

Les Rentes Genevoises affrontent les taux négatifs

L'institution de prévoyance étudie dix à vingt rachats d'immeubles chaque année. Le point avec son directeur sur les turbulences actuelles

Institution dont le logo est visible sur les toits de Genève, les Rentes Genevoises ont fait état jeudi d'un bilan de 1,75 milliard. Leur directeur général, Pierre Zumwald, décrypte l'année écoulée.

Quelles ont été les transactions immobilières réalisées par les Rentes Genevoises?

Par nature nous gérons notre parc de manière prudente. Exemple? Notre établissement, de droit cantonal, doit passer devant le Grand Conseil pour céder un bien. Quant aux acquisitions, celle de l'an dernier était la première depuis sept ans: un petit immeuble rue de l'Industrie, acquis pour 6 millions.

Pourquoi si peu d'achats?



Pierre Zumwald
Directeur général
des Rentes
Genevoises

Trouvez-vous les biens survalorisés à Genève?

Disons que les prix que l'on nous propose sont trop élevés par rapport au rendement que nous visons, de l'ordre de 4%. Précisons en outre que nous achetons intégralement en fonds propres. Nous regardons cependant toujours entre dix et vingt dossiers par an.

Vous n'avez jamais construit de projets d'immeubles neufs?

Non, même si l'on s'y essaierait avec plaisir. Mais encore faut-il trouver un terrain ou entrer dans des projets en cours. Sans compter que notre taille - plus petite que la CPEG, par exemple - ne nous permet pas de nous immis-

cer facilement sur les plus grands projets.

Allez-vous répercuter la baisse des taux hypothécaires de référence sur vos locataires?

Non car la plupart de nos baux sont de toute façon indexés et ne suivent pas l'évolution des taux hypothécaires. Cette absence de loyers élevés et fluctuants reflète notre philosophie: loin de la spéculation, notre souci reste d'assurer que nos immeubles sont bien entretenus, afin de disposer de locataires dans trente ans encore. Ainsi l'an dernier, alors que nous avons encaissé 23 millions de loyers, nous avons investi 6 millions en rénovation et 4 millions en entretien.

L'introduction de taux négatifs en Suisse vous touche-t-elle?

Il est clair que c'est un problème et qu'il complique notre métier. Toutefois aujourd'hui notre gestion efficace des liquidités fait que

cette mesure ne nous impacte pas. Reste que les rentes que nous versons à un client - qui nous a confié par exemple 100 000 francs - durant dix, vingt ou trente ans après son départ à la retraite demeurent, elles, à taux fixe. Il faut donc intégrer cette donnée importante. Bien sûr, nous adapterons nos tarifs. En réalité, les gens ne viennent pas chez nous uniquement pour les taux offerts - même si en ce moment notre 1,4% de taux «techniques» moyens n'a rien à envier à celui des grandes compagnies d'assurances. La stabilité de notre chiffre d'affaires ces dernières années - alors que les taux ne cessent de baisser - montre que les gens viennent vers nous pour des questions de prévoyance. Nous existons car notre mission, en tant qu'institution cantonale, est précisément d'offrir ce que la concurrence ne goûte guère: des produits viagers, à taux garanti.

Propos recueillis par

Pierre-Alexandre Sallier