

SUISSE

Les interrogations politiques d'Ermotti

UBS. Le CEO juge que le Conseil fédéral n'a pas encore complètement pris en compte le glissement à droite de l'électorat résultant des dernières élections.

Après les critiques acerbes contre la décision d'échange d'informations, le directeur général d'UBS Sergio Ermotti se montre direct avec le Conseil fédéral. Il reproche au gouvernement d'être «plutôt de centre-gauche» et d'avoir des positions pas assez bourgeoises.

«A mes yeux, le Conseil fédéral n'a pas encore complètement pris en compte le résultat des élections fédérales d'octobre», affirme Sergio Ermotti dans une interview accordée au *Matin Dimanche* et à la *SonntagsZeitung*.

«Il semble continuer de travailler plutôt avec une politique de centre-gauche, alors que l'électorat s'est désormais positionné plus à droite», juge-t-il. Le directeur général d'UBS juge important que le Conseil fédéral «retrouve une stratégie commune claire».

A la question de savoir si le remplacement d'Eveline Widmer-Schlumpf (PBD) à la tête du ministère des finances par Ueli Maurer (UDC) allait apporter un changement, Sergio Ermotti explique que «le train est déjà parti sur certains thèmes».

D'après lui, la Suisse aurait passé des accords de manière peu transparente et sans processus politique vraiment clair. Et d'ajouter qu'Eveline Widmer-Schlumpf, qui a déclenché une nouvelle régulation bancaire face au problème des «too big to

fail» après la crise financière, avait une relation difficile avec les banques.

UBS a annoncé cette semaine qu'elle devra livrer des informations à l'Administration fédérale des contributions (AFC) sur des comptes de clients domiciliés en France. Il s'agit, pour M. Ermotti, d'une «procédure politique» du côté français. «Il n'est pas normal que des détails confidentiels paraissent régulièrement dans le journal *Le Monde*», déplore-t-il. Selon son dirigeant, le numéro un bancaire helvétique «n'a absolument rien à livrer» pour les années avant 2010 et même avant 2013, «selon l'accord officiel passé avec la France». La dernière demande concerne des comptes UBS de clients actuels ou d'anciens clients domiciliés dans l'Hexagone et se fonde sur des données datant de 2006 à 2008.

«Nous pouvons seulement supposer que la coopération a été promise et qu'on recherchera à nouveau à dire qu'il s'agit seulement d'un 'problème UBS». La France a posé sa demande d'entraide en se fondant sur des informations obtenues par les autorités allemandes, qui ont saisi des données lors d'une perquisition chez UBS. C'est pourquoi Sergio Ermotti s'attend à ce que d'autres pays puissent effectuer des demandes similaires. – (ats)

La réorganisation de la succursale allemande

EDMOND DE ROTHSCHILDAM. L'unité de gestion d'actifs du groupe genevois (Edram), a procédé à une réorganisation de sa succursale allemande, située à Francfort. L'activité de gestion de fonds a été transférée à Paris. Ce changement est motivé par une volonté de «simplifier les structures», a indiqué l'établissement à AWP. Edram se refuse à tout commentaire quant aux répercussions sur le personnel. Le site francfortois sera délesté de la gestion du portefeuille et de l'expertise des marchés émergents, qui seront répartis entre Paris et le bureau hongkongais, orienté actions chinoises. Le gestionnaire

d'actifs souligne toutefois qu'il «reste engagé dans l'activité des actions des marchés émergents» et assure qu'il va poursuivre les investissements dans ce domaine. Les activités de vente du bureau de Francfort, renforcées l'année dernière, n'ont pas été affectées par la relocalisation et vont poursuivre leur développement. La masse sous gestion «n'a cessé de croître» sur ce site, souligne Edmond de Rothschild AM. Trois fonds émergents étaient gérés depuis Francfort, à savoir Edmond de Rothschild Asia Leaders, Edmond de Rothschild Global Emerging et Edmond de Rothschild Eastern Europe. ■

ROBECOSAM: départ du directeur général

La société d'investissement spécialisée dans les placements durables Robecosam perd son directeur général (CEO) Michael Baldinger, qui quitte l'entreprise. Ce dernier sera remplacé à titre intérimaire par Reto Schwager, jusqu'à présent responsable Private Equity, a annoncé vendredi la société zurichoise. M. Schwager prendra ses fonctions le 15 août, dès l'obtention du feu vert de l'Autorité de surveillance des marchés financiers (Finma), selon un communiqué. La recherche d'un CEO permanent a été lancée.

Lancement du deuxième fonds

REALITIM. Le gestionnaire lausannois Fundim a appelé Manuel Leuthold à rejoindre son conseil d'administration.

Le gestionnaire d'investissement suisse le plus focalisé sur la mise en valeur de terrains et le développement immobilier renforce ses activités. Les premiers projets du fonds Realitim I ont été réalisés et avec eux débute la période de remboursement aux investisseurs. Dans le cadre de la structure et du fonctionnement très particuliers de celui-ci, cela représente un moment idéal pour la société lausannoise Fundim, spécialisée dans la création et la gestion de placements collectifs dédiés à l'immobilier, pour lancer le deuxième fonds, Realitim II. Il conserve la structure de la société en commandite en placements collectifs (SCPC), réservée aux investisseurs qualifiés. Explications du nouveau membre du conseil d'administration de Fundim et président de Compenswiss Manuel Leuthold, ainsi que le co-fondateur des fonds Realitim et membre de l'Advisory Board Yves Claude Aubert.

Quel rôle jouerez-vous, Monsieur Leuthold, au sein de Fundim? Est-il plutôt focalisé sur la partie immobilière ou sur les contacts avec les investisseurs potentiels?

Manuel Leuthold: Par mes activités précédentes, je dispose d'une bonne expérience du marché immobilier suisse. Chez UBS Corporate Banking, je m'étais occupé d'immeubles de rendement, ainsi que de la gestion de recouvrements, avec des objets en difficulté. Au sein du Groupe Edmond de Rothschild, j'avais présidé pendant un certain temps la SICAV immobilière. Je dispose donc d'un réseau en ce qui concerne les objets, mais aussi les investisseurs, puisque chez UBS, j'ai également été responsable des clients institutionnels en Suisse. Mais tout le travail technique est effectué par les équipes spécialisées de Fundim.

Pourquoi avoir lancé un deuxième fonds, plutôt que d'avoir enrichi le premier de nouveaux projets?

ML: C'est la suite d'une histoire qui s'est bien déroulée. Le premier fonds arrive au bout de la phase d'investissement. Il ne s'inscrit pas du tout dans une philosophie de buy-and-hold, mais se focalise sur le développement de projets. Lancé en 2011, son horizon de placement est de 7 à 9 ans. Son approche est de créer de la valeur à partir de l'acquisition de terrains, et de la réaliser par le biais de ventes pouvant intervenir à trois moments différents. Les premières sorties ont déjà été signées.

Yves Claude Aubert: Il est dans la nature des SCPC d'avoir une durée limitée dans le temps. Depuis le 24 février 2015, la phase d'investissement de 4 ans de Realitim I est terminée. Une fois que les projets acquis et développés seront tous vendus, le fonds sera liquidé. Realitim II permet aux investisseurs dans le premier fonds de rester engagés en investissant dans le «fonds» 2. Une autre structure LPCC (Fonds ou SICAV) ne nous permettrait pas de faire que du dé-

veloppement. Garder des immeubles après développement pour toucher des loyers ne fait absolument pas partie de notre stratégie.

Mais ces fonds-là ont-ils des limites de capacité?

YCA: Le principal critère pour déterminer la capacité est la disponibilité des terrains. Pour les huit projets du Realitim I, nous en avons étudié plus de 260 sur quatre ans. C'est exactement là que réside notre valeur ajoutée, dans la sélection des bons projets, remplissant les exigences en termes de cycle de développement et de diversification. Si le premier fonds a réuni 57 millions de francs, nous visons 100 millions pour le Realitim II.

Pourquoi cette augmentation?

YCA: La typologie des projets sur lesquels nous nous concentrons suite à l'entrée en vigueur de la LAT implique généralement des coûts d'acquisition plus élevés liés à l'existence de droits à bâtir à modifier et la nécessité parfois d'acquiescer le 100% du foncier dès le début du projet; comme par exemple à Crissier dans le cadre de Realitim I, où nous avons acquis la propriété d'un terrain en zone industrielle sur lequel nous développons un quartier mixte logement et activités. C'est prioritairement le potentiel de développement d'un terrain qui nous intéresse. La prise de valeur d'un terrain grâce au développement d'un nouveau plan d'affectation peut représenter entre 70 et 85% de la plus-value totale. Nous avons des compétences spécifiques dans le développement, bien en amont du processus de construction. Ces projets, une fois développés, sont ensuite souvent acquis par des institutionnels, des caisses de pension, des fonds, ou des assurances.

Vous avez mentionné la LAT, et vous êtes très actif dans le canton de Vaud. Cette loi semble lui poser beaucoup de problèmes, à en croire la conseillère d'Etat Jacqueline de Quattro...

ML: Ce canton a certes été particulièrement mis en lumière dans les médias, notamment à cause des démarches de la conseillère d'Etat. Il y a des perceptions divergentes. Dans d'autres cantons, cela a été moins médiatisé, mais la LAT remet pas mal de choses en cause en ce qui concerne les zones pour réaliser des projets. Son influence n'est pas à sous-estimer.

YCA: Nous avons suivi et suivons ce dossier de très près. Le fonds Realitim II intègre la totalité des nouvelles contraintes. Mais la LAT crée aussi de nouvelles opportunités, surtout en termes de densifications plus fortes, qui avaient auparavant de la peine à être acceptées. Sur certains endroits, nous pouvons envisager des projets encore plus novateurs.

Ne faut-il pas voir l'extension du périmètre d'activité du Realitim II

dans ce contexte-là également?

YCA: Non. Le nombre important de projets évalués dans le cadre de Realitim I permettra un processus d'acquisition du deuxième fonds beaucoup plus rapide. La raison pour l'extension est que des opportunités très intéressantes nous ont également été présentées du côté alémanique, que nous n'avions pas pu saisir avec Realitim I. Ces opportunités sont aussi la reconnaissance des compétences de spécialiste du développement immobilier de Realitim et Fundim. L'immobilier reste bien sûr une affaire locale, et Manuel Leuthold apportera aussi sa bonne connaissance du marché suisse dans son ensemble. Nous continuerons de nous focaliser sur la Suisse romande, avec une expertise très forte sur le canton de Vaud; à l'image de Realitim I qui intègre des projets sur les cantons de Fribourg et de Berne. Genève fait aussi partie de notre terrain, en portant une attention particulière aux spécificités cantonales. Du côté des investisseurs, nous ressentons clairement une tendance vers la diversification régionale. Les Romands essaient toujours plus de sortir de leur ville et de leur canton, voire de leur région, l'inverse étant également vrai pour les Alémaniques, que Realitim II vise également en tant qu'investisseurs.

Cela sert-il aussi à éviter la zone à risque qu'est le bassin lémanique?

ML: Une concentration trop forte n'est en tout cas pas souhaitable. Mais même pour le bassin lémanique, les prix changent déjà dès qu'on s'éloigne un petit peu du Lac.

YCA: Dans certaines régions, il y a effectivement des situations de marché plus délicates. Cela dit, notre stratégie d'investissement privilégie les zones en développement et proches des axes de communication. Nous sommes attachés à la notion de centralité, avec une mobilité suffisamment forte, ce qui offre également une certaine résilience en cas de recul du marché. Mais dans le domaine du développement, la démarche se base sur une étude de marché actuelle et prospective permettant de déterminer les perspectives de sortie et la dynamique des prix. Elle influence également le choix de la typologie des bâtiments. Avec des changements possibles sur lesquels nous gardons un maximum de flexibilité: Pour Realitim 1, nous avons initialement envisagé un rapport entre le locatif et le PPE d'un tiers-deux tiers. En réalité, nous avons appliqué l'inverse.

ML: L'important, c'est l'incidence foncière réalisée grâce à un projet, pas forcément le prix d'achat d'un terrain. C'est l'un des leviers que nous utilisons.

A quel moment sortez-vous d'un projet?

YCA: Il y a trois possibilités: à l'obtention de nouveaux droits à bâtir,

par exemple un plan de quartier ou plan partiel d'affectation (PPA) obtenus à la suite du processus de développement en dialogue avec les autorités politiques et qui représente une prise de valeur importante, ou lors de l'entrée en force du permis de construire, ou finalement en allant jusqu'au bout, à la construction et à la commercialisation.

Comment l'avez-vous géré pour Realitim I?

YCA: Jusqu'ici, nous sommes allés jusqu'au bout dans chacun des projets terminés ou en phase de finalisation. Quant à ceux à Gland, Grandson et Crissier, nous sommes à bout touchant pour obtenir le PPA, et nous irons éventuellement jusqu'au permis de construction pour certains d'entre eux. C'est une question de timing et de valeur ajoutée à chercher, par rapport à la rentabilité, aux risques et aux flux de fonds. Il ne faut pas oublier que dans le cadre d'une SCPC, il n'est pas possible de réinvestir le produit des ventes qui est remboursé au fur et à mesure aux investisseurs.

Dans le processus de promotion, vous vous êtes fait remarquer par l'intégration des dernières avancées technologiques, avec la visualisation en 3D des maisons réalisées sur iPad pour la vente sur plans.

YCA: Un certain nombre de nouvelles technologies émergent, en particulier en combinaison avec des outils de réalité virtuelle. Pour la vente sur plans, nous allons en tout cas continuer à l'utiliser. Mais leur impact reste marginal, Fundim est plutôt consommatrice d'innovations technologiques qu'innovante dans ce domaine. L'innovation en tant que telle fait en revanche partie de l'ADN des gens qui ont créé la société qui entend continuer de proposer des véhicules d'investissement novateurs. Les sociétés de courtage que nous utilisons pour la commercialisation sont également sélectionnées en fonction de leur capacité d'être novatrices dans leur domaine.

Pouvez-vous dire plus de ces nouveaux véhicules d'investissement?

ML: Je participerai à cette réflexion, qui porte sur ce qui va au-delà de la stratégie classique du buy-and-hold.

Fundim est-elle la seule à proposer des SCPC immobilières?

YCA: A notre avis, ce qui les rend uniques, c'est leur diversification. Les autres SCPC sur le marché sont généralement mono-projet. Je constate également qu'il existe en Suisse romande, plus que du côté alémanique, une innovation forte au niveau des véhicules d'investissement indirect, avec notamment des acteurs comme Realstone, Procimmo ou autres Valres par exemple.