



Laurent Babelon (IREAS) : "il faut passer les frontières entre Property et Asset Management"

Directeur des investissements France pour AEW Ciloger depuis 2009, Laurent Babelon a surpris en devenant « senior advisor » d'IREAS, société fondée par Jean-Claude Tanguy, pour se diriger vers le « Property Management ». La nouvelle recrue nous livre sa feuille de route, ainsi que son point de vue sur l'immobilier...

Pourquoi avoir décidé de rejoindre IREAS ?

Je suis assez convaincu que la société que développe Jean-Claude Tanguy depuis deux ans est une réponse assez flexible et intelligente aux problématiques actuelles : on a aujourd'hui besoin d'équipes assez techniques avec une très bonne connaissance des actifs pour affronter des temps incertains, qu'il s'agisse des commerces, de l'immobilier de bureau... Il faudra passer les frontières entre les mondes du Property management et de l'asset management. On peut le faire de deux façons : soit l'asset management « descend » vers le Property, ce qui se pratique beaucoup dans les foncières cotées, soit le Property « monte », en proposant aux asset managers un support multi-cartes, où il faudra faire autre chose, comme on le pense souvent, que collecter des loyers et des charges. Apporter mon expérience d'investisseur pour compte de tiers et ma connaissance du marché vient bien renforcer cette démarche du « Property Management ++ ». De plus, j'étais assez impressionné par les travaux de Jean-Claude Tanguy dans sa vie antérieure et ce qu'il fait maintenant. C'est vraiment un homme du Property Management, qui en a fait son métier dans des environnements très structurés et qui a eu des idées très claires sur ce qu'il voulait faire. Il a organisé des équipes modernes, souples, réactives, qui communiquent, avec une rigueur qui est aussi une exigence pour moi. Quand je gérais pour compte de tiers, j'étais très attaché à la déontologie, à la qualité, aux standards professionnels, à la rigueur : j'ai retrouvé ces qualités chez Jean-Claude Tanguy.

A l'heure du Covid, on ne peut donc plus envisager le Property Management comme avant ?

Ce que je constate, c'est une dichotomie : le Property est là pour assurer la vie quotidienne des actifs et la gestion des flux locatifs, qui font de l'immobilier un actif assurant des versements réguliers, et les asset managers sont assez souvent accaparés par des missions qui concernent le coverage des clients plutôt que des actifs. Quand on est asset manager, et je l'ai vécu, on passe énormément de temps à assurer une information régulière auprès de l'investisseur, ce qui est indispensable, mais un peu au détriment de la réactivité que l'on pourrait avoir sur des actifs. Dans des entités importantes, les asset managers gèrent des masses significatives sur lesquelles les clients sont exigeants, des standards de reporting tout à fait légitimes et de plus en plus lourds... De plus, beaucoup de structures se sont créées du temps où l'environnement était au beau fixe, considéraient que l'essentiel était de bien acheter et de gérer les flux, entrant dans des classes d'actifs ne nécessitant pas trop de technicité, au-delà du bureau : par exemple, beaucoup ont investi

dans les commerces, les jugeant comme des actifs comme les autres, avec des rendements réguliers, peu de capex et un risque locatif très sécurisé, alors que les professionnels considéraient jadis que le secteur avait des enjeux de gestion beaucoup trop complexes pour un institutionnel traditionnel. Aujourd'hui, des temps difficiles arrivent, comme dans tout cycle économique, et je pense que certaines structures d'Asset Management, d'abord créées dans une logique de collecte et de développement de capital, auront quelques difficultés à gérer des situations liées au Covid et à la transformation des modes de consommation. De plus, on peut s'attendre à une redistribution des cartes dans le secteur des bureaux, avec une réduction de la demande en Ile-de-France et en régions, empêchant certains actifs de retrouver leur logique de marché. Des équipes comme IREAS auront quelque légitimité à leur apporter des solutions d'Asset Management de crise, pour les aider à anticiper les mutations auxquelles elles seront confrontées.

Y a-t-il d'autres classes d'actifs sur lesquels vous pourriez intervenir ?

Pour le « Property Management ++ » que propose IREAS, nous nous concentrons sur les secteurs du bureau, du commerce et, plus marginalement, celui des locaux d'activités. Nous ne gérons pas, pour l'instant, de patrimoine dans la logistique, mais nous sommes en passe de développer une offre Property dédiée, en s'entourant de spécialistes. Cependant, j'observe que la logistique est, comme les supermarchés, un secteur qui sort plutôt bénéficiaire de la crise actuelle : les enjeux logistiques sont différents que ceux du bureau et du commerce. Quant au logement, nous sommes intervenus ponctuellement sur du « brokerage », mais aujourd'hui, nous n'avons pas d'offre Property dans le secteur.

Quelle sera la stratégie d'IREAS ?

Continuer à développer cette offre de Property Management à destination d'investisseurs de taille moyenne, qui ne peuvent pas s'équiper en interne de compétences fines en asset management, qui ne disposent pas, par exemple, d'équipes en France pour assurer la gestion de leur portefeuille hexagonal. De plus, il s'agira d'élargir la palette de services sur différents secteurs : par exemple, IREAS a mis en place une gestion électronique des documents chez un investisseur, une data room pour une session, accompagner des cabinets de conseil pour leur fournir une pratique immobilière... En bref, des missions très complexes et techniques. Nous avons également une bonne écoute de la part des gestionnaires de patrimoine, qui seraient intéressés par proposer à leurs clients une offre immobilière complète.

La reprise de l'investissement sera-t-elle au rendez-vous ?

Les investisseurs disposant d'actifs immobiliers seront au rendez-vous ; ils devront, cependant, affronter des vents différents et des sociétés comme IREAS feront office de cheveu-légers pour les aider à supporter cette époque difficile. Quant aux investisseurs qui voudraient entrer dans l'immobilier, la crise sanitaire génère, comme toutes les crises, des opportunités et nous avons rencontré des investisseurs disposés à les saisir. Il y a de l'« equity value add » sur le marché et il y en aura plus encore : le sujet ne sera pas seulement la recherche d'actifs, mais aussi la réflexion sur le repositionnement, l'évolution...

Quelles sont vos perspectives personnelles pour 2021 ?

M'assurer d'apporter mes compétences à Jean-Claude Tanguy et ses équipes ! Ce qu'a fait Jean-Claude Tanguy, c'est partir d'une feuille blanche et s'organiser pour le Property du 21^{ème} siècle avec les meilleurs outils et une équipe de salariés et de partenaires apportant leurs contributions.