



PERSPECTIVES
IMMOBILIÈRES

JUIN 2025

Plier, ne pas casser :

**Investir dans l'immobilier
dans un contexte
d'incertitude économique**

Débloquer des revenus durables
grâce à la discipline, à la
création active de valeur et à la
connaissance du terrain





RÉDIGÉ PAR :**John Murray**

Gestionnaires de portefeuille
Placements immobiliers
privés mondiaux

François Trausch

CEO et CIO
PIMCO Prime Real Estate

Russell Gannaway

Gestionnaire de portefeuille

Kirill Zavodov

Gestionnaire de portefeuille

À RETENIR :

- Le paysage de l'immobilier commercial en 2025 est marqué par une incertitude structurelle due aux tensions géopolitiques, à une inflation persistante et à une évolution imprévisible des taux d'intérêt.
- Les approches traditionnelles - ancrées dans des allocations sectorielles larges et des stratégies axées sur la dynamique - s'avèrent insuffisantes dans l'environnement actuel.
- Dans un environnement de plus en plus incertain, nous pensons que les investisseurs devraient être plus sélectifs, en donnant la priorité aux investissements qui peuvent offrir un revenu durable et qui cherchent à performer même dans des marchés stagneants ou chancelants. Nous considérons que des secteurs tels que l'infrastructure numérique, les logements collectifs, les logements pour étudiants, la logistique et le commerce de détail de première nécessité sont relativement plus résistants aujourd'hui.

Jusqu'à récemment, l'immobilier commercial semblait prêt à connaître un rebond longtemps attendu. Cependant, 2025 a révélé une nouvelle réalité : L'incertitude est devenue structurelle. Les tensions commerciales, l'inflation, les risques de récession et la volatilité des taux d'intérêt ont perturbé les marchés et ralenti la prise de décision. Les stratégies traditionnelles - approches larges et dynamiques, compression des taux de capitalisation, croissance des loyers - ne constituent plus une base fiable. Un processus d'investissement discipliné, fondé sur la connaissance du terrain et l'excellence opérationnelle, est plus important que jamais.

Les récentes perspectives séculaires de PIMCO, intitulées "L'ère de la fragmentation", dépeignent un monde en mutation, où les changements dans les alliances commerciales et sécuritaires créent des risques régionaux inégaux. Les tensions géopolitiques et les tarifs douaniers dominent en Asie, en particulier en Chine, qui s'oriente vers une croissance plus faible dans un contexte d'endettement croissant et d'aggravation de la démographie. Aux États-Unis, les principaux vents contraires sont l'inflation persistante, l'incertitude politique et la volatilité politique. L'Europe est confrontée à des coûts énergétiques élevés et à des changements réglementaires, mais l'augmentation des dépenses en matière de défense et d'infrastructures pourrait lui donner un coup de pouce.

Compte tenu de la diversité des risques dans les secteurs et les régions, les facteurs de rendement traditionnels sont devenus moins fiables, en particulier dans un contexte d'effet de levier négatif. Selon nous, des revenus résistants et des rendements en espèces solides nécessitent de plus en plus une vision locale et une gestion active avec une expertise en matière d'actions, de développement, de structuration de la dette et de restructurations complexes. Les investissements doivent viser à être performants même lorsque les marchés sont stagneants ou en perte de vitesse.

La dette, pierre angulaire de longue date de la plateforme immobilière de PIMCO, reste très attrayante grâce à sa valeur relative. Comme le soulignait le *Real Estate Outlook de l'année dernière*, "Facing the Music : Challenges and Opportunities in Today's Commercial Real Estate Market", environ 1 900 milliards de dollars de prêts américains et 315 milliards d'euros de prêts européens devraient arriver à échéance d'ici la fin de l'année 2026.¹



Nous pensons que cette vague d'échéances crée un certain nombre d'occasions d'investissement dans la dette. Ces solutions vont des prêts de premier rang, qui permettent d'atténuer les pertes, aux solutions de capital hybride, telles que la dette de second rang, le financement de sauvetage et les prêts-relais. Ils sont destinés aux promoteurs qui ont besoin de plus de temps, ainsi qu'aux propriétaires et aux prêteurs qui cherchent à combler les lacunes en matière de financement.

Nous voyons également des occasions dans les investissements de type crédit, y compris le financement de terrains, les baux triple net, et certains actifs core-plus avec des flux de trésorerie réguliers et de la résilience. Les actions sont réservées aux occasions exceptionnelles où une gestion efficace des actifs, des revenus stabilisés attractifs et des tendances séculaires offrent des avantages concurrentiels clairs.

Les logements pour étudiants, les logements abordables et les centres de données sont de plus en plus considérés par les investisseurs comme des valeurs refuges,² offrant des qualités similaires à celles d'une infrastructure, telles que des flux de trésorerie stables et la possibilité de résister à la volatilité macroéconomique.

Dans ce cycle, nous pensons que le succès dépendra d'une exécution disciplinée, d'une agilité stratégique et d'une expertise approfondie - et non de l'élan du marché.

Ces éléments reflètent les conclusions du troisième Forum mondial annuel d'investissement immobilier de PIMCO, qui s'est tenu en mai à Newport Beach, en Californie. À l'instar des forums cycliques et séculaires de PIMCO, cet événement a réuni des professionnels de l'investissement du monde entier pour évaluer les perspectives à court et à long terme de l'immobilier commercial (CRE). Au 31 mars 2025, PIMCO gérait l'une des plus grandes plateformes de CRE au monde, avec plus de 300 professionnels de l'investissement supervisant environ 173 milliards de dollars d'actifs à travers un large éventail de stratégies de dette et d'actions immobilières publiques et privées.³

VUE MACROÉCONOMIQUE : LES DIVERGENCES RÉGIONALES S'ACCENTUENT, DES NICHES APPARAISSENT

Des conditions macroéconomiques divergentes remodèlent le terrain de l'immobilier commercial mondial. Les principaux moteurs - la politique monétaire, le risque géopolitique et les changements démographiques - ne sont plus synchronisés. La stratégie doit être plus régionale, plus sélective et plus attentive aux nuances locales.

Aux États-Unis, l'incertitude quant à l'évolution des taux d'intérêt laisse planer une longue ombre. L'activité de refinancement s'est fortement ralenti, en particulier dans les secteurs des bureaux et du commerce de détail. Le volume des transactions reste faible et les valorisations se sont tassées. La croissance économique devant rester faible, rares sont ceux qui s'attendent à un rebond rapide. Les 1 900 milliards de dollars de dettes arrivant à échéance d'ici la fin de l'année prochaine constituent une source de risque, mais aussi une ouverture potentielle pour des acheteurs bien capitalisés.

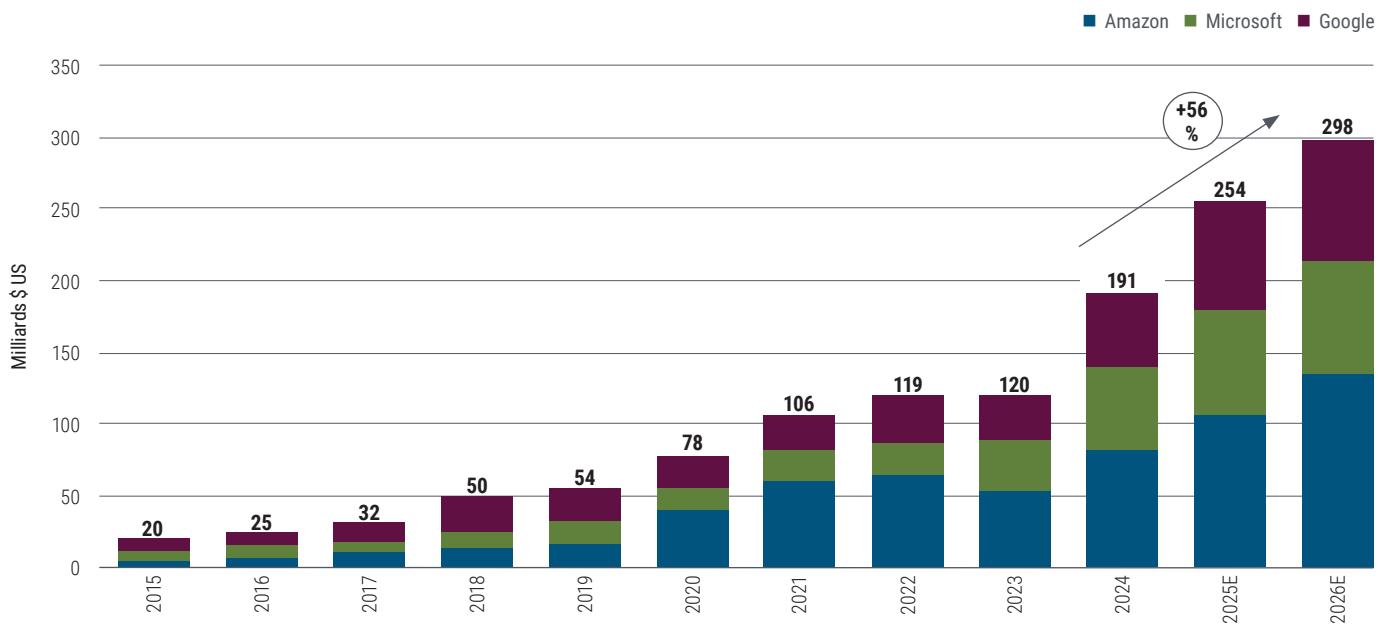
L'Europe est confrontée à une série de défis différents. La croissance était déjà faible avant la pandémie. Aujourd'hui, elle ralentit encore, freinée par le vieillissement de la population et la faiblesse de la productivité. L'inflation reste élevée, le crédit est serré et la guerre en Ukraine continue de peser sur le sentiment. Il existe néanmoins des poches de résistance; l'augmentation des dépenses de défense et d'infrastructure pourrait donner un coup de fouet à certains pays.

Dans la région Asie-Pacifique, les capitaux se dirigent vers des marchés plus stables - notamment le Japon, Singapour et l'Australie - réputés pour leur clarté juridique et leur prévisibilité macroéconomique. La Chine reste toutefois sous pression. Son secteur immobilier est encore fragile, les niveaux d'endettement sont élevés et la confiance des consommateurs est chancelante. Dans toute la région, les investisseurs se concentrent davantage sur la transparence, la liquidité et les perspectives démographiques.

Nous observons également les premiers signes d'une réaffectation des intentions d'investissement qui pourrait profiter à l'Europe au détriment des États-Unis et de la région Asie-Pacifique. Cette évolution reflète un retrait plus large des stratégies transcontinentales au profit d'un déploiement de capitaux plus ciblé au niveau régional.

Bien que la situation mondiale soit fragmentée, cette complexité présente des occasions potentielles pour les investisseurs avisés.

Figure 1: Housse des investissements dans les centres de données



Source : Bloomberg, Goldman Sachs, Amazon, Microsoft, Alphabet et PIMCO : Bloomberg, Goldman Sachs, Amazon, Microsoft, Alphabet et PIMCO au 2 mai 2025

Note : Les revenus déclarés d'Amazon reflètent l'impact des mouvements de change; cependant, l'entreprise ne divulgue pas l'impact particulier du change sur les revenus d'Amazon Web Services, Inc. Les revenus déclarés de Google reflètent également les mouvements de change, mais l'entreprise ne divulgue pas séparément l'impact du change sur les revenus de Google Nuage.

Ce information est fournie à titre d'illustration uniquement. Il n'y a aucune garantie que les tendances évoquées se maintiendront.

PERSPECTIVES SECTORIELLES : ANALYSE DES HYPOTHÈSES

Quelles sont les implications pour l'immobilier commercial? Dans un environnement fragmenté et incertain, les grandes généralisations sectorielles ont perdu leur utilité. Les cycles immobiliers ne sont plus synchronisés; ils varient en fonction des catégories d'actifs, de la géographie et même des sous-marchés. L'implication est claire : les investisseurs doivent adopter une approche granulaire.

Le succès dépend d'une analyse détaillée des actifs, d'une gestion pratique et d'une compréhension approfondie de la dynamique du marché local. Cela signifie également qu'il faut savoir reconnaître les points d'intersection entre les changements macroéconomiques et les fondamentaux de l'immobilier. Le renforcement de la défense en Europe, par exemple, devrait stimuler la demande de logistique, d'espace de R & D, d'installations de fabrication et de logements, en particulier en Allemagne et en Europe de l'Est.

Pour les investisseurs, la clé réside dans une approche axée sur des actifs, des sous-marchés et des stratégies particulières susceptibles de générer des revenus durables et de résister à la volatilité. Dans ce cycle, les occasions alpha seront plus importantes que les paris bêta. Ci-dessous, nous explorons les secteurs où cette précision peut s'avérer payante.

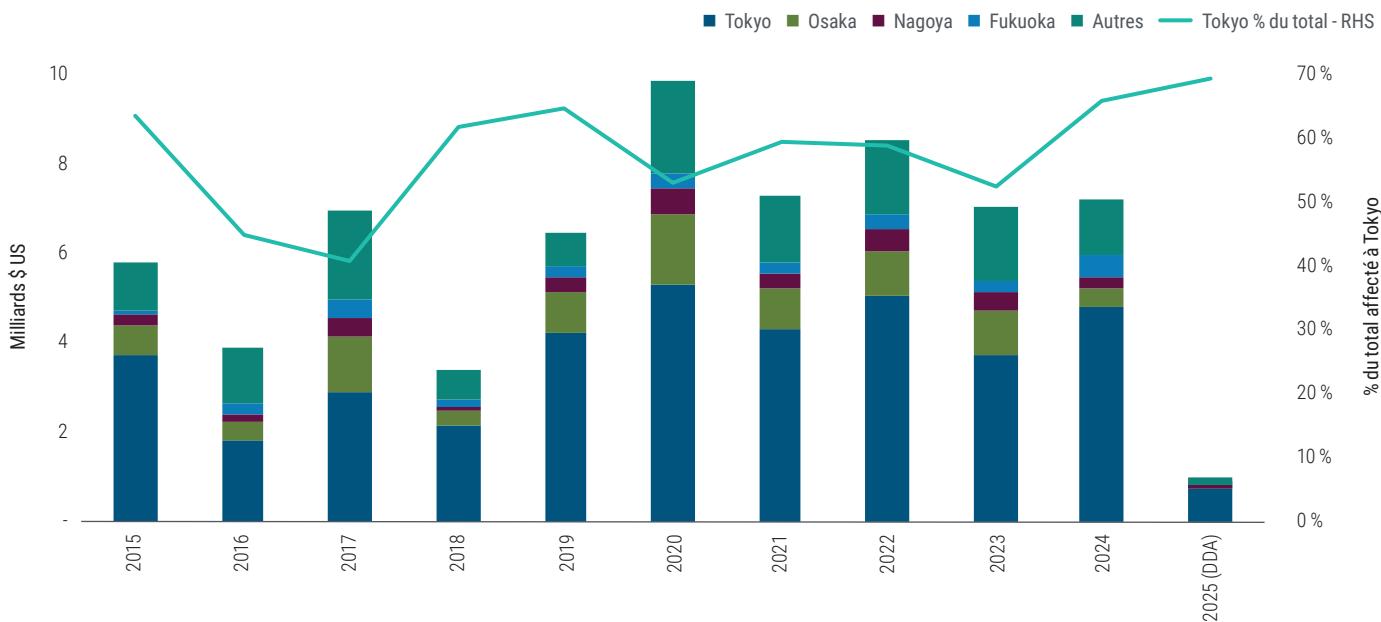
L'infrastructure numérique :

Une demande fiable, une discipline en hausse

L'infrastructure numérique est devenue l'épine dorsale de l'économie moderne - et un point focal pour les capitaux institutionnels. L'essor de l'intelligence artificielle (IA), de l'informatique en nuage et des applications à forte intensité de données a transformé les centres de données d'une classe d'actifs de niche en une infrastructure stratégique. Mais cela soulève de nouvelles questions : contraintes d'énergie, obstacles réglementaires et augmentation de l'intensité capitaliste (voir figure 1).

Sur les marchés mondiaux, la question n'est pas celle de la demande, mais celle de savoir où et comment la satisfaire. Dans les hubs matures, tels que la Virginie du Nord et Francfort, les hyperscalers comme Amazon et Microsoft verrouillent leur capacité des années à l'avance, en particulier pour les installations adaptées à l'inférence de l'IA et aux charges de travail du nuage. Ces actifs peuvent offrir une certaine résilience et un pouvoir de fixation des prix. Mais les installations axées sur la formation à l'IA à plus forte intensité de calcul - souvent dans des régions à faible coût et riches en électricité - présentent des risques liés à la fiabilité du réseau, à l'évolutivité et à la rentabilité à long terme.

Figure 2 : La capitale suit le déplacement de la population japonaise vers les centres urbains



Source : Urban Land Institute, MSCI Inc : Urban Land Institute, MSCI Inc, RCA et Savills, mai 2025. **Ce information est fournie à titre d'illustration uniquement.**
Il n'y a aucune garantie que les tendances évoquées se maintiendront.

Alors que les marchés centraux cèdent sous le poids de la demande, les capitaux se déplacent vers l'extérieur. En Europe, les pénuries d'électricité et les délais d'obtention des permis, ainsi que les exigences en matière de faible latence et de souveraineté numérique, obligent à délaisser les centres traditionnels au profit de villes émergentes de niveau 2 et 3 telles que Madrid, Milan et Berlin. Ces centres offrent un potentiel de croissance, mais les lacunes en matière d'infrastructures, les différences de cadres réglementaires et le risque d'exécution exigent une approche plus pratique et plus adaptée au niveau local.

Dans la région Asie-Pacifique, l'accent est mis sur la stabilité et l'évolutivité. Des marchés comme le Japon, Singapour et la Malaisie continuent d'attirer des capitaux, grâce à leurs cadres juridiques solides et à leur profondeur institutionnelle. Les investisseurs privilégiennent les actifs capables de supporter des charges de travail hybrides et de répondre à l'évolution des pratiques environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), alors même que les coûts augmentent et que la surveillance des politiques se resserre.

L'infrastructure numérique devenant un élément central de la performance économique, le succès ne dépendra pas seulement de la capacité, mais aussi de la capacité à naviguer dans la complexité réglementaire et opérationnelle, à gérer les contraintes foncières et énergétiques, et à construire des systèmes résilients, évolutifs et optimisés pour un avenir distribué, axé sur les données et économie en énergie.

Logement : Une demande durable, des risques divergents

Le secteur de l'habitat continue d'offrir un potentiel de revenus et une demande structurelle. Les vents contraires démographiques - tels que l'urbanisation, le vieillissement des populations et l'évolution de la structure des ménages - continuent de soutenir la demande à long terme. Mais le paysage de l'investissement est fragmenté. Les cadres réglementaires, les pressions liées à l'accessibilité financière et les interventions politiques varient considérablement, ce qui oblige les investisseurs à faire preuve de prudence.

La demande de logements locatifs reste forte sur les marchés mondiaux, soutenue par les prix élevés des logements, les taux hypothécaires élevés et l'évolution des préférences des locataires. Cette dynamique prolonge les cycles de vie des locataires et alimente l'intérêt pour les logements multifamiliaux, les logements construits pour être loués (BTR) et les logements pour les travailleurs.

Le Japon se distingue par son mélange de migration urbaine, de logements locatifs abordables et de profondeur institutionnelle - offrant un marché stable et liquide pour l'investissement résidentiel à long terme (voir figure 2).

Pourtant, les marchés ne sont pas monolithiques. Dans certains pays, les plateformes institutionnelles se développent rapidement. Dans d'autres cas, les problèmes d'accessibilité ont déclenché des problèmes de réglementation. Il s'agit notamment d'une réglementation plus stricte des loyers, de restrictions de zonage et d'un contrôle politique croissant des propriétaires institutionnels, en particulier lorsque l'accès au logement est devenu un sujet brûlant dans le discours public.

Le logement étudiant est devenu un créneau attractif, soutenu par la croissance des inscriptions et une offre limitée. Les logements étudiants construits à cet effet peuvent bénéficier d'une demande prévisible et d'une base croissante d'étudiants mobiles à l'échelle internationale. Une offre structurellement insuffisante, une démographie favorable et l'attrait durable de l'enseignement supérieur, en particulier dans les pays anglophones, continuent de soutenir la classe d'actifs.

Il n'en reste pas moins que les dynamiques régionales sont importantes. Aux États-Unis, la demande reste forte auprès des universités les plus prestigieuses, même si l'on craint que le durcissement des politiques de visa et un climat politique moins accueillant ne freinent à l'avenir l'afflux d'étudiants étrangers. En revanche, des pays comme le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Australie et le Japon enregistrent une hausse de la demande, soutenue par des régimes de visas plus favorables et des réseaux universitaires en expansion.

Dans l'ensemble du secteur de la vie, les investisseurs doivent allier une conviction globale à une aisance locale. L'évolutivité opérationnelle, la navigation réglementaire et les connaissances démographiques sont de plus en plus importantes, car elles sont essentielles pour dégager une valeur durable dans un secteur essentiel, évolutif et complexe.

L'immobilier industriel, qui comprend les entrepôts, les centres de distribution et les plateformes logistiques, est devenu l'un des piliers de l'économie moderne. Ce secteur, qui n'était autrefois qu'un lieu de passage utilitaire, se trouve aujourd'hui au cœur du commerce mondial, de la consommation numérique et de la stratégie de la chaîne d'approvisionnement. Son attrait reflète l'essor du commerce électronique, la reconfiguration des chaînes d'approvisionnement par le biais de la délocalisation et la demande incessante de livraisons plus rapides. Bien que la croissance rapide des loyers de ces dernières années soit en train de ralentir, les propriétaires dont les baux sont en cours de renouvellement restent en position de force. Les capitaux institutionnels continuent d'affluer, en particulier dans des segments de niche tels que la logistique urbaine et l'entreposage frigorifique.

Cependant, les perspectives du secteur sont de plus en plus influencées par la géographie et le profil des locataires. D'une région à l'autre, quelques thèmes reviennent. Tout d'abord, les routes commerciales continuent d'évoluer. Aux États-Unis, par exemple, les ports de la côte est et les plateformes intérieures récoltent les fruits de la délocalisation et de la modification des itinéraires maritimes. Cette évolution reflète une tendance mondiale plus large : Les actifs situés à proximité des principaux corridors logistiques - qu'il s'agisse de ports, de têtes de lignes ferroviaires ou de centres urbains - sont très prisés. Cependant, même dans ces lieux privilégiés, la dynamique de location s'est ralentie, les locataires devenant plus prudents, les décisions étant retardées et l'offre nouvelle menaçant de dépasser la demande dans certains couloirs.

Deuxièmement, la demande urbaine est en train de remodeler la logistique. En Europe et en Asie, les locataires privilégient la proximité avec les consommateurs et la durabilité, ce qui alimente l'intérêt pour les sites Web intercalaires et les installations certifiées écologiques. Cependant, les obstacles réglementaires, la demande inégale et l'augmentation des coûts de construction mettent à l'épreuve la patience des investisseurs. Alors que le Japon et l'Australie continuent d'enregistrer une bonne absorption, l'offre excédentaire dans des villes comme Tokyo et Séoul a tempéré la croissance des loyers, même si les fondamentaux à long terme restent intacts.

Enfin, les capitaux sont de plus en plus exigeants. Les actifs de base situés dans des endroits privilégiés continuent de susciter un vif intérêt, tandis que les actifs secondaires font l'objet d'un examen de plus en plus minutieux. L'incertitude de la politique commerciale, l'inflation et le risque de crédit des locataires renforcent l'attention portée à la qualité, tant de l'emplacement que du bail. Les fondamentaux industriels restent solides, mais à mesure que le secteur mûrit, le calcul de l'investissement devient plus nuancé et plus particulier à chaque région.

Commerce de détail :

Une force sélective dans un paysage remodelé

L'immobilier de détail est entré dans une phase de résilience sélective, définie par la nécessité, l'emplacement et l'adaptabilité. Autrefois maillon faible de l'immobilier commercial, le secteur a trouvé des bases plus solides, porté par l'attrait durable des formats ancrés dans les services essentiels. Les centres commerciaux axés sur le dépanneur, les parcs d'activités commerciales et les sites Web des grandes rues dans les villes d'accès sont aujourd'hui le point d'ancrage du secteur, offrant un potentiel de revenus durables et d'atténuation de l'inflation. Dans un contexte de taux d'intérêt élevés et de prudence des capitaux, ces actifs sont appréciés pour leur fiabilité et non pour leur prestige.

Le paysage est clairement divisé. D'un côté, on trouve des actifs de premier ordre avec une fréquentation stable, des baux de longue durée et une offre nouvelle limitée - des qualités qui continuent d'attirer les capitaux et offrent des possibilités de création de valeur par le repositionnement des locataires ou le redéveloppement d'un usage mixte. De l'autre côté, il y a les actifs secondaires qui souffrent d'obsolescence structurelle, d'une rotation des locataires et d'une diminution de la pertinence.

Cette divergence se retrouve dans toutes les régions. Aux États-Unis, les centres commerciaux et les parcs d'activités commerciales rattachés à des dépanneurs restent résistants, soutenus par une demande constante des consommateurs et des structures de location défensives. En revanche, les centres commerciaux qui dépendent des grands magasins et les formats de banlieue plus faibles continuent de connaître un déclin séculaire. Pourtant, des signes de réinvention apparaissent, les marques de luxe récupérant les emplacements phares des grandes rues dans certains marchés urbains.

En Europe aussi, on assiste à une fuite vers la qualité. Les centres commerciaux dont le dépanneur et les autres commerces de première nécessité sont le point d'ancrage affichent des performances supérieures, tandis que les enseignes discréditionnaires restent sous pression. La région a adopté plus pleinement le commerce omni-canal, certains propriétaires convertissant des espaces sous-utilisés en centres logistiques du dernier kilomètre.

En Asie, le tourisme a relancé le commerce de détail au Japon et en Corée du Sud, mais les centres commerciaux de banlieue ont enregistré des performances plus modestes en raison de l'inflation et de la fragilité des dépenses discréditionnaires. Les tensions commerciales ajoutent à la complexité.

Bureaux : Un secteur toujours à la recherche d'un plancher

Le secteur des bureaux continue de subir un recalibrage lent et inégal. Les taux d'intérêt élevés et le resserrement du crédit ont aggravé les difficultés liées à la sous-utilisation des espaces et à l'évolution des normes de travail. Si la location et l'utilisation montrent les premiers signes de stabilisation, la reprise reste fragmentée. Le fossé entre les actifs de premier ordre et les actifs secondaires s'est durci pour devenir une ligne de faille structurelle.

Les immeubles de classe A situés dans les quartiers centraux des affaires continuent d'attirer les locataires, soutenus par les mandats de back-to-office, la concurrence des talents et les priorités ESG. Ces actifs offrent flexibilité, efficacité et prestige. Les immeubles plus anciens et moins adaptables risquent d'être obsolètes s'ils ne sont pas repositionnés grâce à des investissements importants.

Cette bifurcation est globale. Aux États-Unis, la location a repris dans les villes côtières comme New York et Boston, tandis que l'offre excédentaire pèse sur la Sun Belt. Le mur imminent de la dette arrivant à échéance menace les actifs les plus faibles, et les capitaux de refinancement restent prudents. Perspectives : absorption lente, réévaluation sélective des prix et des difficultés persistantes dans les holdings non essentiels.

En Europe, des pénuries d'espaces de classe A apparaissent dans des villes comme Londres, Paris et Amsterdam. Mais les nouveaux développements sont limités par la réglementation, les coûts de construction et les normes ESG de plus en plus strictes. Les investisseurs sont passés de stratégies globales à la souscription d'actifs particuliers.

La région Asie-Pacifique fait preuve d'une relative résistance. Les capitaux continuent d'affluer au Japon, à Singapour et en Australie, des juridictions appréciées pour leur transparence et leur stabilité. La réintégration dans les bureaux s'améliore, soutenue par les normes culturelles et la concurrence pour les talents. La demande reste concentrée sur les actifs de haute qualité.

Néanmoins, le secteur est confronté à un problème structurel. Les portefeuilles institutionnels restent fortement alloués aux bureaux, un héritage des cycles précédents. Cette exposition à l'héritage peut freiner le redressement des prix, même pour les actifs de premier ordre. L'idée même de « bureau » étant en train d'être redéfinie, le succès dépend moins des tendances macroéconomiques que de l'exécution.

NAVIGUER DANS LA PROCHAINE PHASE DE L'IMMOBILIER

Alors que l'immobilier commercial entre dans un cycle plus complexe et plus sélectif, l'accent est mis non plus sur une large exposition au marché, mais sur une exécution ciblée, tant au niveau des actions que de la dette. Les divergences macroéconomiques, le réalignement sectoriel et la discipline en matière de capital modifient la manière dont les investisseurs évaluent les occasions et gèrent les risques.

Dans cet environnement, nous pensons que le succès dépend de l'intégration d'une vision locale dans une perspective globale, de la distinction entre les tendances structurelles et le bruit cyclique, et de la cohérence dans l'exécution. Le défi n'est pas simplement de participer au marché, mais d'y naviguer avec clarté et détermination.

Si la voie à suivre est plus étroite, elle reste accessible à ceux qui s'adaptent avec agilité. Les investisseurs qui alignent leur stratégie sur une demande durable et qui font preuve de discipline face à la complexité peuvent encore trouver des occasions de réaliser des performances à long terme et réfléchies.

- 1 Mortgage Bankers Association en mars 2025
- 2 Une « valeur refuge » caractérise un placement dont la valeur devrait se maintenir ou augmenter durant les périodes de volatilité boursière. Les investisseurs cherchent des valeurs refuges pour limiter leur exposition aux pertes dans l'éventualité de perturbations sur les marchés. Tous les placements comportent un risque et peuvent perdre de la valeur.
- 3 Toutes les données sont arrêtées au 31 mars 2025. Toutes les statistiques représentent les activités combinées de PIMCO et de PIMCO Prime Real Estate. Les actifs comprennent 98,9 milliards \$ d'actifs gérés par PIMCO Prime Real Estate (« PIMCO Prime »). L'AUM attribuable à PIMCO Prime comprend des engagements en capital non appelés. PIMCO Prime est une société PIMCO et comprend PIMCO Prime Real Estate GmbH, PIMCO Prime Real Estate LLC ainsi que leurs filiales et leurs sociétés affiliées. Les spécialistes en investissement de PIMCO Prime Real Estate LLC fournissent la gestion des investissements et d'autres services en tant que personnel doublé via Pacific Investment Management Company LLC. PIMCO Prime Real Estate GmbH exerce ses activités indépendamment de PIMCO.



PIMCO Prime Real Estate est une société de PIMCO. PIMCO Prime Real Estate LLC est une filiale en propriété exclusive de PIMCO LLC, et PIMCO Prime Real Estate GmbH ainsi que les sociétés du même groupe appartiennent en totalité à PIMCO Europe GmbH. PIMCO Prime Real Estate GmbH opère séparément de PIMCO. PIMCO Prime Real Estate est une marque déposée de PIMCO LLC et PIMCO est une marque déposée d'Allianz Asset Management of America LLC aux États-Unis et ailleurs dans le monde. Retour au contenu

Le rendement passé ne garantit pas le rendement futur et ne s'avère pas un indicateur fiable des futurs résultats.

Tous les investissements comportent des risques et peuvent perdre de la valeur. Les investissements dans **des prêts hypothécaires résidentiels/commerciaux et dans des dettes immobilières** commerciales sont soumis à des risques tels que le remboursement anticipé, les retards de paiement, les saisies, les risques de perte, les risques de gestion et les évolutions réglementaires défavorables, ces risques pouvant être accrus dans le cas de prêts non performants. La **valeur des biensimmobiliers et des portefeuilles qui investissent dans l'immobilier** peut fluctuer en raison des pertes dues à des sinistres ou à des condamnations, de l'évolution des conditions économiques locales et générales, de l'offre et de la demande, des taux d'intérêt, des taux d'imposition foncière, des limitations réglementaires des loyers, des lois sur le zonage et des frais d'exploitation. **Les investissements dans les titres hypothécaires et les titres adossés à des actifs () sont des instruments très complexes qui peuvent être importants aux variations des taux d'intérêt** et soumis à un risque de remboursement anticipé. Les produits structurés tels que les titres de créance garantis sont également des instruments très complexes, impliquant généralement un niveau de risque élevé; l'utilisation de ces instruments peut impliquer des instruments dérivés susceptibles de faire perdre plus que le montant principal investi. **Le crédit privé** implique un investissement dans des titres non négociés en bourse qui peuvent être soumis à un risque d'illiquidité. Les portefeuilles qui investissent dans le crédit privé peuvent avoir un effet **de levier et s'engager** dans des pratiques d'investissement spéculatives qui augmentent le risque de perte de l'investissement. L'investissement dans des titres libellés **et/ou** domiciliés à l'étranger peut impliquer un risque accru en raison des fluctuations de change et des risques économiques et politiques, qui peuvent être accrus dans les marchés émergents. Les taux de change peuvent fluctuer de manière significative sur de courtes périodes et peuvent réduire les rendements d'un portefeuille. Les matières premières comportent des risques accrus, notamment liés au marché, à la politique, à la réglementation et aux conditions naturelles, et peuvent ne pas convenir à tous les investisseurs. La qualité de crédit de un titre ou d'un groupe de titres particulier () ne garantit pas la stabilité ou la sécurité d'un portefeuille global. La diversification n'est pas une garantie contre les pertes.

Il n'y a aucune garantie que les tendances mentionnées se poursuivront. Les déclarations concernant les tendances des marchés financiers ou les stratégies de portefeuille sont basées sur les conditions actuelles du marché, qui fluctueront. Il n'y a aucune garantie que ces stratégies d'investissement fonctionneront dans toutes les conditions de marché ou qu'elles conviendront à tous les investisseurs, et chaque investisseur doit évaluer sa capacité à investir à long terme, en particulier pendant les périodes de baisse du marché. Les investisseurs doivent consulter leur professionnel de l'investissement avant de prendre une décision d'investissement. Les perspectives et les stratégies peuvent être modifiées sans préavis.

Les prévisions, estimations et certaines informations contenues aux présentes sont basées sur des recherches exclusives et ne doivent pas être considérées comme des conseils en matière de placement ou des recommandations relatives à une stratégie particulière de titres ou de produits de placement. Les prévisions et les estimations comportent des limites inhérentes et, contrairement aux rendements réels, elles ne tiennent pas compte de l'activité de négociation, des contraintes de liquidité et des autres coûts. De plus, les références à des résultats futurs ne doivent pas être considérées comme des estimations ou des promesses concernant le portefeuille d'un client.

Ce document contient les opinions du gérant, lesquelles sont sujettes à modification sans notification préalable. Ce document a été distribué à des fins uniquement d'information et ne devrait pas être considéré comme un conseil de placement, ni comme une recommandation à propos d'un titre, d'une stratégie ou d'une solution de placement en particulier. Les informations contenues aux présentes proviennent de sources considérées comme fiables, mais ne sont pas garanties.

PIMCO, en général, fournit des services aux institutions qualifiées, aux intermédiaires financiers et aux investisseurs institutionnels. Les investisseurs individuels devraient contacter leur propre professionnel des finances pour déterminer les options d'investissement les plus appropriées à leur situation financière. Ceci n'est pas une offre à quiconque dans une juridiction où cela serait illégal ou non autorisé. | **PIMCO Canada Corp.** (199, rue Bay, bureau 2050, Commerce Court Station, C.P. 363, Toronto, ON, M5L 1G2) offre des services et des produits qui ne peuvent être disponibles que dans certaines provinces ou territoires du Canada et uniquement par l'intermédiaire de courtiers autorisés à cet effet. | Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite sous quelque forme que ce soit, ni mentionnée dans une autre publication, sans autorisation écrite expresse. PIMCO est une marque de commerce d'Allianz Asset Management of America LLC aux États-Unis et dans le monde entier. ©2025, PIMCO.