

**« NOUS ESTIMONS QUE L'IMMOBILIER DE SANTÉ
SE MONTRE ET SE MONTRERA APRÈS LA CRISE RÉSILIENT
PAR RAPPORT À D'AUTRES SEGMENTS DE L'IMMOBILIER ... »**

©Alexandre Coia

*Entretien avec Yann Balajé,
Responsable Santé - Education,
Primonial REIM*



Primonial REIM est un asset manager français pour compte des tiers qui acquiert de l'immobilier à travers ses fonds. Primonial REIM a pour première mission de collecter de l'argent auprès d'une clientèle privée et d'investisseurs institutionnels à travers divers fonds à sous-jacent immobilier. Si l'immobilier de bureaux représente un peu plus de 50% des actifs sous gestion (21 milliards d'euros à fin 2019), Primonial REIM investit également dans l'immobilier de santé et d'éducation, le résidentiel, le commerce et l'hôtellerie. « Nous avons différentes gammes de fonds telle que des SCPI à destination principalement d'une clientèle privée, qui peut investir également à travers des unités de comptes OPCV. Et nous réalisons également de grandes opérations immobilières ou « Club Deals » à destination d'investisseurs institutionnels. Tous nos fonds ont des thématiques ciblées en lien avec une typologie immobilière particulière. En 2012, nous avons créé la SCPI PRIMOVIE dédiée à la santé et à l'éducation. Nous investissons dans toute typologie d'immobilier de santé en France : les cliniques de court séjour (ou clinique MCO), de moyen séjour (cliniques SSR ou psychiatrique) et de long séjour tels que les EHPAD (mai-

sons de retraite médicalisées) et les résidences service seniors », détaille Yann Balajé, responsable des activités Santé et Éducation chez Primonial REIM.

« Nous avons pu remarquer que la profondeur de ce marché en France était moindre que celle d'autres typologies comme le résidentiel, le commerce ou encore le bureau. Ainsi nous avons très rapidement décidé d'élargir la géographie de nos investissements en commençant dès 2015 en Allemagne où la profondeur de marché est la plus importante en Europe continentale ... Ainsi, en France, nous estimons entre 600 et 800 millions d'euros le potentiel d'investissement annuel en immobilier de santé alors qu'en Allemagne ce chiffre se situe aux alentours de 2 milliards d'euros. Cela s'entend notamment par le fait que l'Allemagne est un pays plus peuplé que la France et dispose donc d'un volume d'infrastructures sociales plus importantes que ses voisins. Néanmoins on remarque qu'historiquement la France s'est très rapidement « institutionnalisée » en terme d'immobilier de santé via principalement des opérations de *sale and lease back* d'envergure permettant aux opérateurs les plus importants du secteur de la santé et du médico-

social d'organiser depuis plusieurs années l'externalisation de toute ou partie de leurs murs. Cette tendance venant même s'accélérer ces 15 dernières années grâce aux opérations de type « LMNP » qui ont ouvert aux plus grands nombres – aussi bien du côté opérateurs et promoteurs qu'investisseurs privés – les portes de l'investissement dans l'immobilier géré. Pour revenir aux spécificités du marché français, on remarque aussi que le secteur médico-social privé commercial est très concentré en France – on estime que les 10 premiers opérateurs représentent environ 70% des lits exploités par les acteurs privés commerciaux (20% du nombre de lits global) ; alors qu'en Allemagne le secteur du médico-social privé commercial est beaucoup plus exposé puisque les 10 principaux opérateurs ne représentent que 30% des lits opérés par des opérateurs privés commerciaux. C'est donc un marché beaucoup plus nucléarisé en terme opérationnel et qui était il y a encore quelques années moins adapté à de grosses opérations d'externalisation. Mais d'un point de vue opérationnel la concentration du marché a débuté il y a plusieurs années avec l'arrivée en Allemagne de certains opérateurs, notamment français, et s'est encore accéléré ces toutes dernières années. Une partie de ces opérations de M&A peut être financée via l'externalisation de l'immobilier. C'est aussi une des raisons pour lesquelles le marché de l'immobilier de santé est en croissance plus forte en Allemagne qu'en France. En Espagne et en Italie, on voit également le volume d'investissements dans l'immobilier de santé augmenter d'année en année, même si le potentiel de ces marchés est bien plus faible. On estime la profondeur de ces deux marchés entre 200 à 400 millions d'euros chacun », explique Yann Balaÿ.

Fort de ces constats, Primonial REIM décide donc fin 2014 d'investir sur la zone euro, en dehors de France et notamment en Allemagne. « Nous avons également investi en Italie, en Espagne et en Irlande et aujourd'hui nous gérons près de 6 milliards d'euros d'encours sous gestion dans le domaine de la santé (plus de 330 actifs) et un peu moins de 250 millions d'euros dans l'éducation pour une quarantaine d'actifs tels que les crèches, les écoles primaires, les universités privées, les écoles de commerce et le student housing », précise notre interlocuteur.

L'Allemagne représente une part importante des investissements : « près de 50% des actifs gérés par Primonial REIM dans le domaine de la santé ». La France représentant 45% et le reste correspondant donc à l'Italie, l'Espagne et l'Irlande.

La part de l'Allemagne, va-t-elle croître encore dans les années à venir ?

« Aujourd'hui, nous n'avons pas d'objectifs d'allocation cible par pays. Nous avons une stratégie principale, celle de continuer à investir dans l'immobilier de santé en zone euro, là où il y a des opportunités intéressantes et en ligne avec nos critères d'investissement », précise Yann Balaÿ.

« Quant aux grands principes d'investissement de Primonial REIM dans la santé, ils reposent sur les axes stratégiques suivants,

- nous regardons toute typologie d'actifs immobiliers de santé ;
- nous sommes très attachés aux partenariats avec des opérateurs (sale & leaseback ou partenariat plus long terme comme celui signé en France avec Korian) ;
- et nous réalisons des investissements dans le développement de nouveaux actifs afin de répondre aux mieux aux nouvelles normes et aux besoins des opérateurs».

Ainsi aujourd'hui « nous avons pour près de 250 millions d'euros d'actifs en développement dans les pays européens dans le secteur de la santé et de l'éducation, soit près de 120.000 mètres carrés en cours de construction », note Yann Balaÿ.

En ce qui concerne la taille des opérations, « nous avons une stratégie très flexible compte tenu des fondamentaux mêmes de ces deux typologies que sont la santé et l'éducation. Tout en faisant des « jumbo deals » (portefeuilles de plusieurs dizaines d'actifs et de volume très important) nous avons également la capacité et la volonté d'acquérir des actifs unitaires ou petits portefeuilles. Aujourd'hui, l'offre provient essentiellement des maisons de retraite médicalisées et nous notons que celle sur les résidences services seniors a beaucoup augmenté ces dernières années, en France comme en Allemagne ainsi que dans d'autres pays européens on des modèles d'*assisted living* ou *senior housing* se développent pour répondre à la demande démographique », estime Yann Balaÿ.

Impossible de ne pas parler de l'impact de la crise liée au coronavirus sur ce type d'actifs.

« La crise du Covid a mis sur le devant de la scène tous les acteurs de la santé et du médico-social de manière à répondre à cette crise... Cette crise ne change pas notre vision stratégique en termes d'investissement chez Primonial REIM. Elle aura même vocation à renforcer nos convictions sur cette stratégie. En effet, nous estimons que l'immobilier de santé se montre et se montrera après la crise résilient par rapport à d'autres segments de l'immobilier, comme le commerce non alimentaire ou l'hôtellerie. Et nous pensons que les experts prendront en compte cette résilience de l'opérationnel », conclut notre interlocuteur.