

Rencontres du Conseil d'Etat avec les milieux économiques

Les acteurs de l'immobilier non-résidentiel : des partenaires-clés du développement économique vaudois

31 mai 2023

Ordre du jour

Bienvenue

- 1. Le système de gestion des zones d'activité: un enjeu partagé entre l'aménagement du territoire et l'économie, Mme Christelle Luisier Brodard, cheffe du DITS**
- 2. Les développeurs immobiliers : des partenaires clés du développement économique, Mme Isabelle Moret, cheffe du DEIEP**
- 3. Intervention de M. Nico Müller, Partner de Wüest Partner**
- 4. Intervention de M. Arik Parizer, CEO d'EPIC**
- 5. Session de questions**

Conclusion et remerciements

The background features a map of a region with various terrain and infrastructure elements, overlaid with a semi-transparent teal color. A solid orange square is positioned on the left side of the slide, partially overlapping a horizontal dashed line that transitions from green to white.

Bienvenue

Mme Christelle Luisier Brodard
Présidente du Conseil d'Etat
Cheffe du DITS

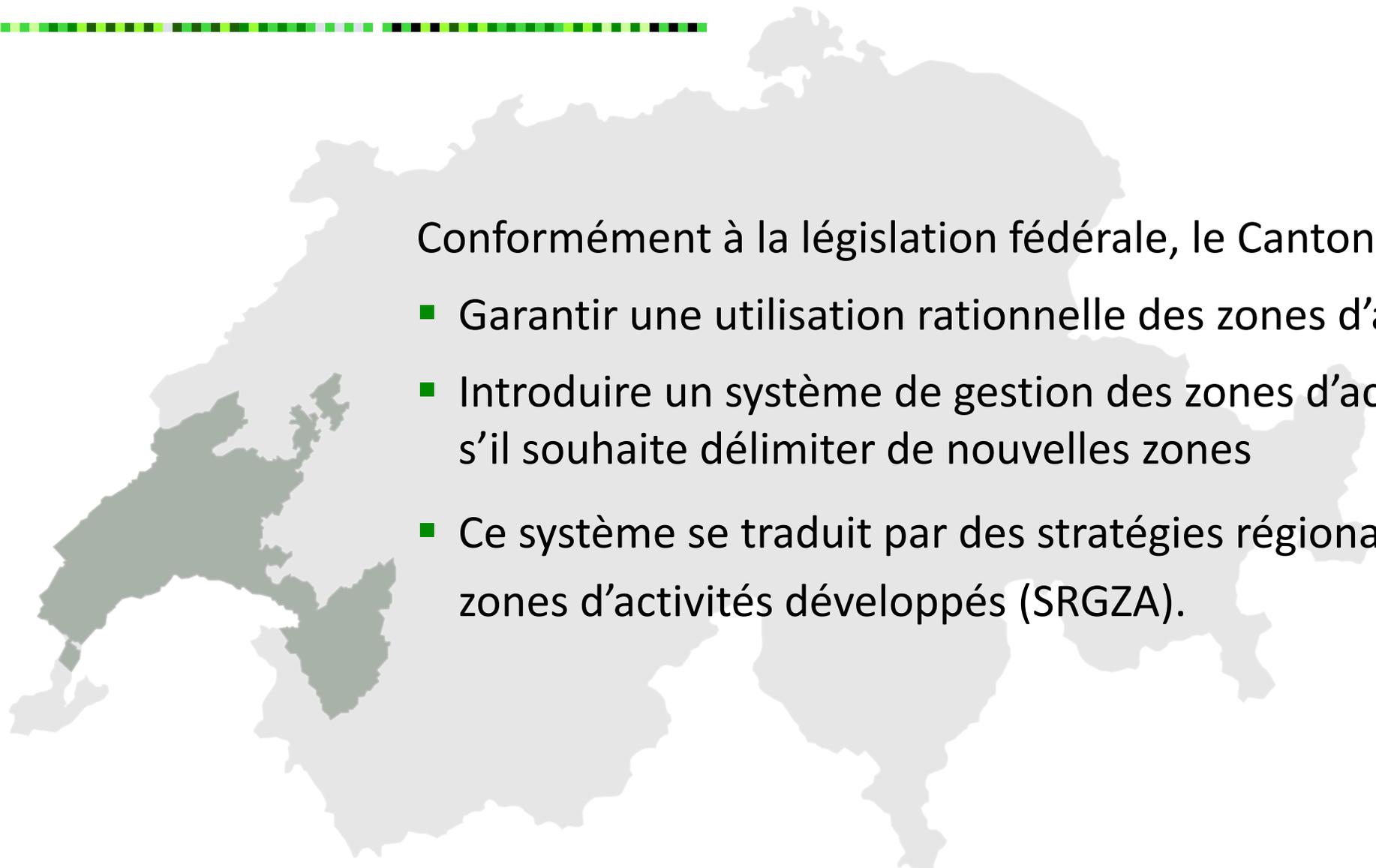


1

Le Système de Gestion des Zones d'Activités : un enjeu partagé entre l'aménagement du territoire et l'économie

Mme Christelle Luisier Brodard, cheffe du DITS

Coordonner développements économique et territorial

- 
- A map of the Canton of Vaud, Switzerland, with several regions highlighted in a darker shade of green. A decorative horizontal line with a green and black pixelated pattern is located above the map.
- Conformément à la législation fédérale, le Canton doit :
- Garantir une utilisation rationnelle des zones d'activités
 - Introduire un système de gestion des zones d'activités, s'il souhaite délimiter de nouvelles zones
 - Ce système se traduit par des stratégies régionales de zones d'activités développés (SRGZA).

Un plan directeur régional pour gérer les zones d'activités



Un plan directeur définit une stratégie d'aménagement pour 15-20 ans:

- Il fixe des objectifs.
- Il formule des principes directeurs.
- Il présente les mesures à prendre pour les concrétiser.
- Il cadre les actions qui en découlent.

Un travail partenarial, cadré par le plan directeur cantonal

La mise en place du système de gestion des zones d'activités repose sur un partenariat actif entre les acteurs cantonaux, régionaux et locaux

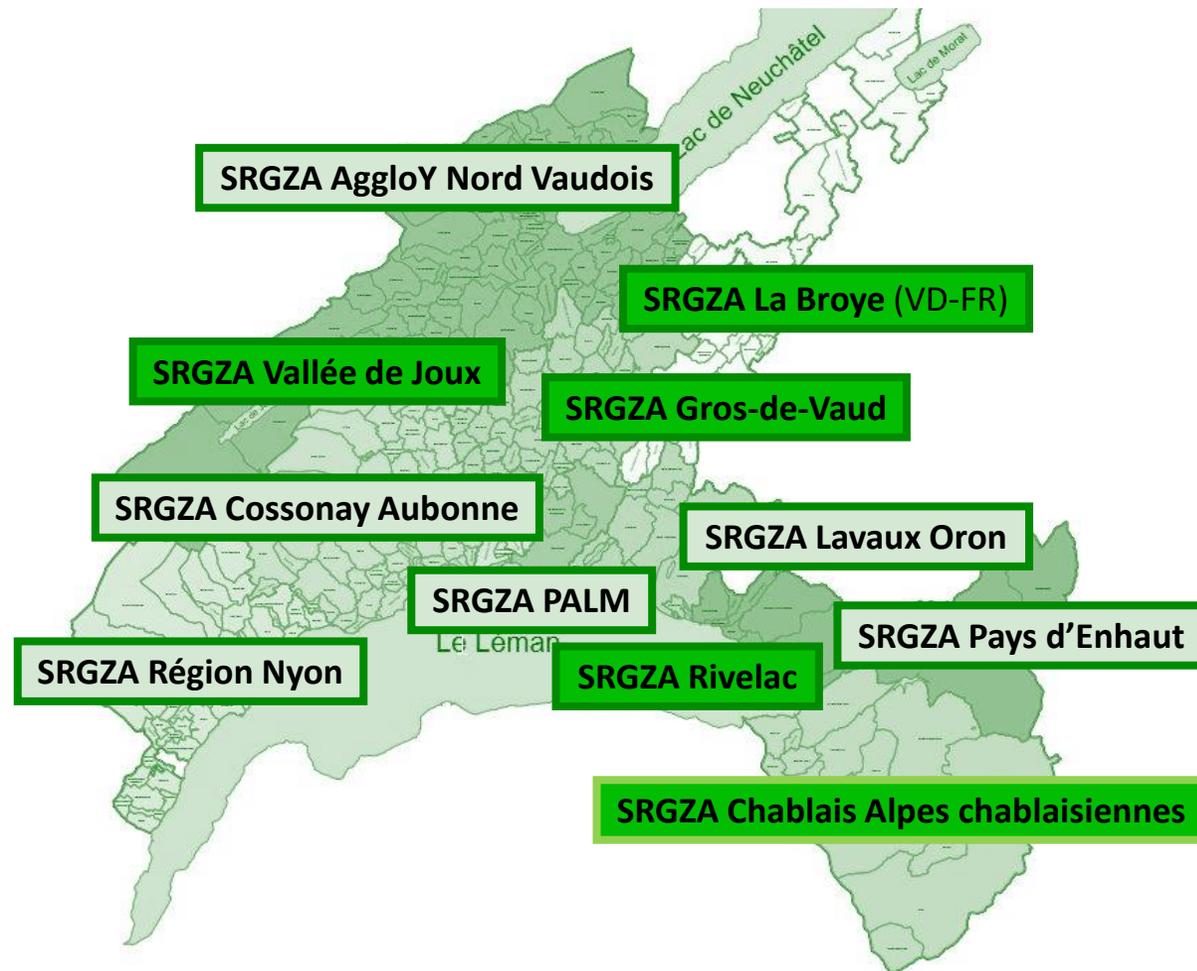
Canton	<ul style="list-style-type: none">Assure la cohérence d'ensemble du système de gestion et la coordination interrégionale
Structures régionales	<ul style="list-style-type: none">Élaborent et mettent en œuvre les stratégies régionales de gestion des zones d'activités
Communes	<ul style="list-style-type: none">Participent avec les structures régionales à l'élaboration et à la mise en œuvre des stratégies régionales
Organes de gestion	<ul style="list-style-type: none">Assurent la gestion opérationnelle des sites d'activités stratégiques et des zones d'activités régionales

11 stratégies régionales en cours d'élaboration (PDR sectoriel)

OBJECTIF :

☐ Finaliser les 11 SRGZA d'ici fin 2023 -mi 2024

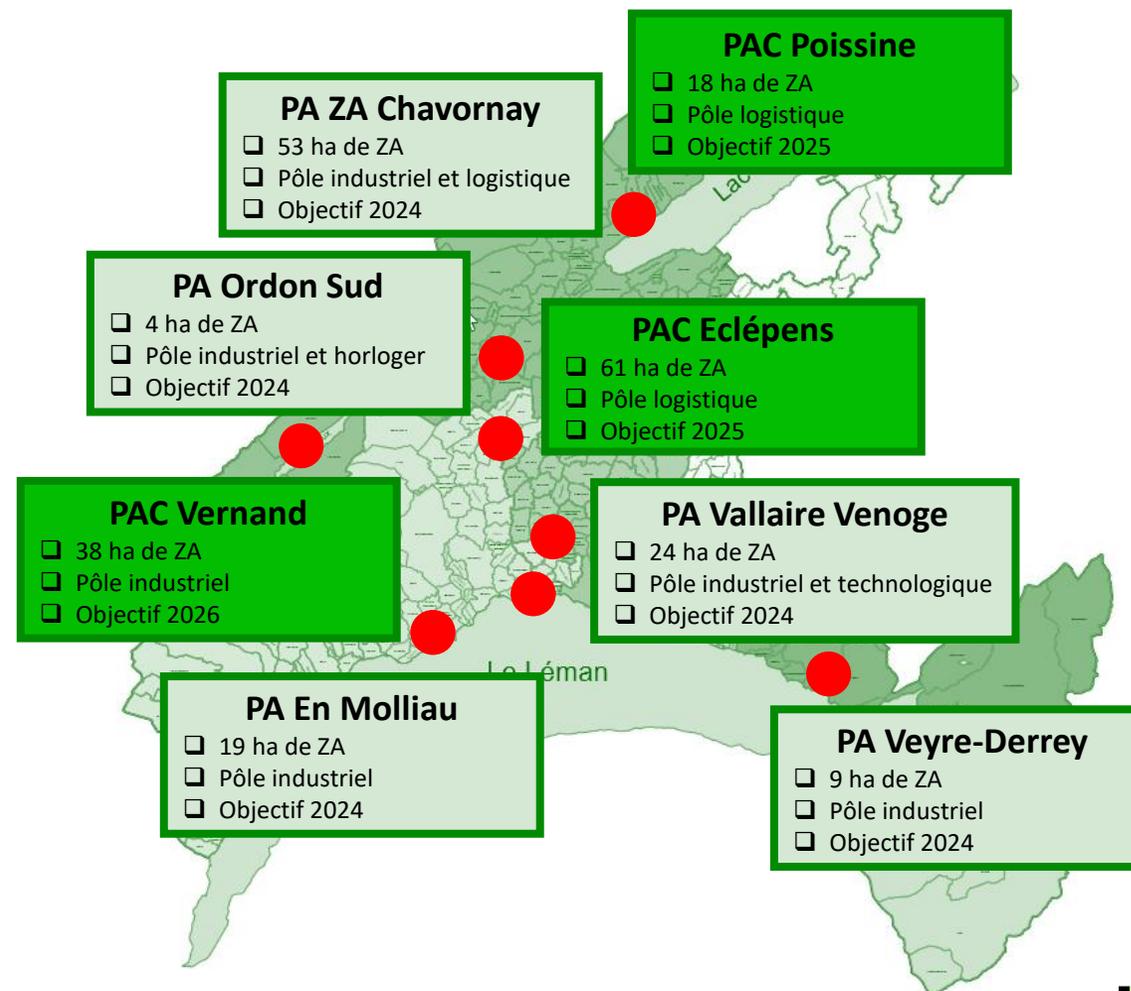
→ 5 SRGZA ont déjà déposé leur dossier à l'examen préalable



Sites stratégiques en cours de développement

Des plans d'affectation pour permettre:

- Le développement des sites stratégiques
- La création de nouvelles zones d'activités selon les besoins
- La densification des sites stratégiques (200 ha)
- La réalisation d'équipements collectifs de qualité
- La prise en compte du plan climat vaudois
- La définition de vocations spécifiques
- L'accueil de nombreux emplois et entreprises





2

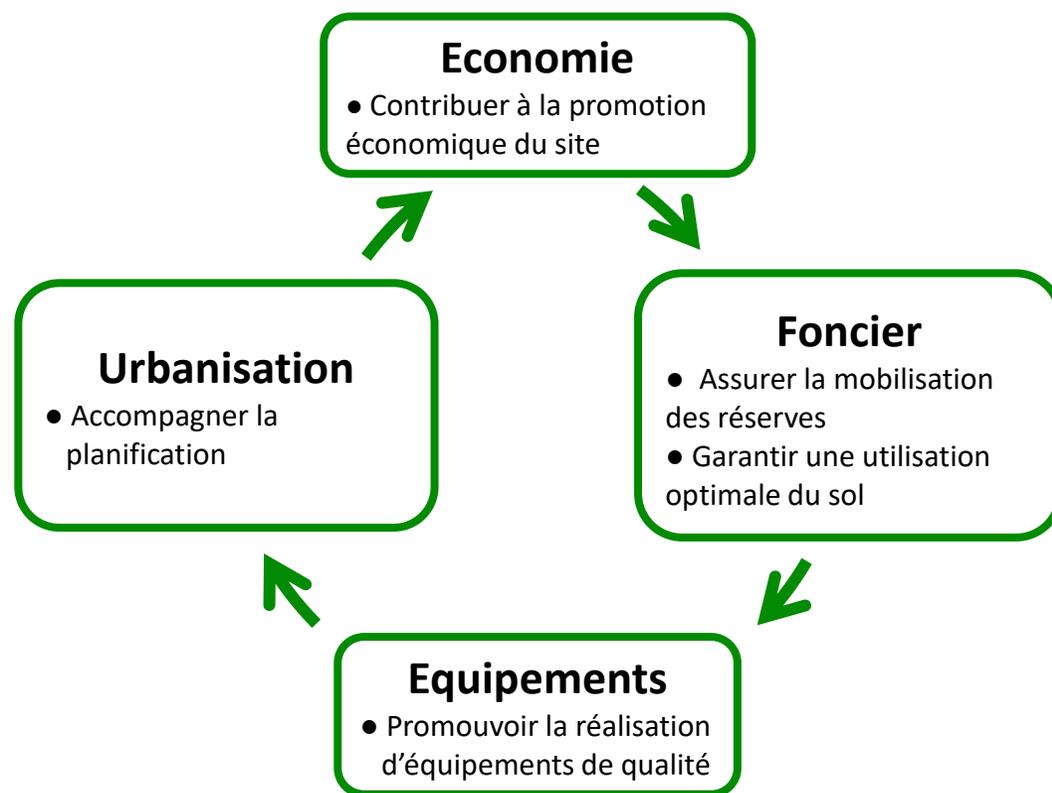
Les développeurs immobiliers : des partenaires-clés du développement économique

Mme Isabelle Moret, cheffe du DEIEP

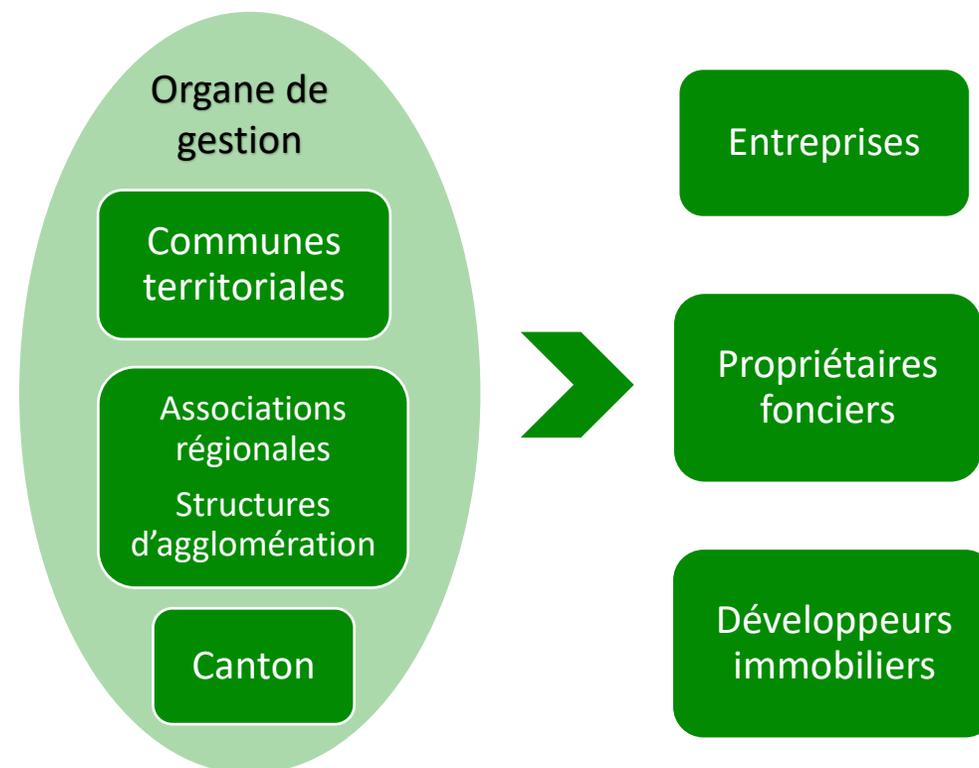
Gestion des zones d'activités

Enjeu stratégique: Répondre aux besoins de l'économie en coordonnant mieux la disponibilité du foncier, l'équipement et la planification des zones d'activités avec la demande des entreprises

Mieux coordonner



Avec une gouvernance partenariale



Gouvernance des sites stratégiques

Mettre en place la gouvernance partenariale des organes de gestion (OG) des sites stratégiques (SSDA)

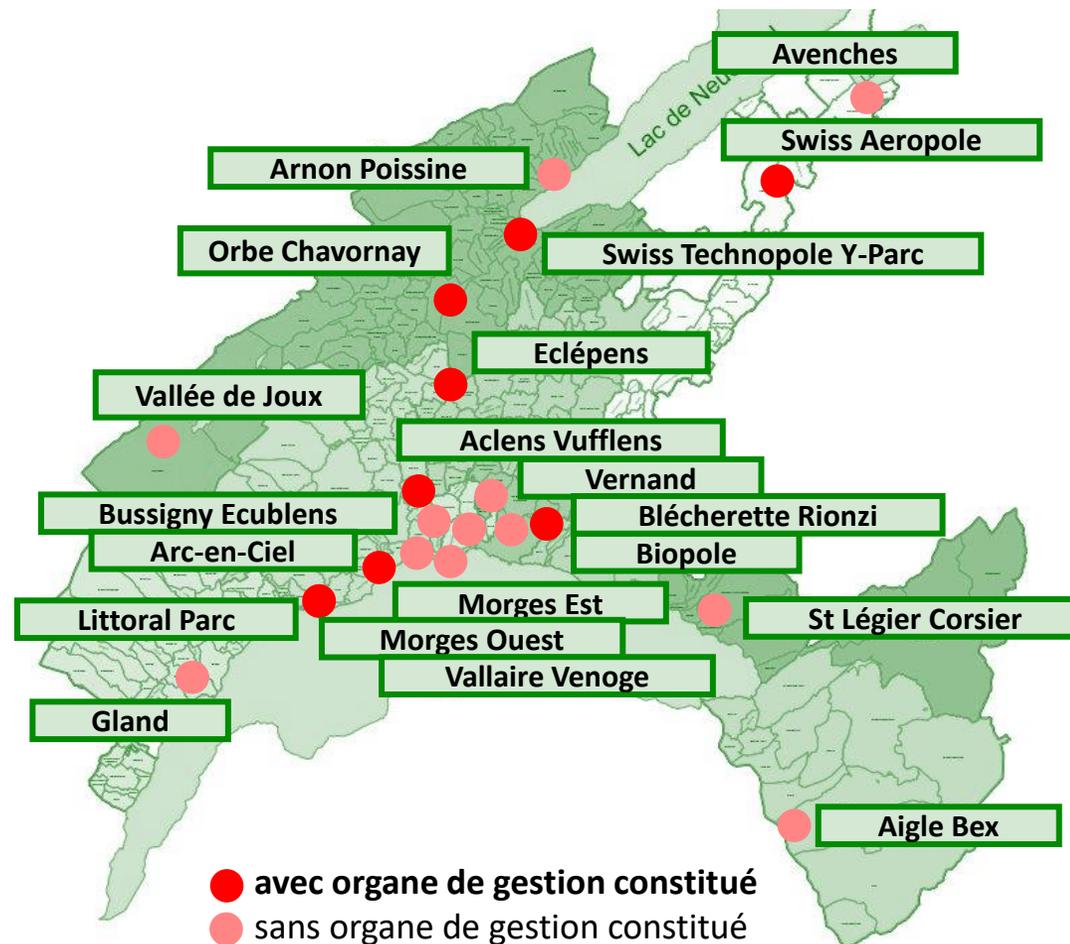
Objectifs:

- 20 parcs d'activités avec un OG opérationnel



Aujourd'hui :

- 8 OG opérationnels
- 12 OG à créer



Recherche de terrains ou de locaux

Renforcer la prestation d'aide à la recherche de terrains et de locaux pour les entreprises, délivrée à la fois par les communes, les organismes régionaux, Innovaud et par le SPEI au niveau cantonal

Les différents types d'offres

- Bâtiments d'accueil d'activités industrielles
- Parcs d'innovation et incubateurs
- Locaux et centres d'affaires
- Espaces de coworking
- Terrains



Accompagnement des projets stratégiques

Accompagner des projets stratégiques qui concernent le dynamisme des secteurs industriels, technologiques et des pôles cantonaux de logistique et d'écologie industrielle



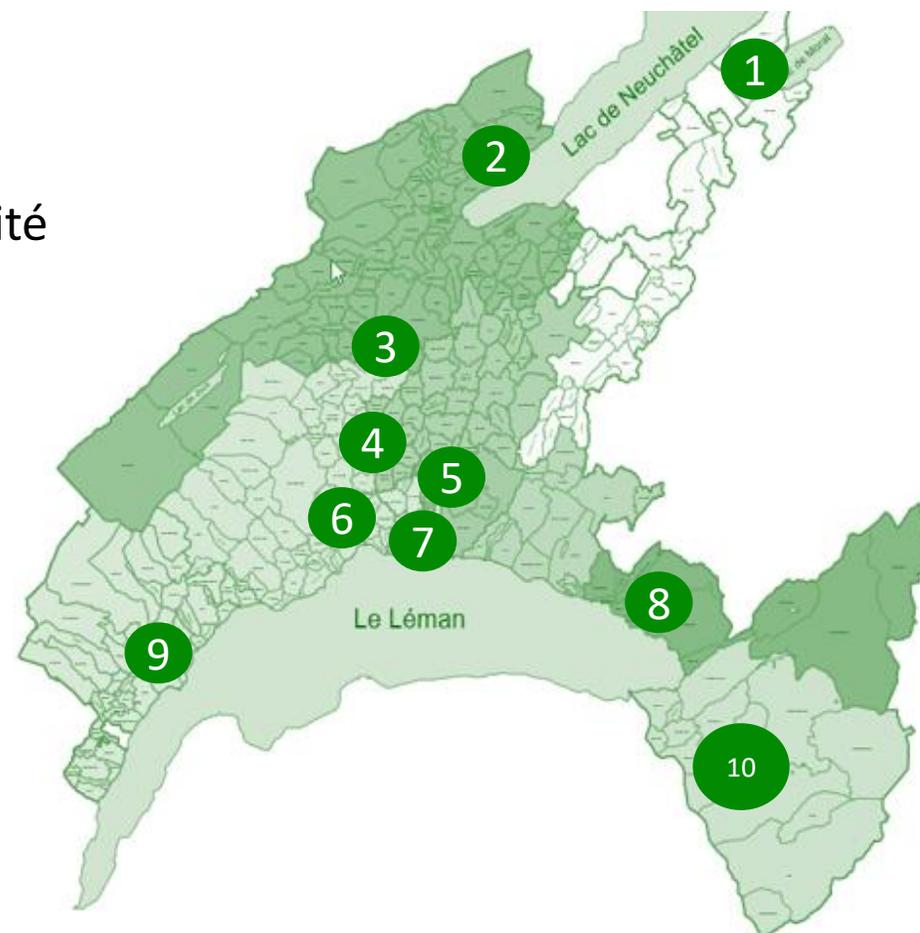
Soutenir des projets stratégiques des différents acteurs de l'écosystème



Promouvoir des projets en adéquation avec la mobilité multimodale, la densification du bâti, la gestion de l'énergie et de l'environnement

LEGENDE

- 1- Projet Avenches
- 2 -Gare de fret CFF
- 3- Pôle cantonal de l'écologie industrielle
- 4- Pôle cantonal logistique
- 5 - Projet PULSE
- 6- Projet Beezi Molliau
- 7- Extension EPFL Innovation Park
- 8- Parc d'activités Riviera
- 9- Projet Gland
- 10- Projet Neva



Accélération de la transition écoénergétique

Renforcer la durabilité en accélérant la transition écoénergétique des bâtiments ainsi que leur décarbonation

L'immobilier



env. 25 % des
gaz à effet de
serre

L'objectif



Objectifs
fixés par les
Accords de
Paris



Synathlon université de Lausanne – 1^{er} bâtiment obtenant le label SméO ENERGIE + ENVIRONNEMENT – certificat provisoire



3

Intervention de M. Nico Müller, Partner de Wüest Partner

Immobilier non-résidentiel

Enjeux et perspectives
pour l'économie vaudoise



Nico Müller MRICS

Lausanne, 31 mai 2023



Vaud: enjeux et perspectives

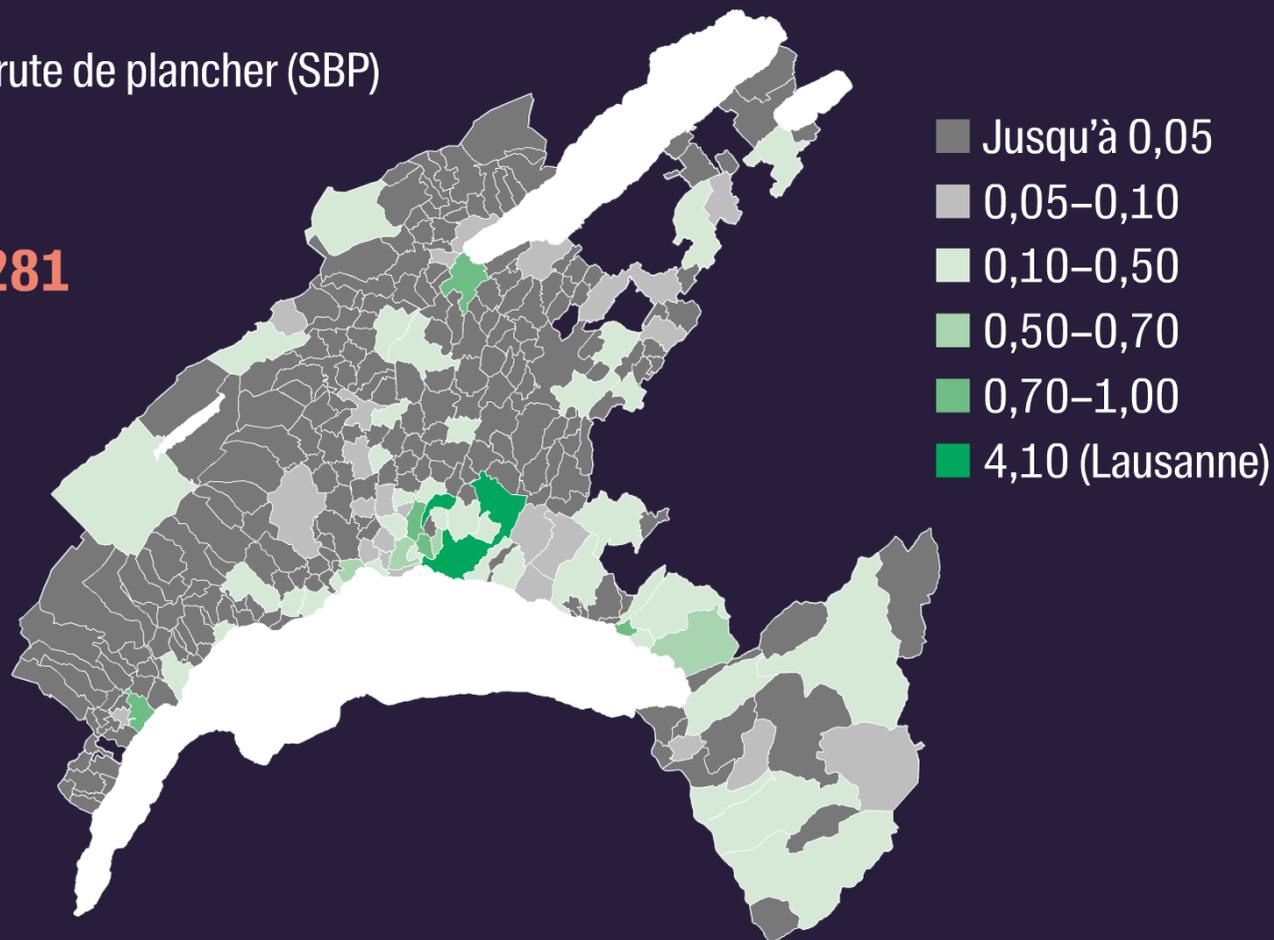


Vaud: enjeux et perspectives

Offre

Surfaces commerciales: surface brute de plancher (SBP)
(en mio de m², 2020)

Vaud: 21,9 **Suisse: 281**



Vaud: enjeux et perspectives

Offre

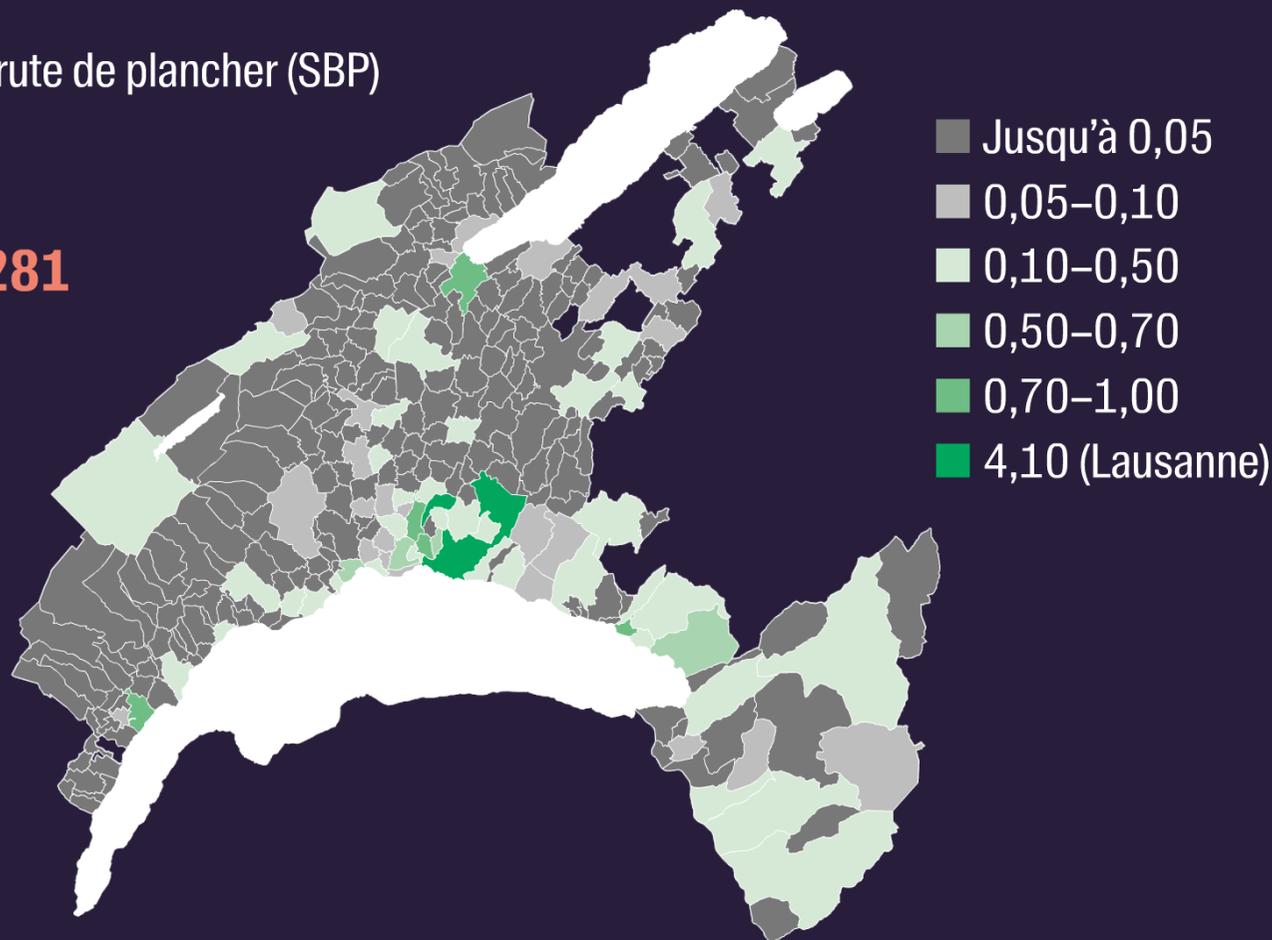
Surfaces commerciales: surface brute de plancher (SBP)
(en mio de m², 2020)

Vaud: 21,9 **Suisse: 281**



3070

terrains de football



Vaud: enjeux et perspectives

Offre

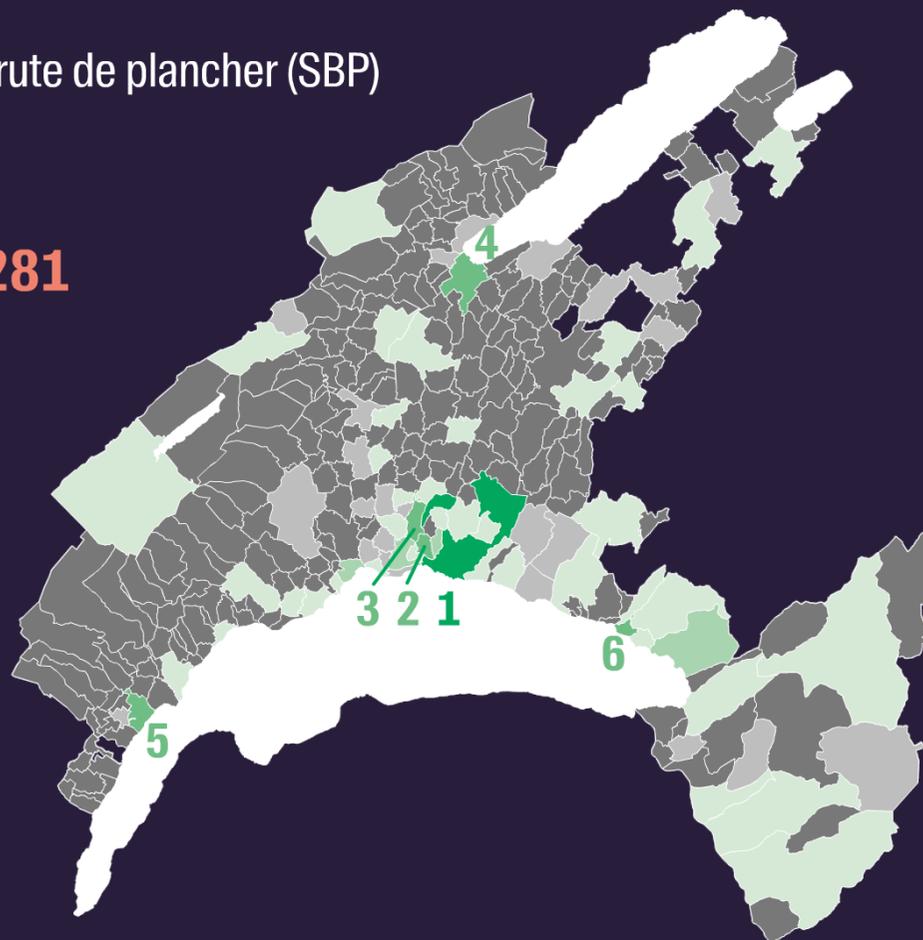
Surfaces commerciales: surface brute de plancher (SBP)
(en mio de m², 2020)

Vaud: 21,9 **Suisse: 281**



3070

terrains de football



Top 6

mio de m²

1	Lausanne	4,10
2	Renens	0,86
3	Crissier	0,80
4	Yverdon-les-Bains	0,79
5	Nyon	0,76
6	Vevey	0,75

Vaud: enjeux et perspectives



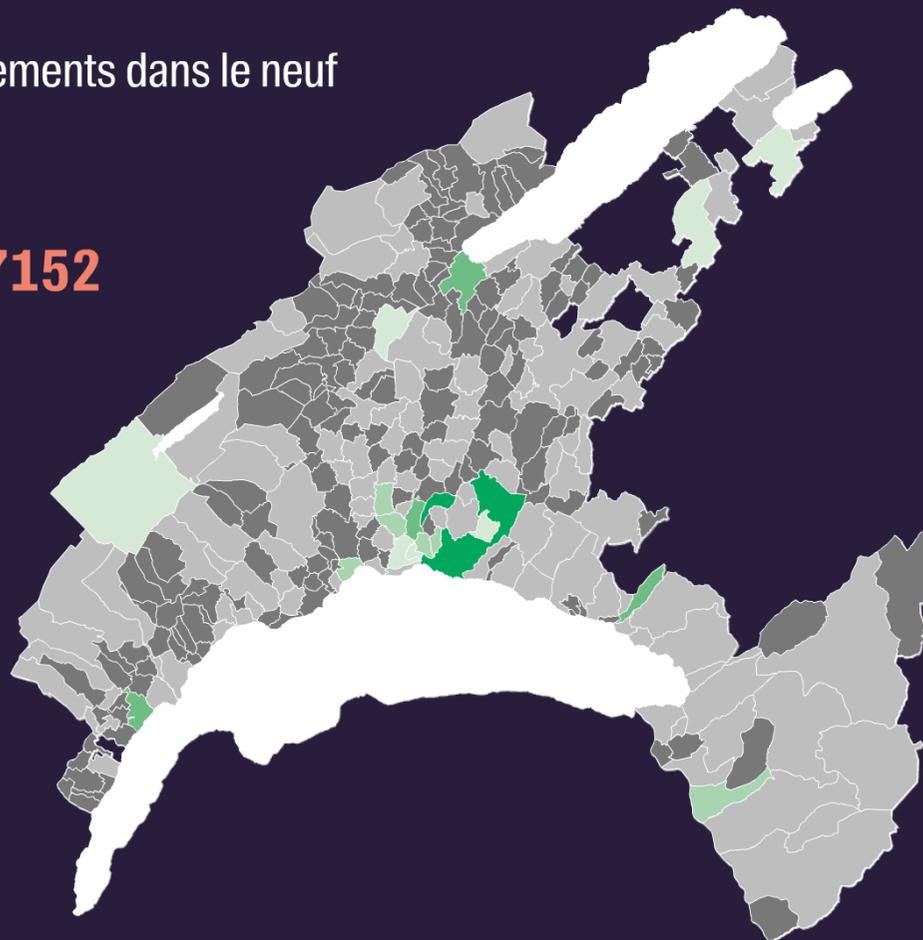
Vaud: enjeux et perspectives

Offre

Surfaces commerciales: investissements dans le neuf
(en mio de CHF, 2020)

Vaud: 659

Suisse: 7152



- Pas d'investissement
- Jusqu'à 10 mio
- 10–20 mio
- 20–30 mio
- 30–40 mio
- 68 mio (Lausanne)

Vaud: enjeux et perspectives

Offre

Surfaces commerciales: investissements dans le neuf
(en mio de CHF, 2020)

Vaud: 659

Suisse: 7152

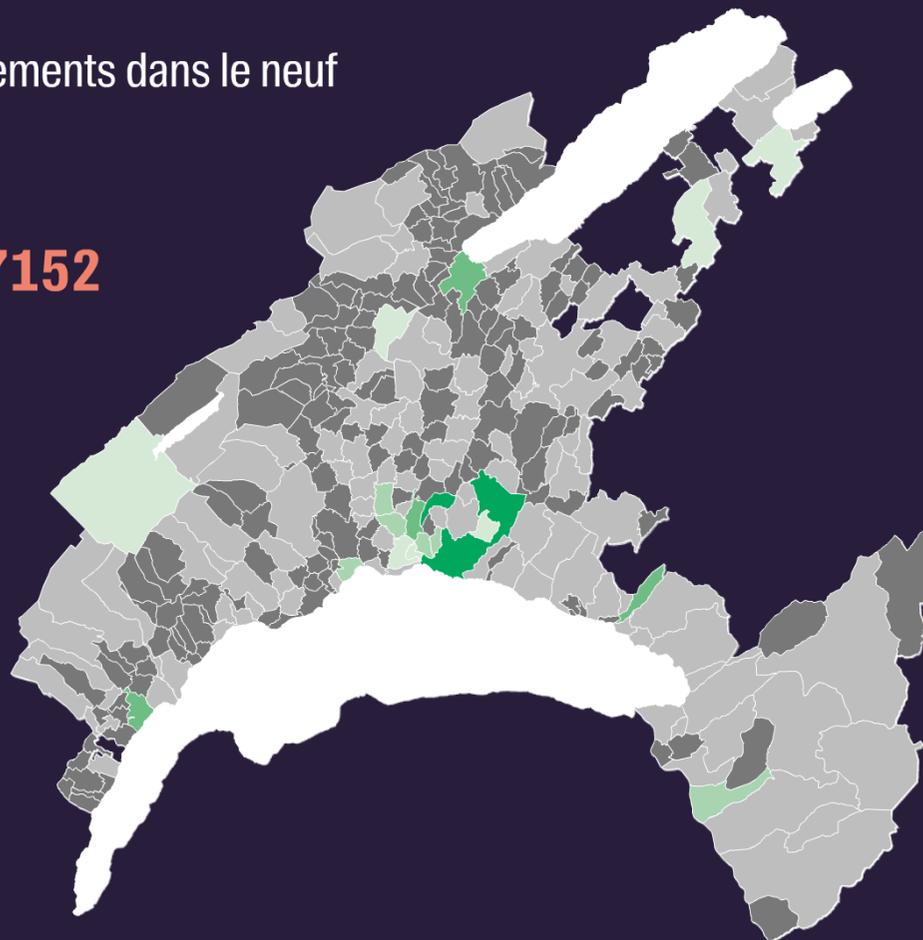


9.2%

des investissements
de toute la Suisse

1,2%

du PIB
du canton de Vaud



- Pas d'investissement
- Jusqu'à 10 mio
- 10–20 mio
- 20–30 mio
- 30–40 mio
- 68 mio (Lausanne)

Vaud: enjeux et perspectives

Offre

Surfaces commerciales: investissements dans le neuf
(en mio de CHF, 2020)

Vaud: 659

Suisse: 7152

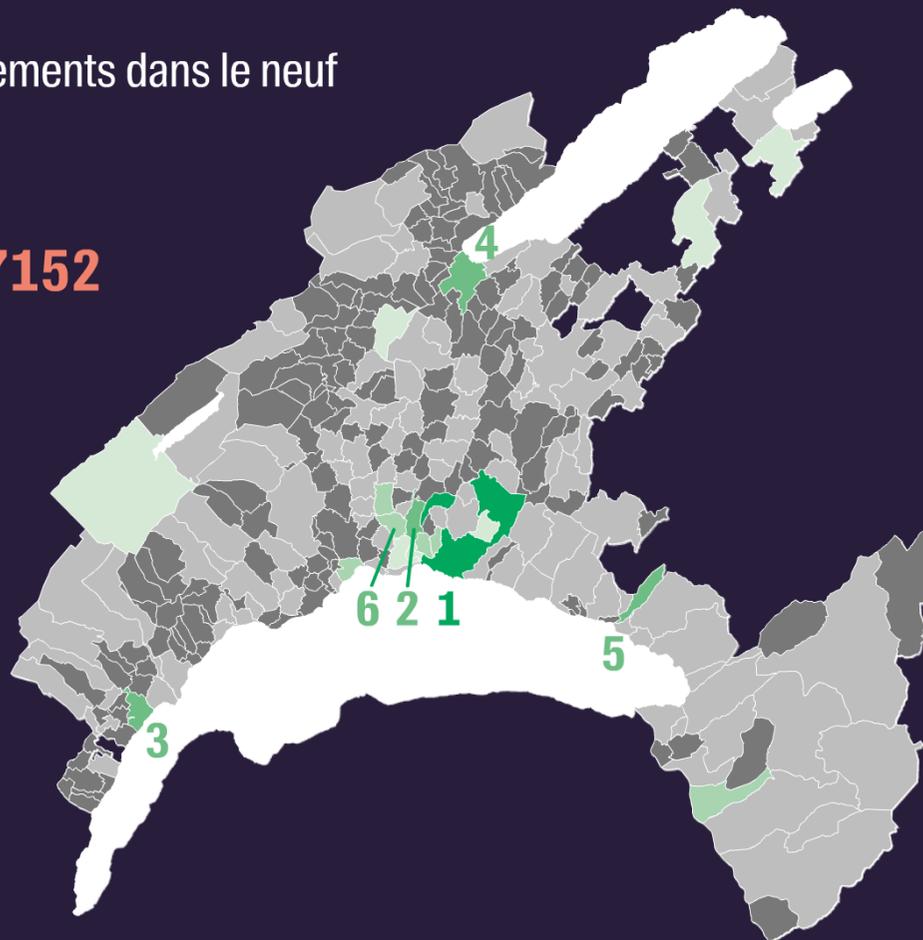


9.2%

des investissements
de toute la Suisse

1,2%

du PIB
du canton de Vaud



Top 6

mio de CHF

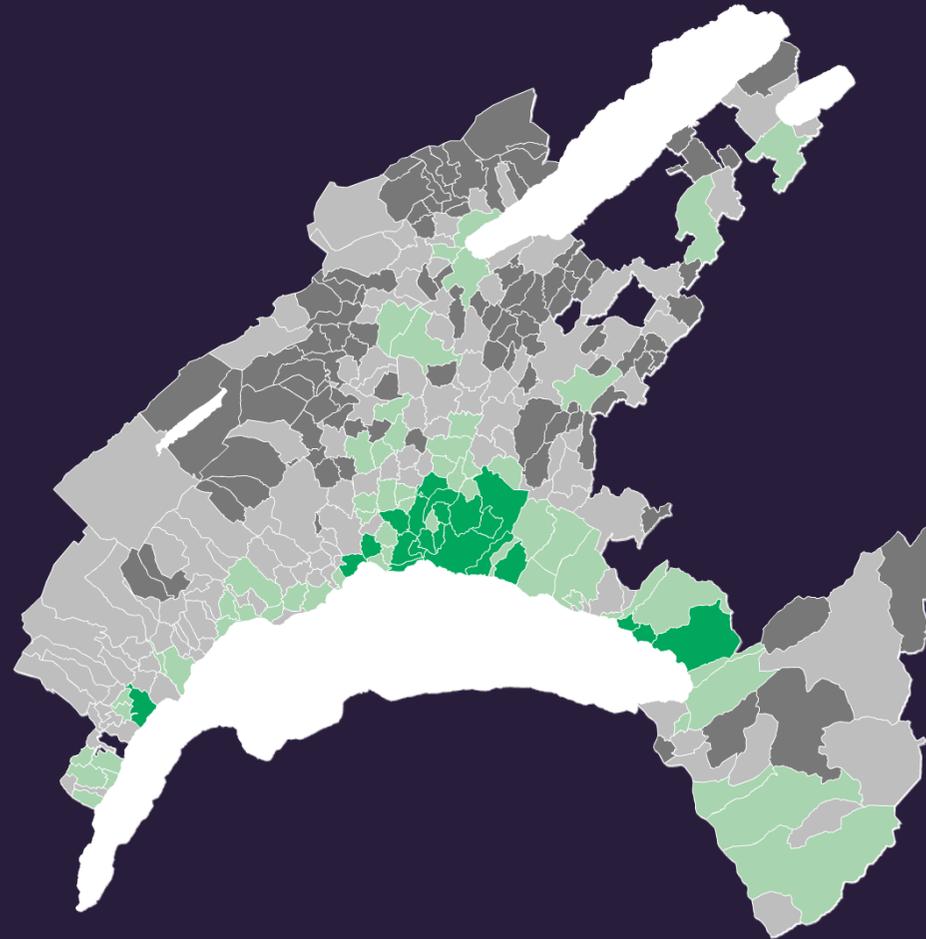
1	Lausanne	68
2	Crissier	36
3	Nyon	32
4	Yverdon-les-Bains	32
5	Corsier-sur-Vevey	31
6	Bussigny	29

Vaud: enjeux et perspectives



Demande

Surfaces commerciales: rating
(2022)



-  Faible (1–2)
-  Inférieur à la moyenne (2–3)
-  Supérieur à la moyenne (3–4)
-  Excellent (4–5)

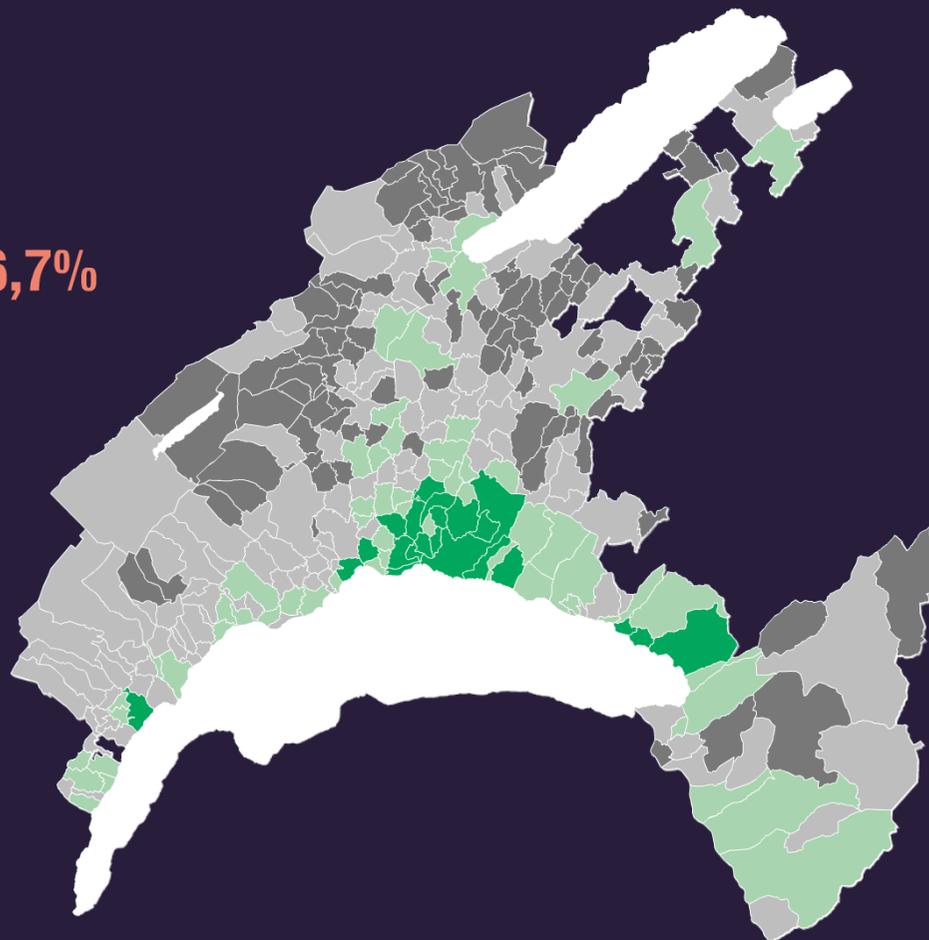
Vaud: enjeux et perspectives

Demande

Surfaces commerciales: rating
(2022)

Vaud: 7,2% Suisse: 6,7%

Taux de l'offre



- Faible (1–2)
- Inférieur à la moyenne (2–3)
- Supérieur à la moyenne (3–4)
- Excellent (4–5)

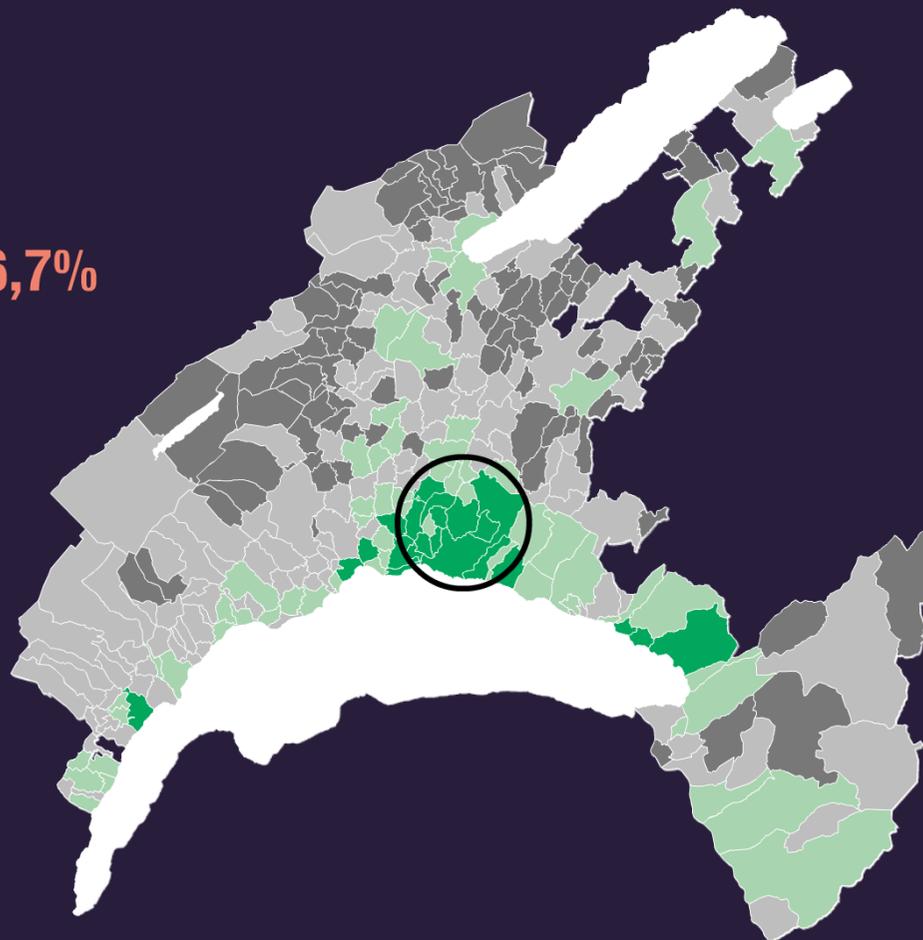
Vaud: enjeux et perspectives

Demande

Surfaces commerciales: rating
(2022)

Vaud: 7,2% Suisse: 6,7%

Taux de l'offre



Top 6

	Rating
1 Lausanne	4.8
2 Bussigny	4.7
3 Crissier	4.7
4 Le Mont-sur-Lausanne	4.6
5 Renens	4.6
6 Ecublens	4.6

Vaud: enjeux et perspectives



Vaud: enjeux et perspectives

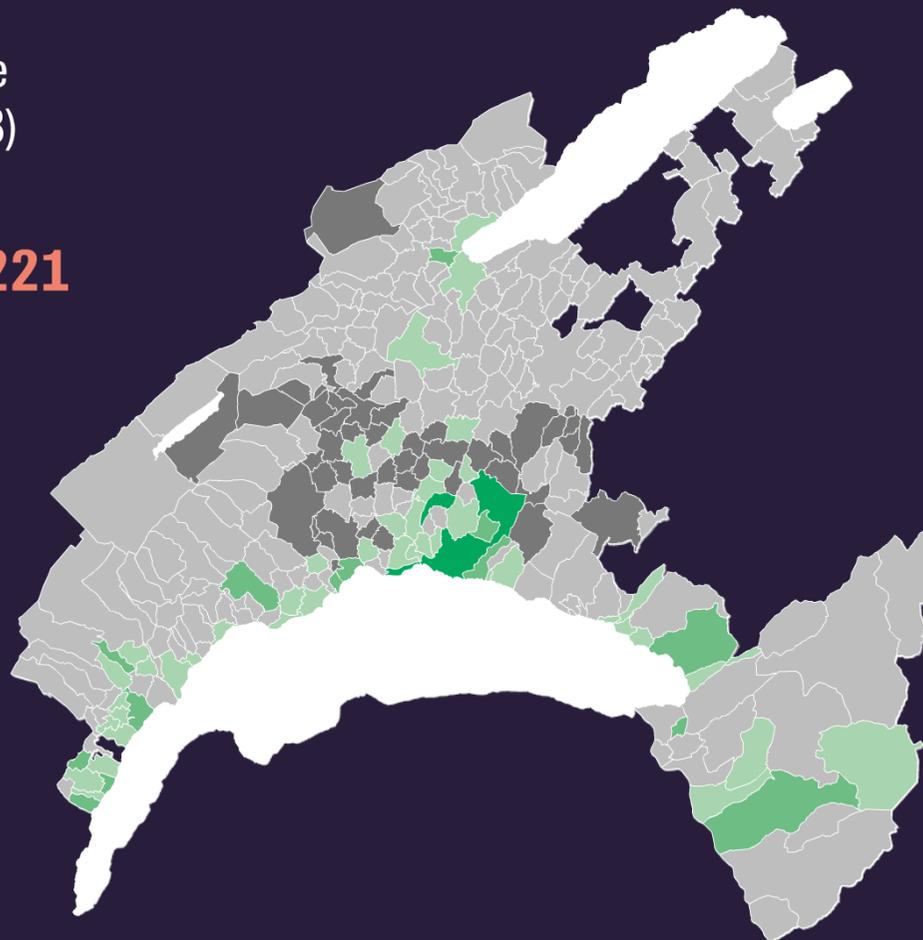
Demande

Surfaces de bureaux: prix de l'offre
(en CHF par m² et an, 1^{er} trim. 2023)

Vaud: 265

Suisse: 221

Médiane



Prix de l'offre (médiane)

- Jusqu'à 150
- 150–200
- 200–250
- 250–300
- 300 et plus

Vaud: enjeux et perspectives

Demande

Surfaces de bureaux: prix de l'offre
(en CHF par m² et an, 1^{er} trim. 2023)

Vaud: 265

Suisse: 221

Médiane

409

Quantile de 90%

162

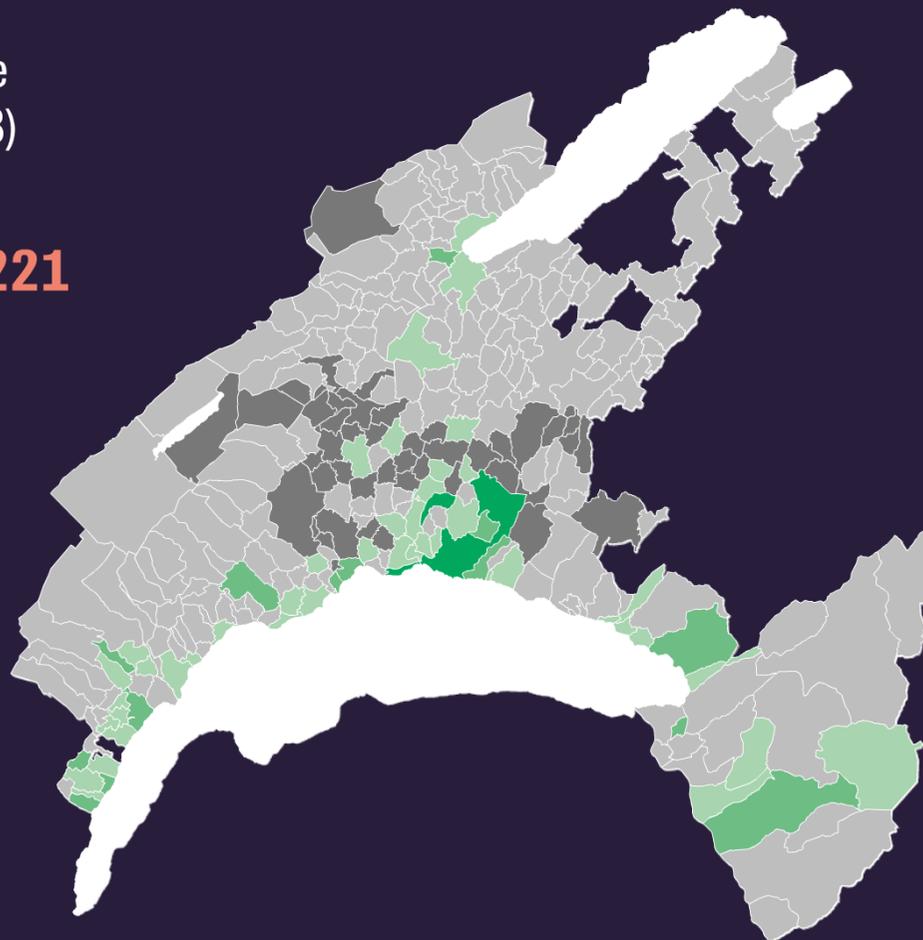
Quantile de 10%

440

Quantile de 90%

131

Quantile de 10%



Prix de l'offre (médiane)

Jusqu'à 150

150–200

200–250

250–300

300 et plus

Vaud: enjeux et perspectives

Demande

Surfaces de bureaux: prix de l'offre
(en CHF par m² et an, 1^{er} trim. 2023)

Vaud: 265

Suisse: 221

Médiane

409

Quantile de 90%

162

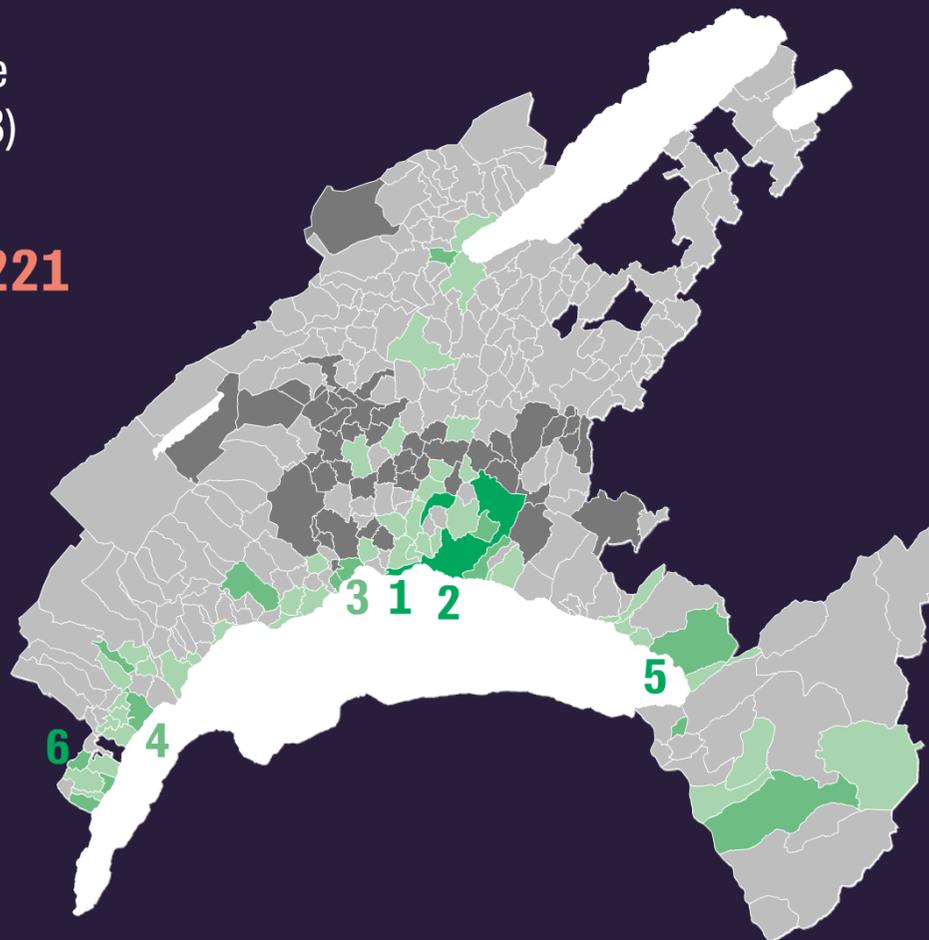
Quantile de 10%

440

Quantile de 90%

131

Quantile de 10%

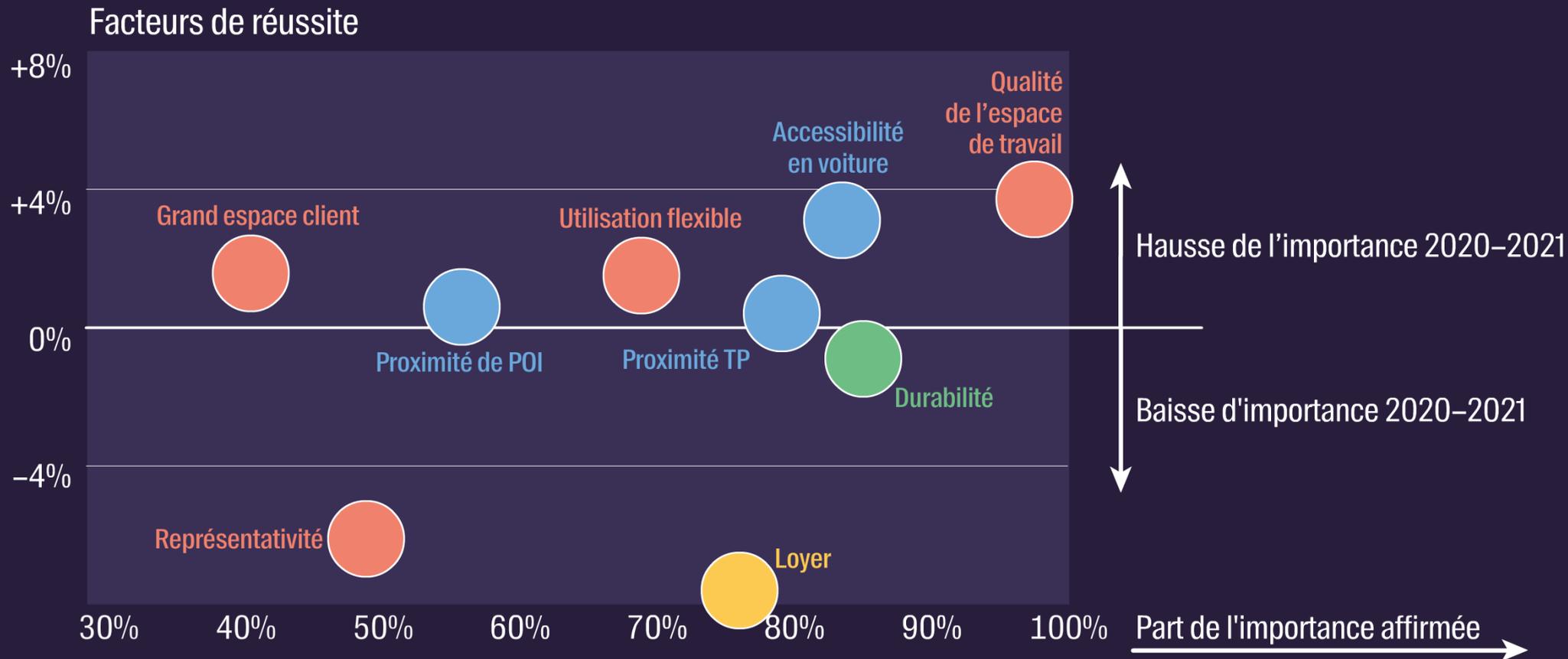


Top 6

CHF/m² et an

1	Saint-Sulpice	311
2	Lausanne	310
3	Morges	290
4	Nyon	287
5	Montreux	283
6	Chavannes-de-Bogis	283

Surfaces de bureaux



canton de
vaud



Merci de votre attention!





4

Intervention de M. Arik Parizer, CEO d'EPIC



EPIC SUISSE

Centre d'innovation modulable

Mai 2023

Immobilier non-résidentiel: enjeux et perspective de l'économie vaudoise

h
e
2

PREITAG



Diravis



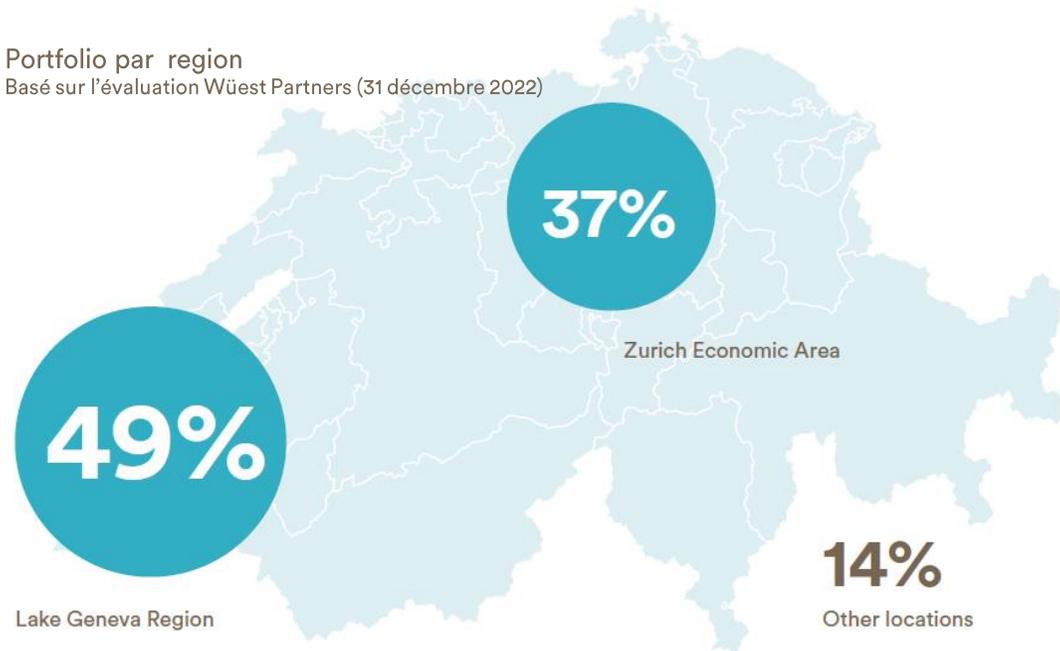
Portefeuille d'EPIC Suisse d'environ 1.5 milliards CHF

(au 31 décembre 2022)

Entreprise cotée en bourse au **SIX Swiss Exchange** en mai 2022

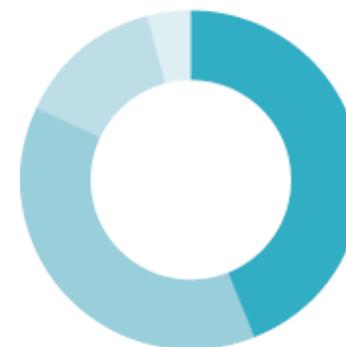
Portfolio par region

Basé sur l'évaluation Wüest Partners (31 décembre 2022)



Portfolio par usage

Basé sur l'évaluation Wüest Partners (31 décembre 2022)



- 44% Bureau
- 38% Commerce
- 14% Logistique / Industriel *
- 4% Développement

** hors développements de Pulse, en Molliau, Roggwil*

25
Propriétés

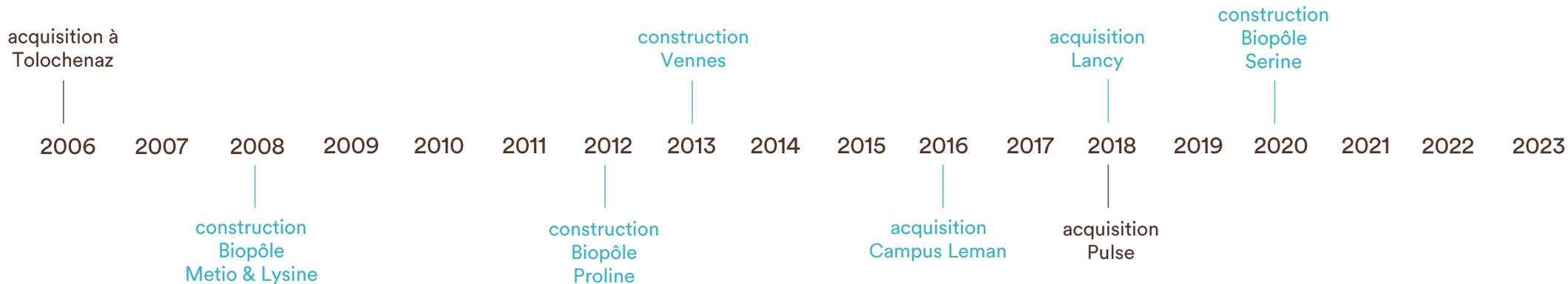
324'574 m²
Surfaces locatives
sur des objets opérationnels

Buy, Build & Hold EPIC Suisse est investisseur, développeur et gestionnaire

Position solide sur la Suisse Romande

Plus de 180'000 m² de surfaces locatives opérationnelles et en construction

exemples de propriétés d'EPIC Suisse



Metio & Lysine

6'309 m² loc.
1^{ers} bâtiments de Biopôle



Proline

3'609 m² loc.



Vennes

5'545 m² loc.



Campus Léman

11'600 m² loc.
restructuration ancienne
usine
1^{er} prix Bilan « régénération
urbaine »



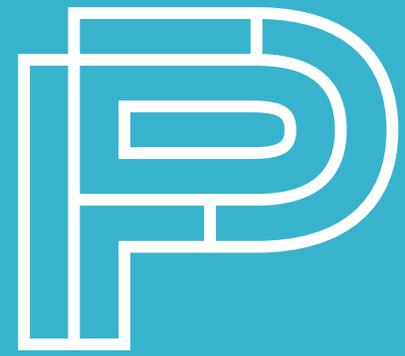
Lancy Office Center

13'045 m² loc.
ancien site JTI
désormais ING bank



Serine

8'725 m² loc.
4^{ème} propriété EPIC sur
Biopôle



pulse

Centre d'innovation modulable

certifications
MINERGIE
BREEAM®

43'000m²

de surfaces modulables hors-sol

2

bâtiments

450

places de parking

27'000m²

de parking / stockage / locaux techniques
process en sous-sol

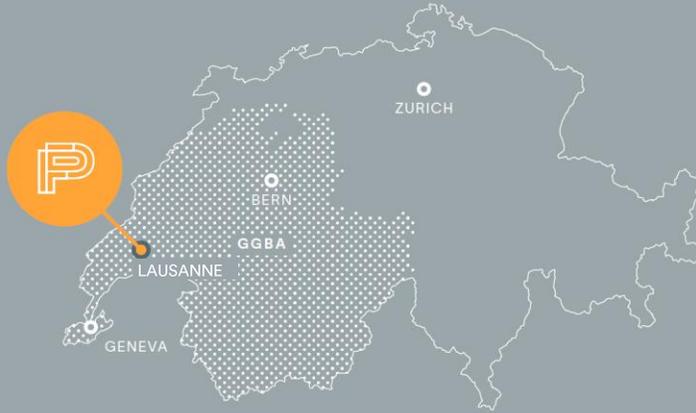
8

entrées
indépendantes

12

quais de
déchargement





région dynamique



aéroport à 45 minutes



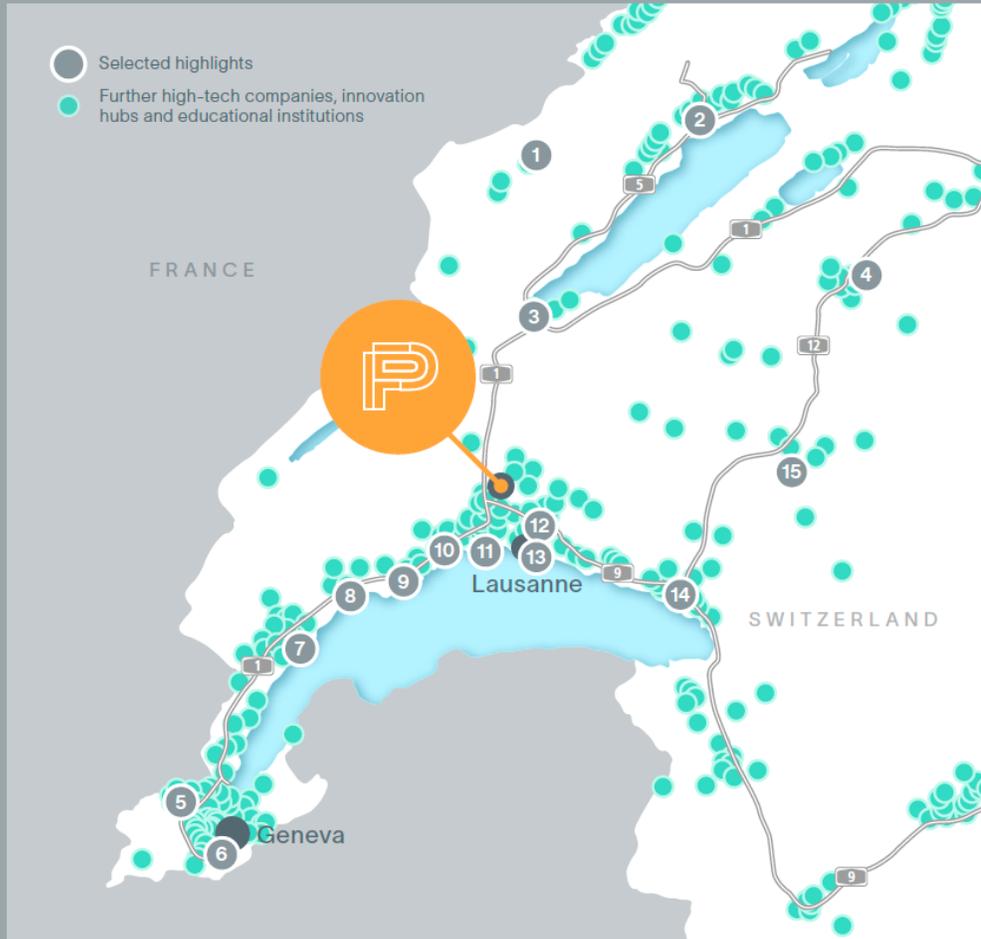
proximité des autoroutes A1 et A9



navette dédiée avec le Biopôle, le M2 et le P+R

Positionnement

haute technologie, bio-médical et sciences de la vie

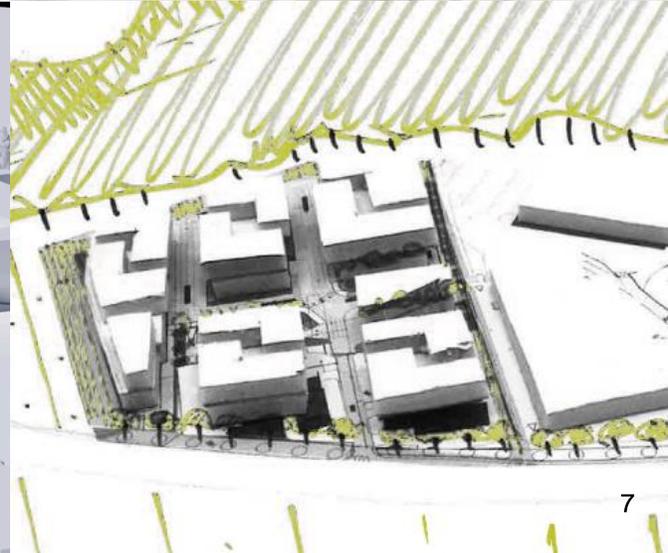
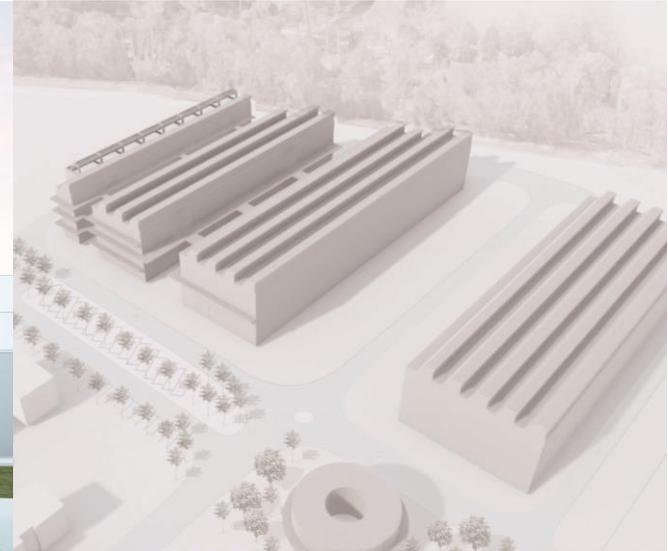
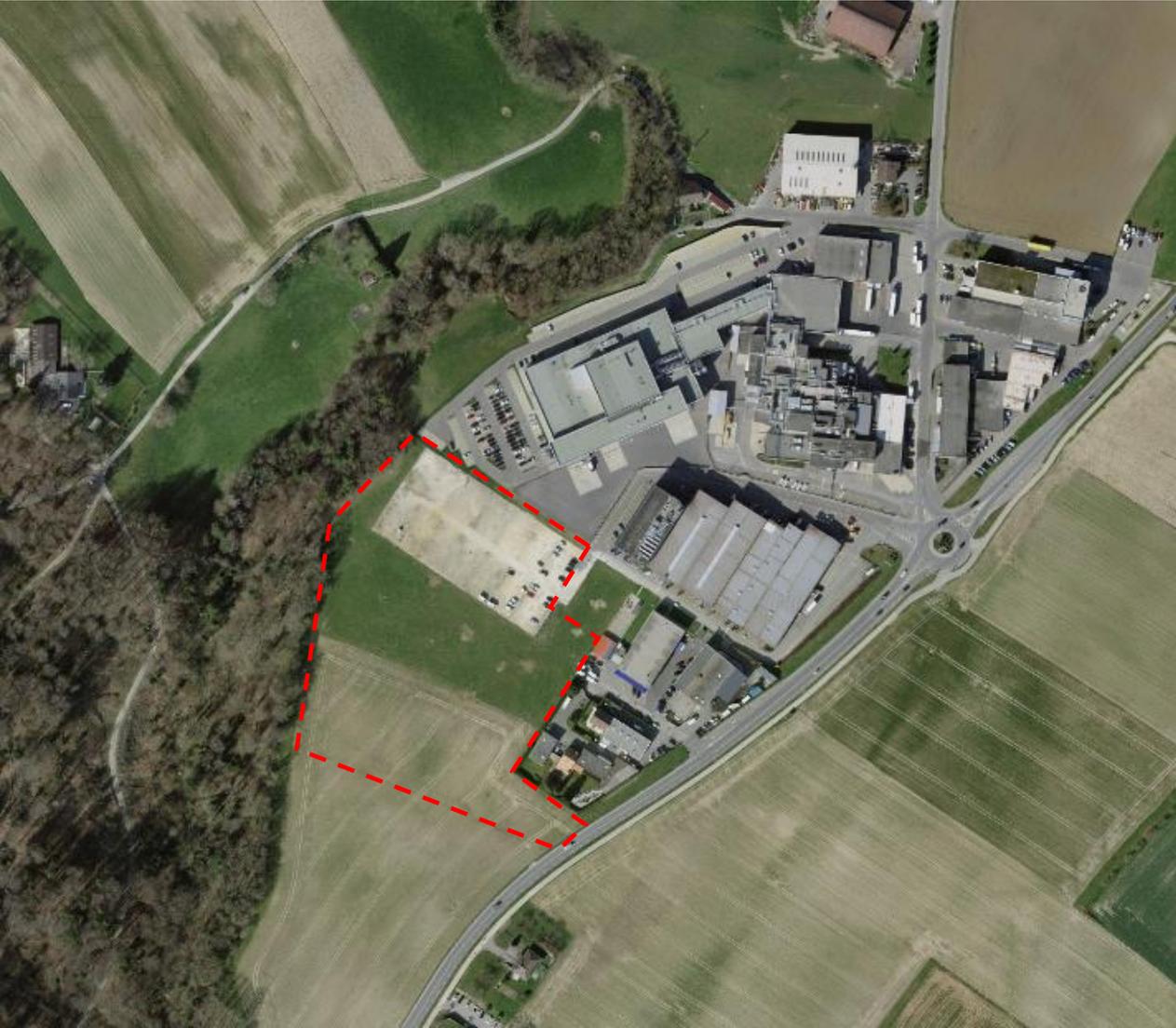


1	2	3	4
			
5	6	7	8
			
9	10	11	12
			
13	14	15	
			... and many more.

Développement

partenariat public / privé

recherche d'une efficacité fonctionnelle et économique



Concrétisation

lancement de la construction sans pré-commercialisation

Coût total du projet: circa 130 million CHF



présence sur les salons internationaux spécialisés

ACHEMA

BIO-EUROPE®

SWISS+
BIOTECH



International
Convention

June 5-8, 2023 | Boston, MA

Flexibilité, modularité et anticipation





le futur

En Molliau

des conditions cadres idéales

pour un quartier d'activités de nouvelle génération



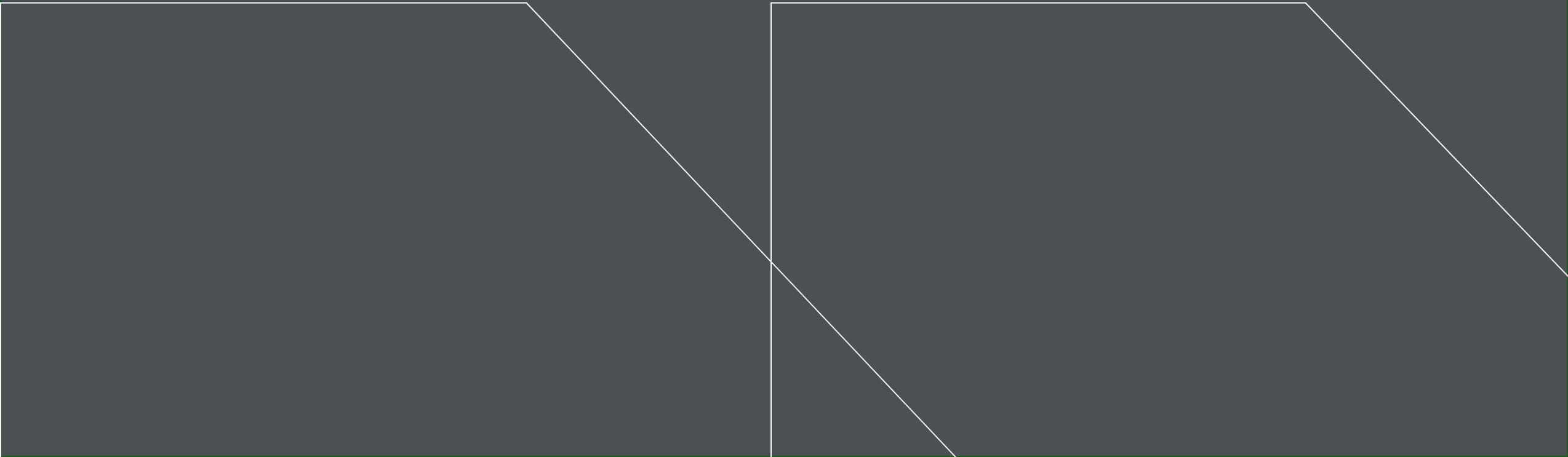
les conditions de réussite

- un investisseur qui accepte de porter les risques de développement et de construction
- la facilitation des autorisations dans toutes les étapes du projet
- la compréhension des autorités des conditions de réalisation de ce type de programme
- le soutien des promotions économiques dans la prospection nationale et internationale

EPIC Suisse AG
Seefeldstrasse 5a
8008 Zürich
+41 44 388 81 00
info@epic.ch

Raum für Erfolg.

Merci pour votre attention

A decorative graphic consisting of white lines on a dark background. It features a horizontal line at the top, a vertical line on the right, and a diagonal line connecting the top-right corner to the bottom-right corner. This shape is mirrored on the left side, creating a large, open, trapezoidal-like structure.

Disclaimer

This publication contains specific forward-looking statements, e.g. statements including terms like "believe", "assume", "expect", "forecast", "project", "may", "could", "might", "will" or similar expressions. Such forward-looking statements are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors which may result in a substantial divergence between the actual results, financial situation, development or performance of EPIC Suisse AG and those explicitly or implicitly presumed in these statements. Against the background of these uncertainties, readers should not rely on forward-looking statements. EPIC Suisse AG assumes no responsibility to update forward-looking statements or to adapt them to future events or developments.

The information contained in this presentation does not purport to be comprehensive. Please refer to our consolidated financial statements for the year ended 31 December 2022 on our website at <https://ir.epic.ch/en/financial-reports/>

Alternative performance measures

This presentation contains references to operational indicators, such as reported vacancy rate, adjusted vacancy rate and WAULT, and alternative performance measures ("APM") that are not defined or specified by IFRS, including EBITDA (incl. revaluation of properties), EBITDA (excl. revaluation of properties), net operating income, return on equity (incl. revaluation effects), return on equity (excl. revaluation effects), profit (excl. revaluation effects), net loan to value (LTV) ratio. These APM should be regarded as

complementary information to and not as substitutes of the Group's consolidated financial results based on IFRS. These APM may not be comparable to similarly titled measures disclosed by other companies. For the definitions of the main operational indicators and APM used, including related abbreviations, please refer to the section "Alternative Performance Measures" on page 117 of our Annual Report 2022.

Except if indicated otherwise, all numbers are shown according to the audited consolidated IFRS financial statements per 31 December 2022. APM are shown based on the sector in which the properties belonged to during the period (i.e. before any transfers between sectors if any).

Other Data

Certain numerical figures set out in this presentation, including financial data presented in millions or thousands, certain operating data, percentages describing shares and industry data, have been subject to rounding adjustments and, as a result, the totals of the data in this presentation may vary slightly from the actual arithmetic totals of such information.

Glossary

A glossary of alternative performance measures have been included in the appendix for ease of reference.



5

Session de questions



Conclusion et remerciements

Mme Christelle Luisier Brodard
Cheffe du DITS