

# Up! Real·Estate

## Le top en immobilier de commerce

Après 25 ans de carrière dans de belles maisons (Cushman & Wakefield, BNP Paribas RE...) Bruno Ancelin a créé Up! Real·Estate. Il s'est associé avec Fabrice Fubert, ex-actionnaire et directeur général de RCG. Les deux hommes partagent le même discours : continuité d'expériences et de compétences, transmission, humilité. Photographie d'un acteur qui compte dans l'immobilier de commerce.



Julien Delaune



Bruno Ancelin



Fabrice Fubert



Pierre Menot

### Quelle est l'histoire d'Up! Real·Estate ?

**Fabrice Fubert :** Pour un œil non averti, nous sommes une relativement jeune entreprise. Mais, pour les « sachants » qui sont au cœur de notre marché, nous sommes référencés depuis longtemps. Bruno Ancelin et moi-même, qui sommes les co-dirigeants, totalisons plus de 50 ans d'expérience à nous deux. Julien Delaune, directeur des investissements d'Up! Real·Estate, en compte plus de 10 dans le capital market. Pierre Menot, qui vient de nous rejoindre comme directeur du pôle Commercialisation, revendique plus de 20 ans dans l'Asset Management et la Commercialisation. Il s'agit finalement d'une continuité : nous avons tout de suite travaillé sur des mandats pour des clients de référence : Altarea Cogedim nous a fait confiance en nous mandatant sur leur produit emblématique de périphérie, Aberdeen, Groupe Frey tout comme beaucoup d'institutionnels de la place nationale.

**Bruno Ancelin :** Nous sommes dans le paysage du fait de la continuité de nos expériences et de notre philosophie commune. De par nos carrières passées, nous avons eu maintes fois l'occasion de travailler ensemble sur des mandats d'investissement et de commercialisation. Nous regroupons cette expérience, ces compétences et les valeurs qui sont liées à notre métier : partage, transmission, méritocratie, humilité.

Pour être bon en commerce, il faut être humble, il faut savoir se remettre en cause et proposer du sur-mesure au client en portant attention au détail.

### Quels métiers proposez-vous ?

**B. Ancelin :** Nous nous consacrons aux métiers du conseil et nous sommes des hyper spécialistes en immobilier de commerce. Nous intervenons sur les différentes lignes business : high street, centres commerciaux, retail parks, factory outlets... Avec des expertises sur toute la chaîne de création de valeur : capital market et conseil en investissement, commercialisation, Asset management opérationnel, développement d'enseigne (Tenant Rep). Personnellement, j'ai passé plus de 10 ans à faire de la commercialisation avant de faire de l'investissement. Je pense que nous avons une fine connaissance de nos retailers.

### Comment êtes-vous structurés sur le plan national, voire international ?

**F. Fubert :** Notre stratégie c'est « Think global, national, local » : nous voulons mailler le territoire et non pas piloter des opérations depuis la capitale. Pour saisir des opportunités, nous avons ouvert un bureau à Metz et une antenne à Lyon. Il y a d'autres implantations prévues mais c'est prématuré d'en parler. En ce qui concerne l'international : Up! Real·Estate a été sollicité pour rejoindre

TIRCA, une association internationale de cabinets spécialisés en immobilier de commerce. Notre partenaire en Grande Bretagne est Time Retail Partner, en charge par exemple de Cap 3000 pour le compte d'Altarea pour les enseignes étrangères et qui ont fait signer Victoria Secrets. Nous sommes présents également en Belgique, avec le cabinet Ceusters, en Allemagne avec Prime, en Italie avec Reno, et même aux Etats-Unis avec Ripco LTD. Nous avons un stand commun au Mapiic pour offrir la palette de tous nos services.

### Que vous apportent ces partenaires internationaux ?

**B. Ancelin :** En plus des relations d'affaires qu'ils permettent de nouer, ils nous apportent une vision élargie de l'activité. Pour proposer du taylor made, du sur-mesure aux clients, pour être à même de leur donner le bon conseil au bon moment, il faut être capable de comparer des marchés majeurs. Nous apportons d'ailleurs notre pierre à cet édifice en publiant des études semestrielles sur le marché du retail en France. Dans celle de septembre 2019, nous analysons l'évolution des parts de marché, des taux prime, des taux de vacance, les ouvertures high street de marques à Paris (Eataly, Ikea, Leroy Merlin, Kith, URBN), etc. Tout ce corpus macro-économique contribue à notre compétence et nous voulons rester des référents sur le marché.



Les Allées de Cormeilles (95)

### Pouvez-vous citer quelques opérations ?

**F. Fubert :** En conseil en investissement, nous avons réalisé plus de 320 M€ de transactions sur un an, dont la vente historique et emblématique du retail park 14<sup>ème</sup> Avenue à Herblay (Val d'Oise), soit 14 200 m<sup>2</sup> de surface, pour le compte d'Altarea Cogedim. Egalement, la vente d'un portefeuille de 38 cellules commerciales de moyennes surfaces représentant 42 700 m<sup>2</sup> au coeur de la zone commerciale de Cormontreuil (Marne), et celle du retail park de Terville Thionville (11 000 m<sup>2</sup>) dans la grosse zone commerciale de Thionville (Moselle), d'un ensemble commercial à Jaux-Venetie. Ces trois actifs cédés pour le compte d'un Family Office au Groupe Voisin représentent un montant de plus de 135 M€. En pieds d'immeubles, nous avons cédé un portefeuille plus de 7000 m<sup>2</sup> sur le territoire national, représentant 14 sites et 20 M€, pour le compte d'un Family office.

**B. Ancelin :** En commercialisation, nous gérons plusieurs mandats exclusifs ou co-exclusifs comme celui portant sur le Passage Saint-Germain, un ensemble commercial bénéficiant d'un excellent emplacement en plein cœur de ville de Saint-Germain-en-Laye. Nous avons également un mandat sur le centre commercial B'EST de Fabersviller (Lorraine). Notre client Codic, en la personne de Christophe Sirot, son directeur général, nous avait demandé de lui apporter une vision plus locale en termes de prospects, avec notamment notre bureau de Metz. Une telle démarche correspond à une mutation du commerce, à l'idée de revenir à des commerçants plus indépendants, apportant leur créativité pour constituer une offre marchande mixte avec celle des enseignes nationales et internationales. Le Groupe Frey nous a également mandaté en exclusivité pour commercialiser la 3<sup>ème</sup> tranche d'un retail park en région Est.



14<sup>ème</sup> Avenue - Herblay (95)

### Un exemple en Asset management ?

**F. Fubert :** L'Asset management est un métier où il faut particulièrement suivre le client pour optimiser la valeur immobilière de son patrimoine dans le cadre d'un projet d'extension, de rénovation ou autre. Nuveen et Aberdeen Standard Investments sont des clients qui nous ont fait confiance en nous confiant des mandats opérationnels. Un exemple de mandat : le retail park Les Allées de Cormeilles à Cormeilles-en-Parisis pour le compte d'Aberdeen sur lequel nous intervenons sur la politique de renouvellement et de création de valeur. On accompagne et on réfléchit à des solutions. Nous sommes en quelque sorte la « main ouvrière » de l'Asset Management.

### Comment voyez-vous l'évolution de l'immobilier de commerce ?

**F. Fubert :** Nous avons eu quelques inquiétudes au premier trimestre notamment sur les volumes d'investissement, mais c'est le cas de chaque premier trimestre depuis quelques années : l'année dernière, le marché avait fini en trombe avec un 4T exceptionnel et puis il y a eu de nouveau un ralentissement au 1T suivant. Au premier semestre 2019, le marché français a représenté 1,3 Md€ d'investissements, soit une baisse de 31 % par rapport à la même période de 2018. En revanche, nous sommes très optimistes pour la fin d'année, nous avons senti une réelle accélération des volumes, avec 3,4 Mds€ à la fin du 3T2019 (contre 2,2 Mds€ au 3T2018), qui va se poursuivre sur le 4T2019, permettant d'obtenir de très belles performances avec des engagements qui pourraient franchir la barre des 5 Mds€.

### Qu'est-ce qui vous rend optimistes ?

**F. Fubert :** Le dynamisme et la concrétisation des opérations notamment significatives. Le fait qu'Axa achète 50 % du Passage du Havre et d'Italie 2 auprès d'Eurocommercial et d'Hammerson constitue un élément essentiel pour les centres commerciaux, qui va redynamiser cette classe d'actifs qui souffrait d'une certaine morosité. Cela peut même être un élément déclencheur et un accélérateur de liquidités. En périphérie, on constate une réelle appétence des investisseurs sur des produits bien spécifiques, de type structurés, surtout si le volume se situe entre 10 et 80 M€. Il n'y d'ailleurs pas assez de produits qui correspondent à cette demande des investisseurs.

### Un commentaire sur les taux ?

**F. Fubert :** La politique ultra-accommodante de Mario Draghi avec son programme de rachat d'actifs de 20 milliards d'euros par mois va encore maintenir une politique de taux d'intérêt très bas. La pression se maintient par conséquent sur les taux de rendement Prime sur l'ensemble des catégories. En pieds d'immeubles, les taux de rendement Prime avoisinent les 2,5% et 4,5% en périphérie. En centres commerciaux, les transactions phares réalisées par Axa démontrent une stabilité sur les taux Core compris entre 3,7 et 4,2 %. En revanche, dès qu'il y a un peu plus de risque, l'aversion des investisseurs est telle que le gap entre les taux de rendement entre les produits Prime et Secondaires est en train de s'accroître. Et ce, malgré la politique accommodante de la BCE. On constate également un appétit plus fort et un panel d'investisseurs beaucoup plus large lorsque le produit offre un couple rendement-risque plus attractif, c'est-à-dire au-dessus de 6 %.

**B. Ancelin :** On parle de retail bashing alors que le marché français fait encore une belle année en termes de volumes investis. Axa : deux prises de participation dans des opérations majeures ! Nike : gros deal high street parisien ! Beaucoup d'investisseurs vont aujourd'hui sur la logistique, mais ceux qui connaissent vraiment le retail et qui prennent un peu de recul comprennent qu'il y a moins de risque aujourd'hui à acheter du retail. Par rapport à l'Angleterre ou à l'Allemagne, avec tous les aléas que l'on connaît, aujourd'hui le marché français est encore rassurant. Et si Axa saisit l'opportunité, ce n'est certainement pas par hasard.



15/17 rue Scribe  
75009 Paris  
01 86 26 18 29  
www.up-realestate.com