

CFNEWS

IMMO & INFRA

magazine

DÉCEMBRE 2016



Le private equity fait son nid



De la promotion au camping en passant par l'hôtellerie ou les résidences services pour seniors : en un peu moins de deux décennies, l'immobilier a vu de nombreux fonds s'inviter sur ses terres, agissant comme des défricheurs d'actifs alternatifs. Avec succès.

Par *Sophie Da Costa*



Et si la troisième voie, c'était le capital-investissement ? Aux côtés de la pierre-papier et de l'immobilier coté, cette classe d'actifs dédiée au financement de l'économie réelle explose en France et, dans les secteurs qu'elle finance, figure l'immobilier. D'années en années, l'attrait de la pierre auprès des LPs ne se dément pas et cet appétit n'a pas échappé aux fonds de *private equity*. Depuis quelques temps déjà, les sociétés de gestion françaises spécialisées dans le capital-investissement misent sur cette

industrie à part, longtemps appréhendée, mais dont les solides fondamentaux attirent les convoitises. Surtout en temps de crise, où la résilience et les rendements du secteur ont tapé dans l'œil des 123 Venture, Tu-

*« Certains fonds
s'intéressent
depuis toujours
à l'immobilier »*

**Pierre-Emmanuel Chevalier,
co-managing partner
Gowling WLG.**



Photo : DF

renne Capital, A Plus Finance, LFPI, CM-CIC ou LBO France pour ne citer qu'eux. La liste est longue. Les capitaux que lèvent chaque année ces gérants de fonds auprès d'institutionnels, de grandes familles, de fortunes privées et de chefs d'entreprises se comptent en milliards d'euros. En 2016, l'Afic s'attend d'ailleurs à battre un nouveau record : rien que sur le seul premier semestre, elle recense 5,5 Md€ investis par les acteurs du capital-investissement français dans l'Hexagone, en hausse de 47 % par rapport à la même période l'an passé.

Quelle part se déploie dans l'industrie immobilière ?

Nul ne sait le dire. Nul ne sait non plus vraiment refaire l'histoire de l'arrivée des fonds de *private equity* sur ce segment. Y sont-ils venus par hasard, à la faveur d'un LBO sur une cible ayant une forte composante immobilière ou ont-ils souhaité s'exposer au sous-jacent dès le départ,

suivant des stratégies plutôt opportunistes ? Les opinions sont tranchées. « Certains fonds s'intéressent depuis toujours à l'immobilier, tandis que d'autres ont repris des sociétés détenant un portefeuille immobilier », assure Pierre-Emmanuel Chevalier, *co-managing partner* du bureau parisien de Gowling WLG. Il est une certitude : qui s'y est frotté s'y est piqué, et les multiples opé-

rations bouclées cette année sont là pour le prouver, comme le montrent les tableaux en page 9 et 13.

La promotion immobilière, secteur historique

Tout aurait commencé en 1998 avec le LBO sur la Cogedim, filiale de promotion de Paribas. « A l'époque, se remémore Laurent Camilli, *managing partner* de Clearwater, l'immobilier était encore regardé avec beaucoup de pru-

« *On cible maintenant des actifs de bureaux bien situés et sécurisés* »

Xavier Anthonioz, président du directoire, 123 Venture.



Photo : DR

dence par les fonds de *private equity*. C'est un métier à part, levragé, cyclique et réputé risqué. » Le cycle justement accusait une baisse à ce moment-là. « C'était donc le bon moment pour les fonds », glisse le banquier d'affaires, qui a accompagné plusieurs grandes opérations du secteur comme la cession de Perl par Chequers Capital ou l'entrée d'Edrip au capital d'Atland. LBO

LES PRINCIPALES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES EN CORPORATE ET LBO DE 2016

SOCIÉTÉ	MÉTIER	TYPE DE LBO	ACQUÉREURS	CÉDANTS	MONTANT*
Foncia	Administration de biens	LBO ter	Partners Group	Eurazeo, Bridgepoint	1 863
I@D	Plateforme d'intermédiation immobilière	LBO bis	IK IP, Five AM, Naxicap, fondateurs	Naxicap, fondateurs	155
Sateco	BTP	LBO IV	Naxicap Partners	Omnes, Pechel, LFPI	n.c.
Propriétés Privées	Agence immobilière en ligne	BIMBO	Pragma Capital, personnes physiques, managers	Initiative & Finance, fondateurs	0-20
Primonial	Gestion de patrimoine	MBO	Bridgepoint	Blackfin, Latour, CMA, managers	n.c.
Nafilyan & Partners	Promotion immobilière	Capital-développement	123Venture, Tikehau, investisseurs historiques et partenaires financiers	n.d.	10
Edouard Denis	Promotion immobilière	M&A majoritaire	Nexity	MBO Partenaires	n.c.

*en M€

SOURCE : CFNEWS

France se lance, en reprenant 20 % du capital de la Cogedim, aux côtés d'autres investisseurs. Il fait le pari qu'à travers une analyse en profondeur du promoteur et une optimisation de la gestion du cash, elle dégagera de bonnes performances. Stratégie qui s'avère payante. Conforté par cette opération, l'investisseur répète l'histoire en juillet 2000 en entrant au capital de CGIS, devenu depuis... Nexity, le premier groupe français de promotion immobilière. Et en à peine trois ans, ses actionnaires, LBO

France, CDC Equity Capital et Lehman Brothers, génèrent un retour sur investissement de 50 %. « Ces fonds sont arrivés à un moment où les promoteurs peinaient à lever de l'argent en bourse ou auprès de banques, rappelle Edouard Guibert, directeur Real Estate Debt & Capital Advisory chez Deloitte Real Estate Advisory. Ils ont apporté un soutien financier à ces acteurs en manque de fonds propres. » C'est notamment ce que fit 123 Venture, pionnier en la matière, qui investit aujourd'hui 20 M€

par an dans ce secteur. « Lorsque nous avons commencé à travailler dans la promotion immobilière, nous avons d'abord regardé des sujets corporate sur de grands promoteurs tels que Capelli ou Nafilyan & Partners, rappelle Xavier Anthonioz, président du directoire d'123. Mal connue du grand public, la promotion souffrait d'une mauvaise image à cette époque, mais nous avons tout de même fait le choix de les accompagner. » La société intervient en fonds propres ou quasi fonds propres auprès de plusieurs grands groupes, en visant des objectifs de rendements compris entre 10 % et 15 %. Des performances qu'elle parvient rapidement à atteindre. Comme elle, d'autres confrères en profitent. En 2011, MBO Partenaires fait montre de son flair en investissant 7 M€ sur Edouard Denis, lui ouvrant 21 % du capital. Historiquement positionné sur l'immobilier de bord de mer dans la région du Touquet, le promoteur immobilier se développe progressivement sous l'impulsion de son fondateur pour devenir un groupe d'envergure nationale. Devenu le dixième acteur français de la promotion immobilière de logements, Edouard Denis vient de s'adosser à Nexity, qui a acquis, en juin dernier, 55 % de son capital. Une opération qui signe la sortie du fonds mid-cap. « Nous avons réalisé une belle performance, qui nous motive à en faire d'autres dans la promotion », annonce Edouard Malandrin, directeur associé chez MBO Partenaires.



Photo : DR

« Nous avons créé le premier fonds investi en résidences seniors »

**Fabrice Imbault, directeur général,
A Plus Finance.**

Des co-investissements plus fréquents

L'année qui vient de s'écouler ne fait que confirmer l'appétit des fonds pour la promotion immobilière : en juin, 123 Venture a remis au pot de Nafilyan & Partners, en finalisant une deuxième levée à travers sept de ses fonds, aux côtés des investisseurs historiques et partenaires financiers du promoteur. En septembre, c'est Edmond de Rothschild Investment Partners (Edrip), actionnaire historique d'Atland, qui permet à cet opérateur immo-

Laissez-vous guider par nos experts

Nous vous accompagnons dans toutes vos opérations d'acquisition, de cession, de rapprochement ou de restructuration dans le secteur de l'immobilier.

Nous gérons avec et pour vous la complexité inhérente à ces projets et vous apportons des réponses sur mesure dans l'ensemble de leurs aspects juridiques et fiscaux.

Cession par **M. Edouard Denis** et **MBO Capital** de 55% du groupe de promotion immobilière **Edouard Denis** à **Nexity**

Juin 2016

Cession d'un ensemble immobilier de commerces de 16 000 m² à un investisseur institutionnel conseillé par **DTZ Investors France**

Décembre 2015

Cession par **Bolton Trading Corporation** du 54^e étage de la tour Montparnasse à **PW Real Assets LLP**

Décembre 2015

Cession par **Chequers Partenaires et Honotel Développement** d'un portefeuille de 7 hôtels à **Swiss Life Reim**

Octobre 2015

Acquisition par **Woodeum** de 34% de **Tarranae** auprès de son fondateur

Juillet 2015

Fusion-absorption de **Foncière des 6^e et 7^e arrondissements de Paris** par **Foncière de Paris SIIC** (sociétés cotées)

Mai 2015

Vos contacts en Corporate / Fusions et acquisitions

Christophe Blondeau et Alexandre Delhaye

CMS Bureau Francis Lefebvre, 2 rue Ancelle, 92522 Neuilly-sur-Seine Cedex, France
T +33 1 47 38 55 00

Implantations CMS : Aberdeen, Alger, Amsterdam, Anvers, Barcelone, Belgrade, Berlin, Bratislava, Bristol, Bruxelles, Bucarest, Budapest, Casablanca, Cologne, Dubai, Düsseldorf, Édimbourg, Francfort, Genève, Glasgow, Hambourg, Hong Kong, Istanbul, Kiev, Leipzig, Lisbonne, Ljubljana, Londres, Luxembourg, Lyon, Madrid, Mexico, Milan, Moscou, Munich, Muscat, Paris, Pékin, Podgorica, Prague, Rio de Janeiro, Rome, Sarajevo, Séville, Shanghai, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Téhéran, Tirana, Utrecht, Varsovie, Vienne, Zagreb et Zurich.

Your World First
cms.law/bfl

LES BELLES SORTIES

C'est l'une des grandes transactions de l'année sur le marché hexagonal : en juillet dernier, Eurazeo et Bridgepoint, actionnaires de Foncia depuis 2011, cèdent la totalité du spécialiste de l'administration de biens à un consortium mené par le groupe suisse coté Partners Group, incluant la Caisse de dépôt et placement du Québec et CIC Capital. Une opération qui signe une belle sortie pour les deux actionnaires, avec un deal conclu sur la base d'une valeur d'entreprise de 1,8 Md€, représentant 16 à 17 fois le résultat brut d'exploitation. De quoi conforter Bridgepoint dans son idée de miser sur les métiers de l'immobilier. Quelques mois plus tard, il reprend la totalité de la participation de 21 % de Blackfin Capital Partners et Latour Capital dans le gestionnaire de patrimoine Primonial, complétés de 10 %

de celle de Crédit Mutuel Arkéa (CMA) et de 19 % des parts du management. Là encore, l'opération serait conclue sur une belle valeur représentant, selon nos informations, entre 9 et 12 fois l'Ebitda. Le retour sur investissement n'est pas moindre dans l'hôtellerie. Actionnaire historique d'Homair Vacances depuis 2006, Montefiore devient minoritaire huit ans après, en cédant une partie de sa participation à Carlyle sur la base d'une valorisation de 300 M€, soit 8 fois l'Ebitda. Les deux partenaires se retrouvent quelques mois plus tard sur une autre opération. Cinq ans après leur reprise de B&B Hôtels en LBO Ter, Carlyle et Montefiore cèdent leurs participations à PAI Partners en fin d'année 2015, pour une valorisation de plus de 800 M€, représentant cette fois 11 fois l'Ebitda. ■

bilier de boucler la reprise de Financière Rive Gauche (FRG), filiale française de promotion immobilière de l'espagnol Martinsa-Fadesa. De mieux en mieux préparées à appréhender le sous-jacent et satisfaites des premiers retours, les équipes de ces fonds n'hésitent pas à évoluer vers des stratégies d'investissement plus risquées, en co-investissant directement dans des programmes développés par ces promoteurs. C'est le chemin qu'a pris 123 Venture, non

sans prendre quelques précautions au préalable. « Nous veillons à ce que le taux de pré-commercialisation de ces opérations soit de 50 % minimum et qu'il y ait une garantie apportée par la banque », indique Xavier Anthonioz. Si ces conditions sont réunies, 123 Venture entre au capital des SSCV créées par les promoteurs avec lesquels elle a déjà travaillé comme Alsei. Après avoir participé à une émission obligataire de 3 M€ en juillet 2012 pour financer un projet

LES PRINCIPALES OPÉRATIONS DE CAPITAL-DÉVELOPPEMENT DE L'ANNÉE EN HÔTELLERIE

SOCIÉTÉ	MÉTIER	ACQUÉREURS	CÉDANTS	MONTANT*
Sandaya	Hôtellerie de plein air	Apax Partners, Managers, Arkea Capital Investissement...	Pragma Capital, 123Venture	170
Algonquin	Gestionnaire d'actifs hôtels	Bpifrance, BNP Paribas Développement	n.c.	23
SomnOO	Hôtellerie	123Venture	n.c.	20
Okko Hôtels	Hôtellerie	Idinvest Partners, investisseurs privés	n.c.	2,8
Okko Hôtels	Hôtellerie	CM-CIC Investissement	n.c.	1,5
Exsel Authentic Hotels	Hôtellerie	Apicap	n.c.	1
Belambra	Clubs de vacances	Caravelle	Caisse des dépôts	n.c.

*en M€

SOURCE : CFNEWS

immobilier développé par ce groupe, 123 Venture souscrit à une nouvelle obligation en septembre 2015 et constitue une société commune avec Alsei pour réaliser des opérations immobilières. «*High risk, high returns*», pour ce type d'investissement, la société de gestion attend un rendement oscillant entre 20 % et 25 %.

L'hôtellerie, leur eldorado

La promotion n'est pas la seule activité sur laquelle ont tâté fait d'investir les sociétés de gestion. Il est un autre marché sur lequel elles se sont rapidement déployées : l'hôtellerie. Là encore, un pionnier a ouvert la voie en 2003, en

démontrant la pertinence du couple rendement/risque sur ce secteur : LFPI qui met la main cette même année, sur un portefeuille de 15 hôtels Timhotel auprès de Goldman Sachs. Le segment plaît tant au fonds de capital-investissement que, treize ans plus tard, son portefeuille totalise une soixantaine d'hôtels en France et en Allemagne. D'autres ne tardent pas à lui emboîter le pas, motivés par le très attractif *driver* de la fiscalité. Extendam s'impose ainsi rapidement comme l'un des grands du secteur, fort de sa centaine d'hôtels en portefeuille, représentant 300 M€ d'investissement. Cette année, le fonds a accompagné Mont-Blanc Collection dans l'acquisition de l'hôtel Le Fauciny à Chamonix et ValueState Hotels

avec l'hôtel Mercure Chambéry Centre. Positionné depuis 2012, Turenne Capital a aussi fait son chemin et investi en quelques années 80 M€ de fonds propres sur le territoire national, représentant 200 M€ d'actifs hôteliers. Le fonds totalise à ce jour 28 hôtels en France, représentant 2 300 chambres et a complété son portefeuille avec deux nouvelles acquisitions - l'hôtel des Roys à Versailles et l'hôtel des Oliviers à Carcassonne – auxquelles s'ajoute la reprise d'un immeuble de bureaux à convertir en hôtel quatre étoiles, dans le 8^e arrondissement de Paris. « Investir dans le sous-jacent immobilier, et donc dans les murs d'hôtels, est assumé dès le départ chez Turenne, assure Benjamin Altaras, dirigeant au côté d'Alexis de Maisonneuve et de Sarah Carbonel. Les murs sont la principale valeur tangible d'un actif, de nature à rassurer plusieurs autres typologies d'acteurs que le seul propriétaire : le banquier car il y a l'hypothèque, ainsi que les souscripteurs

de nos fonds car c'est un secteur résilient et créateur de rendement. » Quant à 123 Venture, il a fait de l'hôtellerie l'une de ses thématiques phares, représentant 12 % de ses actifs. Il finance depuis 2008 l'acquisition de murs et de fonds de commerce, ainsi que la construction d'hôtels 3 à 5*. À ce jour, la société a investi 157 M€ dans 95 hôtels auprès d'une quinzaine d'opérateurs. Valorisation de son portefeuille : 585 M€.

Les défricheurs

Constamment à la recherche de nouveaux produits plus défensifs pour maintenir leurs niveaux de rendement, les fonds de capital-investissement s'imposent comme de véritables défricheurs de marchés alternatifs. C'est dans le secteur du tourisme qu'ils se montrent les plus créatifs. Prenez l'hôtellerie de plein air. « Qui aurait imaginé il y a quelques années que le marché du mobile home serait intéressant ?, interroge Edouard Guibert. Pourtant, regardez ce qu'a fait Homair Vacances ! » Historiquement soutenu par Montefiore depuis 2006, le spécialiste de l'hôtellerie de plein air est devenu en moins d'une décennie un géant européen, passant de 5 M€ à 25 M€ d'Ebitda. « Nous avons acquis la conviction à l'époque que

*« Ils prennent
des risques que
les institutionnels
ne peuvent pas
prendre »*

**Pascal Souchon,
associé real estate
advisory, Deloitte.**



Photo : DR

Merci à nos clients

Aujourd'hui, pour répondre à vos défis internationaux, Easton devient Clearwater.
Nos atouts seront désormais mondiaux et, pour vous,
nous sommes prêts à aller toujours plus loin.

sopexa

INTERNATIONAL COMMUNICATION
& MARKETING AGENCY
FOOD, DRINK, LIFESTYLE

Conseil de Sopexa
dans la cession
de ses titres Sial



Conseil des actionnaires
de 3H dans la cession
de la société



COLISEE

Conseil de Colisée
dans l'acquisition
de Bien à la Maison



Foncière
des Régions

Conseil de Foncière
des Régions dans
la cession de son
portefeuille de 26
actifs de santé



Conseil du Groupe C2S
dans l'acquisition du
Groupe Avenir Santé



PRIMONIAL
REIM

Conseil
de Primonial REIM
dans l'acquisition
de Gecimed

Qualium Q
INVESTISSEMENT

Conseil de Qualium
dans la cession
des brasseries
Frères Blanc
au Groupe Bertrand



Conseil du management
de B&B dans la cession
de Carlyle à PAI

Morgan Stanley

Conseil
de Morgan Stanley
dans la cession
d'un portefeuille
d'hôtels parisiens

Avril

Conseil d'Avril
dans son alliance
avec LDC



Conseil des actionnaires
d'Homair Vacances
dans la cession
à The Carlyle Group



Conseil de CRH
dans la conclusion
d'un accord
de rapprochement
avec le Groupe Samse



Plus de moyens, plus d'ambitions, Easton devient

CLEARWATER
INTERNATIONAL

le métier du camping allait être transformé par une triple révolution : technologique avec l'apparition du mobil home, de la distribution et de l'offre de services avec l'apparition du concept de resort et son offre de restauration, de sport et d'animations », rappelle Eric Bismuth, président de Montefiore. Une combinaison qui implique un changement total de *business model* et d'importants investissements. Mais la stratégie est payante. « Nous avons bâti un ensemble d'avantages concurrentiels compliqués à répliquer et multiplié l'Ebitda par dix en moins de dix ans. » En 2014, Montefiore cède une partie de ses parts à Carlyle, valorisant l'hôtelier huit fois son Ebitda. Encore regardée de loin par les investisseurs immobiliers, cette classe d'actifs a su faire valoir ses atouts auprès du private equity : une valeur foncière, une résilience et une capacité à résister aux crises économiques, couplés à des exploitants expérimentés, qui savent capter une clientèle diversifiée et internationale. Des critères qui permettent d'espérer des performances oscillant entre 10 % et 15 %. Pragma Capital et 123 Venture ne s'y sont pas trompés. En 2010, ils accompagnent la création



Photo : DR

*« Sur Homair,
nous avons
multiplié l'Ebitda
par dix en moins
de dix ans »*

**Eric Bismuth, président
de Montefiore.**

du groupe montpelliérain d'hôtellerie de plein air Sandaya, en apportant 45 M€ aux côtés des fondateurs et en prenant respectivement 70 % et 15 % du capital. Six ans plus tard, le groupe est à la tête de onze campings en France et en Espagne et est valorisé quelque 170 M€ par Apax Partners, qui l'a intégré en mai dans son giron. L'appétit pour cette typologie d'actifs est tel chez 123 Venture que la société est aujourd'hui à la tête d'un portefeuille de sept campings, qu'elle veut encore étoffer. Jamais à court d'idées, les fonds poursuivent leur quête de rendement à travers des produits toujours plus innovants. Dans le domaine, c'est Novaxia qui est allé le plus loin dans la création de valeur. Celui qui se définit comme l'inventeur d'un nouveau métier - le capital-développement immobilier - a tout bonnement créé un nouveau type d'hôtel : l'hôtellerie flottante. En juin, il a présenté le premier modèle du genre dans le monde : le OFF Paris Seine. « Notre métier, c'est la transformation immobilière de bureaux en logements, en hôtels ou en résidences selon ce qui se prête le mieux au lieu, rappelle Joachim Azan, son fondateur et président.

LES LEVÉES DE FONDS DE L'ANNÉE POUR LES START-UP DE L'IMMOBILIER

SOCIÉTÉ	MÉTIER	VCs	MONTANT
MeilleursAgents.com	Plateforme d'information immobilière	Bpifrance, Piton Capital	7 M€ - Premier tour
Habiteo	Immobilier neuf en 3D	Serena Capital	3 M€ - Deuxième tour
Bowie	Conception de maisons neuves en ligne	Actionnaires historiques, industriels, business angels	1 M€ - Deuxième tour
Luckey Homes	Gestion de locations de courte durée	Family office suisse	800 000 € - Premier tour
Stayhome	Plateforme de portage immobilier	Wiseed, business angels, Phitrust Impact Investors (LC Capital)	650 000 € - Premier tour
Bon de Visite	Plateforme BtoB de big data immobilier et la ville intelligente	Business angels d'AngelSquare, Bpifrance	450 000 € - Premier tour
Ikimo9	Comparateur de logements neufs	BIRD, la société de venture-capital de Bouygues Immobilier	n.c. Capital-développement
Startway	Location de bureaux et espaces de coworking	Poste Immo	n.c.
Locatme	Plateforme de location d'appartements entre particuliers	MAIF Avenir	n.c. - Premier tour
Bird Office	Location de salles de réunion en ligne	News Invest	n.d. - Premier tour

SOURCE : CFNEWS

Sur l'OFF Paris Seine, exploité par un opérateur, nous avons une concession de 20 ans. Plusieurs grands groupes nous ont déjà approchés pour se porter acquéreur de ce nouvel actif, mais nous souhaitons encore le conserver quelques années et le faire monter en gamme. » Novaxia a si bien réussi son pari qu'il compte dupliquer l'opération dans d'autres villes de la région parisienne, ainsi qu'à Bordeaux. Leur

capacité à être des *risk takers*, couplée à leur agilité, compte sans nul doute parmi les points forts de ces sociétés de gestion, en comparaison aux grands gestionnaires d'actifs. « Avec leurs objectifs de retour plus élevés, ces fonds prennent des risques que les institutionnels ne peuvent pas prendre, rappelle Pascal Souchon, associé Real Estate Advisory chez Deloitte Financial Advisory. Ils doivent aussi faire tour-



Photo : DR

« *Ces fonds sont
devenus des acteurs
structurants
du marché* »

**Christophe Blondeau,
associé, CMS BFL.**

ner leurs participations plus rapidement, à un horizon de 6 ou 7 ans, voire de 2 ou 3 ans lorsque toute la valeur est créée. » Une stratégie d'investissement qui leur permet de se positionner sur des biens atypiques, comme les résidences services pour seniors, non médicalisées. Ce marché, encore balbutiant il y a quelques années, est l'une des tendances fortes du moment. Mais chez A Plus Finance, on le pratique déjà depuis quelques années. « Nous avons créé le premier fonds totalement investi en résidences seniors dédié aux professionnels en 2012, souligne Fa-

brice Imbault, son directeur général. Un an avant, nous avons décidé de nous lancer dans l'immobilier non coté, en recherchant des actifs tangibles sur un marché à valeur ajoutée. La *silver economy* était encore émergente mais les indicateurs démographiques - une population qui vieillit mieux et plus longtemps - et le manque d'offre de logements adaptés, nous ont rapidement convaincus. » La société de gestion opte pour ce type de résidences services, « qui ne sont rien d'autre que du résidentiel avec un bail commercial », et achète en bloc six actifs en vente en état futur d'achèvement (vefa), à travers un premier OPCI dédié. Performance réalisée : environ 7 %. Fort de ce premier succès, elle a constitué en février un nouvel opus, A Plus Génération 2, tablant sur une levée de 120 M€, qui s'apprête à prendre le risque de construction sur deux nouvelles résidences.

Des fonds qui se professionnalisent

A force d'analyser les métiers de l'immobilier et ses différents marchés, les équipes des fonds généralistes ont développé des expertises aussi fines que les *pure players* du secteur, et « mis en place des modes d'investissement plus sophistiqués », comme le souligne Christophe Blondeau, associé chez CMS Bureau Francis Lefebvre. « Lorsqu'on s'expose à un actif monovalent dont la va-

OPCI **SILVER GÉNÉRATION**

INVESTIR DANS LES RÉSIDENCES SERVICES SÉNIORS

- **1^{er} OPC I ELIGIBLE LMNP* pour la clientèle privée
ACCESSIBLE À PARTIR DE 1.000€**
- **PLUS DE 140M€ INVESTIS
POUR LE COMPTE D'INSTITUTIONNELS
SUR CETTE STRATÉGIE****

*Régime fiscal avantageux du Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP), en contrepartie d'un risque de perte en capital et de frais supportés par l'OPCI. Cet avantage fiscal progressif portera sur 60 à 70% de l'investissement. Le Fonds est notamment soumis, comme tout placement immobilier, à un risque de perte en capital.

**Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas garanties des résultats à venir.

Nous attirons votre attention sur le fait que le FPI présente notamment un risque de perte en capital. Par ailleurs, comme tout placement immobilier, l'OPCI détient directement et / ou indirectement des biens immobiliers dont la vente exige des délais qui dépendront de l'état du marché immobilier. En cas de demande de rachat (remboursement) de vos Parts, votre argent pourrait ne vous être versé que dans un délai maximum de deux (2) mois dans les conditions prévues dans le Prospectus. Comme pour tout placement immobilier, la somme que vous récupérerez pourra être inférieure à celle que vous aviez investie, en cas de baisse de la valeur des actifs de l'OPCI, en particulier du marché de l'immobilier, sur la durée de votre placement. La durée de placement recommandée est de huit (8) ans. Vous devez prendre connaissance des facteurs de risque de ce Fonds décrits à la rubrique « profil de risque » de son règlement.

A PLUS FINANCE

Société de Gestion de Portefeuille constituée sous la forme d'une SAS au capital de 300 000 €
Agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le n° GP 98 051 - RCS 420 400 699 Paris
8 rue Bellini 75016 Paris - France - Tél. : 33 (0)1 40 08 03 40

www.aplusfinance.com

A PLUS FINANCE
IMMOBILIER



L'ATTRAIT DU DISRUPTIF

C'est I@D, la plateforme d'intermédiation immobilière aux 80 M€ de volume d'affaires, qui est rachetée en septembre dernier par IK Investment Partners et FAPI à hauteur de 63 %, tandis que Naxicap choisit de se maintenir au capital. C'est encore Habiteo, site spécialisé dans l'immobilier neuf en 3D, qui lève en juin 3 M€ auprès de Serena Capital, portant son financement à 6 M€ en onze mois. C'est aussi Propriétésprivées.com, repris par Pragma Capital et son management après trois ans avec Initiative & Finance. C'est enfin MeilleursAgents.com, plateforme d'information sur les prix immobiliers, qui vient de relever 7 M€ auprès de Bpifrance et du britannique Piton Capital. Pour tous ces fonds, un point commun : miser sur la digitalisation de l'immobilier, qui s'impose comme un nouveau champ d'exploration pour les acteurs du capital-investissement. « Le marché immobilier fait l'objet de nom-

« Il va y avoir un véritable déferlement d'innovation dans l'immobilier »

Laurent Camilli,
associé, Clearwater.



Photo : DR

breuses mutations liées aux nouvelles technologies, observe Laurent Camilli. De nombreuses start-up s'intéressent aujourd'hui à la transaction immobilière, aux services immobiliers... Je crois beaucoup aux fonds qui vont accompagner ce mouvement. Il va y avoir un véritable déferlement d'innovation dans l'immobilier et ils seront là pour l'accompagner. » Le phénomène est encore balbutiant, mais les dernières levées réalisées par ces jeunes pousses (voir le tableau en page 17) laissent augurer de beaux jours pour le disruptif en immobilier. ■

leur dépend de la qualité de son exploitant comme c'est le cas pour l'hôtellerie ou les résidences de tourisme, on ne peut pas se désintéresser du métier de l'opérateur qui devient un élément clé de la logique immobilière », rappelle le banquier d'affaires, Laurent Camilli. Résultat : les équipes fi-

nissent par se laisser tenter par la détention d'actifs immobiliers. Emmenée par Stéphanie Casciola, l'équipe dédiée de LBO France s'est lancée il y a plusieurs années et multiplie depuis les acquisitions d'immeubles de bureaux. Au printemps dernier, elle a signé un nouvel ensemble d'envergure : la

tour Marchand à Courbevoie, développant 16 000 mètres carrés. « A l'exception des fonds strictement immobiliers, les fonds de private equity ont longtemps eu une aversion pour l'acquisition des murs, consommateurs de fonds propres. Mais la logique d'investissement s'est modifiée avec la flambée des prix de l'immobilier, explique Philippe Rosenpick, associé de Desfilis Avocats. Désormais, la professionnalisation des équipes et la connaissance du sous-jacent permet à certains, tels 123 Venture, d'être des acteurs à part entière du secteur. Ce sont néanmoins des stratégies qui demandent un réel savoir-faire pour obtenir des rendements élevés. » Dans le cas de la tour Marchand, l'écueil est pour le moment évité, l'actif étant loué à 100 %. Mais la gestion immobilière est à l'évidence une composante de plus en plus prise en compte par ces acteurs du private equity, nouvellement reconvertis en bailleurs. Le récent rachat de Cleaveland par Edmond de Rothschild en est une preuve. Xavier Anthonioz ne cache pas non plus étudier des opportunités de croissance externe dans ce domaine afin de consolider ses compétences. Plus généralement, c'est l'ensemble de leur pôle immobilier que ces sociétés cherchent aujourd'hui à renforcer. « Nous avons une ambition de développement sur l'immobilier de détention, en ciblant des actifs de bureaux ou des locaux d'activités bien situés et sécurisés, énonce le président d'123 Venture. Nous étudions actuellement des dossiers en première et deu-

xième couronnes, ainsi que dans les grandes métropoles régionales. » Pour Christophe Blondeau, cette évolution n'est que le fruit d'une véritable chaîne de confiance instaurée, au fil des années, entre les différents maillons. « Nous avons ainsi pu constater cette relation, dans un dossier entre un promoteur et un fonds : les LPs ont fait confiance à la société de gestion du fonds, qui a elle-même fait confiance aux dirigeants du promoteur dès sa création, en investissant d'abord dans la holding, puis en co-investissant ensuite en tant que partenaire dans ses programmes. Ils sont ainsi devenus des acteurs structurants du marché. » Capables aujourd'hui de *challenger* les investisseurs historiques de l'immobilier, notamment les gestionnaires d'actifs. « Avec la professionnalisation des équipes, nous allons vers une convergence de ces deux mondes », prédit Christophe Blondeau. Et l'histoire n'en est qu'à ses débuts. ■

À LIRE AUSSI SUR CFNEWS EN LIGNE

- [Foncia entre les mains d'un Suisse](#)
- [Sandaya abrite son LBO bis](#)
- [Nafilyan bétonne son deuxième tour](#)
- [L'hôtellerie séduit toujours](#)

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE

