

IMMO

MAGAZINE

FORUM
Page 10

REPORTAGES
Page 30

EXPOSANTS
PAGE 78

IMMO²²

The Swiss Property Fair
19. – 20.01.2022
Halle 622 Zurich Oerlikon

10ÈME ANNIVERSAIRE

FRANÇAIS

Les transactions au temps du COVID-19



Voilà plus d'un an et demi que la pandémie de Covid-19 nous a pris par surprise, bouleversant notre quotidien. Quels effets la situation sanitaire a-t-elle eus sur les transactions en matière immobilière? Comment faut-il envisager l'avenir et, surtout, à quoi faut-il prendre garde?

Une chose est sûre: la branche immobilière a bien résisté à la pandémie. Dans un contexte de haute liquidité impliquant une course toujours plus effrénée vers les rendements, les investissements immobiliers ont le vent en poupe. L'attrait pour cette classe d'actifs a en outre encore été accentué par le faible niveau des taux d'intérêt ainsi que d'autres facteurs liés à la pandémie, comme le souhait de disposer de plus de surface habitable ainsi que d'espaces extérieurs de qualité. La demande de surfaces logistiques a également augmenté pendant cette période.

Ce boom a également eu un impact sur le secteur des transactions et a contraint les acheteurs à prendre plus de risques, notamment car de plus en plus de ventes ont lieu par le biais d'appels d'offres structurés :

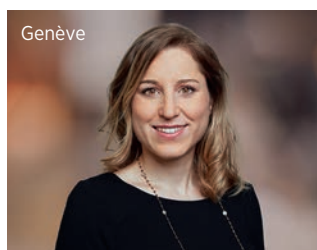
- Période de détention plus courte : la perspective de profits rapides a conduit certains propriétaires à revendre leurs biens après une courte période de détention. Il en résulte une augmentation du risque pour l'acheteur, car il est plus difficile de circonscrire les risques liés à la qualité du bien.
- Une diminution de l'offre portant sur des bâtiments « clés en main » : l'activité de construction n'a pas encore retrouvé ses ni-

veaux d'avant la pandémie (dernier trimestre 2019). Non seulement les chantiers ont subi des arrêts durant le premier confinement, mais les constructeurs ont également dû adapter leurs plannings pour tenir compte des restrictions sanitaires et de problèmes d'approvisionnement concernant des matériaux essentiels. Le processus d'octroi de permis de construire a quant à lui été sensiblement ralenti. Toutes ces circonstances ont entraîné une diminution du nombre de projets de développement actuellement offerts à la vente.

Dès lors qu'il est à craindre que les répercussions de la pandémie de Covid-19 subsistent encore pendant un certain temps, nous recommandons aux acheteurs d'intégrer les éléments suivants dans leurs offres :

1. Le rapport risque-bénéfice pour des périodes de détention courtes : les coûts subséquents d'une mauvaise estimation du risque peuvent être très élevés, c'est pourquoi il est conseillé à l'acheteur de prévoir si possible dans son offre une réserve visant à pouvoir absorber d'éventuelles mauvaises surprises.
2. Achat de projets de développement : lors de l'achat de projets en phase de planification ou de construction impliquant la conclusion d'un contrat d'entreprise, l'acheteur doit anticiper les potentielles conséquences des restrictions liées à la pandémie sur l'avancement du projet. Il conviendra ainsi de rédiger soigneusement le contrat afin de répartir équitablement entre les parties les risques y relatifs.

En conclusion, la rareté des opportunités d'investissement ne doit pas conduire à négliger les risques inhérents à toute transaction. Au contraire, dans un contexte tendu, il convient d'être d'autant plus attentif au contenu des conventions passées, ce notamment afin d'éviter des litiges ultérieurs.



Genève

Cosima Trabichet-Castan, Partner
T +41 (0)58 552 01 00
cosima.trabichet-castan@
mll-legal.com



Zurich

Dr. Wolfgang Müller MBA, Partner
T +41 (0)58 552 05 70
wolfgang.muller@mll-legal.com

Contact

MLL Meyerlustenberger Lachenal Froriep AG
65 rue du Rhône
1211 Genève 3
www.mll-legal.com

