

## L'avis de l'expert

# Le calcul de la valeur d'une part

**Patrick Moser**

GAM Investment Management (Switzerland) SA, membre COPTIS



**E**n tant que propriétaire de parts d'un fonds immobilier, vous vous êtes peut-être demandé comment le prix de votre part est déterminé.

Le point de départ est l'évaluation de l'entier du portefeuille du fonds, c'est-à-dire des différents immeubles, des autres placements et des liquidités. La direction du fonds désigne des experts indépendants chargés des estimations, agréés par la FINMA, afin de déterminer la valeur vénale de chaque immeuble. Si la direction ne reprend pas sans modification dans les comptes la valeur d'estimation établie par les experts, elle doit fournir une justification.

Les immeubles sont évalués dans les cas suivants:

- Évaluation annuelle de tous les immeubles: le portefeuille global des immeubles et des autres actifs (par exemple les revenus locatifs) moins les dettes hypothécaires et autres pas-



**La formation des prix des parts dans des fonds immobiliers suit des règles très précises.** MICHEL DUPERRÉ

sifs (par exemple les coûts du fonds déjà comptabilisés mais non encore payés) donnent la valeur nette d'inventaire (VNI) du fonds immobilier. Ce montant est divisé par le nombre de parts émises, ce qui donne la VNI par part. La VNI par part est calculée annuellement à la fin de l'exercice du fonds et constitue la base du prix de rachat auprès de la direction pour les investisseurs qui en ont fait la demande.

- Évaluation lors des transactions: les immeubles que le fonds désire acquérir doivent être estimés à l'avance.

Lors de la vente, le fonds peut renoncer à une nouvelle estimation si la précédente ne date pas de plus de trois mois. Cela permet d'éviter, dans l'intérêt des investisseurs, que l'opération ne soit réalisée à un prix caduc. Ici aussi, la direction doit motiver son choix si elle achète un immeuble à un prix supérieur à son prix estimé ou si elle le vend à un prix inférieur à l'estimation.

- Émission de parts (augmentation de capital): afin d'assurer l'équité du prix d'émission des parts nouvelles, l'ensemble du portefeuille immobi-

lier est réévalué avant chaque augmentation de capital.

Les parts des fonds immobiliers sont relativement peu liquides. Elles ne peuvent être émises que par tranches (augmentation de capital) et ne peuvent être restituées à la direction qu'une fois par an avec un préavis d'un an. Afin d'assurer une certaine liquidité aux investisseurs, les fonds immobiliers suisses destinés au grand public peuvent être cotés en Bourse, où les parts peuvent être achetées et vendues sur une base quotidienne.

Les prix sont déterminés par un teneur de marché (par exemple une banque) désigné par la direction, qui contrôle les prix pour l'achat et la vente des parts. L'évolution du marché boursier fait que le prix de marché peut être supérieur («agio»; c'est généralement le cas) ou inférieur («disagio») à la VNI officielle par part, selon les attentes des participants au marché quant à l'évolution future de la valeur du fonds.

Dans le cas de fonds immobiliers destinés à des investisseurs qualifiés qui ne sont pas cotés en Bourse, un teneur de marché assure également un prix sur le marché secondaire.

[www.coptis.org](http://www.coptis.org)

## Chronique

Par Thomas Bise, président de l'ARCID\*



# Pourquoi vendre avec un courtier?

Lorsque la décision ou la nécessité de vendre son bien immobilier intervient, la question qui peut se poser est: est-ce que je mandate un courtier immobilier? La réponse peut être influencée par le fait d'économiser la commission du courtier. Dès lors une autre question devrait se poser. Quelle est la valeur ajoutée d'un courtier immobilier? L'objectif ici est de résumer en six étapes les nombreuses compétences qu'un professionnel amène tout au long du processus de vente.

- L'évaluation à sa juste valeur, celle que l'acquéreur pourra financer et celle que le vendeur pourra accepter au vu de ses engagements. Le courtier attirera également l'attention du vendeur sur ses obligations légales et sur ses éventuels risques financiers et juridiques.

- L'établissement d'un dossier complet et détaillé ainsi qu'une mise en valeur de qualité. Le courtier réunira tous les documents nécessaires facilitant la prise de décision de l'acquéreur et de son établissement financier.

- L'utilisation d'un très large réseau de distribution permettra une diffusion efficace de l'information. La disponibilité du courtier permettra d'organiser les visites et répondre aux sollicitations des éventuels acquéreurs.

- Fin négociateur, le courtier permettra de conclure un accord sur un prix de vente satisfaisant. Il se sera pré-muni auparavant que l'acquéreur a la capacité de le financer et facilitera les discussions sur les différentes conditions liées à la transaction.

- La coordination de l'acte de vente auprès d'un notaire en faisant en sorte

que tous les points convenus entre les parties soient respectés. Il les accompagnera jusqu'à la signature.

- La conduite d'un état des lieux pour la remise des clés ainsi que l'établissement du décompte acheteur-vendeur. Il guidera également le vendeur dans le cadre de sa déclaration d'impôt sur le gain immobilier.

Au vu du processus énuméré ci-dessus, il paraît évident que travailler avec un professionnel optimisera le processus et facilitera la vente. Pour cela, il reste à bien le choisir. Dès lors il faut privilégier un courtier confirmé, local et au bénéfice d'une formation immobilière.

[www.arcid.ch](http://www.arcid.ch)

\* Chambre suisse des diplômés de l'immobilier

## 24 heures

### Immobilier

Supplément paraissant le mercredi

### Rédacteur en chef responsable

Claude Ansermoz

**Rédaction** Laurent Buschini,

tél. 021 349 43 82

[laurent.buschini@24heures.ch](mailto:laurent.buschini@24heures.ch)

**Courriel** [Immo@24heures.ch](mailto:Immo@24heures.ch)

### Annonces immobilières

Mélanie Cornaz, tél. 021 349 50 54

[melanie.cornaz@tamedia.ch](mailto:melanie.cornaz@tamedia.ch)

### Marché immobilier

Didier Schütz, tél. 021 349 50 65

**Impression:** CIL Centre d'impression Lausanne SA à Bussigny

**Editeur:** Tamedia Publications

romandes SA, avenue de la Gare 33, CP 585, 1001 Lausanne;

tél. 021 349 44 44; directeur

Serge Reymond, une publication

de Tamedia AG. Indication de

participations importantes selon

article 322 CPS: Actua Immobilier

SA, CIL Centre d'Impression

Lausanne SA, [ImmoStreet.ch](http://ImmoStreet.ch) SA,

Homegate AG, LC Lausanne-Cités

SA, Société de Publications

Nouvelles SPN SA