

# L'Hexagone, un terrain de jeu voisi

La proximité géographique, culturelle et linguistique et la stabilité économique font de la France un terrain d'investissement privilégié pour les Belges.

## Éclairage Solange Berger

CELA FAIT PLUSIEURS années que des professionnels belges de l'investissement immobilier ont posé leurs valises en France. Quelles sont leurs motivations ? Et quelles sont les particularités du marché français ? Petit tour de différents secteurs et acteurs en place.

**1 Les bureaux.** "L'intérêt du marché français, c'est sa profondeur", explique Xavier Denis, président d'AG Real Estate France, filiale créée en 2007 et qui a en portefeuille aujourd'hui, en tenant compte des actifs dans d'autres secteurs, 560 000 m<sup>2</sup> pour 1,2 milliard d'euros. "Qu'on veuille y investir ou désinvestir, on peut toujours trouver des vendeurs ou des acquéreurs. Le marché a une liquidité importante : 2,5 millions de mètres carrés de bureaux sont échangés chaque année en Ile-de-France. C'est plus qu'à Londres et cinq fois plus qu'à Bruxelles. Cette profondeur est aussi garante d'une stabilité", ajoute Xavier Denis, qui pointe un autre avantage de la France : la variété des utilisateurs. "À Bruxelles, le marché est soutenu par l'Europe, l'Otan, etc. Mais moins par des sociétés privées, contrairement à Paris. De plus, les taux de vacance sont faibles. À Paris, on est en dessous de 3 %."

Les coûts de construction, par contre, y sont plus élevés, et les rendements ont tendance à être à la baisse. "Les taux d'intérêt étant bas, les investisseurs se tournent vers l'immobilier, ce qui crée plus de concurrence. Cela fait monter les prix des biens et donc, diminuer les rendements", détaille Xavier Denis. "Il faut alors créer de la valeur autrement." "Notre actionnaire assureur voit à long terme mais ne se satisfait pas d'un rendement à 3 %, qui est le rendement actuel moyen sur le marché parisien. Nous arrivons à une moyenne de 5 % grâce à des actifs bien localisés, acquis à des prix intéressants et occupés par des locataires dotés d'une bonne santé financière", souligne Thibault Delamain, directeur général d'AG Real Estate France. "Investir en France est aussi une façon de diversifier notre portefeuille."

"La taille du marché français, et surtout parisien, est un atout", estime Thierry Behiels, CEO de Codic, qui a développé sur les dix dernières années près de 400 000 m<sup>2</sup> de bureaux et commerces. "En 1990, nous étions les premiers à investir dans l'Hexagone. L'avantage de Paris, c'est aussi son réseau de communication. Et en France tout est moins politisé."

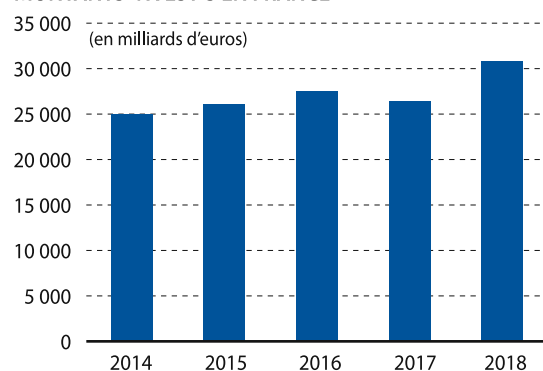
**2 La logistique.** "Avec l'essor de l'e-commerce, on note un nouvel intérêt des investisseurs pour la logistique", constate le directeur général d'AG Real Estate France, présent sur la dorsale Lille-Paris-Lyon-Marseille. "La France est intéressante pour ses ports, sa connexion avec les autres pays européens et ses loyers faibles par rapport à l'Angleterre ou l'Alle-

magne. On relève cependant une hausse ces dernières années. Nous avons pris le virage de la logistique au début des années 2010. Nous avons aujourd'hui quelque 300 millions d'euros d'actifs. Avec notamment des sites XXL, comme les 110 000 m<sup>2</sup> occupés par Castorama près du port de Marseille, 60 000 m<sup>2</sup> au sud de Paris ou 70 000 m<sup>2</sup> près de Lyon. C'est un marché qui continue à être en croissance."

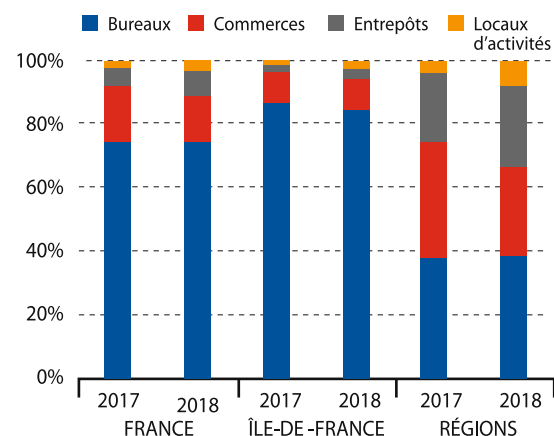
**3 Le commercial.** "Le fait que nous ayons la même culture et la même langue facilite notre approche du marché français", estime Philippe Scheirlinckx, directeur Asset Management & Acquisitions chez Ascencio, dont le portefeuille compte 27 sites en France (quatre retail parks – à Caen, Chalon-sur-Saône, Montpellier et Mâcon –, trois clusters commerciaux, 18 espaces de périphérie loués à Grand Frais) et deux "stand-alone" représentant 212 millions d'euros. Autres atouts : sa proximité – "c'est plus facile pour visiter les biens" –, sa maturité, sa résilience économique et son appartenance à la zone euro. "Le pays dispose également du statut SIIC (société d'investissement immobilier cotée), proche du statut belge de SIR (société immobilière réglementée). En Espagne, on parle de SOCIMI. Nous testons ce marché. Un statut semblable vient d'être adapté au Portugal." Les rendements sont intéressants également, poursuit Philippe Scheirlinckx, qui parle de plus de 6 %. "Nous investissons toujours en périphérie. Contrairement à la Belgique, la France a des pôles commerciaux qui ont des zones d'attractivité importantes. Certains consommateurs font 70 kilomètres pour faire leurs courses."

"Il existe de nombreux acteurs en France, mais il y a encore beaucoup de potentiel de développement", évoque de son côté Peter De Roo, CEO du groupe De Vlier, qui a quatre retail parks en France et deux en construction et a créé le concept de Frun Shopping. "When runshopping becomes fun !". Depuis, les retail parks de l'entreprise portent la marque déposée de Frun Shopping. "Nous sommes appréciés pour notre expertise", souligne Peter De Roo. "Auparavant, les enseignes occupaient de très grandes surfaces dans les sites français : entre 10 000 et 15 000 m<sup>2</sup>. Aujourd'hui, elles se limitent à 1 000-3 000 m<sup>2</sup>. En Belgique, par nature, les surfaces ont toujours été moins importantes. Nous avons donc plus d'expérience quant à la bonne implantation du projet par rapport à sa superficie. Le marché français a aussi évolué : les chaînes de grandes enseignes laissent la place à de plus en plus d'indépendants. Contrairement à ce qui se fait en Belgique, où les chaînes dominent dans les retail parks. Sans oublier que la France est aussi le pays de la franchise. Résultat ? Nous avons en moyenne 50 % de franchisés et d'indépendants sur nos sites. En Belgique, on en compte maximum un ou deux par implantation", précise Peter De Roo, qui épingle encore une différence avec le marché belge : "chez nos voisins, il y a toujours au moins une enseigne qui achète ses murs. C'est historique. Cela vient de l'habitude des grands hypermarchés, qui étaient propriétaires de leurs murs." "Il y a de plus en plus d'indépendants dans l'immobilier commercial en France, mais nous n'en avons que 11 parmi nos 176 locataires", prévient, pour sa part, Philippe Scheirlinckx. "C'est notre stratégie. Nous croyons plus à l'attractivité des grandes enseignes nationales et internationales."

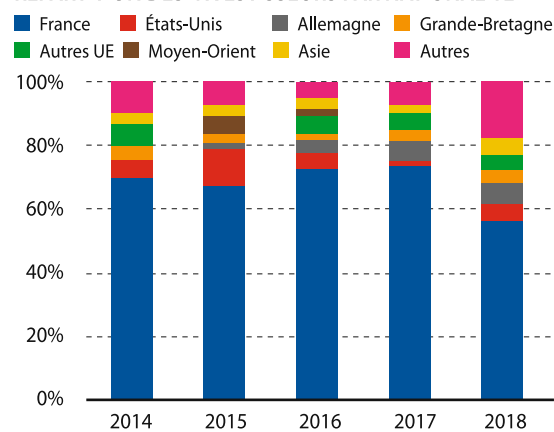
## MONTANTS INVESTIS EN FRANCE



## RÉPARTITION PAR TYPE SELON LA LOCALISATION



## RÉPARTITION DES INVESTISSEURS PAR NATIONALITÉ



Sources : JLL / ImmoStat / CECIM

IPM INFOGRAPHICS

"Il existe de nombreux acteurs en France, mais il y a encore beaucoup de potentiel de développement pour les retail parks."

PETER DE ROO  
CEO du groupe De Vlier

# in pour les professionnels belges

La législation concernant les permis de construire a changé en France. “Auparavant il fallait introduire un permis de bâtir et un permis socio-économique”, remarque Peter De Roo. “Dorénavant, on parle de permis intégré qui inclut les deux. Il y a désormais une seule demande mais elle prend plus de temps car les recherches, les études sont plus importantes qu’avant. C’est un frein pour les nouveaux projets mais c’est aussi une bonne chose. On ne peut plus construire tout et n’importe quoi. Quand on voit tout ce qui s’est fait avant... Beaucoup de projets avaient un côté ‘usine’. Intégrer les deux permis augmente la qualité des projets en périphérie des villes. Les autorités font plus attention à la verdurisation du projet, à lui donner une âme.”

Les normes écologiques sont aussi strictes. “Plus qu’en Belgique, notamment en matière d’isolation. Les panneaux solaires ne sont pas encore obligatoires mais ils sont de plus en plus souvent demandés. Cela dépend des régions, de l’organisation du toit, de l’orientation... En Autriche, où nous sommes présents également, les normes sont encore plus strictes. Nous sommes par exemple obligés de travailler avec la géothermie pour le chauffage”, raconte Peter De Roo. L’impact du cadenasement des normes a un coût. “Il est assez important. Je dirais entre 10 et 20 % tout de même. Le coût du terrain est, lui, moindre qu’en Belgique dans les régions où nous sommes implantés. Quant aux loyers, ils sont comparables.”

“Dans les rues commerçantes françaises, les loyers sont beaucoup plus élevés qu’en Belgique parce que la zone de chalandise est dix fois plus importante”, observe de son côté Thierry Behiels, dont l’entreprise est présente à Paris – “nous avons la première implantation de H&M, rue de Rivoli” – et Cannes notamment. “Rue Neuve, à Bruxelles, on est à 2 000 euros/m<sup>2</sup>; à Cannes, sur la Croisette, à 6 500 euros/m<sup>2</sup>.” Codic a également développé un ‘street mall’ de 20 000 m<sup>2</sup> sur Perpignan et un cen-

tre commercial, ouvert il y a un an, dans l’est, baptisé B’Est, qui comprend également une zone de loisirs. “C’est une référence dans le secteur. Il existe déjà de nombreux centres commerciaux en France. Mais entre Metz et Strasbourg, où est implanté B’Est, il n’y avait pas encore beaucoup de concurrence.”

Actif sur le marché commercial, Cofinimmo, pour sa part, l’est sur un secteur particulier. “En 2011, nous avons acquis les murs de la MAAF, soit 271 agences”, précise un responsable de la SIR. “Les actifs qui constituent le portefeuille immobilier de réseaux de distribution de Cofinimmo ne représentent pas des actifs commerciaux classiques puisqu’ils sont loués en masse à un seul locataire. Ce type de portefeuilles acquis dans le cadre de transactions ‘sale & lease-back’ constitue un marché de niche. Ce type de portefeuille ne se présente pas souvent sur le marché. C’est un peu aussi ce que nous avons fait avec les cafés-restaurants d’InBev en Belgique et aux Pays-Bas.”

**4 La santé.** “En 2008, quand nous avons réalisé notre première implantation en France, le marché de la santé y était le plus structuré d’Europe”, explique-t-on au sein de Cofinimmo. La société a commencé ses activités en France avec l’acquisition, pour une valeur de 229 millions d’euros, de la totalité des actions de Médimur qui détenait directement ou indirectement 14 cliniques de soins de suite et de rééducation, six cliniques psychiatriques et 12 établissements d’hébergement pour personnes âgées dépendantes. “La France était une étape naturelle dans l’évolution de notre business à cette époque. Investir dans un autre pays était une façon de nous diversifier. En effet, cette diversification se fait à trois niveaux. Par pays : nous avons des actifs

de santé en Belgique, en France, aux Pays-Bas et en Allemagne. Elle se fait aussi par opérateur-locataire : Cofinimmo compte plus de 40 opérateurs de santé dans sa base de clients-locataires. Enfin, nous avons plusieurs types d’actifs : maisons de repos et de soins, résidences-services, cliniques de réhabilitation, cliniques psychiatriques, centres de soins pour personnes âgées ou handicapées, centres de sport et de bien-être... Le groupe évite ainsi une dépendance trop importante à un système de financement ou de sécurité sociale particulier.”

La dernière acquisition de la société immobilière réglementée belge en France est un hôpital de la Croix-Rouge Française à Chalons-sur-Saône (voir page 6). Au 31 mars 2019, le portefeuille d’immobilier de santé de Cofinimmo en France était composé de 49 actifs comptant plus de 4 000 lits, pour 386 millions

d’euros. Le taux d’occupation est de 99 %. “Quand nous avons commencé nos acquisitions en France, le marché était plus intéressant qu’aujourd’hui. Il y a beaucoup de concurrence de nos jours. Nous essayons de garder des immeubles de qualité avec un bon rendement, alors que d’autres fonds cherchent plus la quantité. Cela a fait baisser les rendements. Et implique que nous avons moins investi ces dernières années et nous dirigeons plus vers les Pays-Bas et l’Allemagne. Côté opérateurs, les marchés belge et français ont vu le développement de grands groupes d’exploitants ces dernières années, avec une présence internationale. Aux Pays-Bas – où la concurrence est moins marquée –, les opérateurs sont en général de taille plus modeste et assurent la gestion d’un ou de quelques établissements. En Allemagne, le secteur a entamé sa consolidation et la taille du marché est importante.”

**“L’intérêt du marché français, c’est sa profondeur.”**

**XAVIER DENIS**

Président de la filiale d’AG Real Estate en France

## En chiffres

### Année record

**Opérations.** Quelque 30,8 milliards d’euros ont été investis sur le marché français en 2018, selon les chiffres du courtier et consultant en immobilier professionnel JLL (voir infographie ci-contre). Un résultat en hausse de 17 % par rapport à 2017. “Cette performance est avant tout liée à un nombre important de grandes transactions”, peut-on lire dans le rapport de JLL. “Pas moins de 75 opérations de plus de 100 millions ont en effet été recensées en 2018, dont 18 de plus de 300 millions d’euros. Un record.” Au total, 751 transactions ont été enregistrées. Un nombre en recul de 12 % par rapport à 2017, note le courtier, mais supérieur à la moyenne de long terme. Hormis les commerces (-5 %) en un an, toutes les typologies d’actifs voient leur performance progresser, poursuit le courtier.



Le centre B’Est de Codic est conçu comme une galerie marchande et un espace de loisirs.

# 8 Dossier | Investissement

Semaine du 13 au 19 Juin 2019 | Libre Immo



CODIC

“Une des particularités du marché français est qu’il est très structuré car on y trouve pas mal de sociétés d’économie mixte qui ont un pouvoir d’expropriation pour réaliser de nouvelles zones économiques”, explique Thierry Behiels, CEO du promoteur belgo-luxembourgeois Codic. “C’est le cas à Bagneux, au sud de Paris, où une nouvelle ZAC (zone d’aménagement concerté) a vu le jour. Tout le monde est exproprié et un schéma directeur est refait. Nous avons été les premiers à nous implanter là en 2016, avec un

immeuble de bureaux de 25 000 m<sup>2</sup> : Résonance.” Actuellement, un deuxième projet de 21 000 m<sup>2</sup> est en cours de construction : Network I. “Il est déjà préloqué et vendu”, précise Thierry Behiels. “Le troisième projet, Network II (16 000 m<sup>2</sup>), sera lancé quand nous aurons le terrain.” Le dernier projet du développeur est situé à Saint-Quentin en Yvelines : Native. “Il s’agit d’une des premières villes nouvelles réalisées dans les années 60-70. C’est la première de ces cités à avoir eu le statut de ville avec ses 200 000 habitants.

Mais les bâtiments ont vieilli. Aujourd’hui, on est occupé à reconstruire sur la ville. Native participe à cette reconstruction en occupant l’emplacement d’un bâtiment de 6 000 m<sup>2</sup> qui va être démoli”, précise le patron de Codic, qui n’est pas à son premier développement dans cette commune du sud ouest de la capitale française. L’immeuble Native vient d’être vendu en VEFA (vente en état futur d’achèvement) à la SCPI Elysées Pierre. Déjà préloqué à 85 % par Orange, il s’étendra sur une surface de 19 000 m<sup>2</sup> sur huit niveaux et trois niveaux de sous-sol. Le permis de construire a été obtenu en juillet 2018. Le début des travaux est prévu pour ce mois de juin 2019, pour une livraison en novembre 2021.

“Afin de ne pas impacter le tissu urbain par une masse verticale trop importante, le projet architectural – imaginé par l’architecte Bruno Willerval – propose des retraits dans les étages supérieurs de l’immeuble, agrémentés par d’importantes terrasses végétalisées”, décrit Thierry Behiels. “Dans la même logique, les façades, entièrement vitrées, présentent une écriture architecturale qui regroupe les niveaux deux par deux, ce qui permettra de minimiser la hauteur apparente de l’immeuble. Toutes sont animées par de grands brise-soleil verticaux extérieurs qui apportent un véritable dynamisme à l’immeuble, grâce au jeu d’ombres et de lumières changeantes à chaque moment de la journée et au fil des saisons, ainsi qu’en fonction du déplacement de l’observateur. Ces brise-soleil seront plus nombreux sur les façades ensoleillées et très disséminés sur les façades nord, offrant ainsi une perception variée de l’immeuble.”

**So.B.**