



« Nous sommes confiants de pouvoir tenir nos engagements vis-à-vis de nos clients investisseurs »

Pour faire face à l'épidémie de Coronavirus et aux mesures de confinement dictées par les gouvernement européens, **Primonial** REIM a activé son plan de continuité des activités. Impact sur les collectes, stratégies d'investissement, opportunités sur le marché : Grégory Frapet, président du directoire, détaille pour Business Immo sa feuille de route pour la période trouble qui se profile. Grégory Frapet © P.Matsas

Business Immo : Comment les mesures de confinement ont-elles affecté vos équipes ?

Grégory Frapet : Nous avons passé la première partie de la semaine dernière à réorganiser **Primonial** REIM en capitalisant à la fois sur son programme de continuité d'activité ainsi que sur les systèmes d'information et de communication déployés lors de notre arrivée dans nos locaux rue de Naples, en septembre 2017. Ce choix du nomadisme et de la mobilité a permis à l'ensemble de nos collaborateurs d'être agiles et opérationnels à 100 % très rapidement, à partir de mardi 17 mars.

En interne, nous sommes parfaitement équipés pour tenir nos réunions stratégiques, mener à bien la gestion de nos fonds et poursuivre les processus d'acquisition à distance. À l'autre bout de la chaîne, des notaires et des conseils ont mis en place des solutions afin d'être en mesure de signer des actes de manière dématérialisée.

BI : Quelles mesures d'accompagnement avez-vous adoptées pour vos locataires ?

GF : Des mesures seront nécessaires vis-à-vis de nos clients locataires, et des gestes forts de soutien sont initiés par l'ensemble des professions immobilières pour leur assurer notre solidarité dans ces moments difficiles. En cohérence avec l'appel de l'Aspim, l'AFG, la Caisse des dépôts, l'Unpi et le CNCC, nous avons souhaité appréhender de manière différenciée nos différents locataires en entretenant un dialogue étroit et en déployant un dispositif ciblé, notamment au profit des cliniques MCO qui ont mis leurs établissements à la disposition des pouvoirs publics afin d'accueillir des personnes malades. Nous les accompagnerons donc en reportant la facturation du 2e trimestre. Il en est de même pour les commerçants, qui sont frappés de mesures administratives et pour lesquels nous passerons dans une logique de mensualisation pour le 2e trimestre, sans prélever pour l'instant le mois d'avril. Plus généralement, pour l'ensemble de nos locataires de bureaux PME, nous préleverons à terme échu le loyer, le temps d'avoir une meilleure visibilité sur l'évolution de la situation.

BI : Observez-vous un impact sur vos collectes ?

GF : En tant que collecteur d'épargne proposant à ses clients des solutions d'investissement sur des sous-jacents immobiliers, nous avons constaté un niveau de collecte nette positif pour nos SCPI. Il n'y a donc pas de stress de liquidité. Sur l'autre partie de notre activité, soit la proposition à des investisseurs des unités de comptes dans le cadre de contrats d'assurance-vie ; nous avons observé que les conseillers en gestion de patrimoine préconisaient plutôt à leurs clients investisseurs d'arbitrer les positions les plus volatiles pour se repositionner sur des supports d'investissement présentant des couples rendement/risque plus maîtrisés. Deux solutions sont aujourd'hui largement plébiscitées : les fonds en euros, mais aussi les unités de comptes immobilières, dans la mesure où il est impossible de placer la totalité d'une souscription sur un fonds en euros.

BI : Quid de l'investissement ?

GF : Au niveau de l'investissement comme de l'asset management, il a fallu constater la semaine dernière un temps d'arrêt technique au niveau des acquisitions, le temps que la profession, les notaires en premier lieu, puisse déployer des mécanismes de signature électronique et faire le

point avec les conseils en charge des dues diligences. Pour autant, **Primonial** REIM a poursuivi activement ses process acquisitifs, comme en atteste la signature la semaine dernière de deux lettres d'intérêt pour entrer en exclusivité sur deux dossiers significatifs totalisant un investissement supérieur à 500 M€.

Nous ne regarderons pas de la même manière les investissements de bureaux, qui représentent plus de 50 % de nos actifs sous gestion. À l'heure où un certain nombre d'investisseurs lèvent peut-être le stylo, nous disposons de près de 1 Md€ de capitaux à investir pour le compte de nos SCPI et unités de comptes immobilières grâce notamment à notre collecte auprès d'une clientèle de particuliers.

Nos process acquisitifs ne seront pas perturbés par la crise sanitaire sur les secteurs résidentiel et de la santé, que ce soit pour les Ehpads, les cliniques, ou les crèches. Ils seront en revanche revus au cas par cas sur le commerce, d'une part pour prendre en considération la santé financière des exploitants et analyser leur capacité à payer des loyers après la période de confinement, et d'autre part pour évaluer une éventuelle nouvelle hiérarchie des taux. Si nous sommes également plus prudents sur le secteur de l'hôtellerie en portant une attention particulière à la santé financière de l'exploitant, nous continuerons bien évidemment à accompagner l'hôtelier économique B&B dans des opérations de sale & leaseback.

BI : Est-ce que de nouvelles opportunités pourraient être trouvées sur le marché ?

GF : Du fait de notre stratégie core, de notre agilité et de la continuité de notre activité, nous sommes en mesure d'être toujours actifs sur le marché. Nous n'anticipons pas de décompression des taux sur le bureau en raison du contexte fortement concurrentiel sur ce segment. Cependant, la réduction potentielle du nombre d'acteurs souhaitant investir actuellement pourrait nous offrir de belles opportunités pour déployer nos capitaux.

BI : Anticipez-vous une tendance baissière sur les rendements de vos SCPI ?

GF : À ce stade, nous sommes confiants dans notre capacité à tenir nos engagements vis-à-vis de nos clients investisseurs, à la fois sur la distribution d'un complément de revenus réguliers dans le temps et la valorisation du capital investi à terme. C'est très positif, en comparaison aux rendements offerts par les autres classes d'actifs – obligations, actions et l'immobilier coté – qui ont subi une évolution très négative de leur valeur.

Primopierre, notre SCPI de bureau, sera en mesure de confirmer le paiement des loyers compte tenu du faible nombre de locataires frappés par des mesures de fermeture administratives – le top 30 de nos locataires est constitué de grands comptes. En matière d'immobilier de santé, malgré les mesures d'accompagnement potentielles vis-à-vis des cliniques MCO, nos rendements seront proches du rendement prévisionnel annoncé, donc supérieur à 4 %. Sur nos SCPI de commerce, nous sommes toujours en train de modéliser l'impact de la crise. Mais parce que nous avons privilégié le commerce de centre-ville, un grand nombre de nos locataires commerçants seront en mesure de reprendre leur activité après le confinement.

BI : La crise actuelle vient-elle donc confirmer l'approche prudente adoptée par **Primonial** REIM au cours des dernières années ?

GF : J'ai toujours souhaité positionner **Primonial** REIM comme un investisseur core en privilégiant les localisations, l'efficacité des actifs et la qualité des contreparties. Or, on voit que ce modèle offre un couple rendement/risque absolument résilient dans la période actuelle. Et si les stratégies value added étaient plus rémunératrices, elles intègrent un risque en capital plus important qui pourrait générer des ruptures de covenant par rapport aux partenaires bancaires dès lors que ceux-ci viendraient minorer la valeur des actifs immobiliers. Notre stratégie nous permet donc de confirmer, malgré la gestion et l'impact des mesures d'accompagnement consenties à nos locataires, à la fois nos valeurs et nos cash-flows immobiliers, donc de préserver les investissements de nos épargnants et de nous prémunir contre des décollectes significatives.