



IMMOBILIER / Interview

# Un spécialiste de l'ancien depuis près de cinquante ans

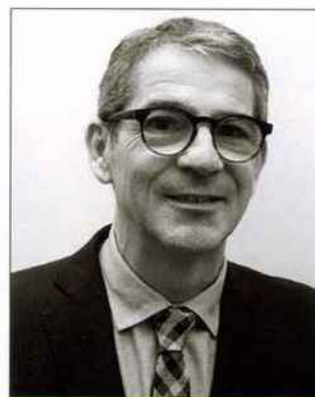
*Buildinvest a relancé son activité de rénovation immobilière – essentiellement en loi Malraux – suite au recrutement de Loïc Guinchard en tant que directeur commercial de Buildinvest Patrimoine. Ce dernier nous présente le dispositif commercial mis en place, ainsi que les opérations en cours de commercialisation auprès de la clientèle des conseils en gestion de patrimoine indépendants.*

**Investissement Conseils : Vous avez récemment intégré Buildinvest en tant que directeur commercial, quelles sont vos ambitions pour 2019 ?**

**Loïc Guinchard :** Tout à fait, j'ai quitté Domitys Groupe Nexity et ai été recruté en mai dernier afin de relancer l'activité du groupe sur l'activité de rénovation immobilière du groupe qui, à fin 2018, a rénové 350 000 m<sup>2</sup>. Nous avons renforcé l'équipe avec le recrutement d'un clerc de notaire, Stéphane Tailame, qui assure la gestion de notre front et back-office et de l'administration des ventes, et en septembre dernier de Guillaume Manchon, responsable des partenariats, en provenance de Domitys également, s'occupe plus particulièrement du développement commercial auprès des réseaux institutionnels, bancaires et d'assurances, tandis que je suis en charge principalement de la distribution auprès des conseils en gestion de patrimoine indépendants, groupements et plates-formes.

L'an passé, nous avons commercialisé plus de cent lots, avec de belles livraisons prévues lors du premier semestre (Limoges, Bayeux, Honfleur, Deauville-Canapville, Dijon et Megève). Pour cette année, nous avons de belles ambitions que nous devrions atteindre grâce à la nouvelle équipe en place et la qualité des opérations que nous allons proposer à nos partenaires.

“ En 2020, Buildinvest aura cinquante ans et, durant cette période, aura commercialisé plus de 5 000 biens et construit une image forte et de qualité. ”



Loïc Guinchard, directeur commercial de Buildinvest.

En 2020, Buildinvest aura cinquante ans et durant cette période aura commercialisé près de 5 000 biens et construit une image forte et de qualité.

**Buildinvest reste un acteur spécialisé sur l'investissement immobilier en loi Malraux ?**

**L. G.** En effet, nous commercialisons principalement des biens en loi Malraux. Les biens répondant au dispositif des

monuments historiques restent très difficiles à dénicher en cœur de ville. A la marge, dans le cadre de programmes mixtes (Dijon), nous pouvons également distribuer des opérations en location meublée (Megève) ou en loi Pinel (Limoges).

Le groupe Buildinvest assure la gestion locative des résidences via sa filiale de gestion Gescap III créée il y a dix ans et qui dispose de 8 000 appartements en gestion et en syndic de copropriété. Avec notre société de services, Marignan coordonne les travaux ; nous proposons ainsi un service complet à nos investisseurs et partenaires.

**Quel est le ratio foncier/travaux de vos opérations en Malraux ?**

**L. G.** Il se situe toujours autour de 35/65. Cet équilibre est fondamental pour que l'opération soit optimisée pour le client final.

**Quelles opérations proposez-vous actuellement à vos partenaires conseils en gestion de patrimoine ?**

**L. G.** Elles sont multiples actuellement. Il s'agit tout d'abord du couvent Saint-Joseph, devenu ensuite une clinique, à Senlis (Oise), où Buildinvest a été très actif par le passé. Nous y réalisons la résidence Saint-Joseph qui compte quarante-six lots en loi Malraux, pour des prix allant de 200 000 à 600 000 euros, travaux et parkings compris (cf. encadré). Toujours à Senlis, nous allons également commercialiser un très bel hôtel particulier qui appartenait au ministère des Finances.

A Senlis encore, nous rénovons l'Hôtel Dufresne de Saint-Leu, un lieu historique puisque c'est dans cet hôtel particulier qu'a été préparé l'armistice de 1918. Ici, une vingtaine de lots sont proposés pour des budgets allant de 250 000 à 450 000 euros, travaux et parkings inclus.



Par ailleurs, nous avons remporté le concours de la restructuration du campus du Présidial à Limoges, situé en cœur de ville. Cet ensemble de bâtiments créé par Turgot sera livré en avril 2019. Nous commercialiserons une deuxième tranche concernant la rénovation de son école en mai prochain, comprenant vingt-deux appartements en loi Malraux et monument historique (de 105 000 à 300 000 euros, travaux compris), ainsi que neuf maisons de ville en loi Pinel (à partir de 200 000 euros) et la « maison du gardien » en monument historique.

En Normandie, nous sommes toujours très actifs à Honfleur, où nous allons proposer notre cinquantième immeuble, sur le Quai de la Tour (du T1 à 194 240 euros au T3 à 369 000 euros, travaux compris). A Bayeux, ville qui tire son dynamisme du tourisme mémoriel et où nous avons rénové une trentaine de biens, nous devons livrer la première tranche de notre opération de restructuration de l'école Jeanne d'Arc, avec des appartements dont les prix vont de 135 000 à 285 000 euros, travaux et parkings compris, avant de démarrer la tranche 2 de cet ensemble en dispositif Malraux.

### Quel regard portez-vous sur le dispositif Denormandie ?

**L. G.** Ce nouveau dispositif ouvre le champ des possibles, car il offre une double éligibilité à des biens qui sont situés dans la liste des 222 villes concernées ! Nous sommes précur-

“ En Normandie, nous sommes toujours très actifs à Honfleur où nous allons proposer notre cinquantième immeuble, sur le Quai de la Tour. ”

seurs sur ce dispositif puisque nous allons pouvoir proposer des biens à Châtelleraut et à Limoges.

### Pourquoi investir dans des villes de taille moyenne, comme Limoges, Châtelleraut ou Senlis ?

**L. G.** D'une ville à l'autre, les atouts sont différents. Limoges, que nous connaissons très bien, dispose d'une réelle dynamique commerciale et économique, avec un marché locatif solide en centre-ville.

Pour Châtelleraut, le contexte est différent : la municipalité a effectué d'importants efforts pour séduire les investisseurs avec d'importantes subventions, tant de la ville que de l'Anah, l'accompagnement d'opérateurs, comme Buildinvest, se chargeant de trouver des locataires.

Enfin, Senlis jouit, comme Chantilly et Compiègne, de sa proximité avec la ville de Roissy, de son aéroport, et donc d'une population au pouvoir d'achat élevé et d'une forte demande locative.

### Comment accompagnez-vous vos partenaires CGP ?

**L. G.** Nous mettons à leur disposition l'ensemble des documents commerciaux nécessaires, ainsi que les données économiques et démographiques et les études locatives sur les villes où se situent nos programmes. Nous proposons généralement des réunions commerciales avec nos partenaires situés à proximité des opérations que nous commercialisons. Notre accompagnement porte également sur leur bonne compréhension des dispositifs fiscaux.

En revanche, nous ne dépassons pas notre rôle et les laissons maîtres de la relation client et des simulations patrimoniales qu'ils peuvent leur proposer.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

## 46 appartements en loi Malraux dans un ancien couvent à Senlis



A Senlis dans l'Oise, la société présidée par François Benais commercialise la résidence Saint-Joseph située au 3 place Saint-Maurice, au cœur de la cité médiévale. Répondant au dispositif de la loi Malraux, la résidence comprend 46 lots du T1 au T4, au prix de 218 000 euros pour un T1 de 30 m<sup>2</sup> à 628 000 euros pour un T3 duplex de 122 m<sup>2</sup> (81 m<sup>2</sup> loi Carrez), comprenant le foncier, les travaux et les parkings. Senlis, 16 200 habitants, se situe à 1 h 05 de Paris en train et 25 minutes de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle et profite d'une forte demande locative.