

# IMMOVALOR GESTION

*Créée en 1983, Immovalor Gestion est aujourd'hui une filiale à 100 % du groupe Allianz. Elle gère 3,9 Md€ d'actifs répartis dans une Scpi tertiaire, Allianz Pierre (870 M€), sept Scpi résidentielles (500 M€) détenant plus de 1 789 appartements, et quatre Oppci possédant plus de 2,4 Md€ de patrimoine pour le compte d'institutionnels. Jean-Pierre Quatrhomme, président-directeur général d'Immovalor Gestion, présente Primavera, un fonds consacré aux résidences services non médicalisées pour seniors.*

## Un fonds pour résidences seniors

**M<sup>2</sup> Quelles sont les caractéristiques de Primavera lancé en juillet 2016 et pourquoi avoir sélectionné exclusivement des résidences services non médicalisées ?**

**Jean-Pierre Quatrhomme :** Ce premier fonds exclusivement orienté vers les résidences services non médicalisées en France s'adresse aux institutionnels. Son objectif d'investissement est de 150 M€. Le premier tour de table, encore ouvert, a été monté en partenariat avec la Caisse des dépôts. Celle-ci intervient à hauteur de 38 % dans une structure commune avec l'Oppci. Six institutionnels nous ont déjà rejoints : caisses de retraite, mutuelles et compagnies d'assurance dont Allianz. Nous ne ciblons pas de résidences médicalisées, ce marché nous paraît trop concentré et surtout offre peu de perspectives. Les ouvertures sont conditionnées par le financement des collectivités locales aujourd'hui quasiment inexistant. En revanche, le développement de véritables résidences services pour accompagner le « bien vieillir » est un créneau prometteur. Notre conviction s'est fondée sur une analyse des évolutions démographiques et socio-culturelles.

**M<sup>2</sup> Concrètement quel est le potentiel de ce marché ?**

**J.P. Quatrhomme :** Le parc destiné aux seniors non dépendants, entre 75 et 85 ans, est inapproprié et insuffisant. L'Insee prévoit, en effet, que la population des plus de 65 ans s'élèvera à 15,6 millions de personnes en 2030, les plus de 75 ans étant huit millions. Un pourcentage important d'entre eux dispose de revenus satisfaisants. Les attentes por-



clientèle comprend une bonne proportion de seniors, s'intéressent naturellement à cette dimension de la silver economy.

**M<sup>2</sup> Avez-vous déjà procédé à des investissements ?**

**J.P. Quatrhomme :** Deux acquisitions, en Vefa, viennent d'être effectuées pour 33 M€ :

- Une résidence à Limeil-Brévannes dans le Val-de-Marne à proximité de l'hôpital Emile-Roux. Elle sera livrée en juin 2018 : 3 751 m<sup>2</sup>, 83 appartements, 14 parkings.

- La seconde à La Valette-du-Var en Provence à proximité de Toulon : 6 230 m<sup>2</sup>, 120 appartements, 90 parkings.

Primavera vise un développement rapide avec la volonté d'acquérir, dès les prochains mois, trois nouveaux établissements. Notre entité permet de faire bénéficier les institutionnels, de notre bonne connaissance du résidentiel, de ses intervenants, de notre capacité de sourcing et de la mutualisation de leurs engagements. ●●●



**M<sup>2</sup> Quels critères essentiels vos résidences doivent-elles satisfaire ?**

**J.P. Quatrhomme :** En termes de localisation, nous visons la région parisienne, les métropoles régionales et les zones littorales, des sites urbains à proximité de commerces et de transports. Le Sud-Ouest nous intéresse particulièrement.

Nos résidences, généralement de type R+2, sont dotées d'une certification environnementale. Elles comprennent entre 80 et 130 appartements en T2 et pour une moindre part T1 et T3. Les surfaces allouées aux services représentent 10 à 15 % de la superficie globale : restaurant ouvert midi et soir, salle de sport, piscine, espace de convivialité et autres services associés dont certains sont externalisés comme le coiffeur... Des parkings complètent l'ensemble.

Le choix du gestionnaire est essentiel. Nous exigeons que le core business de nos partenaires-exploitants soit fondé sur l'exploitation et qu'ils se positionnent parmi les leaders du marché. Ils doivent témoigner d'engagements ISR soutenus et d'une capacité financière suffisante. Immovalor Gestion est très vigilant quant à l'image de l'entreprise-partenaire, à la qualité de ses prestations, à la constance de cette qualité comme à la gamme de services proposés. Ceux-ci contribuent, en effet, à l'attractivité d'une résidence. La vente de prestations complémentaires est une ligne déterminante du résultat de l'exploitant. Les baux longs, en vigueur dans ce secteur, sont un élément de sécurisation essentiel de l'investissement.

**M<sup>2</sup> Comment travaillez-vous avec les gestionnaires et les promoteurs ?**

**J.P. Quatrhomme :** Nous collaborons de manière très étroite sur un pipeline d'opérations avec les exploitants retenus, actuellement Les Essentielles et Domitys, ainsi qu'avec des promoteurs renommés comme Kaufman & Broad à Limeil-Brévannes ou Nexity à La Valette-du-Var.

Notre relation avec les gestionnaires s'instaure sur un mode partenarial. Nous disposons d'une grille de cotation des opérations selon des critères d'exploitation et immobiliers propres à notre modèle. En amont, nous partageons avec



Limeil-Brévannes, Val-de-Marne



La Valette-du-Var en Provence (vue de la rue)

le futur opérateur son analyse de la population environnante, du pouvoir d'achat, du dynamisme économique du site, de la concurrence et bien sûr du prix du foncier. Au sein même d'Immovalor Gestion, une équipe technique intégrée assure le suivi jusqu'à la livraison. Chaque opération donne lieu à la signature d'une Vefa et d'une Befa. Le maître d'ouvrage est ainsi doublement contrôlé à la fois par Immovalor Gestion et le futur exploitant. Nous sommes attentifs à de nombreux détails d'organisation de la structure d'une résidence ou d'accessibilité afin de veiller au plus grand confort des occupants. L'agencement est minutieusement étudié dans le cadre de scénarii de stress case, de sorte à faciliter, à l'échéance du bail, une éventuelle reconversion en résidentiel pur. Une telle réversibilité est un atout inhérent à cette typologie d'actifs.

**M<sup>2</sup> Quelles sont les modalités de fonctionnement de vos programmes ?**

**J.P. Quatrhomme :** Les appartements, occupés à titre de résidence principale par des couples ou des personnes seules, sont proposés à la location selon des tarifs de base de l'ordre de 750 à 900 €/mois. En fonction des services effectivement utilisés et de l'emplacement pour le loyer, les prix complets s'inscrivent dans une fourchette moyenne comprise entre 1 200 à 1 800 €

mensuels. Une directrice secondée par une équipe de cinq à six personnes assure la gestion du site et la relation avec les résidents. L'accueil est assuré jour et nuit. Le ménage et la cuisine sont confiés à des professionnels extérieurs.

**M<sup>2</sup> Comment se comportent les autres véhicules d'investissement d'Immovalor Gestion ?**

**J.P. Quatrhomme :** Nous sommes toujours très actifs en matière de Scpi logement et tertiaire. Le rythme de collecte est régulier et s'établit à environ 100 M€ par an.

Nous venons d'acheter un immeuble de bureaux à Suresnes, dans le prolongement de l'acquisition de cinq autres actifs depuis le début de l'année.

Après le succès d'une première Scpi loi Pinel clôturée fin juin 2016, nous en avons lancé une seconde, Allianz DomiDurable 4.

Quant aux résidences seniors non médicalisées, nous comptons bien nous y inscrire dans la durée. ■

**IMMOVALOR**  
GESTION

Case Courrier : S1601  
Tour Allianz One - 1 Cours Michelet  
CS 30051  
92076 Paris La Défense Cedex  
Tél. 01 85 63 65 45