

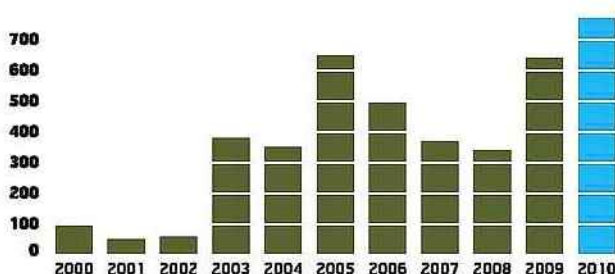


INVESTISSEMENT Ces riches particuliers qui viennent damer le pion aux foncières

Epaulés par les « family offices » et les banques, de plus en plus d'investisseurs privés cherchent refuge dans la pierre. Des immeubles de bureaux, des surfaces commerciales ou des entrepôts qu'ils sont prêts à payer jusqu'à 50 millions d'euros.

LES INVESTISSEMENTS DES « FAMILY OFFICES » EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

EN MILLIONS D'EUROS



Source: DTZ RESEARCH

Qui sont ces « investisseurs privés » de plus en plus souvent cités dans les statistiques et les chiffres de l'immobilier ? Rarement nommés car ils aiment demeurer discrets, ces particuliers acquéreurs d'immeubles entiers étaient traditionnellement des héritiers de riches familles. Fait nouveau depuis deux ans, d'anciens chefs d'entreprise à la tête d'importantes liquidités tirées de la revente de leurs entreprises dans l'industrie, la distribution, le commerce ou Internet se lancent sur le marché. « Depuis la tempête financière de 2008, pas mal d'entre eux ont délaissé les placements en actions trop volatils au profit de la pierre plus stable considérée comme une valeur refuge », constate Philippe Perello, patron du conseil Knight Frank France. Deux autres raisons de ce regain d'intérêt pour l'immobilier sont avancées par Olivier Gérard, président de Cushman & Wakefield France : « La volonté de transmettre un patrimoine et d'opter pour un placement réel et concret. » Pour Jean-Marc Fritzinger du département investissement de Jones Lang LaSalle, « les offres des privés représentent 25 % des offres apparues sur le marché en 2010 et un volume de 435 millions d'euros pour nos équi-

pes ». « Entre 2005 et 2008, la présence de ces acheteurs était masquée par la suractivité des "zinzins" [les investisseurs institutionnels, NDLR]. Lorsque ces derniers se sont retirés du marché en 2008 faute de financements, nous nous sommes aperçus que les particuliers étaient de plus en plus nombreux, de nouveaux sont arrivés », analyse Magali Marton, directrice des études du conseil DTZ. Dotés de fonds propres importants, ces acheteurs ont toujours réussi à boucler leurs opérations et trouvé auprès des banques un soutien sans faille. Au total, et selon les chiffres du conseil DTZ, leurs investissements dépasseront 700 millions d'euros en 2010, un peu plus de 6 % des 11 milliards investis en France en 2010.

Conseils dédiés

« Ces acteurs, dans l'ombre le plus souvent, sont assez polymorphes », poursuit Magali Marton. Ils accèdent au marché de l'investissement à travers des holdings, des foncières privées, des sociétés civiles immobilières (SCI) ou des participations financières. Un membre de la famille Giraud, issu des transports du même nom, dispose ainsi d'une participation



Sans grande originalité, l'actif le plus prisé en France demeure l'immeuble parisien, si possible haussmannien.

dans la société cotée Bleecker, spécialisée dans la gestion de bâtiments tertiaires. La financière Dentressangle du nom de son propriétaire, possède, elle, la Sofade, qui vient de prendre les rênes du promoteur Ogic.

Les « family offices » sont là pour leur ouvrir les portes : ces structures de conseils s'adressent aux familles fortunées soucieuses de gérer leurs actifs avec des méthodes professionnelles. « Nos clients investissent seuls ou s'organisent en pool pour disposer d'une frappe financière plus importante », fait valoir Christophe Achard, fondateur et associé du cabinet de Family Office Intuitae. Ces intermédiaires font le tour de la place afin de sélectionner les actifs immobiliers. Des têtes chercheuses qui occupent également des postes dans les banques privées.

« Nous faisons des recommandations d'achats à nos clients », commente Xavier Richard, directeur de l'ingénierie patrimoniale à la banque privée de HSBC. « En plus d'une aide à la sélection des actifs et du suivi du processus d'acquisition, nous les suivons pour mettre en place les structures de détention et les financements adaptés », détaille Cyril Lepeu, directeur de l'offre immobilière Europe de Société Générale Private Banking. Cette entité a créé il y a trois ans un département immobilier. Il emploie 10 personnes à Paris et a ouvert un bureau à Singapour. Car ces acheteurs avertis n'hésitent pas à se lancer sur d'autres marchés, en Europe, aux États-Unis et en Asie.

A l'instar des spécialistes, ils sont friands d'actifs rentables et biens placés : des immeubles de bureaux, des commerces (boutiques

en pied d'immeuble ou « boîtes à chaussures » très rentables en entrée de ville), des entrepôts de logistique et même des hôtels de luxe.

Immeubles parisiens

Sans grande originalité, l'actif vedette le plus prisé en France demeure l'immeuble parisien, de préférence haussmannien, d'une surface de 2.000 mètres carrés occupé par des bureaux – moins souvent des logements –, au rez-de-chaussée commerçant si possible. C'est un bâtiment de ce genre, situé boulevard Raspail à Paris que vient d'acheter pour 16 millions d'euros à Pitch Promotion, une famille de l'ouest de la France, à la suite de la vente de ses hypermarchés. En général, ces particuliers apprécient les actifs d'une valeur comprise entre 5 et 50 millions d'euros. Des montants supérieurs

sont plus exceptionnels. Foncière cotée détenue en majorité par les familles Dassault, Peugeot et Seydoux, l'Immobilière Dassault a déboursé, en septembre, 90 millions d'euros pour s'offrir l'ensemble immobilier du 127, avenue des Champs-Élysées ainsi que le 26 de la rue Vernet, un immeuble de 4.000 mètres carrés. Sur le trottoir d'en face, la famille propriétaire de la marque de chaussures de luxe JM Weston aurait acheté l'immeuble dans lequel se trouve sa boutique. « Plus acheteurs que vendeurs, ces opérateurs suivent une stratégie

700 MILLIONS

La part, en euros, des investisseurs privés dans les sommes engagées dans l'immobilier en 2010, soit 6 % du total, selon DTZ.

d'investissement à long terme », souligne Patrick Brispot, ingénieur patrimonial chez Global Private Solutions, un département du conseil CB Richard Ellis créé en avril 2010 et entièrement dédié aux investisseurs privés. Certains acteurs plus opportunistes se lancent dans des opérations plus complexes. « En quête de plus-values, ils font construire, restaurer ou transformer des bureaux en logements pour ensuite revendre en bloc ou à la découpe », note Charles Bienaimé, membre du directoire de Meeschaert Family Office. Contrairement aux zinzins qui à chaque projet d'acquisition doivent obtenir le feu vert du « board », ces privés – souvent seuls maîtres à bord – sont plus réactifs. Ils jouent aujourd'hui dans la cour des grands et leur dament parfois le pion.

LAURENCE BOCCARA