

POINT DE VUE

Grégory Frapet

Président
Primonial REIM

"La crise est un accélérateur"...

"Si l'on pense, comme c'est mon cas, que la crise est un accélérateur, il y aura une prime à l'innovation, à la durabilité et à la qualité immobilière dans les mois et années à venir" estime Grégory Frapet. Le président de Primonial REIM analyse les conséquences de la crise sanitaire pour son groupe et le marché, particulièrement en matière d'investissement...

Les marchés immobiliers abordent 2020 dans des conditions meilleures que lors de la crise financière de 2008. Les valeurs semblent plus rationnelles au regard de l'environnement de taux (OAT) et les quartiers tertiaires établis affichent des taux de vacance faibles. En revanche, la période actuelle est plus complexe à appréhender car elle est inédite. Au-delà d'une crise financière, nous connaissons une crise sanitaire et économique qui va nous obliger à revisiter nos modèles et à affirmer toujours plus nos convictions. Mon sentiment est que les politiques d'investissement les plus exigeantes seront récompensées. Alors que l'adage "l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement" reste vrai, il faut y ajouter l'efficacité des surfaces proposées et une analyse renforcée de la qualité des locataires : leur capacité à surmonter un choc de trésorerie, leur bonne utilisation des surfaces, en un mot leur "résilience".

Une approche sélective

Chez Primonial REIM, nous gérons un parc immobilier de 21 milliards d'euros pour le compte de nos clients investisseurs. Notre portefeuille immobilier a été constitué pour être extrêmement diversifié et proposer des choix d'allocation

forts entre le bureau, la santé, le résidentiel et le commerce. Chacune de ces classes d'actif est portée par des équipes de spécialistes. En outre, dès l'origine, nous avons toujours opté pour une gestion prudente de notre portefeuille immobilier, basée sur une approche sélective de nos investissements, que ce soit sur l'efficacité des bâtiments, la qualité de la localisation et des locataires en place.

Aujourd'hui, nous réaffirmons notre confiance en notre modèle : une allocation immobilière de type patrimoniale et multi classes d'actifs ayant pour objectif principal d'offrir aux investisseurs un couple rendement/risque résilient.

Enfin, j'ajoute qu'à l'heure du déconfinement, l'une des conséquences opérationnelles fortes est la vigilance accrue sur la qualité sanitaire de nos immeubles : le traitement qualitatif de l'air, la désinfection des bureaux, les technologies "sans contact" font partie de l'avenir immédiat de l'immobilier. Notre métier, chez Primonial REIM, consiste, avant tout, à servir nos clients épargnants et les clients de nos clients c'est-à-dire les locataires. Notre démarche est de les rassurer par la transparence et l'action.

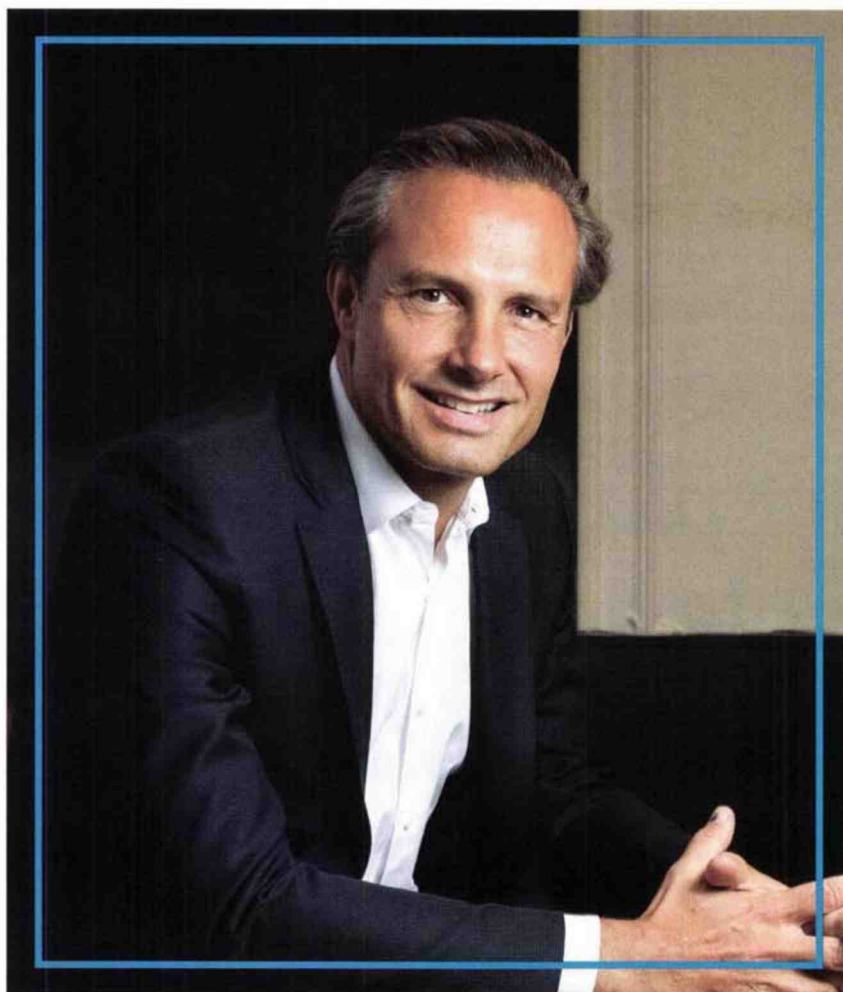
Des décisions complexes

Nous avons, d'abord, sécurisé nos équipes qui sont passées à 100 % en télétravail pendant la période de confinement. Toutes sont équipées pour travailler à distance et avoir l'ensemble des plateformes métier. Nous bénéficions d'une architecture informatique solide et le nomadisme était déjà une pratique encouragée au sein de l'entre-

prise. Puis, nous avons, dans la foulée, contacté l'intégralité de nos grands clients investisseurs, nos partenaires distributeurs et nos locataires. Nous avons pris des décisions complexes sur le recouvrement des loyers et sur nos investissements immobiliers en cours dans une logique de trouver des accords gagnants/gagnants et préparer au mieux le déconfinement. Nous avons accompagné les TPE frappées de fermeture administrative en cohérence avec les propositions du gouvernement de suspendre leurs loyers sur un trimestre. En revanche, notre patrimoine a été peu impacté par ces mesures puisque 90 % de notre portefeuille est constitué d'immeubles de bureaux occupés par de grandes entreprises et d'immobilier de santé/éducation, ainsi que d'immeubles résidentiels. Concernant les 10 % de murs de commerces que nous avons en portefeuille, nos équipes de gestion ont réalisé une analyse ligne à ligne pour avoir une vue précise des locataires exerçant des activités soumises à fermeture administrative. Pour ces locataires, nous avons étudié la situation au cas par cas et mis en place un dispositif spécifique pour les accompagner durant la période, tout en préservant l'intérêt de nos porteurs de parts.

Rappelons, en effet, qu'en tant qu'acteur majeur de l'épargne immobilière, notre rôle consiste, avant tout, à protéger l'épargne de nos 70 000 clients associés, qui utilisent souvent les SCPI comme complément de revenu ou de retraite. Nous sommes donc très vigilants quant à la performance et à la protection du patrimoine des fonds immobiliers que nous gérons pour leur compte.

Sur la base des analyses de notre départe-



tement recherche, nos gérants immobiliers adaptent les investissements en lien avec les performances attendues des fonds. Un suivi de la performance est effectué au jour le jour sur l'intégralité de nos solutions d'investissement : SCPI, OPCI, SCI, "club deal". Les "crash tests" que nous avons effectués, notamment pendant la période de confinement, démontrent la capacité de résistance de nos fonds immobiliers face à une crise économique majeure comme celle que nous traversons.

Enfin, nous avons aussi œuvré pour sécuriser les flux. Nous nous sommes assurés de la fluidité opérationnelle des souscriptions à nos produits d'épargne, tout en poursuivant activement nos acquisitions en immobilier de bureaux, de santé ou encore résidentiel.

Pendant toute cette période, nous avons fait le choix de communiquer massivement, régulièrement et avec transparence sur nos actions et notre analyse de la situation. Je pense que nos clients

et nos partenaires ont apprécié cette proactivité.

Des défis immenses et complexes

Les marchés immobiliers s'inscrivent dans le temps long et sont régulièrement confrontés à des crises. Mais celle-ci va engendrer, en plus du défi économique, des changements d'usage : digitalisation, distanciation sociale, principe de précaution sanitaire et exigence environnementale renforcée. En étant confiné chez soi, chacun a pu réévaluer ses façons de vivre, de consommer et de travailler. La population en tirera des leçons et les investisseurs immobiliers devront les tirer également... Si l'on pense, comme c'est mon cas, que la crise est un accélérateur, il y aura une prime à l'innovation, à la durabilité et à la qualité immobilière dans les mois et années à venir.

Par ailleurs, la question de l'humain, de sa santé, de son confort, de la liberté de ses usages est plus que jamais au

cœur de l'évolution de l'immobilier. La crise du Covid-19 nous a rappelé la nécessité de maintenir les équilibres et à quel point l'enjeu de préservation de notre environnement est crucial. Au-delà du respect des réglementations, c'est un changement profond qui se profile. L'intégration de critères ESG dans les investissements et la gestion des portefeuilles immobiliers va devenir la norme. Chez Primonial REIM, nous avons d'ores et déjà introduit des critères extra financiers pour évaluer la performance de nos actifs et mis en place des plans d'actions positifs pour l'environnement à chaque étape de notre chaîne de valeur immobilière, que ce soit à l'acquisition ou pendant la phase de gestion.

Dans les années à venir, nous souhaitons aussi accentuer nos engagements sociétaux, en continuant à investir dans les secteurs immobiliers à forte utilité sociale. La crise actuelle a, en effet, particulièrement mis en lumière la nécessité pour les pays de repenser leur modèle de santé et de réaliser des investissements massifs pour proposer une offre répondant aux besoins spécifiques en matière d'équipements sanitaires et sociaux. L'offre publique à elle seule ne peut suffire. Il conviendra d'y adjoindre et d'amplifier les investissements privés en matière d'immobilier pour venir en soutien des besoins futurs de la population.

Aussi, nous sommes convaincus que des secteurs comme l'immobilier de santé et d'éducation, mais également un résidentiel orienté vers une offre de logements abordables, vont prendre de plus en plus d'ampleur et seront des leviers pour les futurs plans de relance. Primonial REIM, en tant que leader de l'immobilier de santé et d'éducation en Europe, entend pleinement jouer son rôle.

Les défis à relever dans les prochaines années sont donc immenses et complexes. Ils nous imposent d'agir. Les acteurs immobiliers devront se montrer à la hauteur des enjeux qui les attendent. La réponse pour faire face à tous ces sujets environnementaux et sociétaux ne pourra être que collective. Aussi, notre métier de gérants d'actifs immobiliers pour compte de tiers n'en sera que plus passionnant encore.