FUSIONS & ACQUISITIONS

MARS-AVRIL 2019 N°302
19, parc Vatonne,
91190 Gif-sur-Yvette France
Tél. : + 33 (0)1 69 31 07 23
www.fusions-acquisitions.fr
contact@fusions-acquisitions.fr

Directrice de la publication et rédactrice en chef
Marina Guérassimova
mguera@fusions-acquisitions.fr
en collaboration avec
Astrid Villette, FTI Consulting

Conseil rédactionnel*
Noël Albertus (PwC),
Olivier Barret (Sycomore CF),
Charles Beigbeder (Audacia),
Marcus Billam (Darrois Villey Maillot Brochier), Jérôme Calvet (Nomura),
Bruno Cavalié (Racine),
Pierre-Yves Chabert (Cleary Gottlieb),
Jean-Baptiste Charlet (Morgan Stanley),
Bernard Cheysson (Cheysson Marchadier & Associés),
Nicolas Desombre (Citi),
Yann Dever (Ondra Partners),
Christophe Estivin (In Extenso),
Thomas Gaucher (Clearwater Intl),
Stéphane Grandguillaume (3i),
Eric Hamou (DC Advisory France),
Sophie Javary (BNP Paribas),
Lahlou Khelifi (Alantra),
Fady Lahame (Messier Maris & Associés),
Claude Lebescond (CA CIB),
Fanny Letier (Geneo Capital Entrepreneur)
Jérémie Marrache (Goldman Sachs),
Cyrille Perard (Perella Weinberg Partners),
Matthieu Pigasse (Lazard),
Hervé Pisani (Freshfields),
Nathalie Police (Bpifrance),
Aline Poncelet (Paul Hastings),
Mathieu Remy (Clifford Chance),
Gwénaël de Sagazan (Degroof Petercam),
Hubert Segain (Herbert Smith Freehills), Richard Thil (Rothschild),
David Zeitoun (Unibail)
** Ces personnes sont susceptibles d'être consultées pour donner leur avis, notamment lors des Classements*

Conseiller scientifique
Jean-Pierre Bertrel
Professeur à ESCP Europe,
Président de l'Institut européen des fusions-acquisitions

Direction commerciale
abonnement@fusions-acquisitions.fr

Fusions & Acquisitions©
est une publication bimestrielle
des Éditions Dealflow-data SAS
au capital de 10.000 €
820 108 793 R.C.S. Evry NAF 58.14Z
Dépôt légal : à parution
Commission paritaire : 0618 T 86113
ISSN 1158-1468
Imprimé par Printcorp
8 rue Jean-Pierre Timbaud, 75011 Paris
Prix : 160 € TTC

ÉDITORIAL

LE «SPECIALIST PROPERTY», UNE VALEUR SÛRE ?

par Marina Guérassimova

En ce début d'année 2019, Fusions & Acquisitions Magazine est heureux d'annoncer son partenariat rédactionnel avec le MIPIM, le Marché international des professionnels de l'immobilier, qui fête cette année son 30ème anniversaire et accueille 26.000 participants.

L'immobilier et les fusions-acquisitions sont étroitement liés, c'est pourquoi notre revue publie chaque année un dossier spécial consacré à l'Immobilier qui paraîtra désormais en mars, à l'occasion du Mipim.

Cette année, focus sur ce qu'on appelle élégamment en anglais le «specialist property» et notamment sur l'hôtellerie, les résidences étudiantes et les résidences seniors. Ces segments attisent aujourd'hui l'appétit des investisseurs.

Pourquoi un tel engouement ? Premièrement, il s'agit de marchés peu soumis aux cycles économiques. Deuxièmement, c'est le côté sécurisé avec, en général, des baux longs, et une composante opérationnelle permettant de «dérisquer» et de ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier, qui attirent les investisseurs. Enfin, les investissements « alternatifs », qui sortent du « main stream », sont, au moins au début, un moyen d'éviter une trop forte compétition et un prix trop élevé à l'entrée, alors que la demande des utilisateurs pour ce type d'actifs est en croissance. Elle est, d'ailleurs, souvent supérieure à l'offre.

Ainsi, le tourisme international affiche une croissance soutenue, ce qui «booste» le secteur hôtelier. Quant au secteur des résidences étudiantes, la demande est tellement peu couverte aujourd'hui, qu'il est nécessaire de créer une offre nouvelle, adaptée à la génération des millénials, très communautaire. Les CROUS, tels que nous les avons connus, appartiennent au passé. En ce qui concerne les résidences pour seniors, la croissance de ce marché n'est pas prête à s'arrêter compte tenu des facteurs démographiques. Les personnes âgées vivent de plus en plus longtemps et en meilleure santé, d'où la nécessité d'une offre adaptée et qui ne se limite pas aux EHPAD et au maintien à domicile.

Chacun de ces trois marchés a ses propres logiques mais la tendance commune est à la digitalisation, à l'intégration d'un plus grand nombre de services et à la recherche de multi-usages.

Les nouveaux entrants du monde du Web occupent vite le terrain et poussent les acteurs de l'ancienne économie à suivre le mouvement. Certains baissent les bras, d'autres agissent, comme l'a fait Accor avec la création d'AccorInvest, une opération qui lui a permis de devenir «asset light» pour mieux se concentrer sur son coeur de métier : la gestion hôtelière.

Tous les segments du marché immobilier sont concernés. Les acteurs doivent suivre de près les évolutions technologiques pour «coller» de plus près à la demande de leurs clients, comme le font Kley, un acteur des résidences étudiantes fondé et développé par Oaktree, avec un concept novateur en France, ou Cogedim Club, filiale d'Altarea Cogedim dédiée aux résidences senior, un beau challenger face aux leaders, Domitys et Les Sénioriales.

Plusieurs options s'offrent à ces groupes pour se développer. La tendance générale est à la concentration entre les acteurs ... dans certains cas sous l'aile d'un fonds d'investissement avec une stratégie de build-up. Les acteurs de taille plus modeste ont également leurs cartes à jouer : l'avantage de ce segment est, en effet, la nécessité de travailler l'intérieur des immeubles, de concevoir le produit.

Ces marchés connaissent, toutefois, d'importantes barrières à l'entrée et demandent des investissements conséquents sur des durées longues (liées à l'obtention des permis et à la construction), d'où la nécessité d'attirer les investisseurs financiers pour créer de belles entreprises.