



# G. Frapet (Primonial REIM) : "Nous confirmons notre objectif de 30 Mds€ d'actifs gérés d'ici cinq ans"

Posté le 06-07-2020



Grégory Frapet (©P. Matsas)

**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 Mds€ 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 étales 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 connu en 2008. Elle devrait par ailleurs permettre de corriger deux sujets de préoccupations majeures : les niveaux de loyers au m<sup>2</sup> 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. Le fonctionnement interne des ensembles immobiliers est d'ores et déjà regardé de manière beaucoup plus attentive par les locataires et ce sujet a même pu freiner le déconfinement dans certains cas. Par ailleurs, avec la montée en puissance du télétravail, les besoins en m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> seront consommés différemment.

***"Aujourd'hui, la classe d'actifs santé est la plus recherchée par les investisseurs en Europe et son taux de rendement a été confirmé post-Covid"***

### **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 est encore plus importante que dans le secteur des bureaux pour créer de la valeur. Nous avons développé des partenariats forts avec les locataires exploitants dans cette logique. 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'Etat a rapidement compris l'opportunité de mobiliser les lits du secteur privé en réanimation pour accueillir des patients atteints par le Covid-19. Les agences régionales de santé (ARS) ont également joué un rôle majeur débloquant des moyens financiers qui ont couvert un douzième des charges fixes des cliniques. Primonial REIM a pris sa part en passant d'un système de paiement à échoir à un autre à terme échu, ce qui a permis d'alléger la trésorerie des exploitants. Ces derniers ont pu in fine régler leurs loyers. Au niveau des Ehpad, sites où le taux de mortalité lié au 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 de 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 en mobilisant l'épargne des particuliers et des institutionnels pour financer les besoins futurs.

### **Qu'en est-il du commerce ?**

Les commerçants souffraient bien avant la crise sanitaire et le confinement avec le développement ininterrompu du e-commerce, l'épisode des gilets jaunes et les grèves liées à la réforme des retraites. De grandes enseignes ont sollicité des prêts garantis par l'Etat, d'autres font l'objet de procédures de sauvegarde voire de redressement judiciaire. Dans ce contexte, nos intérêts peuvent apparaître contradictoire avec ceux des commerçants. Nous avons laissé les associations représentatives comme l'ASPIM et des grands acteurs immobiliers spécialisés tels que la Compagnie de Phalsbourg mener les négociations au niveau global. En ce qui nous concerne, nous avons abordé le sujet avec beaucoup de responsabilité et de bienveillance. Nous avons suspendu dans un premier temps les mesures de recouvrement du deuxième trimestre ainsi que les procédures pré-contentieuses ou contentieuses pour nos locataires TPE frappés de fermeture administrative. Nous avons étudié les dossiers au cas par cas pour les autres enseignes. Finalement, nous avons décidé d'annuler les loyers dus entre avril et juin pour les TPE frappés de fermeture administrative et poursuivront notre approche de gré à gré. Nous anticipions un taux de recouvrement des loyers de 30 % au deuxième trimestre mais nous sommes aujourd'hui au-dessus de 50 % après avoir encaissé la totalité de ceux du premier trimestre. Nous visons 50 % d'encaissement au T3 et 70 % au T4. La réalité sera peut-être même meilleure car 10 Mds€ ont été réinjectés dans la consommation depuis le début du déconfinement et nous observons des taux de transformation et des paniers moyens en ligne avec ceux de la période de Noël sur plusieurs sites.

Notre stratégie d'investissement axée sur le high street retail nous protège dans une certaine mesure car les commerçants de proximité rencontreront moins de difficultés que d'autres pour honorer les échéances locatives. Nous sommes également exposés dans une moindre mesure aux retail parks. Nous préférons déployer cette stratégie avec des partenaires comme Frey, Galimmo ou Carmila, spécialistes du secteur, au sein desquels nous avons pris des participations. Aujourd'hui, nous avons décidé de mettre en suspens notre stratégie d'investissement en commerce sans jouer le retournement de marché dans une optique opportuniste.

### **"Nous travaillons actuellement à la conception d'un fonds build-to-rent en résidentiel"**

#### **Comment analysez-vous la classe d'actifs résidentielle ?**

Pendant le confinement, chacun d'entre nous a pu se réapproprier son habitation. Sur notre parc résidentiel, nous n'avons pas rencontré de difficulté particulière au



niveau du paiement des loyers grâce au déploiement du dispositif de chômage partiel et l'attachement de chacun d'entre nous à son lieu de vie. Dans ces conditions, les valeurs ont bien résisté dans les zones tendues, voire continuent d'augmenter dans certains cas. Et même si le niveau de transactions a chuté de 30 % dans le logement neuf et les mises en chantier ont reculé de 10 %, le décalage entre l'offre et la demande et les taux d'intérêts des crédits immobiliers qui restent historiquement bas permettent d'envisager l'avenir avec confiance. Dans ces conditions, le résidentiel reste un axe fort de notre stratégie d'investissement en France et en Europe. Nous travaillons actuellement à la conception d'un fonds build-to-rent qui nous permettra de capter un supplément de création de valeur en amont. Dans ce cadre, nous concluons des partenariats avec des promoteurs. Enfin, la crise sanitaire a rebattu les cartes dans le secteur du coliving et du coworking. Nous étions vigilants depuis plusieurs années car nous voulions avoir la preuve de la rentabilité de ces modèles. Nous allons observer avec beaucoup d'attention l'évolution de ces produits gérés dans les prochains mois.

### **Quelles sont vos ambitions dans ce contexte ?**

Nous avons indiqué il y a quelques mois avoir pour ambition de gérer 30 Mds€ d'actifs à horizon cinq ans. Nous avons collecté à date 450 M€ via nos SCPI et 600 M€ en unité de compte sachant que nous visions en début d'année un objectif de 2 Mds€ via ces deux canaux. Par ailleurs, l'immobilier peut offrir aujourd'hui une rémunération supérieure à 4 % en intégrant une logique ISR, ce qui en fait l'un des meilleurs placements actuels pour les particuliers et les institutionnels. Dans ces conditions, nous confirmons notre objectif de 30 Mds€ d'actifs gérés d'ici cinq ans. Et au-delà de cet aspect quantitatif, notre priorité sera de protéger les intérêts de nos clients investisseurs en termes de distribution et de valeur des actifs.

Propos recueillis par [François Perrigault \(@fperrigault\)](#)