

Portrait de Bölli Süd
Développement et construction

**Entre crise du détroit
d'Ormuz et taux zéro**
Économie et immobilier

**Deux marchés, un
principe de réussite**
Actualités des placements

**« Créer une marque, pas
simplement un autre
promoteur »**
Seraina Inside

**Nous répondons
personnellement de nos
actes**
Partenaires et événements



**Lecture
numérique**



Ajay Sirohi
Group Chairman



Reto Niedermann
Group CEO

« Nos investisseurs ne nous jugent pas sur nos intentions, mais sur nos résultats. »

Ajay Sirohi
Group Chairman

Chères lectrices, chers lecteurs,

Chez Seraina, les derniers mois ont été marqués par une dynamique réjouissante. Le marché immobilier est resté en effervescence et a ouvert des perspectives attrayantes, que nous avons saisies avec engagement, nouvelles idées et une vision claire de l'avenir.

Nous avons été particulièrement actifs dans le domaine des transactions : pour notre fondation de placement et Seraina Real Estate AG, nous avons acquis des biens attractifs à Zurich, Berne, Zug et en Argovie. Parallèlement, la vente d'appartements a démarré pour quatre projets – Berne, Zurich, Aarau et Gland – avec une ambition commune : développer des biens immobiliers dans une perspective à long terme et les positionner avec succès sur le marché.

Notre année anniversaire continue également de prendre de l'ampleur. Trois événements sur les chantiers ont déjà permis de précieux échanges avec nos partenaires et compagnons de route. Dans nos entretiens spécial anniversaire, des personnalités intéressantes prennent également la parole, parmi lesquelles Dr Christoph Zaborowski.

Le conseil d'administration s'est lui aussi enrichi en accueillant Dr Andreas Przewloka, un expert reconnu et indépendant.

Il se passe beaucoup de choses chez Seraina, même pendant l'été. Nous sommes particulièrement heureux de constater que derrière ces transactions, ces projets et ces chiffres se tiennent des personnes qui assument leurs responsabilités et font avancer les choses ensemble.

Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir avec ce nouveau numéro de SMART.

Meilleures salutations, Seraina Invest

Ajay Sirohi
Group Chairman

Reto Niedermann
Group CEO

Portrait de Bölli Süd

Pendant des années, le site de Niederlenz est resté en friche. Aujourd'hui, un quartier est sur le point d'être achevé. Luke Moreland, Senior Development & Construction Manager chez Seraina Invest Developers, nous parle de la solution de planification, de l'accès à un logement abordable et du repas de chantier.

Bölli Süd entre dans sa phase finale ; sur 22 unités, seules trois sont encore disponibles. Qu'est-ce qui fait le succès du projet ? Bölli Süd répond à un besoin qui n'est presque plus satisfait sur le marché : des maisons individuelles jumelées ou mitoyennes abordables avec une parcelle de terrain en propriété exclusive et bien situées. La combinaison d'un agencement bien pensé, d'un jardin privé et de la proximité de Lenzbourg, d'Aarau et de Zurich séduit toutes les générations. Le succès du produit se confirme par le fait qu'il ne reste plus que quelques unités disponibles alors que la réalisation touche à sa fin.

Les terrains à bâtir sont rares et le site a une histoire mouvementée. Comment avez-vous réussi à y développer malgré tout un quartier aussi attrayant ? Le site est longtemps resté en friche, notamment en raison de la question de la protection contre le bruit qui a suscité l'intérêt dans toute la Suisse. Nous avons relevé le défi au niveau de la planification : les 18 maisons jumelées et les 4 maisons mitoyennes sont conçues et aménagées de manière à répondre aux exigences d'isolation acoustique tout en créant des espaces extérieurs privés protégés. Ainsi, un terrain difficile s'est transformé en quartier vivant.

Les investisseurs institutionnels aspirent à la fois à la durabilité et à des projets abordables. Comment Bölli Süd s'intègre-t-il dans la stratégie de diversification, des petits aux très grands projets ? Bölli Süd est un très bon exemple de la mise en œuvre de notre stratégie de diversification : le projet associe une qualité durable à une offre de logements adaptée au marché et donc abordable – une condition importante pour assurer une solide demande sur le site de Niederlenz. L'éventail des petits développements comme celui-ci aux projets de très grande envergure renforce la robustesse du portefeuille et diversifie les profils de rendement et d'opportunité.

Minergie, installation solaire, jardins privés, aire de jeux et de détente centrale : dans quelle mesure Bölli Süd est-il une solution intergénérationnelle ? Les maisons sont conçues pour assurer une flexibilité en fonction du terrain : 4,5 pièces, extensibles en option à 5,5 pièces, avec une cave spacieuse et un local technique au sous-sol. Le label Minergie, les équipements techniques propres au bâtiment, l'installation solaire et l'infrastructure dédiée à la mobilité électrique permettent de maintenir les coûts d'exploitation à un niveau bas et garantissent la pérennité des logements. L'aire de jeux et de détente centrale complète les espaces verts et jardins privés et favorise les rencontres entre jeunes et moins jeunes.



Luke Moreland
Senior Development &
Construction Manager

Qu'en est-il du repas de chantier ? Le repas de chantier est notre façon de remercier les partenaires qui réalisent Bölli Süd. Nous invitons les artisans et l'équipe de chantier à un repas commun directement sur le chantier, en signe de reconnaissance pour leur travail. « Au plus près » signifie littéralement que nous sommes présents en tant que maître d'ouvrage, que nous connaissons les personnes qui se cachent derrière le projet et que nous entretenons une collaboration d'égal à égal. Car de belles maisons voient le jour là où le partenariat fonctionne.



**Vers le lunch de
chantier Bölli Süd**

Entre crise du détroit d'Ormuz et taux zéro

Détroit d'Ormuz, droits de douane américains, un dimanche électoral risqué : le premier semestre 2026 aurait pu déstabiliser le marché immobilier suisse à plusieurs reprises. C'est le contraire qui s'est produit. La conjoncture se maintient, la Banque nationale reste à zéro et le capital continue de chercher des placements.

La situation internationale reste marquée par d'importantes incertitudes. La crise autour du détroit d'Ormuz s'apparente à un schéma de stop-and-go et oscille entre une nouvelle escalade et une hypothétique solution. La politique douanière américaine a une nouvelle fois fait l'objet d'une attention particulière. Le droit de douane de 12,5% en vigueur depuis le 24 juillet sur les marchandises d'origine suisse est toutefois supportable pour les exportateurs suisses. Contrairement à l'année précédente, la Suisse a ainsi pu profiter d'un 1er août sans crise.

Malgré ces incertitudes, la conjoncture mondiale est restée stable. Les investissements élevés dans l'intelligence artificielle, en particulier dans la construction de centres de données, contribuent à maintenir les risques de récession mondiale à un niveau faible.

L'économie suisse continue de se développer à un rythme de croissance un peu faible, mais positif. Le consensus des économistes estime la croissance du PIB à 1,1% cette année. Outre les dépenses publiques, la consommation privée reste le principal pilier. La branche de la construction connaît elle aussi des embellies : elle fait partie des secteurs qui connaissent un dynamisme croissant et la construction de logements locatifs s'accélère quelque peu.

BNS, inflation et taux d'intérêt

L'incertitude au Moyen-Orient a entraîné une évolution volatile des prix du pétrole. Cette année, ces derniers affichent globalement une tendance à la hausse. Mais à chaque fois que germe l'espoir d'un accord, les prix chutent à nouveau nettement. Les pressions inflationnistes ne sont donc pas aussi fortes que ce qui avait été prévu lors des premières semaines de la crise.

La hausse des prix des matières premières a entraîné une hausse de l'inflation suisse au premier semestre, passant de 0,1% en février à 0,6% en mai. Les craintes concernant les tendances déflationnistes de l'année passée se sont donc révélées infondées. Néanmoins, l'inflation en Suisse reste extrêmement faible, notamment compte tenu de la nette remontée de l'inflation à l'étranger. En juillet, elle était de 0,4% par rapport à l'année précédente.

Contrairement à la BCE qui avait déjà procédé à une hausse des taux de 25 points de base en juin, la BNS a maintenu son taux directeur à 0%. Si la crise au Moyen-Orient ne s'aggrave pas, la BNS devrait poursuivre sa politique de taux zéro jusqu'à nouvel ordre.

Les taux d'intérêt à moyen et long termes ont toutefois aussi légèrement augmenté en Suisse. Cela a entraîné un renchérissement des hypothèques à taux fixe de 20 à 30 points de base. Les hypothèques SARON restent actuellement une alternative nettement plus avantageuse, en particulier au vu de la position attentiste de la BNS.



Zoltan Szelyes
CEO Macro Real Estate AG

Projets de politique du logement : l'électorat choisit le juste milieu

Pour la branche de l'immobilier, la votation du dimanche 14 juin 2026 a constitué un événement à risque important. Au niveau fédéral, l'initiative populaire « Pas de Suisse à 10 millions ! (initiative pour la durabilité) » était soumise au vote, cinq projets cantonaux l'étaient également dans le canton de Zurich, dont trois concernaient le logement. La limitation du nombre d'habitants aurait eu un effet largement négatif sur la demande et l'initiative a été rejetée.

L'initiative zurichoise pour la protection du logement exigeait que les communes dont le marché du logement est tendu puissent plafonner les loyers pour une durée limitée après des rénovations ou des constructions neuves de remplacement, et aurait également pu limiter la conversion d'appartements locatifs en appartements en propriété. Elle a été rejetée par 57,3% des voix. Le contre-projet du Conseil cantonal a toutefois été accepté avec 54,3% des voix : il n'intervient pas dans le montant des loyers, mais prévoit des obligations pour les propriétaires dans le cadre de projets de construction entraînant la résiliation d'au moins 20 baux. Ceux-ci doivent vérifier si des rénovations sont possibles dans l'état habité, informer les locataires un an à l'avance et les aider à trouver un logement.

L'électorat n'a ainsi approuvé ni les interventions globales sur le marché ni le taux de propriété rigide de l'initiative pour la propriété du logement, mais a opté pour un juste milieu. Pour le secteur, cela signifie une sécurité de planification en matière de loyers, mais aussi de nouvelles obligations procédurales pour les grands projets de rénovation et de remplacement. Le marché du logement locatif reste au cœur des interventions réglementaires et politiques.

Immobilier de placement : les flux de capitaux restent abondants

Les conditions-cadres pour les placements immobiliers restent très avantageuses. Dans un contexte où les rendements obligataires restent faibles, les investisseurs institutionnels et privés se concentrent sur les investissements immobiliers.

En ce qui concerne les produits d'investissement indirect, il est d'ores et déjà possible d'affirmer qu'après l'année record de 2025, l'année 2026 sera également marquée par des volumes d'émissions très élevés. À ce jour, des émissions d'une valeur supérieure à 4,5 milliards de francs ont été annoncées. D'autres augmentations de capital devraient suivre d'ici la fin de l'année.

Par conséquent, la pression sur les investissements reste forte lorsque les propriétaires sont peu disposés à vendre. Il en résulte une pression à la baisse sur les rendements nets des biens immobiliers en portefeuille. Cette année, nous prévoyons d'autres revalorisations des biens existants. C'est également un bon environnement pour l'achèvement des projets de construction – les gains de revalorisation des projets achevés sont la règle.

Les marchés immobiliers cotés continuent de négocier des agios trop élevés. Toutefois, la volatilité des rendements obligataires a entraîné une légère baisse des cours au fil des derniers mois. L'agio agrégé des fonds et des sociétés anonymes immobilières cotées en bourse s'est stabilisé à 32% ; il s'était entre-temps situé entre 38 et 40% environ.

En raison des agios élevés, la plupart des caisses de pension suisses continuent de privilégier les produits basés sur la valeur nette d'inventaire (VNI) pour leurs nouveaux placements.

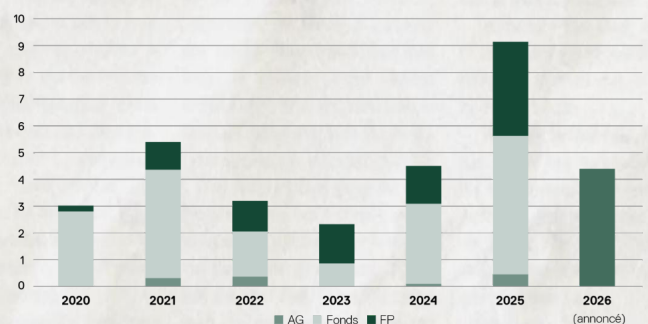


Illustration 1 : importante collecte de capitaux également en 2026.

Source : Alphaprop, Macro Real Estate

Deux marchés, un principe de réussite

La Suisse et l'Inde ne pourraient pas être plus différentes : ici, stabilité et régulation, là, croissance et forte dynamique opérationnelle. Ingo Bofinger, directeur de la Seraina Investment Foundation, explique pourquoi un développement de projet réussi repose sur les mêmes compétences.

Est-il possible de comparer les marchés de l'immobilier suisse et indien ? Oui, justement parce que leurs situations de départ sont si différentes. La Suisse est synonyme de stabilité et de pénurie, l'Inde, de croissance et d'urbanisation. Il existe toutefois une demande structurelle de logements sur les deux marchés. Et dans les deux cas, la création de valeur ne provient pas uniquement du capital, mais de la capacité à mener à bien des projets complexes.

Quelles sont les principales différences ? En Suisse, la complexité tient principalement à la rareté des terrains à bâtir, à la réglementation ainsi qu'à des procédures exigeantes de planification et d'autorisation. En Inde, le défi réside davantage dans l'accès au marché et la mise en œuvre opérationnelle. Les relations locales, la complexité des régimes de propriété et la diversité des intérêts y jouent un rôle central.



Ingo Bofinger
Group Chief Business Officer
et directeur de la Seraina
Investment Foundation

Pourquoi la complexité peut-elle aussi représenter une opportunité ? La complexité est d'abord un risque. Ceux qui la maîtrisent peuvent toutefois en tirer de la valeur, car des projets exigeants limitent la concurrence. En Suisse, la densification, la réaffectation ou l'obtention d'un permis de construire juridiquement contraignant génèrent une plus-value. En Inde, par exemple, cette plus-value est issue de la consolidation foncière, des partenariats locaux et de la structuration de projets complexes.

Suisse :

- Stabilité et pénurie
- Réglementation et autorisations
- Création de valeur grâce à l'avancement de la planification

Inde :

- Croissance et urbanisation
- Accès au marché et structures de propriété
- Création de valeur grâce à la structuration

Facteurs communs de réussite :

- Connaissance du marché local et accès aux projets
- Compréhension des groupes cibles et des produits
- Maîtrise des coûts, de la qualité et des risques

Les défis varient. Les compétences essentielles à la réussite restent les mêmes.

Quelles sont les compétences qui déterminent la réussite sur les deux marchés ? La connaissance du marché local, l'accès à des projets adaptés, une compréhension claire des groupes cibles et la disposition à payer ainsi que la gestion des coûts, de la qualité et des risques sont décisifs. Un projet ne doit pas seulement fonctionner sur les plans architectural et juridique. Il doit être un produit convaincant pour ses utilisateurs et un investissement de valeur pour ses investisseurs.

Quelle est donc la recette commune de leur succès ? C'est l'alliance de la compétence locale, de la discipline institutionnelle et d'une mise en œuvre cohérente. Le capital est nécessaire, mais pas suffisant. Un rendement supplémentaire est généré lorsqu'un problème initial complexe se transforme en un produit immobilier adapté au marché et réalisable.

Plus d'informations sur l'équipe de Mumbai dans la rubrique Seraina Inside.

« Créer une marque, pas simplement un autre promoteur »

Créée à Mumbai en 2023, Seraina India est la plateforme du groupe pour le marché indien et le siège de la marque Weisshorn. Shailesh Tripathi, CEO, s'exprime sur la réglementation, la qualité et les enjeux de la construction à Mumbai. Un volet de notre série des dix ans de Seraina.

Quel est le rôle de Seraina India au sein du groupe ? Seraina India identifie et développe des opportunités immobilières en Inde, combinant l'approche à long terme de Seraina avec l'expertise suisse et une attention portée au design.

Sur quoi travaillez-vous actuellement avec votre équipe ? Au cours des 12 à 18 prochains mois, nous voulons renforcer notre présence, notamment à Mumbai. Les projets actuels incluent Felstead, un développement résidentiel haut de gamme, et Real & Time, un projet mixte au-dessus d'une station de métro.

Le marché immobilier indien a fortement évolué en matière de réglementation et de protection des investisseurs. Qu'est-ce que cela implique pour une entreprise soutenue par la Suisse ? Le cadre est devenu plus accueillant pour les investisseurs étrangers. RERA a apporté de la transparence au secteur, et les règles sur les emprunts étrangers et investissements de portefeuille ont été assouplies.



Shailesh Tripathi
Chief Executive Officer de
Seraina India

Comment incarnez-vous la gouvernance attendue par des investisseurs comme les fonds de pension suisses ? Nous avons des processus d'investissement clairs, des contrôles de trésorerie, un reporting régulier et une surveillance indépendante. La transparence est essentielle : nous communiquons ouvertement sur nos progrès et nos revers.

Qu'est-ce qui vous passionne dans ce pont entre les deux pays ? Faire de Weisshorn une véritable marque, plutôt qu'un simple promoteur, dans une activité où le design et l'expérience client sont essentiels.

Où emmèneriez-vous des clients suisses pour montrer le vrai Mumbai ? Je leur montrerais son environnement bâti : nos projets couvrent des quartiers contemporains et des zones patrimoniales, révélateurs des strates et de l'ampleur de la ville.

L'entretien complet est disponible sur notre page d'accueil.



Lire l'interview dans son intégralité



Nous répondons personnellement de nos actes

GENU Partner AG accompagne Bölli Süd en tant qu'entreprise totale – déjà le troisième projet commun avec Seraina Invest. Marcel Wechsler évoque une collaboration bien rodée, la gestion des erreurs et ce qui fait un bon partenariat.

Comment vivez-vous la collaboration avec Seraina ? C'est notre troisième projet commun avec Seraina Invest AG. Chacun a présenté ses obstacles, auxquels nous avons su apporter des solutions. La collaboration est bien rodée : nous savons comment l'autre travaille et résolvons ensemble les tâches difficiles.

Qu'est-ce qui distingue GENU en tant qu'entreprise totale ? Nous sommes simples, assumons nos erreurs et les rectifions sans chercher de coupable. Quand on a besoin de nous, nous sommes là et nous surpassons. GENU Partner AG est notre marque, mais nous répondons personnellement de nos actes.



Marcel Wechsler
Associé, CEO, responsable de la succursale de Lucerne, membre de la direction du groupe DCI Group AG



Visuel Bölli Süd, Niederlenz (AG) | Extérieur

Quels défis préoccupent le plus le secteur de la construction, et comment les relevez-vous ? Les exigences des politiques, investisseurs et autres parties prenantes se sont multipliées. Y répondre et satisfaire tout le monde relève du tour de force. Une équipe motivée et soudée nous aide à les relever.

Qu'est-ce qui fait un bon partenariat entre maître d'ouvrage et entrepreneur total ? Surmonter les défis ensemble et s'épauler crée un climat de confiance – une expérience inestimable, base d'autres projets. Le projet doit rester au centre ; aucun acteur n'est plus important qu'un autre, nous avons besoin de tout le monde.



Lire l'interview dans son intégralité



Mentions légales

Rédaction : Seraina Invest AG
Photos : Seraina Invest AG
Photos Bölli Süd : atelier piresförster GmbH (boelli-sued.ch)

Éditeur :
Seraina Invest AG
Baarerstrasse 37 | CH-6300 Zug
+41 58 458 44 00 | medien@serainainvest.ch