

## IMMOBILIER

## « Nous allons développer des partenariats avec les CGP »

Reviement stratégique ! La direction mondiale de l'asset management HSBC prend la décision de réouvrir ses activités et ses produits en dehors du cercle exclusif des clients de la banque. Dominique Paulhac, président du directoire de HSBC Reim, s'en explique, fait le point sur sa SCPI vedette Elysées Pierre et dévoile ses projets.

Propos recueillis par Jean-Denis Errard

**D**es économistes estiment que le développement du télétravail provoqué par l'épidémie de coronavirus va être durable. Vous qui détenez un actif de bureaux très important sur Paris, constatez-vous d'ores et déjà un impact « télétravail » sur vos locataires ? Cherchez-vous à renégocier leurs baux ?

A l'heure actuelle, il est présomptueux de tirer des conclusions définitives sur l'impact de la crise sanitaire et de l'expérience généralisée du « travail à domicile ». Ce qui est certain c'est que la plus grande incertitude règne parmi les décideurs :



### Le business model en cours dans l'immobilier de bureau n'est plus le modèle dominant

les mesures de distanciations sociales vont-elles avoir pour effet d'augmenter la surface par salarié et donc les besoins globaux des entreprises ? Le « flex bureau » a-t-il un avenir ? Le travail à domicile va-t-il se généraliser dans des proportions inconnues jusqu'ici ? Quelle sera l'attitude des salariés : enthousiastes en raison du temps gagné dans les transports ou réservés compte tenu des risques d'isolement psychologique et de la surcharge de travail que peut générer ce type d'organisation ? Quant aux managers, bien sûr ils pour-

raient « économiser » des mètres carrés mais ils s'interrogent aussi sur l'extinction progressive des développements et des projets et de l'impact psychologique que peut engendrer ce « confinement » à la maison.

Alors pour répondre à votre question, je distinguerai deux catégories d'utilisateurs/locataires : d'un côté, les petites et moyennes entreprises qui privilégient de façon massive le « retour au bureau » et qui restent actives sur le marché en fonction de leurs besoins et de l'autre les grandes entreprises/organisations qui sont « dans l'attente », ce qui est rassurant dans l'immédiat pour les immeubles qui sont loués, mais je vais être clair, c'est plus inquiétant pour les immeubles neufs qui arrivent sur le marché.

### Récession économique, pression des locataires : quelle va être votre stratégie à venir pour vous adapter à cet environnement incertain sur le marché des bureaux ?

Notre stratégie immobilière s'appuie sur deux piliers fondés sur notre analyse de la situation actuelle. Tout d'abord, il faut donner envie aux salariés de revenir au bureau en en faisant un lieu où on a plaisir à être plutôt que de travailler sur la table de sa cuisine. Donc nous travaillons d'arrache-pied pour avoir une qualité et un confort irréprochables dans nos immeubles. Qui n'a pas rêvé les jours de canicule d'être au bureau avec une bonne climatisation plutôt que dans son salon exposé plein sud !

Il faut aussi développer encore notre offre de service de proximité. Bien entendu, une restauration abordable est indispensable mais aussi les services de la vie courante



Dominique Paulhac  
Président du directoire  
HSBC Reim

autour d'une conciergerie efficace qui vous rend les choses plus faciles avec des espaces conviviaux et de loisirs. Un travail important est également mené sur la mobilité pour accroître les possibilités offertes aux salariés. Nous devons aussi inventer des nouveaux services disponibles sur abonnement qui permet de « fidéliser » le salarié à son lieu de travail.

### Mais aujourd'hui les entreprises peuvent hésiter à s'engager sur des baux à 12 ans alors qu'elles n'ont aucune visibilité à un an sur leurs besoins immobiliers !

On a vu que pour les grandes organisations, la difficulté est immense de s'engager sur des périodes longues de neuf ou douze années alors même que personne n'a de certitudes sur la façon dont on travaillera dans trois ans. D'où la nécessité de proposer de la flexibilité et des produits immobiliers « prêts à l'emploi ». Nous

avons le sentiment que le business model en cours dans l'immobilier de bureau ces derniers années, à savoir un engagement ferme de neuf ou douze ans, n'est plus le modèle dominant, la tendance allant vers plus de flexibilité et des périodes de location ferme plus courte.



## Nous avons engagé Elysées Pierre dans ce parcours d'obtention du label ISR

En ce qui nous concerne, cette évolution nous convient bien car nous sommes des détenteurs de long terme attachés à un revenu régulier et du fait de la diversification de notre base locative, avec plus de 350 locataires, nous sommes beaucoup moins sensibles à la sécurité qu'apporte un bail de douze ans ferme qu'un investisseur qui ne détient qu'un seul ou un nombre limité d'immeubles.

### Les investisseurs en parts de SCPI sont aussi en pleine interrogation. Sur 2020 vous êtes à quel niveau d'encaissement de loyers? Le TDVM\* s'annonce comment?

Notre taux d'encaissement sur le deuxième trimestre a été excellent avec 98 % des loyers facturés qui ont été encaissés à ce jour. Cela s'explique par notre base locative assez peu exposée aux secteurs du commerce, de la restauration et de l'hôtellerie qui ont été les secteurs les plus fragilisés par la crise sanitaire et par notre gestion « en direct » de nos immeubles.

De ce fait, nous avons été en contact très régulier avec nos locataires et nous avons été en mesure de répondre efficacement et de façon maîtrisée aux demandes qu'ils ont été amenés à nous exprimer.

### C'est-à-dire concrètement?

Nous avons maintenu notre dividende trimestriel au même niveau que les trimestres précédents conformément à nos prévisions annoncées en début d'année. Au total, les résultats et le coupon 2020 devraient être identiques à ceux de l'année 2019 et cela d'autant plus que les investissements réalisés en 2019 vont produire en année pleine des loyers significatifs. En outre, nous avons plus de 16 € par part de réserve distribuable, ce qui représente plus de 50 % de notre coupon annuel.

### Comment expliquer le TOF\*\* à fin juin de 85,1%?

Ce taux est celui calculé suivant la méthode de l'Aspim qui est extrêmement conservatrice puisque cette méthode considère comme vacant les immeubles « sous franchise » alors qu'ils sont bien loués et les immeubles en travaux de restructuration lourde, ce qui ne permet bien évidemment pas de les louer. Retraité de ces éléments, notre taux d'occupation est 91,35 %. Certes nos ambitions vont au-delà de ce chiffre qui nous déçoit un peu en tant que tel, néanmoins, il nous semble acceptable.

### En termes de rentabilité (TRI\*\*\*) Elysées Pierre est au top niveau sur cinq ans comme sur dix ou quinze ans. Pourquoi ne pas proposer votre SCPI aussi aux CGP comme autrefois?



« Nous avons engagé Elysées Pierre dans ce parcours d'obtention du label ISR » (ici immeuble Le Balzac à Paris-la Défense).

Vous avez raison. Ceci est redevenu d'actualité avec une orientation stratégique de la direction mondiale de l'asset management HSBC d'ouvrir nos activités et nos produits à une clientèle qui ne soit plus exclusivement des clients de la banque HSBC. Dans ce cadre, nous sommes en train de développer des partenariats avec les CGP.

### Les SCPI ont désormais accès au label ISR. Allez-vous chercher à labelliser votre SCPI?

Oui, nous avons engagé Elysées Pierre dans ce parcours d'obtention du label ISR car c'est une excellente discipline interne pour améliorer l'attractivité de notre patrimoine que ce soit en termes de coûts d'exploitation mais également d'un point de vue utilisateur en améliorant l'aspect « sociétal » de nos immeubles.

### Quels sont vos projets? Allez-vous lancer d'autres SCPI et développer votre offre?

Oui, nous travaillons depuis plusieurs mois sur un projet de fonds logement d'envergure car le logement présente beaucoup de qualités pour l'épargnant : régularité des revenus, visibilité des valeurs et profondeur de la demande. Couplé à l'efficacité d'une gestion collective nous sommes persuadés que ce produit, sera un grand succès permettant le développement d'une offre locative privée de grande qualité. Il y a, pour ce faire, tout un travail en amont afin d'aboutir à un cadre juridique approprié. ■

\*TDVM : taux de distribution sur valeur de marché (rendement). \*\*TOF : taux d'occupation financier. \*\*\*TRI : taux de rendement interne

## Elysées Pierre : une performance au-dessus du lot

	Revenu 2019	Valorisation de la part 2019	Rentabilité 5 ans (TRI)	Rentabilité 10 ans (TRI)	Rentabilité 15 ans (TRI)
<b>Elysées Pierre</b>	3,72 %	2,26 %	8,11 %	8,63 %	9,21 %
<b>Moyenne des SCPI</b>	4,4 %	1,2 %	4,69 %	6,38 %	8,52 %

Source : IEIF . Calcul des TRI à fin 2019