

Bilan

du 12.11 au 27.11.2014

Comment calculer la rentabilité d'un bien ?

Par Michel Danzer La société PLZ traque pour le compte de ses clients des biens particulièrement rentables. Sa botte secrète : un logiciel simulant le loyer de tous les objets proposés en Suisse à la vente.

Choisir d'acheter un bien immobilier en fonction de ce que rapportera sa location. Une évidence, qui se heurtait pourtant jusqu'ici à l'écueil d'une information morcelée.

Ses objets convoités dans le viseur, l'investisseur s'échinait à repérer les annonces locatives situées dans les mêmes quartiers ou recourait à une agence de conseil pour estimer le prix au mètre carré des locations des endroits concernés. On multipliait ce chiffre par la taille du bien dont on envisageait l'achat afin d'en dégager le loyer théorique. Comparée à sa mise de fonds propres, combien la location allait-elle probablement rapporter ? Et, entre deux biens considérés à l'achat, lequel serait le plus profitable selon ce critère ? La mécanique s'enrayait cependant rapidement. Car, faute de moyens nécessaires pour généraliser la démarche à toutes les offres de vente, on était bien en peine de savoir s'il n'existait pas en Suisse un autre bien dont la location aurait été plus profitable.

Fondée en 2013 par Philippe Lasser, un spécialiste de l'informatique bancaire reconverti dans l'immobilier, la société zurichoise PLZ s'applique à combler cette lacune. Son logiciel, qui a nécessité dix mois de développement, parcourt l'ensemble des annonces Internet d'une quinzaine de portails immobiliers suisses et relie les prix des biens à la vente aux loyers des objets de taille similaire situés dans les mêmes zones.

Se basant sur les annonces actuelles de location et, en cas de données insuffisantes, sur un historique accumulé depuis décembre 2013, le programme estime le loyer probable de chaque bien à la vente. Une fois retranché du loyer les intérêts de l'hypothèque nécessaire à l'achat ainsi les frais accessoires, les rapports de PLZ mettent en exergue les éléments décisionnels : le revenu net généré en un an, la mise de fonds propres (calculée sur une base de 30%) requise par la transaction, et le rendement sur fonds propres provenant du revenu locatif.

Dénicher les perles rares

« La rendement théorique n'est pas tout », concède au demeurant Philippe Lasser. C'est pourquoi PLZ filtre ensuite les listes des biens les plus rentables générées quotidiennement par ses algorithmes. D'abord, évidemment, en fonction des desideratas des clients, tels que la somme qu'ils souhaitent investir ou leur région de prédilection. Puis, par principe, la société exclut également les biens à haute rentabilité théorique mais très excentrés et susceptibles de rester inoccupés de longs mois.

PLZ propose plusieurs formules, dont la plus commune tient en un abonnement de 3 mois tarifé à 1'250 francs. Les clients, des investisseurs prêts à placer entre 100 000 et 1 000 000 CHF, reçoivent chaque semaine entre un et cinq rapports de biens triés sur le volet.

Lors d'une étape ultérieure, une fois l'intérêt du client manifesté pour un objet donné, PLZ commande un rapport d'évaluation immobilière auprès d'un des ténors de la branche, la société IAZI-CIFI. Une seconde analyse, utilisant des données et une approche mathématique différentes, qui viendra confirmer la pertinence de l'achat immobilier considéré.

« Bien que nous accompagnons fréquemment les clients jusqu'à l'étape de la gestion du bien, notre service de base consiste à vendre de l'information, explique Philippe Lasser. Et contrairement aux agences, nous ne nous rémunérons pas sur un pourcentage des ventes. Notre démarche se différencie aussi de celle de cabinet de conseil comme Wüest & Partner qui établissent les grandes tendances du marché ou les prix immobiliers par zones. Nous nous spécialisons dans le *stock-picking*, et repérons les biens d'habitation qui se révèlent en eux-mêmes plus particulièrement intéressants ».

Des perles rares dont la quantité limitée sur le marché suisse restreindrait d'ailleurs le potentiel de croissance de l'entreprise. Dotée l'heure actuelle d'une quinzaine de clients, PLZ ne pourrait offrir ses services qu'à une cinquantaine d'investisseurs à la fois.