

Les invités **L'ENTRETIEN**



STÉPHANIE LACROIX,
directrice générale
déléguee de
Primonial REIM,
détaille pour
L'Agefi Hebdo
ses ambitions
internationales
alors qu'Alteara
va racheter le
groupe de gestion.

« Nous allons ouvrir un bureau
à Singapour d'ici à fin 2021 »

PHILIPPE MATIAS

Vous venez de structurer une plateforme immobilière paneuropéenne. Au-delà d'une marque commune, pour des entités juridiquement séparées, quel est l'objectif poursuivi ?

Primonial REIM rassemble nos quatre sociétés de gestion (en France, en Allemagne, au Luxembourg, en Italie) qui restent naturellement supervisées à l'échelon local – où elles ont toujours pour mission de se développer – et

nos cinq sociétés de *property management* qui gèrent notre patrimoine immobilier, en proximité avec nos actifs et les locataires. La marque unique sert nos ambitions internationales : nous nous présentons comme une seule entité aux investisseurs. Notre plateforme immobilière paneuropéenne ne se résume toutefois pas à cela. Outre des comptes consolidés, nous partageons surtout une même feuille de route. Pour s'assurer d'un alignement





des déclinaisons nationales de notre stratégie commune, aux côtés du comité de direction*, nous créons un comité exécutif où chaque pays est représenté. J'en suis membre en tant que directrice générale (DG) de Primonial REIM France et DG déléguée de la plateforme – dont la direction générale revient à Juergen Fenk, arrivé il y a six mois.

Votre ambition internationale peut-elle dépasser le cadre européen ?

Nous allons en effet ouvrir un bureau à Singapour d'ici à la fin de l'année. Les institutionnels asiatiques seront bien entendu la cible mais pas exclusivement. Ils représentent déjà près de 15 % des capitaux investis en Europe et nous avons déjà réalisé un *club deal* avec des Coréens. Nos investissements sont aujourd'hui répartis dans neuf pays européens, ils peuvent intéresser une clientèle institutionnelle plus internationale qu'aujourd'hui. En 2011, Primonial REIM a commencé avec 500 millions d'euros d'actifs. Nous avons aujourd'hui 30 milliards d'euros d'encours sous gestion, dont plus de 9 milliards sur le segment santé/éducation sur lequel nous sommes leader. En France, notre marché d'origine, nous collectons 3 à 4 milliards d'euros par an. Le dispositif a été complété en Europe, mais pour atteindre 44 milliards d'euros gérés dans quatre ans, nous voulons élargir la cible de nos clients.

Allez-vous tourner le dos au « retail » ?

Non ! Proposer une offre immobilière à des particuliers et référencer des produits auprès de banques et d'assureurs fait partie de nos savoir-faire. Nous voulons rester le leader de l'épargne immobilière en France. Et nous avons de fortes ambitions en Allemagne aussi. Le marché de la clientèle privée y est plus profond qu'en France : 144 milliards d'euros, contre 84 milliards.

Vous êtes numéro 2 du marché français, après Amundi Immobilier. Votre plan stratégique se donne pour objectifs le Top 10 européen. La marche est-elle haute ?

Peu d'acteurs européens de la gestion d'actifs immobiliers s'adressent à la fois aux institutionnels et aux particuliers. Parmi nos comparables, nous sommes autour du 15^e rang européen. Avec une dizaine de milliards d'euros d'actifs supplémentaires (notre objectif), nous atteindrons le Top 10. C'est important pour le groupe Primonial qui représente 55 milliards d'euros d'actifs gérés ou conseillés.

L'immobilier, la distribution et l'*asset management* (avec La Financière de l'Echiquier, LFDE) : depuis l'an dernier, le groupe distingue ces trois métiers pour clarifier la diversité de ses activités, pour l'ensemble de ses parties prenantes en France et à l'international.

Altarea va reprendre l'essentiel du groupe Primonial (hors LFDE). N'y a-t-il pas un paradoxe à passer dans le giron d'un acteur franco-français de l'immobilier après avoir affirmé des ambitions internationales et s'être inscrit dans la gestion d'actifs en intégrant LFDE il y a moins de deux ans ?



Altarea nous apporte une ouverture sur la promotion, son portefeuille de clients. Et nous partageons des valeurs communes »

PRIMONIAL REIM

30
MILLIARDS D'EUROS
D'ENCOURS SOUS
GESTION

61
FONDS GÉRÉS

50 %
BUREAUX,
32 %
SANTÉ/ÉDUCATION,

10 %
COMMERCE,

6 %
RÉSIDENTIEL,

2 %
HÔTELLERIE

82.470

CLIENTS
INVESTISSEURS,

54 %
PARTICULIERS ET

46 %
INSTITUTIONNELS

400

COLLABORATEURS

Retrouvez
l'intégralité
de l'entretien
sur
www.agefi.fr

Avec l'arrivée d'Altarea, pour la première fois depuis plusieurs années, nous pouvons nous projeter à très long terme, alors que l'horizon des fonds d'investissement est plutôt de quatre ans. L'opportunité est exceptionnelle. Altarea est un acteur connu et reconnu, une magnifique entreprise. L'entrée en négociations exclusives, annoncée cet été, doit aboutir au rachat de 60 % du capital de Primonial au premier trimestre 2022, le solde de 40 % restants début 2024 (hors périmètre LFDE). Nous allons accroître notre développement dans le métier de la gestion d'actifs immobiliers, avec une dimension plus internationale. Altarea nous apporte une ouverture sur la promotion, son portefeuille de clients institutionnels et particuliers. Et nous partageons des valeurs communes, notamment en termes de responsabilité sociétale. Les planètes sont alignées.

La structure de vos investissements va-t-elle changer ?

Nous allons conserver le bureau comme composante principale de notre allocation d'actifs. Des immeubles *core* neufs, restructurés, bien localisés... : pour la clientèle internationale via des *club deals*, comme les particuliers, avec le fonds Primopierre – l'une des premières SCPI (société civile en placement immobilier, NDLR) à avoir obtenu le label ISR (investissement socialement responsable) –, nous ne prenons pas de risques. Le deuxième axe porte sur l'immobilier de santé et d'éducation. Il correspond à nos valeurs profondes. Notre stratégie est fondée, depuis notre création, sur une allocation d'actifs de conviction. Mais le marché de l'immobilier évolue : nous ne pouvons pas rester statiques. Nous nous diversifions dans le résidentiel, que nous allons continuer à développer, et l'hôtellerie. Ce secteur, comme la santé, nécessite des équipes spécialisées. Nous nous appuyons sur Hova Hospitality, société gérée par Dominique Ozanne et lancée en juillet dernier, avec l'objectif pour Primonial REIM d'atteindre 4 milliards d'euros d'actifs en hôtellerie dans quatre ans, contre 900 millions aujourd'hui. Nous réfléchissons à un fonds paneuropéen dans ce domaine, à horizon 2022. Enfin en complément de nos investissements en commerce, nous pourrions aussi investir dans la logistique urbaine.

Propos recueillis par Sylvie Guyony

*Le comité de direction rassemble Laurent Fléchet, président de Primonial REIM, Juergen Fenk, directeur général de Primonial REIM, et Stéphanie Lacroix.

