

BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction & Conseil Ancien



Le retour des investisseurs institutionnels en résidentiel

BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction & Conseil Ancien, dirigé par Jean-François Morineau, regroupe les activités de vente en bloc sous la responsabilité de Dominique Bonetti, et celles lot par lot, à Paris, en Ile-de-France et en régions. Au cours de ses trente années d'expérience, cette entité a commercialisé plus de 600 immeubles en bloc et 10 000 logements au détail. Les deux dernières années ont enregistré une forte croissance de l'ensemble de ces transactions avec un déplacement progressif de Paris, où les produits se raréfient, vers la périphérie et les régions, ainsi que le retour des investisseurs institutionnels sur le marché résidentiel.

M² Que couvre l'activité de BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction & Conseil Ancien ?

Jean-François Morineau :

Nos équipes abordent le marché du résidentiel ancien dans sa globalité et interviennent dans toute la France, qu'il soit question d'acquisitions ou de cessions. Le chiffre d'affaires annuel du pôle, en moyenne de 350 M€, atteint les 400 M€ en 2016, représentant plus de 600 lots vendus soit en bloc, soit au détail. Nous envisageons un score supérieur pour l'année 2017. Tous modes de vente confondus, 78 immeubles sont en cours de commercialisation dans la capitale, en région parisienne et dans les métropoles régionales. Les biens sont proposés libres ou occupés. Nos clients sont multiples : particuliers, family offices, bailleurs sociaux, investisseurs institutionnels, marchands de biens, fonds d'investissement...



JEAN-FRANÇOIS MORINEAU

DOMINIQUE BONETTI

M² Comment se présente, actuellement, le marché de la vente en bloc ?

Dominique Bonetti : L'année 2016 a été particulièrement animée dans un climat de juste appréciation des prix, favorable à la satisfaction réciproque des vendeurs comme des acheteurs. Les premiers mois de 2017 ont confirmé cette tendance. Les produits suscitent, chaque fois, l'intérêt de nombreux acquéreurs...

Parmi les phénomènes de fond, nous constatons le retour des investisseurs institutionnels sur le résidentiel. A Paris, le prime haussmannien, devenu rare, a toujours leur préférence. Leur intérêt se porte également sur des immeubles de taille plus modeste, à partir de 10 M€. De plus en plus d'acteurs, précédemment absents ou désengagés du logement, créent un portefeuille et constituent une équipe spécialisée de professionnels. D'autres rehaussent la part de cette classe d'actifs dans leur patrimoine jusqu'à 20 %. Les politiques de diversification d'actifs se généralisent. Nous rencontrons aussi, à l'achat, des asset travaillant sur des business plans de vente lot par lot, des opérateurs sociaux et quelques family offices. La création de valeur, par le travail de l'actif, devient une démarche courante. Dans cette vision plus longue entre l'achat et la revente, émerge un profil d'acquéreurs endossant un véritable rôle d'opérateur-créditeur de valeur ajoutée.

M² Quels sont les facteurs favorables dans le contexte actuel ?

J.F. Morineau : Nous bénéficions d'un nombre croissant de marques d'intérêt, notamment grâce au niveau des taux et à la compétitivité du logement par rapport au bureau ou au commerce. Comparé aux actifs tertiaires qui subissent l'obsolescence et la vacance, l'investissement résidentiel est sans doute perçu comme moins risqué et plus liquide. La législation française quant à elle, bien que souvent décriée, s'avère tout à fait acceptable au



Suresnes



Saint-Raphaël



“ Nous constatons le retour confirmé des institutionnels sur le résidentiel ”

vu de la réglementation des pays étrangers. Le marché est sain. La marge de négociation dépasse rarement les 5 %. Les discussions portent davantage sur les conditions de l'offre ou les garanties que sur le prix.

M² Quelles ont été, en 2016, vos transactions les plus significatives ?

D. Bonetti : Nous traitons toute taille de produits, le format le plus courant se situant entre 20 et 30 M€, voire 40 M€. La difficulté est de détecter des porte-

feuilles d'un volume suffisant permettant aux fonds entrants d'aborder ce secteur avec une ligne significative. Les dossiers de bonne taille, à Paris, région parisienne, mais aussi dans les grandes villes régionales, sont particulièrement convoités d'autant qu'ils sont rares.

Nous avons ainsi vendu, fin 2016, sur

la base de 4 000 €/m², 25 immeubles d'une famille, dans l'Ouest parisien, à Rueil, Saint-Germain-en-Laye, Ville-d'Avray... L'ensemble a représenté environ 100 M€. Autre exemple, trois immeubles appartenant à un institutionnel français, totalisant 10 000 m² environ dans le 16^{ème} arrondissement de Paris, ont été acquis par un fonds européen sur la base de 8 500 €/m².

Les rendements sont de l'ordre de 3 à 3,2 % brut, 4 % en première couronne et 5 à 6 % en régions.

Des volumes moindres, à partir de 2 à 3 M€, intéressent des family offices ou des particuliers, notamment en régions compte tenu d'un rendement plus attractif.

M² Vous allez prochainement mettre sur le marché des actifs parisiens de taille conséquente pour du logement. Où sont-ils situés ?

D. Bonetti : Le premier semestre sera marqué par deux deals importants représentant un volume d'affaires presque aussi substantiel que la totalité de nos ventes réalisées en 2016. Deux produits de 13 à 14 000 m² chacun, correspondant aux critères d'institutionnels enclins à revenir sur le logement vont, en effet, être mis sur le marché. L'un est situé dans la Plaine Monceau, l'autre dans le quartier de la nouvelle Athènes. Chacun correspond à un investissement de plus de 120 M€.



Lyon, Marseille et Nice. Parmi les 17 nouveaux immeubles mis en vente en 2016, la moitié sont implantés hors Ile-de-France.

Vendre un immeuble lot par lot est toujours financièrement plus intéressant qu'un arbitrage en bloc, mais le temps d'écoulement est nettement plus long : 24 à 36 mois en moyenne, contre six mois pour une vente en bloc.

Parce que la vente lot par lot est un métier spécifique, nous affectons une équipe dédiée à la commercialisation de chaque immeuble, avec une implication depuis l'analyse financière en amont et la définition d'un plan marketing, jusqu'à la cession du dernier lot.

M² Avez-vous noté la présence de groupes étrangers ?

J.F. Morineau : Nous traitons essentiellement avec des investisseurs français et européens. Les étrangers sont en recherche de grands gabarits ou de portefeuilles étendus, de 100 à 200 M€, un volume relativement rare.

Des sociétés d'asset management manifestent, pour le compte de leurs clients,

“ Nos vingt-quatre implantations régionales et le réseau national de BNP Paribas sont des atouts inestimables ”

l'envie de créer des fonds résidentiels, français ou paneuropéens. Ceux-ci sont attirés par une démographie porteuse, la qualité du bâti et les prix qui, mis à part l'exception parisienne, restent abordables.

M² Votre activité de cession en bloc est-elle aussi dynamique en régions ?

J.F. Morineau : Nous travaillons non seulement sur les métropoles régionales, mais aussi sur les villes secondaires. Les bailleurs sociaux y sont très entreprenants. Deux transactions ont été conclues à Marseille avec un opérateur social. D'autres l'ont été récemment dans des villes aussi diverses que Bordeaux, Villenave d'Ornon, Lyon ou La Seyne-sur-Mer... La plupart de nos dernières ventes en bloc en régions concerne des immeubles des années 1980/2000, cédés par des SCPI arrivant en fin de cycle.

M² Quelle est la part des Vefa parmi les ventes que vous menez à bien ?

J.F. Morineau : Nous venons de traiter à Alfortville et Antony deux cessions en

Vefa acquises par des institutionnels. Nous sommes en relation avec différents promoteurs et nous souhaitons, en 2017, réaliser 25 % des ventes en bloc sous la forme de Vefa. Cela permet d'ouvrir le marché et de nous développer en régions.

M² Pouvez-vous revenir sur l'activité de vente au détail ?

J.F. Morineau : La vente lot par lot a également connu une très belle année 2016. Nous avons surperformé le marché avec une hausse de notre chiffre d'affaires de plus de 14 %.

Sur les 55 immeubles actuellement en commercialisation (environ 1 300 lots), 40 % sont localisés à Paris, 30 % en première couronne et 30 % en régions, principalement à Bordeaux,



Place Pey-Berland, Bordeaux



Rue Simon Bolivar, Paris 19

M² Quelle est votre organisation ? Que vous apportent les réseaux du groupe bancaire auquel vous appartenez ?

J.F. Morineau : BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction & Conseil Ancien est composé d'une équipe pluridisciplinaire d'une vingtaine de personnes. Elles traitent l'ensemble des processus de vente ou d'achat : études de marché, analyses locatives et juridiques, valorisations, préconisation du mode de commercialisation, aspects réglementaires, marketing spécifique à chaque opération, communication, commercialisation... Nos vingt-quatre implantations régionales et le réseau national de BNP Paribas sont des atouts inestimables. Nous travaillons étroitement avec la banque pour assister ses clients (particuliers ou entreprises) dans leur stratégie d'investissement ou d'arbitrage. Cette clientèle privée se montre souvent intéressée par l'acquisition d'immeubles que nous commercialisons, de même qu'elle nous mandate régulièrement pour la cession de tout ou partie de leur patrimoine familial.

M² Vous avez créé, il y a deux ans, « Le Cercle Résidentiel by BNP Paribas Immobilier ». Pouvez-vous en rappeler la raison d'être ?

J.F. Morineau : Ce cercle s'adresse aux acteurs de l'immobilier résidentiel, prin-

cipalement aux institutionnels. Nous comptons près d'une centaine de participants provenant de quatre-vingt sociétés. Chaque rendez-vous trimestriel, à la Maison du Danemark sur les Champs-Élysées, est l'occasion d'un point marché, en partenariat avec notre département Research, de débattre d'un thème particulier aussi différent que le Grand

« Nous avons vendu, fin 2016, sur la base de 4 000 €/m², 25 immeubles dans l'Ouest parisien »

Paris, l'encadrement des loyers et aussi d'évoquer les mouvements migratoires sur plusieurs années, le taux de marge de négociation par région, la mutation du



Boulevard Jean-Jaurès, Boulogne-Billancourt

logement social... ainsi que de recevoir un grand témoin. C'est toujours un moment d'échanges libres, fructueux, conviviaux et, surtout, confidentiels.

M² Quelles grandes lignes d'évolution dégagez-vous pour les prochaines années ?

J.F. Morineau : L'année 2017 devrait battre de nouveaux records. Il y a 15 ans, les analystes financiers préconisaient aux institutionnels de sortir du résidentiel. Ce conseil a été souvent suivi. Mais le patrimoine d'un institutionnel doit, aujourd'hui plus que jamais, assurer une sécurité et une liquidité optimales, d'où la nécessité d'investir dans des classes d'actifs diversifiées et de qualité. On note d'ailleurs que de nombreux institutionnels ont déjà entrepris cette reconstitution de leur patrimoine résidentiel, ce qui alimente notre activité. Nous mettons à leur profit notre expérience, notre connaissance du territoire et notre attitude de veille permanente renforcée par la création du **Cercle Résidentiel by BNP Paribas Immobilier**. Nous nous positionnons en acteur de référence, auprès des vendeurs comme des acheteurs. ■



Transaction et Conseil Ancien
167 quai de la Bataille de Stalingrad
92867 Issy-Les-Moulineaux Cedex

Tél : 01 47 59 25 48
www.residentiel-ancien.bnpparibas.com