

LA COVID-19 TESTE LA RÉSILIENCE DU MARCHÉ IMMOBILIER

Les besoins en mètres carrés des sociétés risquent d'évoluer à la baisse



© P. Malbais

Entretien avec
GRÉGORY FRAPET
président du directoire,
PRIMONIAL REIM

« L'immobilier de santé est très recherché par les investisseurs en Europe »

Investisseur de premier plan sur les marchés immobiliers européens, Primonial REIM a vu ses convictions confortées ces dernières semaines. Grégory Frapet, le président du directoire, nous explique pourquoi et fait le point sur ses ambitions.

DÉCIDEURS. Comment appréhendez-vous la crise actuelle ?

Grégory Frapet. Cette crise est inédite car elle n'avait pas de précédent et personne n'était préparé à l'arrêt brutal de l'activité économique pendant plus d'un trimestre. Elle n'a fait que confirmer nos convictions et notre stratégie de mutualisation permettant de répartir les risques. Cette dernière se matérialise dans la taille de notre patrimoine sous gestion [ndlr: environ 25 Md€ en Europe répartis à 55 % en bureaux, 30 % en immobilier de santé, 10 % dans le commerce et le solde en résidentiel et en hôtellerie], nos choix d'allocations sectorielles et géographiques. De plus, notre stratégie d'investir dans des actifs core avec un couple rendement-risque optimisé, démontre aujourd'hui toute sa pertinence. Nous avons réussi par exemple à encaisser 90 % des loyers prévisionnels de nos actifs de bureaux à date et les valeurs d'expertise au 30 juin sont étalées par rapport au 31 décembre 2019.

Quelles sont vos convictions concernant l'évolution du marché immobilier de bureaux en France ?

Le marché des bureaux avait des fondamentaux très solides avant l'entrée en vigueur du confinement. Le taux de vacance dans le quartier central des affaires parisien était inférieur à 3 % et le *spread* avec l'OAT 10 ans était supérieur à 300 points de base. Nous affrontons donc la crise actuelle dans une situation complètement différente par rapport à celle que nous avons connue en 2008. Elle devrait par ailleurs permettre de corriger deux sujets de préoccupation majeurs : les niveaux de loyers au mètre carré dans le QCA qui étaient de plus en plus élevés et restreignaient l'accès à Paris à certaines catégories d'utilisateurs, et l'absence de hiérarchie des taux de rendement entre les produits core et ceux plus spéculatifs. D'un point de vue qualitatif, les utilisateurs n'appréhenderont plus un immeuble de

bureaux de la même façon et nous devons l'intégrer. Par ailleurs, avec la montée en puissance du télétravail, les besoins en mètres carrés des entreprises risquent d'évoluer à la baisse. Certains parlent même de 20 % de demande exprimée en moins, à horizon 5 à 10 ans, d'autant plus que les entreprises chercheront à rationaliser leur parc immobilier pour faire des économies. Il y aura toujours besoin de bureaux mais les mètres carrés seront consommés différemment.

Quel regard portez-vous sur l'immobilier de santé ?

En matière d'immobilier de santé, la qualité de la signature du locataire et sa capacité à payer un loyer sont encore plus importantes que dans le secteur des bureaux pour créer de la valeur. Aujourd'hui, cette classe d'actifs est la plus recherchée par les investisseurs en Europe et son taux de rendement a été confirmé post-Covid. Nous avons eu quelques craintes au début du confinement pour les cliniques car nombre de patients ont différé voire annulé leurs interventions. Elles étaient donc sous-occupées. Mais l'État a vite saisi l'opportunité de mobiliser les lits du secteur privé en réanimation pour accueillir des patients atteints de la Covid-19. Au niveau des Ehpad, sites où le taux de mortalité lié à la Covid-19 a été particulièrement élevé, le personnel soignant s'est fortement engagé. Pendant cette période difficile, les familles n'ont pas renoncé au paiement de l'hébergement de leurs aînés. Les exploitants ont pu eux aussi régler leurs loyers normalement. Une période de transformation de leur modèle s'ouvre désormais car ils seront confrontés dans l'immédiat au sujet du renouvellement de leur patientèle et à moyen terme des capex devront être mobilisés pour améliorer encore davantage la qualité de ces ensembles. Primonial REIM soutiendra le secteur médico-social pour financer les besoins futurs. ♦

Propos recueillis par François Perrigault