



Communiqué de Presse

18 Novembre 2010

Zoom sur... Zoom sur... Zoom sur... Zoom sur... Zoom sur...

L'immobilier d'entreprise parisien : zéro risque à tous niveaux

La recherche du « zéro risque » reste une des principales caractéristiques du marché de l'investissement en 2010. Les volumes repartent à la hausse mais restent concentrés sur un segment réduit d'actifs : les immeubles offrant des baux longs, signés par des utilisateurs jugés fiables.

Le marché est d'autant plus contraint que la région parisienne souffre d'une carence en surfaces de commerce cessibles - surfaces qui sont généralement classées parmi les meilleurs actifs de résistance.

Le quatrième trimestre 2010 devrait certes voir remonter la part des actifs de commerce grâce à la cession à Allianz de 75% de l'Espace Saint-Quentin, un des grands centres commerciaux d'Ile-de-France, pour un montant de 176 millions d'euros. Mais une telle transaction reste exceptionnelle. Du coup, le marché se concentre sur les actifs de bureaux, qui représentent plus de 90% des montants investis en Ile-de-France. Cette sélectivité nuit à la croissance des volumes investis.

Les blocages ont donc changé de nature en un an. Alors que l'attentisme et le manque de liquidités prévalaient en 2009, les freins à l'activité sont aujourd'hui davantage à chercher dans le manque d'actifs proposés à la vente.

C'est que le menu de prédilection des acquéreurs n'a guère évolué. Il tient en quelques mots : sécurité, sécurité et sécurité. Les acquéreurs sont en effet toujours contraints par les conditions de financement des opérations d'acquisition. Si ces conditions se sont assouplies, notamment sous l'impulsion de banques étrangères, nous ne sommes pas pour autant sortis d'un certain malthusianisme financier. Les banques continuent d'exiger une part de fonds propre élevée. Mesurée par le ratio « LTV » (« *Loan to Value* »), elle est certes en diminution par rapport au début de l'année et peut descendre au tiers du montant des meilleures opérations mais elle demeure bloquante pour certains acteurs et certains projets.

Elle privilégie des investisseurs de long terme, riches en fonds propres, et maintient à l'écart les opportunistes, qui jouent sur la valeur ajoutée et sont les principaux acquéreurs potentiels des actifs non sécurisés. Ces derniers font certes une timide réapparition mais leur part reste marginale, puisqu'ils ne comptent que pour 9% des volumes investis au troisième trimestre (180 millions d'euros sur un total de 2,02 milliards.) Cette pusillanimité du marché est d'autant plus grande que c'est sur la classe des actifs non ou mal sécurisés que demeure l'inadéquation la plus forte entre les exigences des vendeurs potentiels et les attentes des acquéreurs.

Contact Presse Knight Frank

Galivel & Ass. - Carol Galivel / Pascale Pradère - 01 41 05 02 02



Reste que cette aversion au risque n'est pas tenable sur le long terme, d'autant qu'elle ne se justifie pas au vu des conditions du marché locatif : c'est de la concrétisation ou non, au fil des prochains mois, d'une reprise de l'activité sur les actifs à développer en blanc ou à valoriser que dépendra la consolidation du dynamisme du marché de l'investissement.

Knight frank en bref

Knight Frank France dirigé par Philippe Perello est filiale du groupe anglais Knight Frank LLP fondé à Londres il y a plus de 100 ans et présent aujourd'hui dans près de 40 pays. Fort d'une expérience de près de 40 ans sur le marché parisien, Knight Frank agit sur tous les marchés de l'immobilier dans le cadre de partenariats étroits et durables avec ses clients qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs. Knight Frank France est organisé autour de 5 lignes de métiers : bureaux, investissement, commerce, expertise et gestion. Très éloigné du travail d'intermédiation, Knight Frank, par son approche et son efficacité, se place aujourd'hui parmi les agents immobiliers leaders du marché. www.knightfrank.fr

Contact Presse Knight Frank

Galivel & Ass. - Carol Galivel / Pascale Pradère - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - www.galivel.com