

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

IEIF & PWC FRANCE & MAGHREB

SECONDE ÉDITION DE L'ÉTUDE
« LE MARCHÉ FRANÇAIS DU FINANCEMENT DE
L'IMMOBILIER DES PROFESSIONNELS »

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'ANNÉE
2019 ET ÉTAT DES LIEUX DU CLIMAT DES
AFFAIRES EN 2020.

Paris, le 16 décembre 2020

Depuis 2019, l'IEIF et PwC ont pris l'initiative de publier la seule étude de place consacrée au marché du financement de l'immobilier des professionnels. Cette année, elle a été réalisée dans un contexte particulier avec une année 2019 record sur le plan de l'investissement et des financements, suivie par une année 2020 en complète rupture en raison de la crise sanitaire et économique.

L'étude comprend deux parties : une première consacrée aux principaux résultats de l'année 2019 ; une seconde qui aborde les perspectives du financement de l'immobilier professionnel, vu par les contributeurs eux-mêmes. Pour ce faire, l'IEIF et PwC ont mené une série d'entretiens entre le 1er et le 2nd confinement.

Si 2019 apparaît comme une année exceptionnelle avec quelques signes de surchauffe, 2020 s'inscrit en rupture, avec un resserrement des conditions d'octroi et un renchérissement pour les crédits nouveaux, un bouleversement de la hiérarchie des classes d'actifs et une accélération des grandes évolutions structurelles.



I. Les principales conclusions de l'analyse du marché en 2019

1/ Le marché du financement de l'immobilier des professionnels a été **très actif**, en soutien de la très forte croissance du marché de l'investissement.

2/ Il a présenté toutes les caractéristiques d'un marché de développement et d'accompagnement d'une demande forte. D'une part, ce marché du financement a été quasi exclusivement constitué par de la **dette Senior**. D'autre part, la répartition tant géographique que par typologie d'actifs reflète l'activité des investisseurs immobiliers, avec une **part majoritaire des financements portant sur Paris et l'Île-de-France et sur des bureaux**. Enfin, les principales caractéristiques des financements, en termes de taille, de durée et de ratios de covenants sont majoritairement restées dans le cadre de fourchettes sécurisées. **La profondeur du marché de la syndication a été au rendez-vous en 2019.**

3/ **La classe d'actifs résidentielle a progressé dans le portefeuille des prêts** à destination des investisseurs professionnels, reflétant l'intérêt de ces derniers pour cette classe d'actifs.

4/ **Les fonds de dettes et compagnies d'assurances ont privilégié assez nettement le financement de bureaux sécurisés.**

5/ Les financements ont présenté les caractéristiques d'un marché sécurisé sur l'ensemble des critères de mise en place des prêts. Relevons tout de même **une évolution notable des ratios de LTV qui se situent entre 5 à 10 bps au-dessus des niveaux de 2018**, approchant régulièrement le niveau plafond autorisé des ratios de LTV par les comités bancaires (aux alentours de 60-65 %). C'est le signe d'un marché compétitif et confiant sur les niveaux de valorisation des principales classes d'actifs immobiliers.

6/ La politique de marges demeure assez peu corrélée aux différents niveaux de covenants (LTV, ICR, DSCR), ce qui illustre un marché compétitif avec des acteurs aux stratégies très diversifiées. Ceci dit, **les fourchettes des marges les plus pratiquées ont baissé de 50 bps par rapport à 2018.**

7/ La production de crédits et autres engagements de garantie au bénéfice des promoteurs immobiliers, marchands de biens et autres acteurs de la promotion immobilière a été extrêmement dynamique dans des conditions très normées :

- taux de pré-commercialisation > 20 % pour plus de 80 % des opérations de promotion ;
- taux d'apport en fonds propres < 10 % pour plus de 60 % des opérations de promotion.

8/ **65 % des financeurs de l'échantillon ont déclaré prendre en compte des critères ISR/ESG dans leurs conditions de prêts (vs. 64 % en 2018)**, avec 58 % des actifs immobiliers financés présentant des critères environnementaux différenciants (vs. 48 % en 2018).



II. 2020, une année en complète rupture

Au vu du bouleversement intervenu en 2020 avec la crise sanitaire et ses nombreux impacts sur l'économie, l'IEIF et PwC ont mené des **entretiens approfondis** avec l'ensemble des contributeurs de l'étude afin de les interroger sur :

- Les conséquences sur le marché et pour leur activité de la crise sanitaire ;
- La manière dont ils ont géré le 1er confinement ;
- L'impact de cette crise sur leur manière d'aborder le financement de l'immobilier des professionnels ;
- Les grandes réflexions et tendances que cette crise révèle pour leur activité.

Des conséquences économiques et immobilières importantes

En France, la crise sanitaire va entraîner une contraction du PIB de 9 % en 2020. Certains secteurs, à l'image de l'hébergement/restauration, des loisirs, des transports sont particulièrement affectés. D'autres en sortent gagnants : services de santé/produits pharmaceutiques, services informatiques/matériels électroniques, télécommunications, agro-alimentaire.

Les marchés d'immobilier d'entreprise ont également été touchés. Les volumes de transactions locatives ont fortement reculé, tandis que l'investissement a également diminué, mais dans une proportion moindre. Ainsi, 26 milliards devraient être investis en immobilier d'entreprise en 2020, en recul de 40 % par rapport à 2019, mais proche de la moyenne décennale.

Un recul de l'activité de financement, recentrée sur les meilleurs dossiers

Cette crise a un impact sur les activités de financement :

- Le 1^{er} confinement n'a pas bloqué l'activité du financement de l'immobilier des professionnels en France, mais l'a **ralentie**. Le *Pandemic Emergency Programme (PEPP)* mis en place par la BCE dès mars 2020 a permis d'éviter le blocage de l'activité de financement ;
- A la différence d'une crise d'origine économique ou financière, les acteurs n'ont pas cédé à la panique et ont eu **une réaction ordonnée et proportionnée** ;
- Une partie importante de l'activité des acteurs pendant le 1^{er} confinement a été centrée sur la revue des portefeuilles, la mise en place des Prêts Garantis par l'Etat, mais également de moratoires et de rééchelonnement d'échéances.

Le recul de l'investissement aura donc pour conséquence **une nette diminution de la production de crédits en 2020** : entre - 20 % et - 40 % selon les établissements.

Les acteurs du financement ont **resserré les conditions d'octroi des nouveaux crédits en ciblant les meilleurs dossiers**, c'est à dire ceux qui réunissent à la fois qualité de l'actif, solidité financière des sponsors et qualité de l'état locatif de sortie. Ce mouvement de type « *flight to quality* », assez caractéristique des périodes de crise, devrait également voir se développer les financements des actifs « verts » et « résilients ».



Les ratios de covenant de LTV, qui étaient en 2019 voisins des plafonds admissibles par les comités de crédit, devraient redescendre en 2020 et en 2021 et effacer le desserrement de 5 à 10 points de base observé en 2019.

Les marges devraient être amenées à progresser : à l'exception des dossiers « Core » qui continueront à être recherchés, le décalage pourrait être de 20 à 50 points de base en moyenne, voire 50 à 100 points de base pour le développement et le « value-add ».

Le marché de la syndication a été bloqué durant le 1er confinement et s'est prudemment rouvert après l'été. Cela représente une opportunité pour les Fonds de dettes et les assureurs qui devraient conforter, voire améliorer, les positions acquises dans le financement de l'immobilier des professionnels.

Une nouvelle hiérarchie entre les classes d'actifs immobilières

Concernant les actifs eux-mêmes, la crise sanitaire a précipité le bouleversement de la hiérarchie des classes d'actifs avec des perdants et des gagnants :

- Les perdants : les actifs Commerces et Hôteliers bénéficient de très peu de financements, avec cependant certaines typologies de commerces qui s'en sortent mieux (*retail park*). Ces typologies d'actifs devraient continuer à souffrir en 2021.
- Les gagnants :
 - la Logistique recèle un véritable potentiel de croissance lié au mouvement de relocalisation et de digitalisation de l'économie, notamment grâce au développement du e-commerce et de la logistique urbaine ;
 - le Résidentiel (géré ou non) et la Santé devraient être les classes d'actifs les plus attractives. Leur part dans les portefeuilles des institutionnels devrait croître, à condition qu'il y ait suffisamment d'offre disponible.

Enfin, le modèle des Bureaux pose question, notamment en ce qui concerne son adaptation aux grandes tendances qui émergent (télétravail, accessibilité...) qui pourraient impacter les besoins quantitatifs et les nouvelles exigences des entreprises.

Un nouveau monde de l'immobilier

Les acteurs du financement interrogés estiment que les marchés pourraient être transformés en profondeur :

- les évolutions de la consommation (place du e-commerce, nouvelles habitudes en matière de déplacement) devraient conditionner l'avenir du commerce et de l'hôtellerie ;
- les changements en termes de mode de travail (télétravail, nomadisme, coworking) devraient avoir un impact quantitatif et qualitatif sur les bureaux ;
- la part du résidentiel, des actifs de santé et des résidences gérées devrait progresser dans le portefeuille des investisseurs, pour autant que le marché soit capable de créer une offre suffisante.



A propos de l'étude : Le périmètre de l'édition 2020 :

Cette deuxième édition a été rendue possible grâce à la participation de **18 contributeurs** (11 banques : Banque Palatine, BNP Paribas, BRED Banque Populaire, Crédit Agricole CIB, Dekabank, La Banque Postale, LCL, Natixis, PBB, SOCFIM, Société Générale ; et 7 gestionnaires de fonds de dette et compagnies d'assurance : Acofi Gestion, AEW, Allianz Real Estate, Amundi Asset Management, Aviva Investors, La Banque Postale Asset Management et SCOR Investment Partners) et le soutien de **12 sponsors** (Amundi Asset Management, BNP Paribas, CBRE, Catella, Crédit Agricole CIB, CREFC Europe, Fédération des ESH, Fédération des Promoteurs Immobiliers de France, IFPIImm, Moody's Analytics, Natixis, Société Générale).

Grâce à l'apport des nouveaux contributeurs et au dynamisme du marché de l'investissement en 2019, le périmètre a connu une évolution sensible avec **un encours global de 75 milliards d'euros et une production 2019 de 26 milliards d'euros**, contre respectivement 55 milliards d'euros et 20 milliards d'euros pour la première édition.

À propos de l'IEIF :

Créé en 1986, l'IEIF est un centre d'études, de recherche et de prospective indépendant spécialisé en immobilier. Son objectif est de soutenir les acteurs de l'immobilier et de l'investissement dans leur activité et leur réflexion stratégique, en leur proposant des études, notes d'analyses, synthèses et clubs de réflexion. L'approche de l'IEIF intègre l'immobilier à la fois dans l'économie et dans l'allocation d'actifs. Elle est transversale, l'IEIF suivant à la fois les marchés immobiliers, les fonds immobiliers et le financement. L'IEIF compte aujourd'hui 130 sociétés membres (2/3 d'investisseurs, 1/3 d'autres acteurs).

À propos de PwC France et Maghreb :

En France et au Maghreb, PwC développe des missions de conseil, d'audit et d'expertise juridique, avec pour ambition stratégique de contribuer à réconcilier entreprise, économie et société. Les entités de PwC en France et Maghreb rassemblent plus de 6000 personnes qui partagent leurs expertises au sein d'un réseau international comptant plus de 284 000 personnes dans 155 pays. Parmi ses initiatives, le cabinet s'engage dans la montée en compétences collective de tous ses collaborateurs, ses clients et ses parties prenantes afin d'anticiper les usages du futur. Rendez-vous sur www.pwc.fr

« PwC » fait référence au réseau PwC et/ou à une ou plusieurs de ses entités membres, dont chacune constitue une entité juridique distincte. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.pwc.com/structure

Contacts presse : Agence SHADOW Communication

Karima DOUKKALI – 07.77.36.64.10 – karimadoukkali@shadowcommunication.fr

Maryline PILORGE – 06.12.57.15.37 – marylinepilorge@shadowcommunication.fr

