

À bien des égards, la pandémie de Covid-19 a chamboulé la façon dont les humains interagissent, sans parler de leur façon d'investir. Avec l'émergence de vagues d'investissement post-Covid, les fonds d'investissement internationaux doivent donc adapter leurs stratégies. Didier Unglik, fondateur du fonds d'investissement paneuropéen L'Etoile Properties, basé à Paris, détaille pour Business Immo sa stratégie face à ce contexte particulier.

Source: <https://www.businessimmo.com/>

Publié le 12/05/2021 à 08:35

Business Immo : Comment la pandémie a-t-elle changé votre activité et vos relations avec les investisseurs internationaux ?

Didier Unglik : En tant que fonds d'investissement paneuropéen, avec environ 7 Mds€ d'actifs sous gestion, **L'Etoile Properties** travaille avec des clients internationaux - principalement européens, sud-coréens, mais aussi moyen- orientaux - qui souhaitent investir en Europe. Suite à la pandémie et aux restrictions de voyage qui l'accompagnent, il est devenu plus compliqué de signer des accords avec eux. Si, en Europe, nous parvenons encore à faire voyager les investisseurs, il est désormais impossible de faire de même avec nos clients coréens, par exemple. Par ailleurs, puisque ces derniers sont obligés de visiter un actif avant de l'acheter, les interdictions de voyager peuvent entraîner l'annulation pure et simple des transactions. Cependant, avec certains d'entre eux, nous avons réussi à sécuriser des deals au moyen de visites vidéo. En outre, nous avons remarqué que la pandémie a accéléré de nouvelles tendances d'investissement. Par exemple **Amundi** - qui est l'un de nos principaux clients à l'étranger, principalement en Allemagne, en Espagne et aux Pays-Bas - continuera d'acheter des immeubles de bureaux, mais a l'intention de se tourner vers des établissements de santé, afin de diversifier son portefeuille et d'attirer de nouveaux investisseurs. Pour résumer, nous avons donc changé notre façon de travailler en nous adaptant à ces nouvelles tendances, avec de nouvelles compétences et des ambitions plus larges.

BI : La situation mondiale a-t-elle modifié l'appétit des

investisseurs pour certaines classes d'actifs ?

DU : La pandémie de Covid-19 a modifié le comportement de nombreux investisseurs. Certains d'entre eux ont même arrêté leur activité pour adopter une attitude attentiste face aux aléas du marché, même si d'autres sont restés très actifs. Ainsi, la crise sanitaire a non seulement changé notre façon de travailler avec les investisseurs, mais aussi de sélectionner des actifs. Les investisseurs sont plus sélectifs dans leur approche, car de nouvelles tendances post-pandémie sont en train d'émerger. À l'heure actuelle, personne ne peut vraiment dire comment les utilisateurs finaux vont penser leur espace de bureaux, et anticiper leurs attentes devient donc essentiel. Dès lors, les investisseurs visent à fournir plus de services et d'espaces sociaux, et attendent plus de flexibilité dans leurs actifs. Dans ce nouveau contexte, les prix des emplacements secondaires pourraient souffrir pendant un certain temps. D'autres paramètres, tels que les questions ESG, deviennent également d'une importance capitale dans l'esprit des investisseurs. En ce qui concerne l'hôtellerie, un secteur qui a été profondément affecté par les confinements successifs et les restrictions de voyage, les actifs de haute qualité, situés dans les centres-villes ou les zones de loisirs, devraient rebondir dès que les interdictions de voyage internationales seront levées, et donc conserver l'intérêt des investisseurs. En revanche, l'appétit pour les hôtels situés dans les parcs d'affaires, loin des centres-villes, pourrait disparaître.

BI : Quelle est la stratégie de L'Etoile Properties pour l'avenir ?

DU : Avant même la pandémie, nous avons déjà entamé un processus d'achat d'actifs diversifiés pour nos clients. Comme nous travaillons actuellement sur plusieurs acquisitions, nous souhaitons participer sur nos fonds propres à hauteur de 10-25 %, aux côtés de nos clients, tout en restant le moteur de l'opération. Malgré la crise, nous structurons d'autres véhicules et de nouveaux fonds seront lancés très prochainement. Globalement, nous visons environ 1 Md€ de fonds propres pour l'ensemble de nos fonds. D'une certaine manière, la pandémie a augmenté les opportunités grâce à une concurrence réduite. Alors que les autres se sont arrêtés, nous avons continué à marcher. L'un de nos principaux objectifs est désormais de générer des « club deals » en les alimentant avec un montant significatif de fonds propres et en créant des alliances avec un pool d'investisseurs internationaux.

Par ailleurs, nous recevons actuellement une forte pression de nos clients pour le secteur de la logistique. Toutefois, en raison d'une tarification de plus en plus élevée - la demande ayant fortement augmenté avec l'épidémie de Covid-19 -, nous restons prudents en ce qui

(FR) Interview: « In some ways, the pandemic has increased opportunities through reduced competition » Didier Unglik - CEO
L'Etoile Properties

concerne cette classe d'actifs. Nous continuons également d'investir dans les bureaux - notre produit de référence - et nous allons accroître notre exposition aux actifs résidentiels avec services et aux logements construits pour la location. Enfin, avant la crise sanitaire, nous préparions déjà un fonds dédié à l'hôtellerie. La pandémie a évidemment changé le paradigme de ce véhicule. Nous travaillons donc sur une stratégie révisée et visons environ 200 M€ de fonds propres avec un éventail plus large de potentiels d'acquisition.