

## « Nous visons les 200 M€ de patrimoine courant 2013 »

COMMERCE - 25.10.2012

L'OPCI ImocomInvest, géré par ImcomPartners, vient de se porter acquéreur du Parc de la Jaufertie près d'Angoulême auprès d'Apsys. Une acquisition qui porte le patrimoine de l'OPCI autour de 70 M€. Stratégie avec Bruno de Scorbiac et Laurent de Sayve, associés fondateurs de ce nouveau venu sur le marché du commerce.



Bruno de Scorbiac

%).

### Business Immo Commerce: Que représente ImocomInvest ?

Bruno de Scorbiac: L'OPCI ImocomInvest, lancé fin 2011 avec le soutien de six investisseurs institutionnels de premier plan, a l'objectif de délivrer des rendements attractifs et récurrents avec un coupon supérieur à 6,5 % et vise un TRI supérieur à 9 % pour une durée de vie du fonds de 7 ans. OPCI RFA SEL (sans effet de levier), ImocomInvest a bouclé ses premiers investissements en décembre 2011 avec l'acquisition de trois portefeuilles pour 45 M€ puis a réédité, il y a quelques semaines, avec un retail park près d'Angoulême pour 25 M€. Un an à peine après son lancement, cet OPCI peut se prévaloir de 70 M€ d'investissements représentant 47 000 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales. L'impératif du fonds est de distribuer aux investisseurs un dividende récurrent le plus rapidement possible. Dans nos critères de gestion, nous sécurisons le produit grâce à la dispersion de nos enseignes (72 locataires au total, la plus grosse emprise représentant 5

### BIC: Quelle est votre cible d'investissement ?

Laurent de Sayve: ImocomInvest investit uniquement dans les retail parks confirmés, avec des implantations à proximité d'habitations. Conscient de l'évolution des modes de consommation, nous nous positionnons également en accompagnement du développement des villes et en soutien des besoins d'une clientèle familiale. Nos critères pour investir : une locomotive alimentaire, des enseignes nationales dotées d'une capacité de communication, des niveaux de loyers avec un potentiel de réversion locative pour ne pas pénaliser nos enseignes (le loyer moyen de notre portefeuille est inférieur à 100 €/m<sup>2</sup>/an), des portefeuilles supérieurs à 15 M€ qui séduisent les investisseurs institutionnels et des baux investisseurs.

### BIC: Pourquoi un positionnement sur les retail parks ?

**BDS:** Entre 1962 et 2006, la population en périphérie des villes a cru de 1,3 % par an, soit une croissance de 73 % quand celle des villes n'a augmenté que de 0,2 % par an, équivalent à une croissance de 9 %. Le vrai sujet : ce sont donc les habitants en périphérie qui ont le choix, soit d'aller consommer en centre-ville soit d'aller consommer plus loin dans les grandes zones hors des

villes. Nous leur proposons de consommer près de chez eux.

**LDS:** Notre cœur de cible sont les parcs d'activités commerciales dans un environnement mixte où les consommateurs se déplacent autant en voiture qu'à pied. Cela suppose une architecture cohérente, un parking commun, des possibilités de restauration, une offre diversifiée. En proposant une offre discount de qualité, nous estimons que le retail park a, aujourd'hui, atteint l'ère de la maturité après avoir été décrié puis porté aux nues. La classe d'actifs commerce est celle qui a le mieux résisté avec des croissances de chiffres d'affaires à 2 chiffres pour des activités comme le bricolage, l'équipement automobile, le commerce discount. Même si l'environnement économique est difficile, les français ont toujours besoin de se nourrir, de se vêtir, de lire... Nos produits correspondent à ces nouveaux modes de consommation : consommer autant avec moins. Et dans le commerce, la niche du commerce discount est celle qui a le plus d'avenir. Sur ce type de bien, le taux de vacance est très faible.

### BIC: Quels sont vos objectifs à terme ?

**LDS:** Notre objectif est d'être présent sur toute la France y compris en Ile-de-France avec pour objectif de labelliser nos implantations autour d'une marque unique. Nous visons un patrimoine de 200 M€ au 2e semestre 2013 avec un rythme d'acquisition de 50 M€ par semestre. L'appétit des investisseurs pour ce type d'actifs ne se dément pas. Les institutionnels, qui souffrent d'allocations d'actifs saturés, ont deux objectifs : développer leur poche immobilière tout en la diversifiant. Le créneau que nous occupons – le commerce discount de qualité – répond à leurs exigences de rentabilité et de sécurité.

#### AUTEUR(S)



#### Sandra Roumi

Rédactrice-en-chef - Business Immo

266 article(s)



Contacter l'auteur

Mot(s) clé(s) : ImocomInvest, Bruno de Scorbiac, OPCI, Laurent de Sayve, Retail parks