


Article réservé aux abonnés Business Immo

Imocom Partners repart à l'offensive

Après l'acquisition en septembre d'un retail park de plus de 11 000 m² à Saran auprès de BNP Paribas REIM pour 18 M€, Imocom Partners a signé le 23 décembre dernier l'acquisition auprès de Frey d'actifs de 6 300 m² et de 5 200 m² à Claye-Souilly et Cormontreuil pour 35 M€. Pour la société de gestion spécialiste du retail park, qui a levé 75 M€ en 2022, ces acquisitions marquent par ailleurs une entrée dans une nouvelle phase de croissance.

Publié le 19/01/2023 à 18:00  Lecture 4 min

Bruno de Scorbiac et Laurent de Sayve © Imocom Partners

« Ces actifs correspondent en tout point à nos critères d'investissement, que ce soit en matière de taille, de pertinence d'enseignes ou d'environnement, se félicite Laurent de Sayve, fondateur et associé chez ImocomPartners. On trouve par exemple au sein du parc de Saran des enseignes comme Aubert, Aldi, Action, L'incroyable et un grand Boulangier, qui représente une belle locomotive. »

Implanté au cœur de la zone commerciale, l'actif de Claye-Souilly neuf cellules, sur une surface totale de 6 277 m², occupées par des enseignes nationales comme Action, Stockomani, Cash Converters, la Compagnie du Lit, SoCoo'c, Pacific, Size Factory. L'ensemble est complété par un parking de 270 places. À Cormontreuil, le retail park comporte aussi neuf cellules, pour une surface de 5 216 m² et 234 places de parking. Il est lui aussi occupé majoritairement par des enseignes nationales comme Grand Frais, Place de la Literie, Jules et Tape à l'œil. Dans ces deux transactions, Up! Real Estate était le conseil immobilier. Le notaire était l'étude Ginisty (Me Leroy-Demoulin).

Ces investissements, qui portent le total des actifs gérés par l'OPPCI ImocomPark à 670M€, pour un revenu locatif annuel de 39 M€, s'inscrivent d'ailleurs en droite ligne avec les convictions qui ont dicté la stratégie d'investissement du groupe au cours des 12 dernières années, continue Laurent de Sayve : « Notre stratégie d'investissement demeure toujours la même : avoir une localisation à proximité d'une zone de chalandise importante d'au moins 150 000 personnes, d'une zone d'habitation ainsi que de locomotives alimentaires desquelles nous ne sommes pas propriétaires; et avoir un mix marketing varié alliant équipement de la personne, équipement de la maison et services. »

Après la consolidation, retour à l'investissement

Ces trois acquisitions marquent un retour à l'acquisition pour Imocom Partners. Après avoir construit un portefeuille de 30 actifs valorisé à plus de 600 M€ au cours de sa première décennie, pour le compte d'une quinzaine d'investisseurs institutionnels, le groupe a en effet consacré l'année 2021 à la fusion de ses trois fonds ImocomInvest, ImocomInvest 2 et ImocomInvest 3 pour former un seul véhicule d'investissement, ImocomPark.

Mais après avoir levé 75 M€ l'an dernier, le groupe entend profiter de l'appétit renouvelé des investisseurs pour le *retail park* et lever environ 60 M€ au cours du 1^{er} semestre 2023. Jumelé à l'effet de levier de 40 % utilisé généralement par la société, ce capital pourrait lui permettre d'investir environ 100 M€ sur la seconde moitié de l'année.

« Nos premiers contacts avec les institutionnels en ce début d'année sont positifs et nous suggèrent qu'ils pourraient se détourner un peu du bureau, parce qu'ils croient que la correction de prix n'a pas encore eu lieu, soutient Bruno de Scorbiac, associé et fondateur d'Imocom Partners. Le *retail park*, quant à lui, a très bien traversé la crise sanitaire et répond maintenant à la crise du pouvoir d'achat. Ce segment s'est en effet avéré extrêmement résilient face aux contraintes des ménages et en tant que modèle de distribution, de sorte que 12 ans plus tard, le *retail park* est aujourd'hui dans son âge d'or et que nous n'avons jamais eu d'aussi belles performances opérationnelles sur nos parcs. »

Direction ISR

Pour poursuivre dans cette nouvelle phase de croissance, Imocom Partners entend par ailleurs emprunter la voie du développement durable. À ce titre, le groupe est aujourd'hui prêt à prendre des engagements pour les années à venir, alors que son véhicule ImocomPark devrait être labellisé ISR auprès de l'Afnor à la fin de février.

« Les investisseurs sont très sensibles à ces enjeux, parce qu'eux-mêmes doivent pour beaucoup investir de manière responsable dans le futur, explique Bruno de Scorbiac. Cette dynamique nous va d'autant mieux que nous avons amorcé depuis déjà trois ans, aux côtés du cabinet ETI Finance, l'adoption d'une méthodologie, via sa plate-forme Onetrack, pour suivre la portée des actions que l'on mène sur le plan ESG. Elle oriente désormais le pilotage de nos parcs et est

complètement intégrée à nos plans pluriannuels de travaux. »

Cette démarche est d'autant plus pertinente que le *retail park* est une typologie d'actifs s'intégrant particulièrement bien à la stratégie ESG d'un investisseur immobilier, conclut-il : « Le *retail park* est somme toute une construction plutôt simple, assez performante en termes de consommation d'énergie. Il a aussi été intéressant d'observer sa portée sociale, puisque ce type de commerce de périphérie simple, accessible et générateur d'emploi représente une réelle valeur ajoutée pour leur environnement immédiat. »



Luc-Étienne Rouillard Lafond



Rédacteur en chef Print - Business
Immo

Auteur(e) de **989** [articles](#)