



Réunion adhérents – 18 Juin 2020

Logement, actif gagnant ?

Les intervenants



Nathalie Caillard

Directrice générale
déléguée
**AMPERE Gestion –
CDC Habitat**



Stéphane Imowicz

Président
IKORY



Frédéric Jariel

Directeur des activités
immobilières
**TIKEHAU Investment
Management**



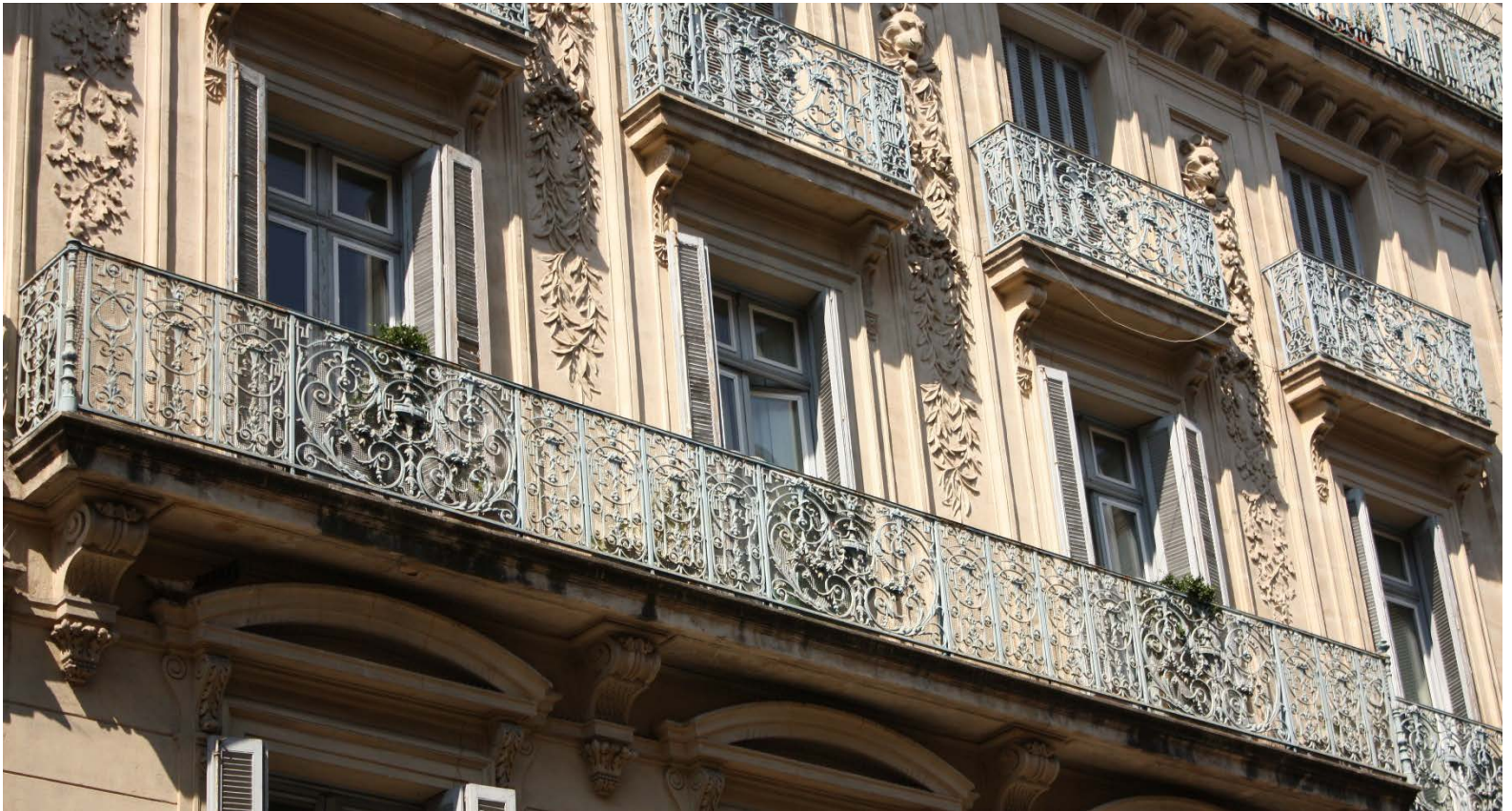
Présentation du marché

Stéphane Imowicz



Résidentiel, l'actif gagnant ?

Webinaire IEIF du 18 juin 2020



Trois questions post-covid sur les marchés immobiliers résidentiels

Le marché de l'ancien en accession va-t-il se retourner ?

La production de neuf va-t-elle repartir ?

Le marché de l'investissement va-t-il connaître un regain d'intérêt ?

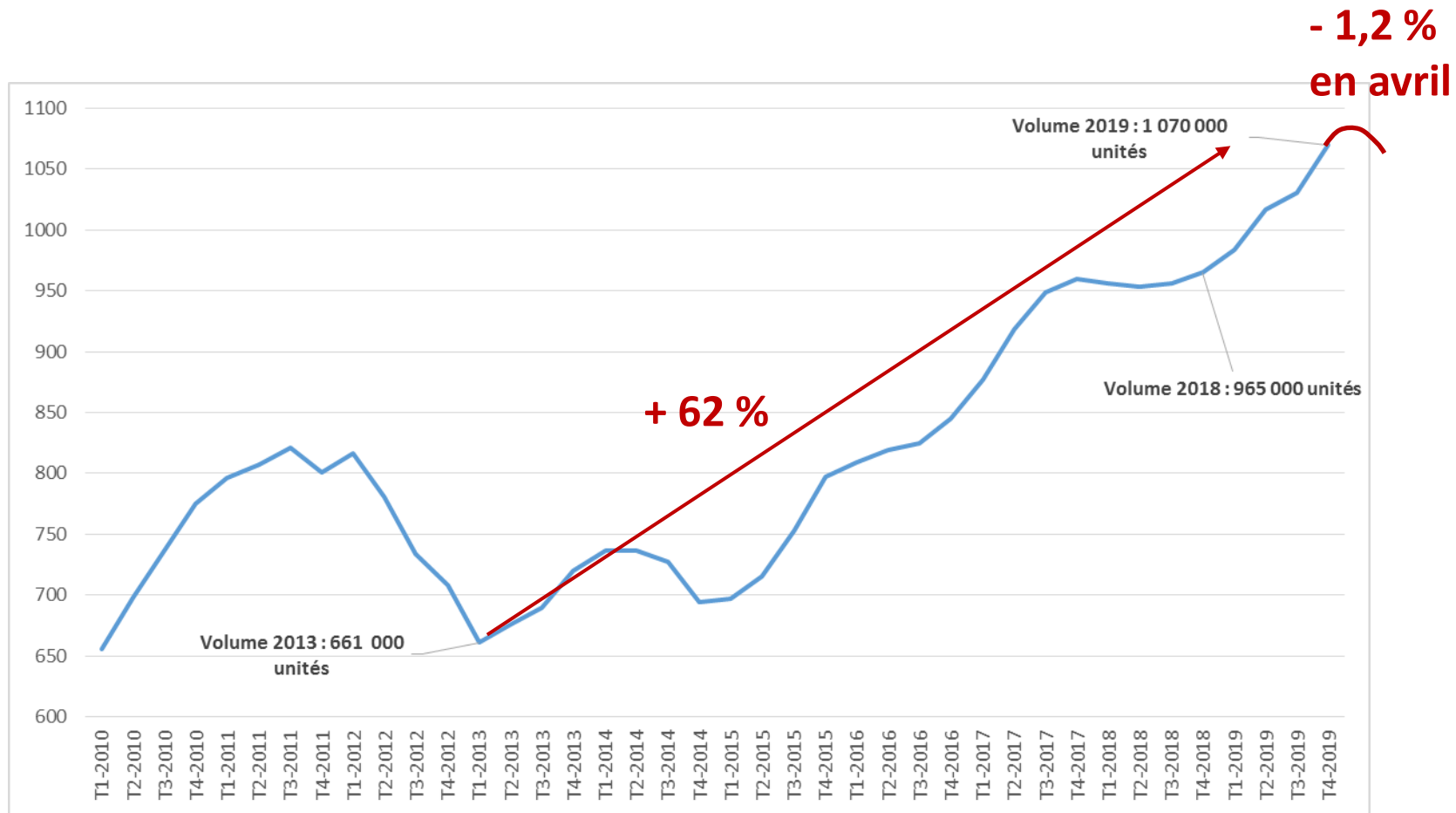
Trois questions post-covid sur les marchés immobiliers résidentiels

Le marché de l'ancien en accession va-t-il se retourner ?

La production de neuf va-t-elle repartir ?

Le marché de l'investissement va-t-il connaître un regain d'intérêt ?

Volumes de transactions : une dynamique stoppée par le confinement



Volumes de transactions : une dynamique stoppée par le confinement

France entière : Une baisse sensible des ventes liée au confinement

- Février 2020 : +9,8 % de ventes en rythme annuel
- Mars 2020 : + 5,6 % de ventes
- Avril 2020 : -1,2 % de ventes

Île-de-France : une baisse nette des volumes en début d'année 2020. Attention l'impact du covid 19 sur cette statistique est limité (impact significatif que sur le mois de mars 2020) :

- Baisse de 22 % des ventes au T1 2020

Prix : un maintien de la progression à ce stade d'observation

France entière

Pas de ralentissement de la hausse des prix observée à ce stade (appartements anciens)

2 120 €/m²

Prix médian nov. 2019

+5,2 % sur un an en décembre 2019

+6,4 % sur un an en avril 2020

Île-de-France

Pas de baisse de prix identifiée en Ile de France. D'après les avant-contrats signés jusqu'en avril 2020 (donc quelque uns pendant le confinement) l'augmentation des prix devrait se poursuivre au moins jusqu'à juillet 2020

-

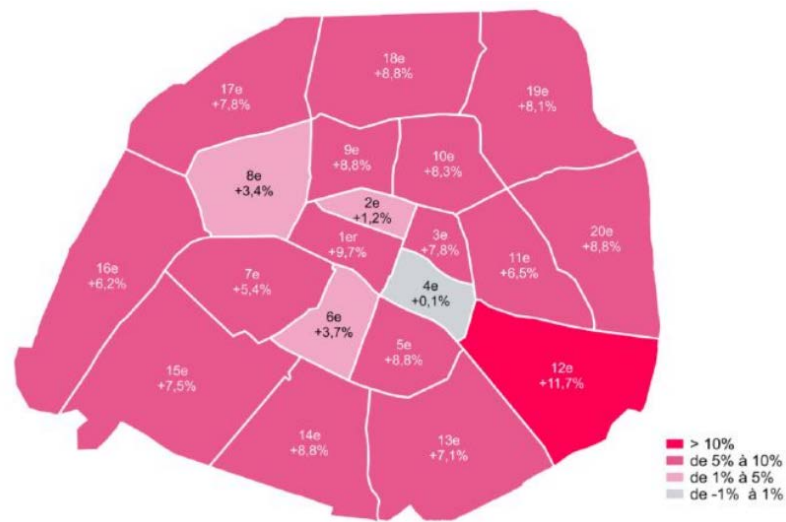
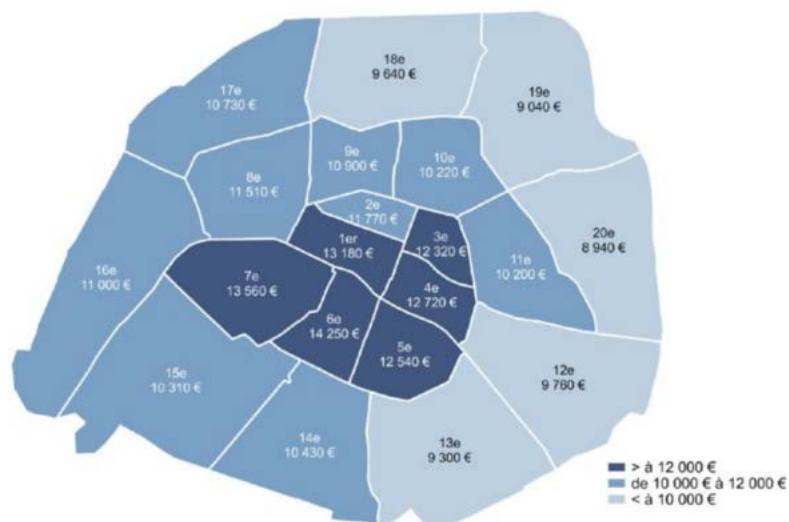
6 430 €/m² Prix de vente médian au T1 2020

+6,8 % sur un an

6 570 €/m² Prix de vente médian en juillet 2020

+6,4 % sur un an

Paris se maintient



Prix moyen 31 mars 2020

10 460 €/m²

+8% sur un an

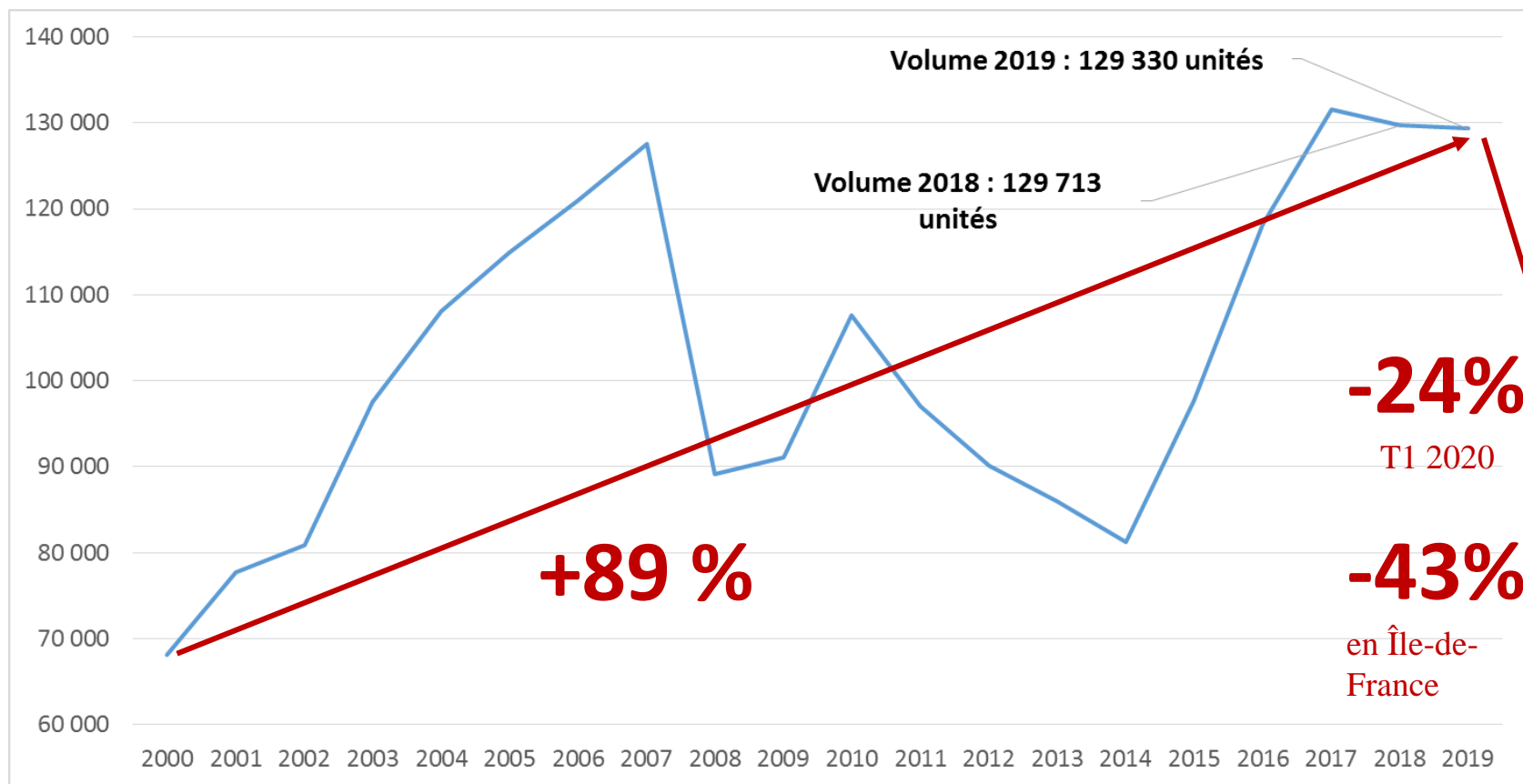
Trois questions post-covid sur les marchés immobiliers résidentiels

Le marché de l'ancien en accession va-t-il se retourner ?

La production de neuf va-t-elle repartir ?

Le marché de l'investissement va-t-il connaître un regain d'intérêt ?

Un fort repli des ventes



Un marché à l'arrêt

Les mises en ventes en chute

France

26 200 unités T1 2019

18 900 unités T1 2020

-27,9%

Île-de-France

6 300 unités T1 2019

2 100 unités T1 2020

- 66% similaire à T1 2009

Les prix se maintiennent

France

Collectif : **+3,4 %**

Individuel : **+4,2 %**

Île-de-France

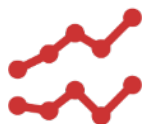
5 110 €/m² Prix moyen IDF 2019

5 230 €/m² Prix moyen IDF au T1 2020

+2,4 % par an

Pourquoi cette chute des ventes ?

L'offre



COÛT FONCIER



*COÛTS
CONSTRUCTION*



*POIDS DES
RECOURS*

La conjoncture



*REPORT 2nd TOUR
DES ELECTIONS*



CONFINEMENT

Trois questions post-covid sur les marchés immobiliers résidentiels

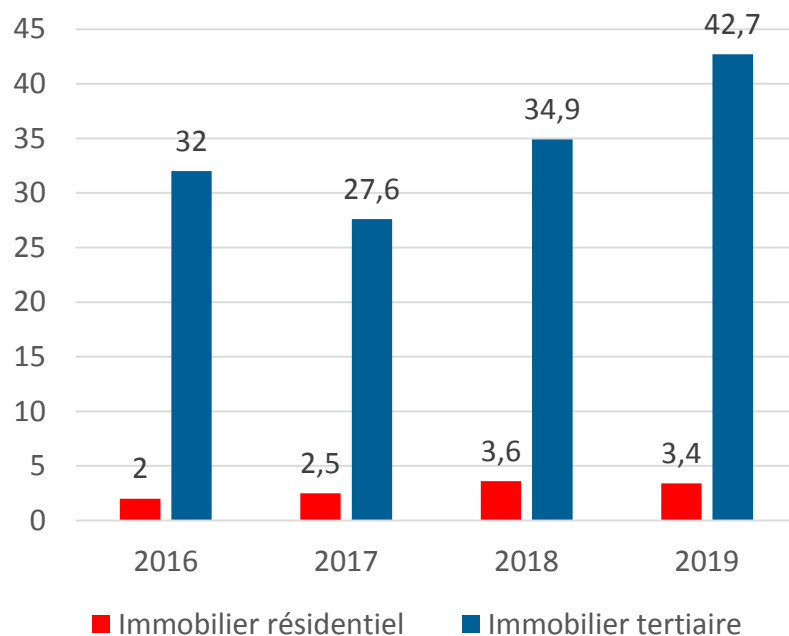
Le marché de l'ancien en accession va-t-il se retourner ?

La production de neuf va-t-elle repartir ?

Le marché de l'investissement va-t-il connaître un regain d'intérêt ?

Un marché en pleine croissance

Volume total de
l'investissement en France
(Mds€)



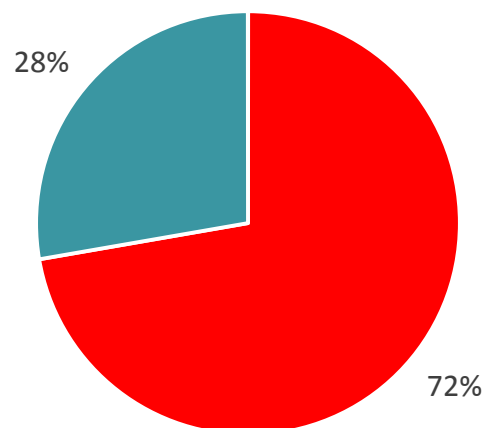
3,4 Mds € investis dans le résidentiel en 2019,

Un niveau trois fois supérieur à la moyenne annuelle entre 2012 et 2015,

Forte baisse des volumes au 1er semestre 2020, liée au confinement.

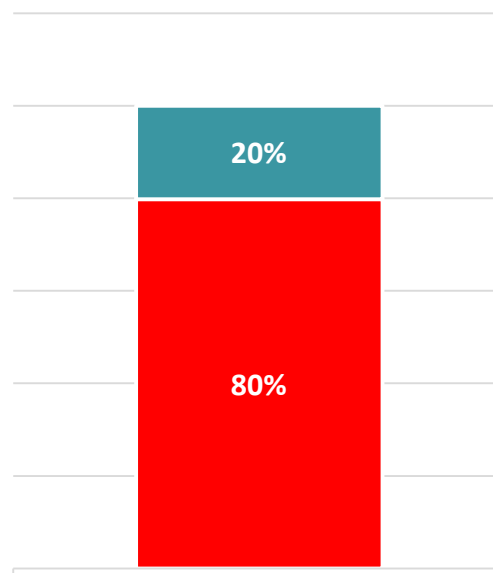
Marché de l'investissement en bloc

Localisation



■ Île-de-France ■ Régions

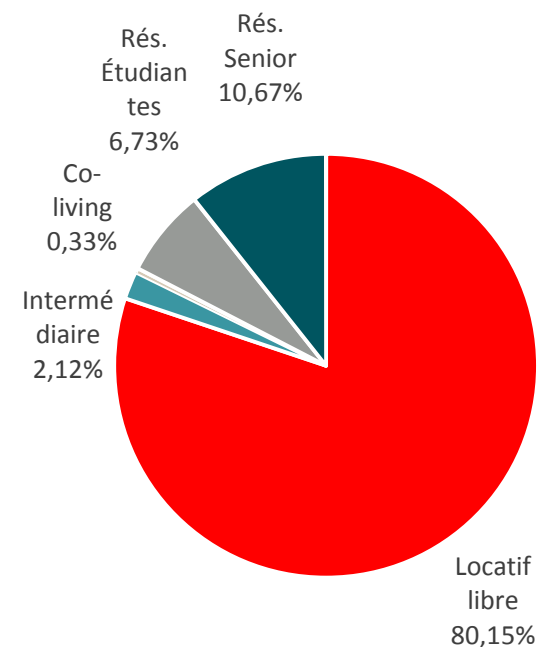
Nature des transactions



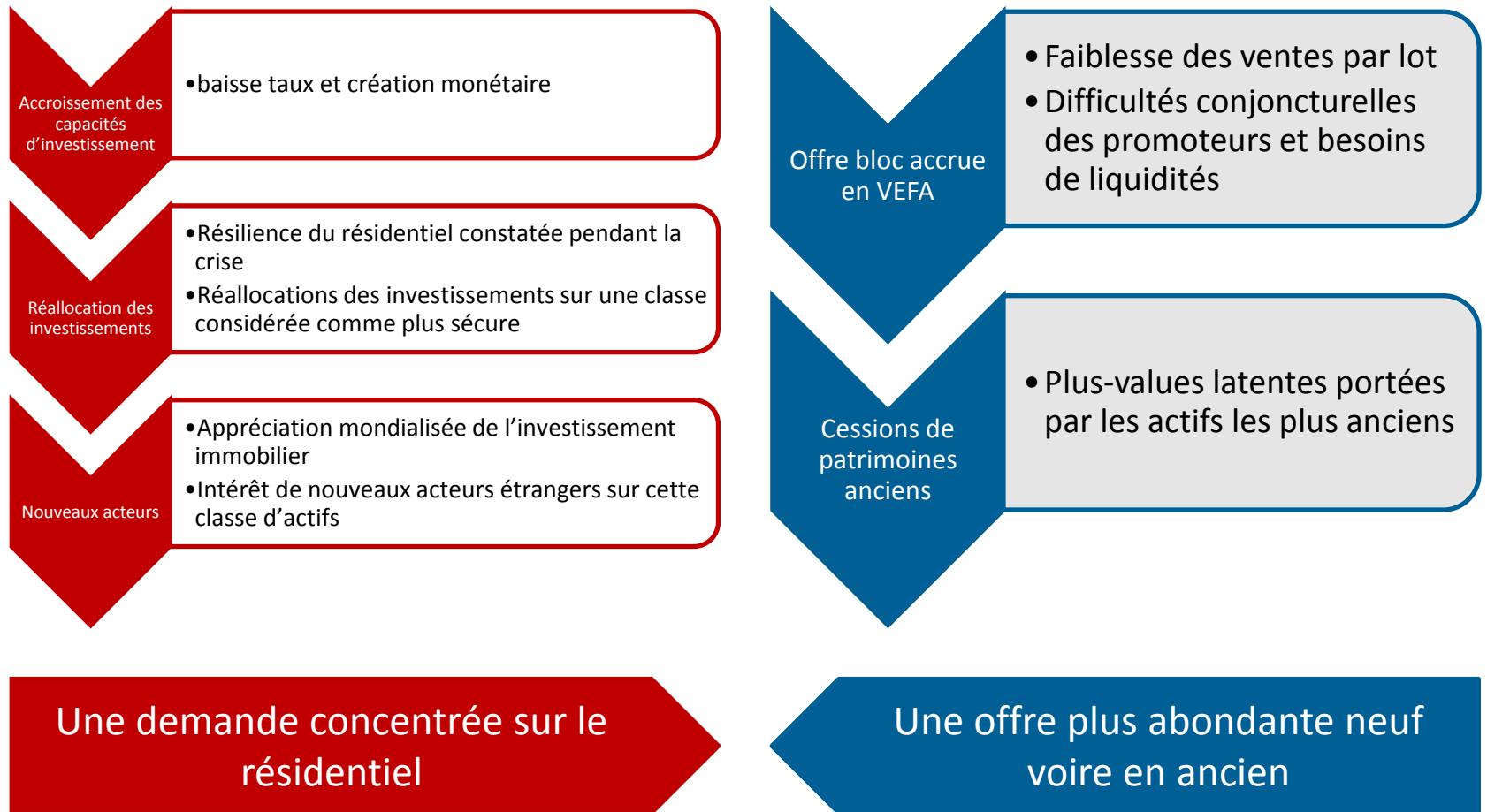
Nature des cession

■ Immeubles bloc ■ Portefeuilles

Typologie



Un après-Covid actif sur le marché de l'investissement en bloc





Ikory

162, rue du faubourg Saint-Honoré

75008 PARIS

01 85 73 73 00



Point de vue d'un investisseur du logement social et intermédiaire

Nathalie Caillard



Résidentiel : l'actif gagnant ?

IEIF – Webinar 18 juin 2020

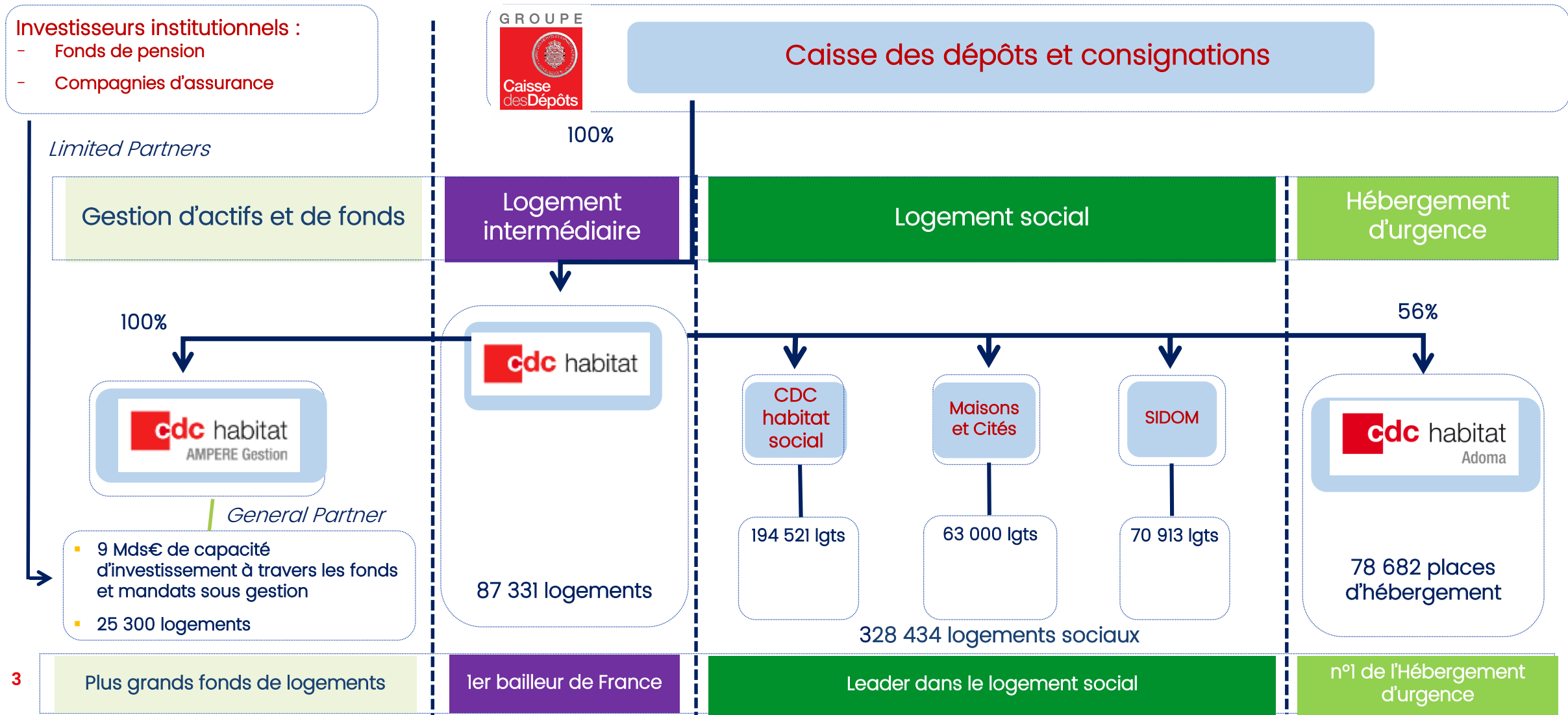
18/06/2020

Sommaire

1. CDC Habitat & AMPERE Gestion
2. Fondamentaux du résidentiel
3. Opportunités d'investissement dans le marché actuel



1. CDC Habitat : un rôle de premier plan dans tous les compartiments de l'offre résidentielle ...



... à travers une organisation industrielle et une plateforme de gestion

Métiers	Equipes	Fonction
Investissement et développement	128 collaborateurs	7 directions territoriales - connaissance fine des marchés
Gestion technique et patrimoine	32 collaborateurs d'encadrement	Définition des stratégies patrimoniales et des normes d'entretien
Gestion et commercialisation locative	Gestion : 950 collaborateurs Commercialisation : 30 collaborateurs	Processus unifiés de gestion, de contrôle et de reporting Commercialisation locative (bail dématérialisé et tunnel de location)
Ventes	56 professionnels de la vente	Processus normalisé et encadré de cession
Fonctions supports	540 collaborateurs	Finance, juridique, moyens généraux, système d'information, ressources humaines
 Gestion de fonds	20 collaborateurs	Gestion de fonds, gestion de portefeuille, gestion d'actifs

Chiffres clés 2019 de CDC Habitat : 500 000 logements – 7 509 employés
1,5 mds€ d'investissements annuels

AMPERE Gestion : accompagner les métiers de CDC Habitat tout au long du parcours résidentiel dans une logique de recherche d'impacts

- Un univers d'investissement tout au long du parcours résidentiel, calé sur les métiers du Groupe CDC Habitat ...



- ... dans une logique d'utilité sociale



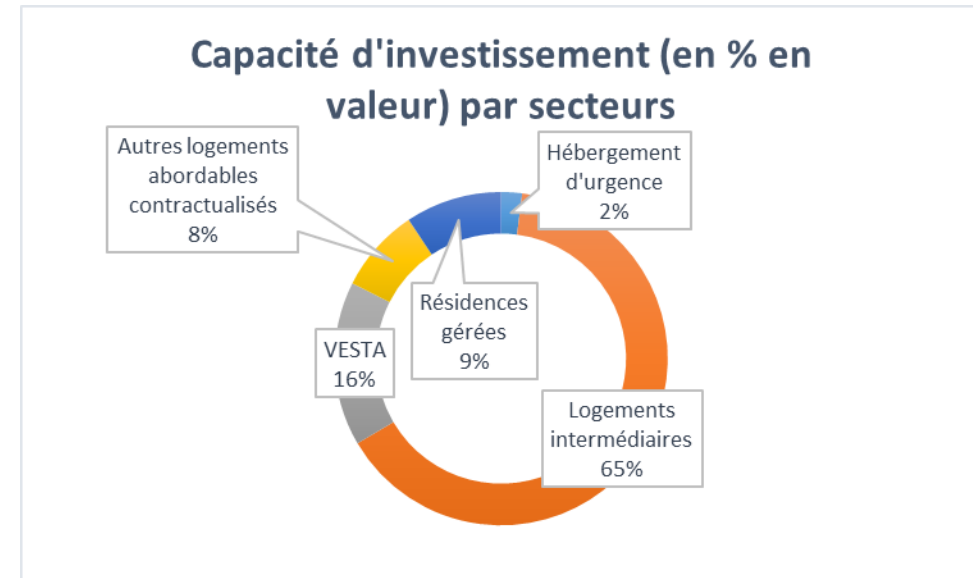
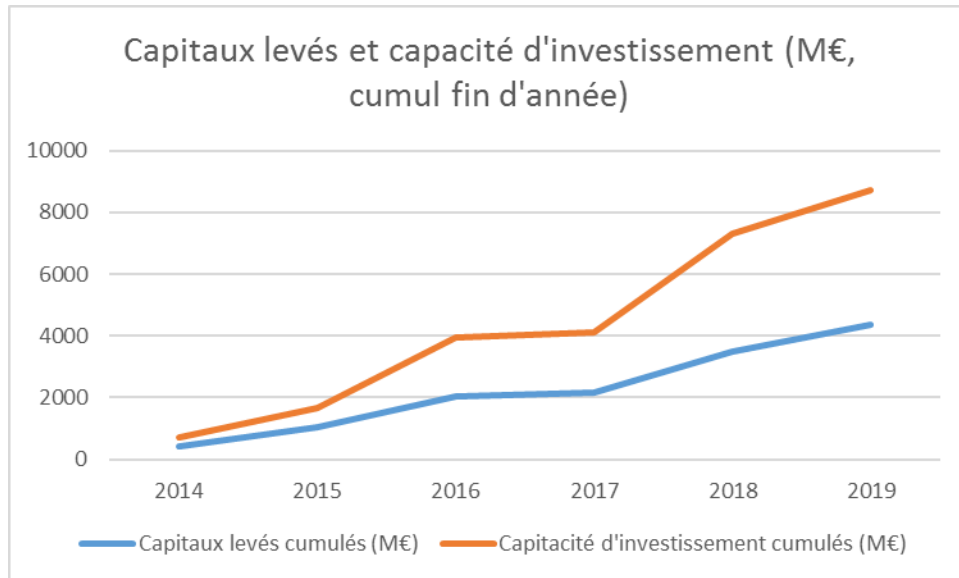
AMPERE Gestion : le leader français de la gestion d'actifs résidentiels pour compte de tiers

Capitaux levés depuis 2014 : 4,4 mds€



Capacité d'investissement cumulée : 8,7 md€
46 500 logements

Actifs sécurisés (validés pour le compte des fonds et mandats) fin 2019 : 4,9 mds€
25 008 logements



2. Atouts de l'immobilier résidentiel

1

Flux locatifs
sécurisés et
indexés

- Capacité à générer des **revenus sécurisés** (grande dispersion du risque locatif) ...
- et indexés sur la valeur réelle de l'économie.

+

2

Performances liées
aux évolutions
démographiques

- L'immobilier résidentiel répond à des besoins structurels de long terme.
- L'existence de tendances démographiques durables est le meilleur garant de la valeur réelle de l'investissement.
- A horizon de dix ans, **les évolutions démographiques sont plus importantes pour le logement que les variations du cycle économique.**

+

3

Utilité et impact
social

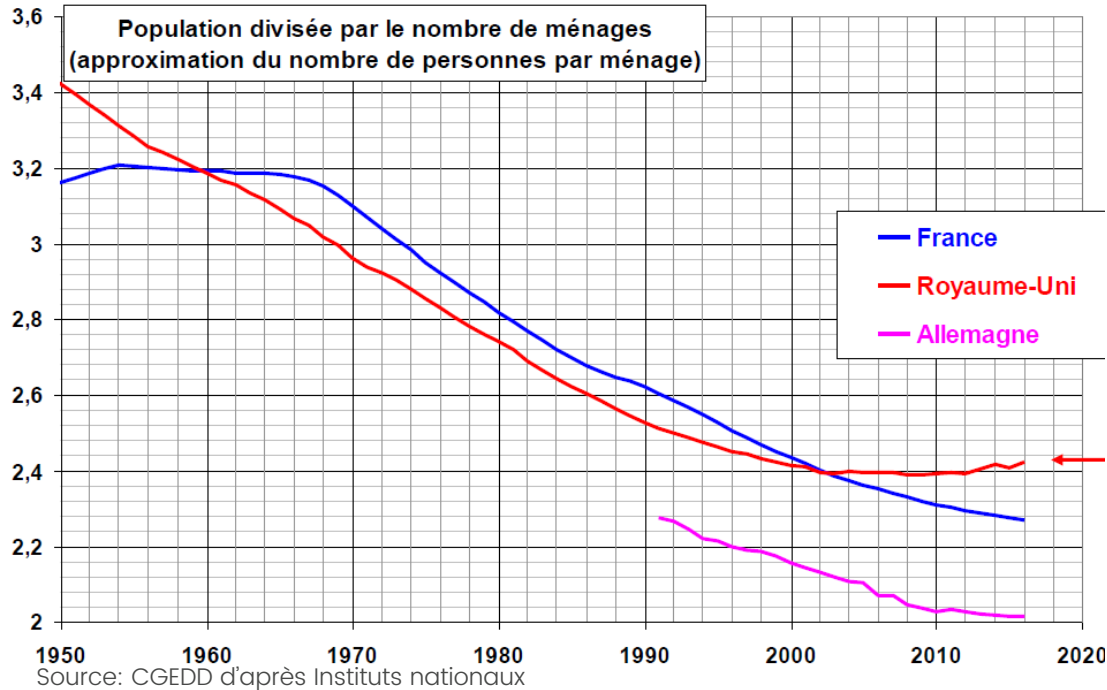
- **Recherche d'impacts intentionnelle** : quels problématiques sociales et déséquilibres de marché l'investissement souhaite réduire ? quels sont les objectifs sociaux visés ? comment la stratégie d'investissement permet d'y répondre ?
- **Et mesurable** : l'« additionalité » de l'investissement c'est-à-dire la valeur ajoutée sociale du projet doit pouvoir être définie et mesurée qualitativement et quantitativement



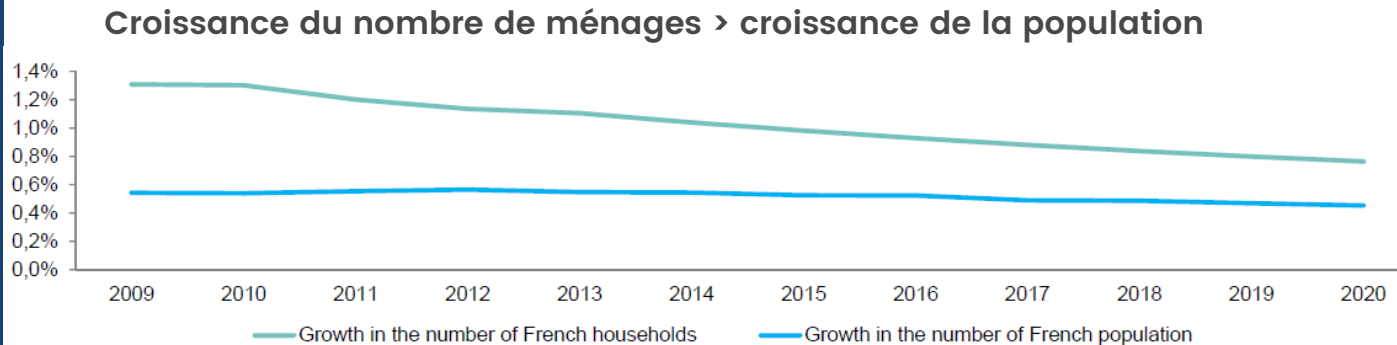
- faible volatilité et forte dispersion du risque locatif
- couple rendement-risque attractif et faible corrélation avec les autres actifs
- Impact social

2. Atouts de l'immobilier résidentiel : besoin structurel de long terme

«Dessèremement des ménages»



Accroissement du nombre de ménages



« Dessèremement des ménages »
(divorce, famille mono-parentale, vieillissement de la population)



Diminution du nombre de personnes par ménage



Accroissement du nombre de ménages > croissance de la population



Croissance structurelle de la demande de logements
(augmentation de m²/personne)

2. Recherche d'impacts (exemple du Fonds de Logement intermédiaire)



FONTENAY-LE-FLEURY (78)
Le Bel Canto
27 logements
Livraison S2 2016



PESSAC (33)
Aruba
17 logements
Livraison S1 2017



SAINT-JEAN-DE-VEDAS (34)
Océanis
22 logements
Livraison S2 2017



3. Quelles opportunités de marché aujourd'hui ?

1. La crise sanitaire du Covid-19 a confirmé la très grande résilience de l'investissement résidentiel :
 - le niveau d'encaissement des loyers n'a été impacté que marginalement par la crise et les effets du confinement ;
 - les premières analyses envisagent un tassement limité des prix dans les zones tendues, même si la hiérarchie des valeurs devrait se reconstituer en faveur des marchés les plus attractifs et des programmes les plus qualitatifs.

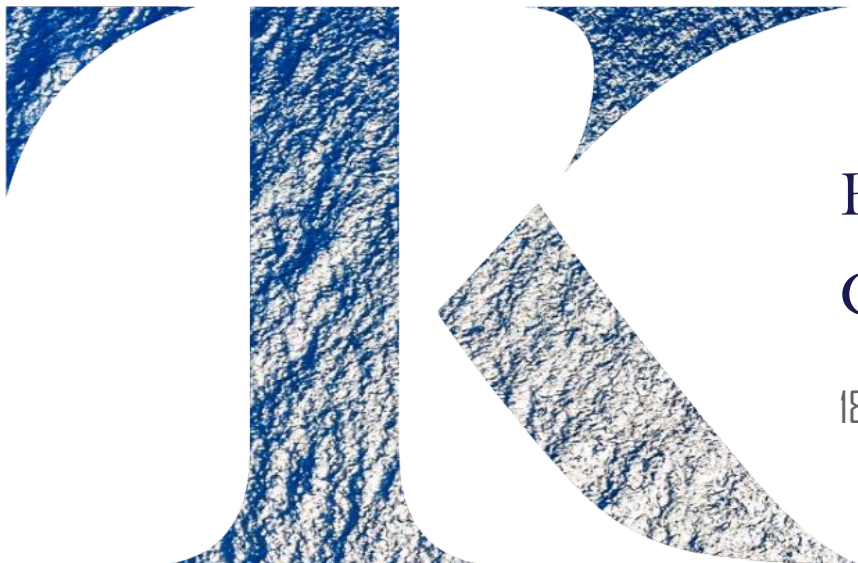
2. Augmentation des opportunités d'achat en bloc dans le logement neuf :
 - Offre la possibilité de sécuriser des volumes importants de logements (cf résultat de l'appel à projet de CDC Habitat pour l'achat de 40 000 logements en VEFA) ;
 - d'intégrer des actifs qualitatifs dans des emplacements recherchés ;
 - de construire un portefeuille diversifié sur l'ensemble des marchés français les plus tendus
 - opportunité unique de renforcer rapidement l'allocation résidentielle des portefeuilles institutionnels par l'acquisition de logements neufs, conformes aux dernières normes environnementales, localisés sur les marchés les plus tendus à proximité des moyens de transports et offrant des métriques financières attractives.



Point de vue d'un investisseur du logement privé

Frédéric Jariel





RÉSIDENTIEL, L'ACTIF GAGNANT ?

18 JUIN 2020



TIKEHAU CAPITAL : LE GROUPE DE GESTION D'ACTIFS ALTERNATIFS ET D'INVESTISSEMENT

TKO
LISTED
EURONEXT

Création en
2004

25,4 Mds€ ⁽¹⁾
d'actifs sous gestion

3,1 Mds€ ⁽²⁾
de fonds propres, investis dans les stratégies de la
société

Env. 530 ⁽²⁾
associés et collaborateurs

Solide *track record*
sur les marchés publics et privés

Pionnier & leader
dans les solutions de financements alternatifs pour
les PME en Europe

Présence mondiale
Paris, Londres, Amsterdam, Bruxelles, Luxembourg,
Madrid, Milan, New York, Séoul, Singapour et Tokyo

Expertises
Dette Privée, Immobilier, *Private Equity*,
Capital Markets Strategies

⁽¹⁾ au 31/03/2020

⁽²⁾ au 31/12/2019

LE RÉSIDENTIEL : SES ATOUTS POUR LES INVESTISSEURS

Sa résilience & son couple rendement/risque différenciant

Les atouts du résidentiel

- Une valeur refuge, **avec une bonne résilience en période de crise**
 - Une classe d'actifs **attractive sur le long terme**
 - **Un risque locatif plus diversifié que l'immobilier commercial**
- **Un actif immobilier atypique**
- **La production de logements est trop faible par rapport à la pression de la demande**
 - Particulièrement dans les grandes métropoles
 - Fort potentiel de création de valeur

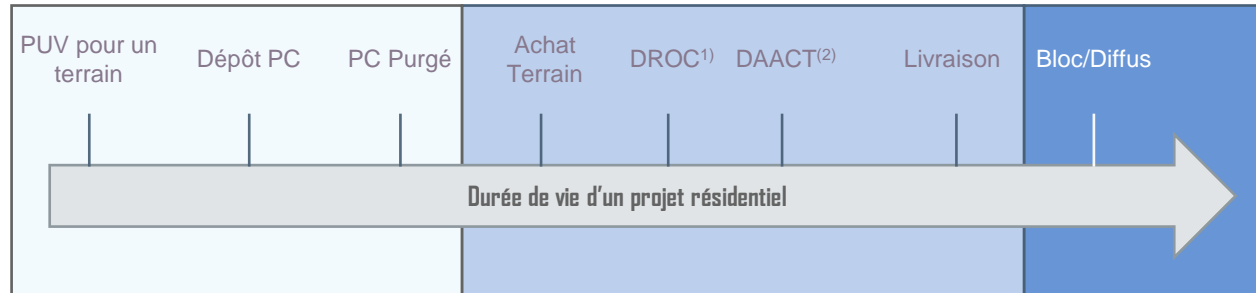
Les freins à l'investissement

- Une **gestion complexe et des coûts administratifs plus élevés**
- Une classe d'actifs **très réglementée avec des spécificités par pays/régions**
- **Une exposition difficile à construire**

LE RÉSIDENTIEL SOUS TOUTES SES FORMES

Redéveloppements, restructurations, reconversions mais aussi portefeuilles de lots diffus

Déroulement simplifié d'un programme immobilier



Types de transactions réalisables sur la classe d'actif

- Une classe d'actif avec une diversification intéressante
- Une exposition à l'actif résidentiel différente selon l'appétence au risque et la stratégie de l'investisseur
 - **Investisseurs Core**
 - Investissement dans le locatif (via des acquisitions de portefeuilles existants, ou en VEFA à des promoteurs)
 - **Investisseurs Value-add,**
 - Plus de risques pour un impératif de rendement supérieur
 - Acquisition d'actifs en vue de les convertir en actifs résidentiels
 - Opération de promotion avec projet de réaménagement urbain et de redéveloppement

1) DROC : Déclaration Réglementaire d'Ouverture de Chantier

2) DAACT : Déclaration d'Achèvement et de Conformité des Travaux

EXEMPLE DE TRANSACTION : MAIDENHEAD

Commercial – Reconversion d'un centre commercial au Royaume-Uni

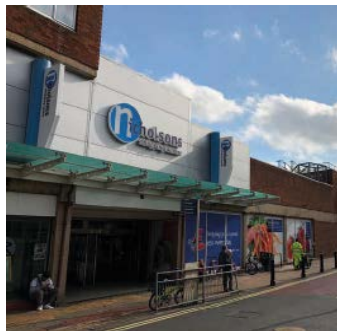
L'investissement

- Opportunité de reconversion d'un centre commercial
 - Projet de régénération de centre urbain
 - A Maidenhead, 40 min en train de Londres
- L'actif existant:
 - Acquisition en février 2019 d'un centre commercial de 18,000 m²
 - Datant de 1990
 - Revenu brut permettant de porter l'actif

Rationnel de l'investissement

- Soumission d'un permis de construire pour développer + de 90,000 m²
- Opportunité de redéveloppement attractif : localisation en zone prime de Maidenhead, profil économique, tissu social dynamique
- Soutien important de Maidenhead par les autorités locales -IMdE d'investissement des secteurs publics et privés-
- Crossrail : nouvelle ligne ferroviaire ("The Elizabeth Line") en cours de construction -Mise en service T1-2021-

Maidenhead



EXEMPLE DE TRANSACTION : CHARENTON BERCY

Partenariat avec un promoteur de premier plan pour un développement en première couronne

L'investissement

- **Partenariat avec Bouygues Immobilier à l'Est de Paris**
 - Programmation mixte de 240.000 m²
 - Première étape d'un projet de réaménagement de 400.000 m²
- **Stratégie envisagée :**
 - Préparation du site et autorisations administratives à obtenir
 - Cession des charges foncières à des acteurs spécialisés (*pour une partie*)
 - Développement d'actifs (résidentiel, commerces ...)

Rationnel de l'investissement

- L'un des derniers lots de terrain disponibles à proximité immédiate de Paris
- Partenariat avec le groupe Bouygues
- Accessibilité
- Forte demande pour des bureaux à l'Est de Paris
- Forte demande résidentielle

Charenton - Bercy



EXEMPLE DE TRANSACTION : PORTEFEUILLE COVIVIO

Portefeuille d'actifs résidentiels varié et concentré dans des grandes villes françaises

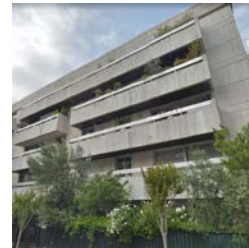
L'investissement

- **Acquisition d'un ensemble résidentiel de 60.000 m²** en Ile de France et en région (appartements, bureaux, commerces)
 - 500 appartements à Paris, IDF, Marseille, Aix-en-Provence, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nice
 - Revenu locatif résidentiel attractif avec potentiel de réversion considérable

Rationnel de l'investissement

- Un portefeuille résidentiel de taille conséquente, concentré dans des zones tendues (offre neuve limitée)
- Acquisition avec décote liée à la situation locative : potentiel de création de valeur
- Stratégie d'*asset management*:
 - Débloquer de la valeur grâce à une gestion locative améliorée
 - Rationalisation des coûts pour les rénovation
 - Reconversion de certains bureaux en logements
 - Cession à des particuliers de logements vacants
 - Arbitrage en bloc à des investisseurs institutionnels

Actifs clefs





Ce document est exclusivement conçu à des fins d'information. Il ne constitue ni un élément contractuel, ni une proposition ou une incitation à l'investissement ou l'arbitrage. Les données contenues dans cette présentation ne sont ni contractuelles ni certifiées par le commissaire aux comptes. La responsabilité de Tikehau Investment Management ne saurait être engagée par une décision prise sur la base de ces informations. Les performances passées ne préjugent pas des performances à venir. Le prospectus de référence doit obligatoirement être proposé aux souscripteurs préalablement à la souscription, remis à la souscription et mis à la disposition du public sur simple demande.

TIKEHAU INVESTMENT MANAGEMENT

32, rue de Monceau - 75008 Paris - France

Pho.: +33 (0)1 53 59 05 00 - Fax: +33 (0)1 53 59 05 20

491 909 446 RCS Paris

AMF certification number: GP 07000006

Insurance broker registered under number: ORIAS 09 051 177



Les prochains
rendez vous
de l'IEIF



Les prochains webinaires adhérents

02 juillet 2020

Le **décret tertiaire** à l'heure de l'application concrète

09 juillet 2020

Commerces : la fin d'un modèle ?

03 septembre 2020

Point de conjoncture : Second semestre :
quelles dynamiques de reprise ?

10 septembre 2020

Les **stratégies immobilières** post-Covid en
matière de **bureaux**

17 septembre 2020

Hôtellerie et Tourisme : quelles perspectives
à court et moyen terme ?



MERCI



INSTITUT
DE L'ÉPARGNE
IMMOBILIÈRE
& FONCIÈRE



www.ieif.fr



[@IEIFinfo](https://twitter.com/IEIFinfo)



[/company/ieif/](https://www.linkedin.com/company/ieif/)