

BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction & Conseil

En réunissant, sous une même direction, les départements en charge de la vente en bloc et par lot dans l'ancien, BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction & Conseil a concrétisé, début 2015, la création d'un pôle dédié. La nouvelle entité s'appuie sur 25 années d'expérience génératrices de 500 transactions en bloc et près de 10 000 logements vendus au détail.

Jean-François Morineau, qui en a pris la direction, présente l'organisation de l'équipe, les mutations du marché et les grands axes d'intervention. A ses côtés, Dominique Bonetti, Directeur vente en bloc, Chrystèle Villotte, Directeur adjoint vente en bloc et Dov Boaziz, Responsable du développement.



DOMINIQUE BONETTI

JEAN-FRANCOIS MORINEAU

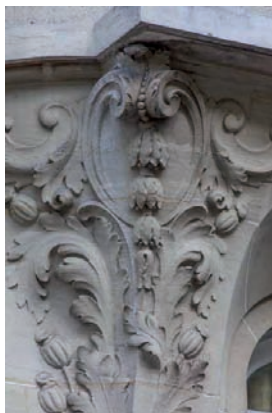
CHRYSTÈLE VILLOTTE

DOV BOAZIZ

Un pôle dédié à la commercialisation de l'habitat ancien

M² *Que représente l'activité des deux entités qui viennent de fusionner et quelles sont les motivations de ce rapprochement ?*

Jean-François Morineau : La réunion, au 1^{er} janvier 2015, sous une même direction, des talents propres à chacun des modes opératoires affirme la singularité de ce pôle et de son expertise métier. La nouvelle organisation répond mieux aux besoins de nos clients. Elle leur permet de se déterminer plus aisément selon des solutions alternatives. Qu'il s'agisse de cession ou d'acquisition, nous proposons, désormais, une approche globale du marché. Forts de notre appartenance au réseau européen de BNP Paribas Real Estate et à un grand groupe bancaire in-



ternational, nous sommes également en capacité d'accompagner nos clients acquéreurs quand ils souhaitent investir à l'étranger.

BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction et Conseil opère à Paris, en Ile-de-France et dans toutes les régions. Après un premier trimestre 2014 quelque peu attentiste, la fin de l'année s'est révélée particulièrement active. Le chiffre d'affaires de l'ensemble du pôle est de 230 M€

représentant une moyenne globale de 500 à 600 lots vendus en bloc et à la découpe. Nous avons lancé en 2014 la commercialisation de 25 immeubles. Nos équipes ont travaillé sur des agglomérations aussi diverses que Paris, Lyon, Marseille, Orléans, ...

Toulouse... Le prix de vente unitaire moyen d'un lot, toutes régions confondues, est de 380 000 €. Un tiers des biens est proposé libre, un tiers à des investisseurs, un tiers aux occupants. Cette dynamique se poursuit début 2015.

M² Concrètement, pouvez-vous préciser l'organisation de l'équipe ?

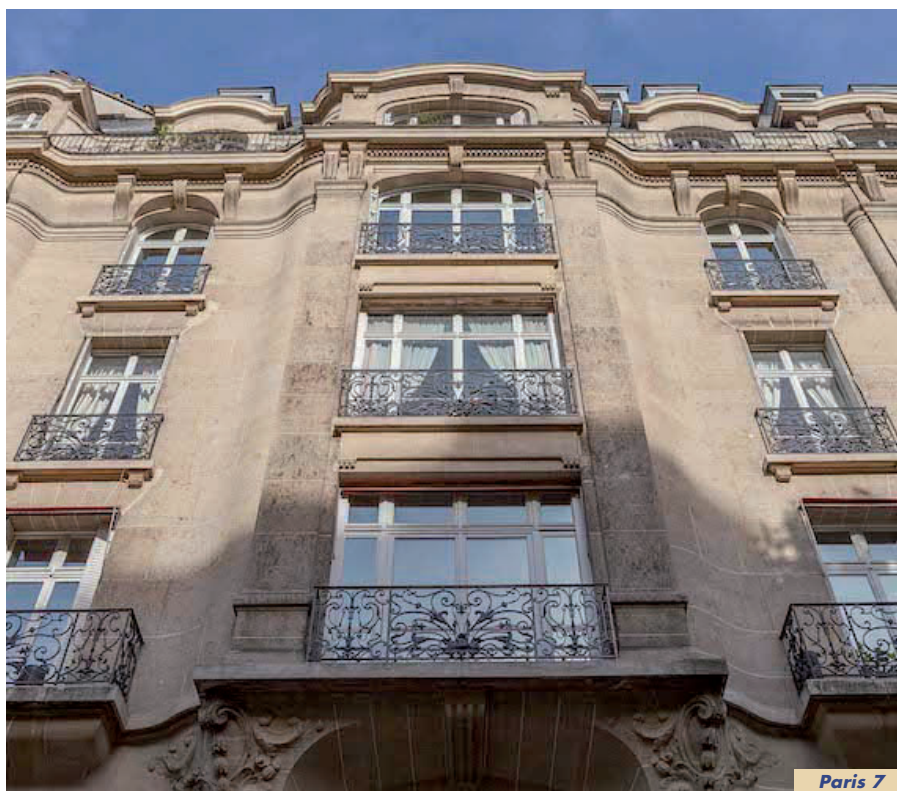
J-F. M. : C'est une équipe pluridisciplinaire, centrée spécifiquement sur le résidentiel ancien dans tous ses aspects. Elle œuvre sur l'ensemble du processus d'achat ou de vente : études et développement, valorisation, dimensions juridiques et réglementaires, marketing, communication, commercialisation... Elle rassemble une vingtaine de professionnels aguerris et bénéficie de l'appui des services communs de BNP Paribas Real Estate. Le maillage de ses 24 implantations régionales et le réseau national de la banque nous procurent une connaissance très fine des tissus locaux. BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction et Conseil peut répondre à toute demande d'achat ou de vente sur des patrimoines extrêmement diversifiés.

M² Quelles sont les caractéristiques actuelles du marché de la vente en bloc ?

Dominique Bonetti : La demande reste forte, toutefois le marché a évolué et s'est complexifié de manière générale. Les biens susceptibles d'être vendus en lots, en partie ou en totalité, sont appréciés comme des valeurs refuges. Un autre fait marquant relève de la stratégie adoptée par les acheteurs. De plus en plus, les fonds, les family offices ou encore les investisseurs notamment étrangers se positionnent sur des cycles longs. Ils anticipent des valorisations et adoptent un profil d'opérateur. Ils interviennent en achat-revente incluant une période de détention intermédiaire, avec une double vision de ce qu'ils pourront arbitrer immédiatement et de

« La demande est importante pour de grands gabarits »

ce qu'ils pourront conserver et gérer en créant de la valeur. Nous constatons aussi un intérêt particulier pour les immeubles mixtes comportant logements, commerces et éventuellement bureaux, à l'instar d'une toute récente transaction, effectuée par nos services, boulevard Raspail à Paris. Dans ce cas, nous travaillons en synergie avec les équipes dédiées au tertiaire. Des commerces en pied d'immeubles sont parfois cédés, par notre intermédiaire, à des foncières



Paris 7



Rueil-Malmaison

dédiées ou bien conservés par les vendeurs. Les fonds les plus actifs ont, désormais, une vision européenne. A cet égard, nous sommes en mesure de mettre en perspective leur problématique en leur apportant des comparatifs.

M² Pouvez-vous décrire le profil de vos clients ?

Christèle Villotte : Leur typologie, tant pour les cessions que pour les acquisitions, est très large : particuliers, promoteurs, organismes sociaux, investisseurs institutionnels, marchands de biens, fonds d'investissements français ou étrangers, family offices... Nous avons les savoir-faire pour saisir chaque cas de figure et nous y adapter.

Les ventes en bloc des institutionnels ont tendance à se raréfier dans la capitale. Ces acteurs arbitrent plutôt en première couronne ou en régions. Le patrimoine parisien est conservé en raison de l'inexistence d'actifs similaires de qualité, d'où une problématique de réinvestissement. De leur côté, les organismes sociaux et de logements intermédiaires marquent un véritable intérêt pour l'habitat ancien en zone dense. Les fonds d'investissement qui s'inscrivent dans une approche moyen-long terme recherchent, pour leur part, prioritairement de gros volumes. Si la demande est importante sur le segment des grands gabarits ou de portefeuilles étendus, l'offre se révèle plus rare ! Des



Paris 8



Paris 3



Paris 15

signatures de qualité visent des grandes masses même si elles sont proposées à des prix soutenus. Nous constatons aussi le retour de fonds opportunistes étrangers qui considèrent l'Hexagone comme une destination intéressante dans une vision de cinq ou sept ans. La démographie française, jugée porteuse, s'avère pour le résidentiel un véritable atout par rapport à d'autres pays européens. Autre point positif, la valorisation dans le temps est supérieure à celle des pays voisins comme l'Allemagne ou l'Espagne. Enfin, la réglementation nationale, jugée parfois complexe, ne constitue pas réellement un frein à l'investissement. Les législations étrangères ont en effet leurs propres contraintes.

M² Existe-t-il des critères de taille pour les opérations que vous effectuez ?

D.B. : Nous sommes ouverts à tous les formats. En matière d'acquisitions, la fourchette s'échelonne entre 1 M€ et 60 M€ ou plus. A titre d'exemple, en 2014, nous avons commercialisé en bloc un ensemble de 100 appartements dans une très belle commune de l'Ile de France. Dans la fourchette basse, nous recevons beaucoup de demandes spontanées de clients de la banque qui souhaitent engager un investissement de qualité générant une rentabilité satisfaisante. Ainsi, de petits immeubles bordelais ou des hôtels particuliers à hauteur

de 1 ou 3 M€ suscitent l'intérêt des particuliers qui ne recherchent pas spécialement un « drapeau » à Paris. Plus largement, un certain nombre de nos clients privilégient d'emblée d'investir en régions à l'origine de performances supérieures à celles de la Capitale.

M² Comment sourcez-vous les biens dont la vente vous est confiée ?

J-F.M. : Le marché est approvisionné par les particuliers et par les institutionnels dans une logique d'arbitrage de leur patrimoine d'habitation. Des marchands de biens mettent aussi dans le circuit des immeubles acquis au sein de portefeuilles qu'ils cèdent partiellement au fil du temps. Notre présence historique dans ce métier est à l'origine de liens privilégiés établis avec divers intervenants. D'autres propriétaires décident de céder leur patrimoine en raison d'une réglementation devenue inadaptée à leurs besoins. Les SCPI arrivées à terme constituent aussi l'une des sources de notre matière première. Nous menons une approche personnalisée avec chacun des acteurs. Sur un plan géographique, notre activité se répartit actuellement en un tiers à Paris, un tiers

« Notre présence historique est à l'origine de liens privilégiés avec divers intervenants »

en Ile-de-France et un tiers en régions. Notre chiffre d'affaires en régions progresse alors que le gisement parisien se contracte et ne montre pas de perspective de renouvellement significatif. Dans un futur proche, la Capitale représentera seulement 20% de nos transactions.

M² Concrètement, comment procédez-vous pour la mise en vente d'un immeuble ?

Dov Boaziz : Grâce aux 25 années d'expérience de nos collaborateurs, nous avons une connaissance approfondie du marché. Nos clients disposent ainsi de l'éclairage nécessaire afin d'orienter leur choix d'arbitrer vers une cession en bloc ou une cession lot par lot. Nous travaillons aussi bien sur des portefeuilles conséquents que sur des immeubles individuels. A la phase d'étude, notre intervention comprend une analyse de l'actif et de sa situation locative, une estimation du Chiffre d'Affaires prévisionnel (grilles de prix) et du délai de commercialisation (retro-planning), la préconisation d'une stratégie de commercialisation adaptée. A la phase opérationnelle, nous prenons en charge les processus spécifiques de mise en vente, que ce soit en bloc (gré à gré, encadré, commercialisation off market) ou lot par lot (audit technique, mise en copropriété, réunions locataires, purge des droits de préemption...). Nous assurons un reporting précis et rigoureux, permettant au client de suivre l'avancée de la commercialisation et de la gestion des dossiers de ventes.



Orléans

« Nous bénéficions de la compétence européenne de notre maison mère »

sommes conduits à formuler des préconisations de stratégies d'investissement en fonction d'objectifs spécifiques. Nous contribuons aussi à orienter les choix des acteurs sociaux et sommes rompus aux négociations complexes avec les collectivités.

M² Pouvez-vous esquisser les grandes tendances de l'année 2015 pour BNP Paribas Immobilier Résidentiel Transaction et Conseil ?

J-F. M. : La qualité et la fiabilité de nos prestations sont reconnues sur la place. Les atouts dont nous disposons sont nombreux : la connaissance des métropoles régionales de plus en plus actives ainsi que des cycles du marché résidentiel comme de ses acteurs, la maîtrise du cadre législatif et réglementaire, la capacité à mettre en perspective une opération non seulement dans son environnement local, mais aussi sur le plan national, voire par rapport à d'autres marchés étrangers. En Espagne, accompagnés par le groupe BNP Paribas, nous présentons actuellement, à Barcelone, des biens destinés à des opérateurs français et anglo-saxons. Nous bénéficions



Sophia



Toulouse

de la compétence européenne de notre maison mère, groupe bancaire renommé. Environ 15 opérations par lot vont être lancées en 2015, 10 opérations en bloc sont actuellement en cours ou dans les tuyaux. De grands fonds internationaux souhaitent prendre des positions dans l'Hexagone en matière résidentielle. Notre ambition est de satisfaire leur demande sur des lignes conséquentes dépassant les 50 M€ voire, pour quelques-uns, plus de 150 M€. Identifier, qualifier et leur proposer l'offre correspondante est l'un de nos défis à relever !

M² Quels sont vos modes d'intervention ?

J-F. M. : Nous organisons régulièrement des appels d'offres, principalement pour compte d'institutionnels, ou des process de vente en gré à gré. Nous accompagnons aussi nos clients en conseil à l'acquisition. Cela suppose d'être très attentifs à la stratégie d'investissement de nos mandants afin de cibler au mieux les actifs que nous leur présentons.

M² Certains propriétaires vous consultent en amont de leurs projets. Quelle est l'étendue de vos prestations de conseil ?

J-F. M. : Les équipes Transaction et Conseil de BNP Paribas Immobilier Résidentiel accompagnent toutes les problématiques liées à l'habitat ancien : cession, arbitrage, acquisition, gestion, optimisation de stratégie immobilière. Les clients nous interrogent afin d'apprécier les conditions et conséquences d'un éventuel arbitrage et ainsi optimiser l'opération. Côté acquisition, nous



**BNP PARIBAS
IMMOBILIER**

Transaction et Conseil

167 quai de la Bataille de Stalingrad
92867 Issy-Les-Moulineaux Cedex

Tél : 01 47 59 25 48

www.residentiel-ancien.bnpparibas.com