

Olifan Group : notre vision de l'investissement immobilier

Publié le : 30/09/2019

Auteur : Olifan Group

Olifan Group : notre vision de l'investissement immobilier

Depuis sa création en 2014, Olifan Group s'efforce de proposer à ses clients une approche innovante de l'investissement. L'immobilier n'échappe pas à cette manière d'appréhender la gestion du patrimoine des clients. Dans un environnement de conseil concurrentiel où le client recherche une pertinence des expertises et un marché immobilier dont les prix moyens ne cessent de croître, Olifan Group a bâti un accompagnement pour la valorisation des actifs immobiliers de ses clients.

Au départ, des constats simples :

- La valeur ajoutée dans l'investissement immobilier doit profiter au client final ;
- Le conseiller d'investissement immobilier se tourne exclusivement vers de nouvelles acquisitions au détriment des actifs déjà détenus et non optimisés.
- Une allocation d'investissement n'est pertinente que si elle est globale : financière et immobilière

La première étape a consisté à réunir un cercle de partenaires sur l'ensemble de la chaîne immobilière : agent immobilier spécialisé, géomètre, architecte, société de travaux, promoteur...

Fort de cet écosystème, nous abordons méthodiquement l'analyse des actifs de nos

clients en projetant tous les changements d'affectation, de mode de détention, d'activité, de travaux de valorisation.

Nous réalisons une estimation des montants de travaux, dépenses, revenus projetés et valorisation attendue pour aider nos clients à prendre la décision qui convient à leur situation patrimoniale.

Cette phase est dite de faisabilité.

Nous intervenons de concert avec les conseils des clients, notamment les experts-comptables et les avocats fiscalistes.

En fonction de leur stade de construction patrimoniale et entrepreneuriale, les clients peuvent ainsi intervenir à diverses étapes de la phase opérationnelle : apport du bien immobilier, portage, acquéreur, exploitant...

Une vision et des convictions

Présents sur le marché de l'investissement immobilier depuis plusieurs décennies, nous avons pu développer, au gré de nos expériences passées, une méthode d'analyse propre, qui elle-même à son tour a façonné nos convictions.

Nous les plaçons au coeur du processus d'investissement. Nous identifions et adaptons des tendances de marché porteuses à long terme car ayant des fondamentaux solides. Pour exemple, notre actualité se concentre sur les sujets suivants :

- Colocation meublée dans les villes universitaires > déficit structurel de logements étudiants
- Location de bureaux dans les grandes agglomérations > taux de vacance historiquement faible
- Centres médicaux > vieillissement de la population, croissance des problèmes de santé etc.

Une approche qui va au-delà de l'immobilier « physique ».

Ce type d'investissement correspond à nos clients fortunés et réactifs car :

- Les montants d'investissement sont souvent très importants et font de ce type d'investissement un produit réservé aux clients bénéficiant d'un patrimoine conséquent ;

- Les tensions du marché de l'immobilier imposent souvent une réactivité que les clients n'ont pas toujours : besoin de réflexion, prise de décision qui requiert l'approbation de plusieurs membres de la famille, expatriés avec des emplois du temps très chargés etc.

Les raisons sont multiples. Pour nos autres clients, nous développons une forme d'investissement immobilier mutualisée.

L'investissement « pierre/papier »

L'investissement « pierre/papier » offre une réponse adéquate à ces deux problématiques.

Nos convictions ont rencontré celles d'un important investisseur institutionnel international, acteur de premier rang sur le marché de la réassurance, dont la force de frappe nous a permis de concrétiser nos projets ambitieux. Les assureurs étant confrontés à des rendements obligataires historiquement faibles, ils ont repositionné une grande partie de leur portefeuille vers de l'immobilier tertiaire de type « patrimonial ». Ils ont décidé d'investir à nos côtés car nous partageons la même vision du marché de l'immobilier professionnel et se trouvent ainsi en ligne avec nos clients. Nos avis se rencontrent pleinement sur la conception de l'allocation globale d'investissement : la recherche d'investissements patrimoniaux, maîtrisés et diversifiés.

Ainsi, nous avons pu lancer en 2018, grâce à la confiance et aux ressources de ce partenaire, un fonds d'investissement dédié à l'immobilier de bureaux, l'OPPCI OLIFAN Immo 18. [*En savoir plus sur notre expertise*](#)

Au départ uniquement réservé à cet investisseur, nous avons depuis ouvert un compartiment pour nos clients « sophistiqués » c'est-à-dire comprenant les risques de l'immobilier et disposant d'un patrimoine suffisamment important pour pouvoir en consacrer une partie à un investissement « illiquide ».

Nous avons tenu à faire profiter nos clients de cette approche « institutionnelle » de l'investissement immobilier.

Les critères fondamentaux dans la sélection des immeubles :

- L'importance de l'emplacement et de l'accès aux transports
- L'aspect patrimonial de l'immeuble
- La solidité du ou des locataire(s)
- Le potentiel de réversion locatif (loyer actuel sous-valorisé)

Au cours du deuxième trimestre 2019, nous avons acquis deux nouveaux actifs hors marché qui viennent renforcer le portefeuille existant composé d'un immeuble situé à Sèvres et loué à une filiale de Toyota.

Pour le premier, il s'agit du siège social de Chantelle que le groupe occupe depuis plus de 30 ans à Cachan. Il consiste en 3 immeubles, représentant plus de 10'000 m², pour lesquels nous avons sécurisé un bail ferme de 9 ans pour deux d'entre eux et de 6 ans pour le troisième.

Cela facilitera une potentielle relocation lorsque la future gare du Grand Paris aura vu le jour en 2024/2025.

Nous avons également acquis 1'350 m² de bureaux dans le 15ème arrondissement, loué jusqu'à présent à une filiale de LVMH. Le locataire libérera les locaux en septembre, une opportunité pour nous de repositionner l'actif grâce à une optimisation de la valeur locative.

Le taux de vacance historiquement faible dans Paris intramuros (+/- 2%) et la qualité de l'actif, entièrement rénové en 2016, nous font anticiper une relocation rapide. Nous avons d'ailleurs déjà plusieurs marques d'intérêt.

Notre volonté est de construire un portefeuille équilibré et suffisamment décorrélé pour résister au mieux aux cycles du marché immobilier. Pour la prochaine acquisition, que nous espérons d'ici la fin de l'année, nous nous concentrons exclusivement sur des immeubles « patrimoniaux » bénéficiant d'une belle adresse dans Paris. C'est le cas de l'immeuble situé dans Paris 16ème pour lequel nous venons d'obtenir une période d'exclusivité.

Et l'avenir ?

Dans la continuité de l'OPPCI de bureaux, notre ambition est de continuer à créer de la valeur pour nos clients en leur proposant des solutions en adéquation avec nos convictions et notre vision du marché immobilier. Nous nous sommes rendu compte que les investissements immobiliers proposés de manière classique aux clients répondent peu aux règles de diversification qui sont pourtant appliquées sur la partie financière.

Nous travaillons actuellement sur un projet de fonds d'investissement dédié à de la colocation étudiante, une réponse à une problématique sociétale structurelle.

Etant basé à [Bordeaux](#), ville universitaire, nous constatons chaque année le déficit de logements étudiants.

Nous proposons déjà ce type d'investissement à certains de nos clients particuliers, et nous voyons bien l'intérêt que cela représente en termes de rentabilité et de diversification.

Le comité Ingénierie Immobilière

Olifan Group

Merci au magazine [Leaders League](#) pour cette parution