

Businessimmo, la lettre de l'immobilier d'entreprise paraît tous les mercredis.

 S'inscrire | Dernière lettre | Archives | Envoyer à un ami | Recherche :  

Lettre d'information de l'immobilier d'entreprise n°282 - Mercredi 04 novembre 2009

[sommaire](#)[page suivante](#)[envoyer à un ami](#)[imprimer la page](#)

## L'INTERVIEW

### PHILIPPE PERELLO - ASSOCIE-GERANT DE KNIGHT FRANK

#### « Knight Frank réalise un deal sur trois à l'investissement dans le QCA ».

C'est l'un des rares cabinets de conseil en immobilier d'entreprise à avoir réalisé des bénéfices en pleine crise. Knight Frank peut même se targuer d'avoir gagné des parts de marché en France dans un contexte dégradé, en particulier dans le secteur de l'investissement. A l'heure où le marché se « déride », Philippe Perello, associé gérant du cabinet en France, fait le point sur l'actualité et les missions de Knight Frank en France.

#### Business Immo : Comment Knight Frank traverse-t-il la crise ?

**Philippe Perello** : « Knight Frank est un conseil un peu à part dans le paysage immobilier. Nous sommes un partnership européen, détenu par 60 propriétaires. C'est donc une entreprise indépendante qui a de l'ambition, mais dont la course aux parts de marché n'a jamais été un objectif en soi. Nous sommes davantage dans une logique de développer une activité hautement profitable, en servant au mieux nos clients, que de chercher la course à la taille. Cela nous a évité, par le passé, de nous lancer dans une politique de croissance externe. Cette stratégie a été souvent mal comprise en cycle immobilier haussier, mais elle nous a préservés de la crise. Au 30 avril, Knight Frank a enregistré un profit de 20 M£. Ainsi, Knight Frank n'a pas d'endettement, dispose de solides fondamentaux et affiche même des profits. Cette situation confortable nous a également permis de nous concentrer pleinement sur nos clients et de renforcer leur fidélité au point de gagner de solides parts de marché en France. Aujourd'hui, notre cabinet est en ordre de marche avec une équipe resserrée d'une cinquantaine de collaborateurs répartis au travers de cinq départements : bureau, investissement, commerce, property management et expertise.

#### BI : Comment ce positionnement se concrétise-t-il sur le terrain ?

**PP** : « A l'investissement, Knight Frank affiche 17 % de parts de marché en Ile-de-France au premier semestre 2009, avec 210 M€ de volume transactés. Nous avons réalisé un *deal* sur trois dans Paris QCA. Dans un marché étroit, dominé par une aversion au risque des investisseurs, nous avons réussi à réaliser tous nos mandats de vente. Nous avons été capables d'identifier les rares acheteurs car nous avons su identifier les nouvelles stratégies des investisseurs. C'est ainsi que nous avons été conseils de SFL dans la vente d'un ensemble de 2 600 m<sup>2</sup> au 11 rue de Prony (17<sup>e</sup>) vendu pour 27 M€. Nous avons aussi assisté iii Investissements dans l'acquisition du siège social de Red Bull, au 12 rue du Mail, propriété d'Unibail Rodamco. Parmi les autres deals que nous avons réalisés, on peut citer la vente du 3, rue de La Boétie

par LaSalle Investment Management à Swiss Life, la cession par GE Real Estate de 2 100 m<sup>2</sup> de bureaux et commerces au 21, avenue Victor Hugo (16<sup>e</sup>) ou encore la vente du 37/39, rue d'Anjou (8<sup>e</sup>) par Aviva à Corpus Sireo. Plus récemment, nous avons été les conseils d'Allianz Real Estate dans la vente du 41 Malesherbes, un immeuble de 2 136 m<sup>2</sup> acquis par un privé pour 10,5 M€. Il est d'ailleurs intéressant de noter que les investisseurs privés ont été actifs depuis le début de l'année, à la recherche de produits bureaux, considérant cette classe d'actifs comme une valeur refuge. »

**BI : Quelle est votre analyse aujourd'hui du marché de l'investissement ?**

**PP :** « Dans un environnement financier dégradé, les acteurs se retournent instinctivement vers les actifs « *prime* » sur lesquels Knight Frank détient un véritable savoir-faire et une parfaite connaissance du marché. Aujourd'hui, nous constatons que le marché se déride un peu, avec des volumes unitaires plus conséquents. Ainsi, nous sommes en passe de signer un deal à 85 M€ en première couronne parisienne. Dans le même temps, nous assistons de nouveau à une légère compression des taux de capitalisation dans Paris QCA, conséquence d'une masse importante de capitaux prêts à être investis dans des produits loués et sécurisés. Or, sur certains segments de marché, nous constatons une pénurie d'offres. Ainsi, le bureau prime revient dans une fourchette de 5,25 à 5,50 % contre 6 % encore au 1<sup>er</sup> semestre. En six mois, le marché a profondément changé. »

**BI : Ce mouvement va-t-il se poursuivre en 2010 ?**

**PP :** « Le marché est complexe et très volatil. Les stratégies des investisseurs évoluent en permanence, avec une ligne directrice : l'aversion au risque. Tout le monde cherche des produits de qualité, bien loués et sécurisés dans le temps, uniquement dans des secteurs établis. Cela engendre un formidable écart de pricing selon les localisations et typologies d'actifs.

**BI : Qu'en est-il du secteur locatif ?**

**PP :** « Knight Frank a plutôt bien performé dans un marché baissier en volume de demande placée de bureaux. Nous restons concentrés sur Paris intra-muros et la première couronne Ouest où nous avons pour 30 000 m<sup>2</sup> de nouveaux mandats, avec deux grands sujets sur La Défense. Très récemment, nous avons conseillé la Commission de Régulation de l'Énergie dans la prise à bail, pour une durée ferme de 12 ans, de 4 700 m<sup>2</sup> de bureaux au 11/15, rue Pasquier (Paris 8<sup>e</sup>). Nous avons installé Cabinet Normand et Associés sur 1 044 m<sup>2</sup> au 7, place de Valois dans un immeuble Inovalis. Nous avons été le conseil de Corbis qui a pris 849 m<sup>2</sup> au, 62 rue de la Chaussée d'Antin ou encore de BGF Bank au 10/12, rue du Général Foy (8<sup>e</sup>). Knight Frank a aussi été particulièrement actif dans la vente à utilisateurs, avec 15 000 m<sup>2</sup> cédés en première couronne. Parmi les autres transactions locatives, il faut mentionner l'installation du flagship d'Uniqlo sur près de 2 200 m<sup>2</sup> au 15-17, rue Scribe, à Paris 9<sup>e</sup>. Dans cette opération, nous étions les conseils du propriétaire, Generali.



Vous cherchez ...

un immeuble  
**indépendant ?**

entièrement  
**renové ?**

des plateaux  
**rationnels et  
climatisés ?**



**Knight Frank**