons d'emblée estimé que la crise serait passagère». Le covid, à son avis, n'a pas changé les tendances à long terme. Le gérant immobilier entend profiter de ce qu'il appelle les *megatrends*, par exemple les résidences pour seniors et, dans l'hôtellerie, la recherche d'expériences uniques, par exemple dans les montagnes. «La pandémie a créé des opportunités d'achat, mais elle n'a pas tout bouleversé. Elle a accéléré les tendances sous-jacentes», ajoute-t-il.

#### Des investissements aux Etats-Unis

Peer Bender reconnaît qu'un nombre croissant d'hôtels sont offerts à la vente. Le phénomène traduit, à son avis, des problèmes de succession qui auraient déjà dû être résolus depuis longtemps ou porte sur des objets qui rencontraient déjà des difficultés majeures avant la crise, par exemple pour des raisons de loca-

### «Nous nous intéressons toujours aux endroits les plus exceptionnels du segment immobilier»

PEER BENDER, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ACRON

lisation, de type de clientèle ou de management. «Les hôtels bien placés et correctement positionnés ne subissent aucune baisse des prix», avance Peer Bender.

Le plus récent investissement hôtelier d'Acron l'a amené à Aspen, dans le Colorado, à 4 heures de Denver, aux Etats-Unis. Le contrat a été signé en septembre 2020, au moment le plus périlleux de la pandémie. «Notre idée consis-

taît à rénover l'hôtel pour lui permettre d'accueillir une nouvelle clientèle», avance-t-il.

L'hôtel est resté ouvert de décembre 2020 à Pâques 2021 puis des travaux de rénovation ont été réalisés pour un montant total de 40 millions de dollars. La marque de l'hôtel a changé. Après avoir été un Marriott Westin, connu pour ses chambres standardisées qui se ressemblent dans tous les pays, il fait maintenant partie de l'Autograph Collection afin d'offrir des chambres individualisées, même s'il reste dans le groupe Marriott. Il a été rouvert en décembre 2021. «Nous pensons le vendre dans deux ans dans l'espoir d'un rendement compris entre 12 et 15% en dollars, dont 7% sur les activités opérationnelles et 5 à 7% sur les conséquences de la rénovation», prévoit Peer Bender.

«Nous nous intéressons toujours aux endroits les plus exceptionnels du segment immobilier, car nous sommes persuadés qu'en cas

de crise économique ils présenteront la meilleure protection», affirme-t-il.

#### Les loisirs plutôt que le voyage d'affaires

A partir de 2018, Acron mise davantage sur le créneau des loisirs, au détriment du voyage d'affaires. Il a alors investi dans l'hôtellerie de montagne, en Europe et aux Etats-Unis. Le volume de transactions du groupe atteint 2,3 milliards de francs par an, une moitié aux Etats-Unis à travers 50 objets, et l'autre en Suisse et dans le reste de l'Europe. Actuellement le groupe possède encore 5 hôtels, dont deux en Suisse.

Les acteurs qui ont disparu du marché durant la pandémie sont ceux qui considéraient l'hôtellerie comme un segment de niche, à l'image des institutionnels qui n'ont pas une expertise suffisante dans ce secteur, juge notre interlocuteur. Le gérant d'actifs tient à maintenir un contact quotidien

avec les gérants des hôtels avec lesquels il a un contrat de management. Le taux d'utilisation est suivi de près afin d'ajuster le prix des chambres. Pour Peer Bender, les leaders de l'immobilier hôtelier sont demeurés fidèles à la branche, comme MetLife ou Cascade (Bill Gates).

En Suisse, beaucoup d'institutionnels sont incités à investir dans des contrats de bail, ce qui se traduit par une gestion passive. Acron préfère le rôle du propriétaire, ainsi qu'il l'assume avec ses investissements à Saint-Gall et Interlaken. Le gérant estime adopter une approche prudente. Il détient toujours 100% des parts avant de les proposer à ses investisseurs. Après le placement auprès des investisseurs, elle conserve dans tous les cas entre 10 et 15% des titres.

#### Les effets de l'inflation

L'inflation modifie les possibilités de financement à moyen terme, juge Peer Bender, parce qu'elle s'accompagne d'une hausse des taux d'intérêt. Acron préfère les échéances courtes. Avec des investissements immobiliers comprenant des contrats de gestion, la hausse des prix se répercute sur l'ensemble des comptes de pertes et profits, des prix des chambres aux salaires. Le financement du groupe privilégie les échéances courtes.

En ce moment, la pression sur les coûts provient surtout des frais de personnels, note la société. La pénurie de main-d'œuvre est un réel problème. «Les frais de personnel sont supérieurs de 20% à nos prévisions effectuées en 2019. Le phénomène est mondial», indique Peer Bender. Cet effet est compensé, au moins partiellement, par la hausse des prix des chambres, Peer Bender cite l'exemple de l'hôtel Aspen-Snowmass. En haute saison, une nuit coûte 1000 dollars la chambre, soit nettement plus qu'avant la pandémie.

En 2022, Acron étudiera divers objets d'acquisition, par exemple aux Etats-Unis dans le golfe du Mexique. En Suisse, les objets visés portent sur des endroits exclusifs, l'un à Zermatt. ■

## L'immobilier des sciences de la vie: un nouvel eldorado

**LABORATOIRES** Outre ses solides fondamentaux de marché, les investisseurs reconnaissent au secteur une forte capacité de résilience en temps de crise

Près de deux ans après ses débuts, la crise du Covid-19 a permis de mesurer toute l'importance de l'activité fleurissante des sciences de la vie en Suisse.

Sur le plan immobilier, son essor se traduit par des besoins et des développements croissants, notamment sur l'Arc lémanique qui se positionne en véritable cluster en Europe. Ce segment de l'immobilier offre ainsi des opportunités pour les investisseurs à la recherche de rendement à long terme et de diversification.

L'industrie du «Life Science» – ou sciences de la vie – englobe un large éventail d'activités représentant près de 1000 entreprises et 35 000 emplois en Suisse romande, actives dans les domaines de la biotechnologie, des produits pharmaceutiques, de la technologie médicale et de la santé numérique.

Certes, le Covid-19 a eu un effet catalyseur sur le secteur, mais l'essor du «Life Science» reste porté par des tendances de fond, telles que le vieillissement de la population et la demande grandissante

de soins et traitements médicaux, l'augmentation des dépenses publiques dans la santé, ou encore les rapides innovations technologiques dans la biotech. La preuve en est que l'emploi dans le «Life Science» a progressé deux fois plus vite que l'emploi total entre 2013 et 2019 en Suisse, et même trois fois plus vite à l'échelle du canton de Vaud.

La région lémanique a globalement surperformé la plupart des autres clusters des sciences de la vie en Europe en matière de croissance de l'emploi dans ce secteur, avec une augmentation annuelle de 5% par an entre 2009 et 2019. De plus, l'évolution exponentielle des levées de fonds par les start-up et *scale-up* ainsi que la hausse des dépenses en R&D

### La concentration de l'extension des surfaces dans des parcs scientifiques semble avoir porté ses fruits

des plus grandes entreprises devraient encore accroître les besoins d'expansion des acteurs des sciences de la vie. Ainsi, ces éléments laissent présager une augmentation soutenue de la demande d'espaces de travail, déjà matérialisée par plusieurs grands projets en cours dans l'Arc lémanique, comme le futur centre de Merck à Corsier-sur-Vevey, le «Genolier Innovation Hub», le «EMEA Center of Excellence» de Cytiva à proximité de Nyon, ou encore les prochains développements du Biopôle à Lausanne.

#### Immeubles à usage mixte

Les immeubles des sciences de la vie consistent le plus souvent en des bâtiments à usage mixte, comportant une part importante de laboratoires et de bureaux qui varie en fonction de la branche et de la taille de l'utilisateur: pour une même activité, la proportion de bureaux augmente avec la taille de l'entreprise.

Ces espaces de laboratoires peuvent être «humides» (par exemple les salles blanches) et sont dédiés à la manipulation de matières chimiques et biologiques et de médicaments, tandis que les laboratoires «secs» accueillent des activités de recherche sur ordinateur et

s'apparentent davantage à des espaces de bureaux. Ils peuvent dès lors être organisés dans un cadre multi-locataires, notamment à travers des concepts émergents de *coworking* en laboratoire et de «Labs-as-a-Service» qui offrent des solutions prêtes à l'emploi pour les PME et start-up.

Si les surfaces de type salles blanches sont ordinairement conçues dans des immeubles réalisés sur mesure pour un occupant unique et selon ses besoins spécifiques, des espaces mutualisés existent également au sein d'incubateurs. Ainsi, ce sont d'après ces grandes caractéristiques que le développement d'une nouvelle offre immobilière se positionne pour répondre à la demande future des acteurs du «Life Science». En effet, la demande à long terme fait face à un manque d'offre adaptée dans la région lémanique, où les surfaces de bureaux vacantes existantes sont difficilement convertissables en laboratoires, compte tenu de leurs exigences techniques spécifiques.

De plus en plus d'investisseurs en immobilier (re)découvrent l'attrait de la thématique «Life Science» comme vecteur d'opportunités. Outre ses solides fondamentaux de marché, ils lui reconnaissent

une forte capacité de résilience en temps de crise, offrant un grand potentiel de diversification de portefeuille. Dans le cas d'un bâtiment construit pour un locataire unique, l'investisseur peut bénéficier de revenus stables (peu de risque de défaut du locataire) et à long terme (des baux souvent «triple nets» signés sur dix à vingt ans). Toutefois, il est primordial de garantir une certaine modularité dans la conception initiale du bâtiment afin d'assurer une éventuelle reconversion. Et bien que parfois considéré comme de niche, le secteur témoigne d'un intérêt bel et bien établi: d'après une récente étude\*, les actifs «Life Science» auraient représenté plus de 10% des volumes investis en immobilier commercial en Suisse entre 2015 et 2020. ■

\*Understanding the Life Sciences Sector: The Case for Real Estate Investment, Urban Land Institute, 2021



JULIEN SCARPA  
SENIOR CONSULTANT  
AUPRÈS DE CBRE