

L'immobilier de prestige ré

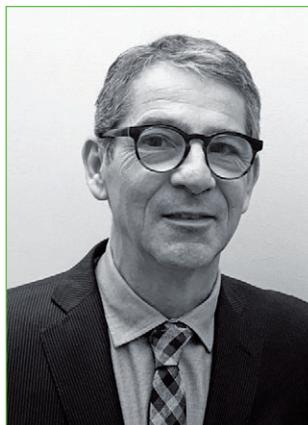
Positionné en métropole et dans les territoires d'outre-mer, Buildinvest a renforcé, depuis 2018, sous l'impulsion de son président François Benais, son activité sur l'immobilier de prestige en métropole, pilotée par son directeur commercial Loïc Guinchard. Depuis 1972, l'entreprise accompagne les amoureux des belles pierres qui souhaitent investir dans des bâtiments classés, éligibles aux dispositifs Malraux, monuments historiques ou Denormandie.

Investissement Conseils : Votre activité est-elle impactée par la conjoncture ?

Loïc Guinchard : Notre positionnement sur des produits immobiliers de niche, situés en métropole et dans les territoires d'outre-mer, nous permet d'être très résilients face aux aléas conjoncturels. Contrairement au marché traditionnel, l'immobilier de prestige se porte très bien. Nos développements à Saint-Martin se poursuivent, dont la plupart sont, outre des acquisitions, des chantiers de rénovation après le passage de la tempête Irma en 2017, et nos programmes se vendent les uns après les autres. Nous livrons une quarantaine de logements tous les six mois pour le marché local, métropolitain et de Saint-Barthélemy, pour une destination touristique. En métropole, la saison des déclarations fiscales est l'occasion de mettre en lumière les avantages des dispositifs Malraux et monuments historiques. La période du 15 juin au 15 décembre est celle où nous sommes le plus souvent sollicités par les CGPI et les investisseurs qui cherchent à alléger leur fiscalité et qui viennent s'ajouter à nos clients réguliers.

Quelles sont vos perspectives pour 2023 ?

Nous avons la chance de compter, parmi nos clients, des investisseurs qui rencontrent peu de problèmes de financement. Même si 60 % des transactions restent à crédit, un quart est réalisé au comptant. Cette particularité nous assure une bonne visibilité sur l'activité de l'année en cours, relativement décorrélée des problématiques de hausse des taux d'intérêt et d'usure qui grippent, à l'inverse, les marchés résidentiels à 100 % financés. 2023 devrait encore être un bon cru, avec un objectif de cent-cinquante à deux cents lots vendus, ce qui reste cohérent au regard de la taille de l'entreprise. Nous ne voulons



Loïc Guinchard, directeur commercial de Buildinvest.

pas entrer dans une course aux volumes, mais nous recherchons la pérennité des opérations que nous sélectionnons. Depuis plus de cinq ans, nous conservons la même cible : des produits de petite taille, avec beaucoup de cachet, situés dans les centres-villes.

La crise de l'immobilier neuf profite-t-elle à l'ancien ?

Une chose est sûre, c'est que nous sommes dans l'air du temps ! En proposant des biens immobiliers à rénover et participant, de ce fait, à la réhabilitation des cœurs de ville, notre activité répond aux impératifs de la loi ZAN. Nous étions impliqués dès le début dans les réflexions menées dans le cadre du projet Action cœur de ville. Nous croyons à la ville du quart d'heure. Nos immeubles se trouvent à proximité des commerces et des services, ce qui encourage les mobilités douces. De plus, nous nous inscrivons dans la mouvance de requalification des centres-villes, prorogée par la loi Denormandie. Ce dispositif ajoute une nouvelle corde à notre arc et ouvre notre offre à une autre typologie de population et de biens éligibles, en dessous de 300 000 euros. Ce troisième segment d'investissement est venu compléter les solutions Malraux et monuments historiques, et élargir notre champ d'action. Il devrait aussi profiter d'un effet de report des investisseurs dans l'immobilier neuf, à la suppression annoncée du Pinel.

Au même titre que le Pinel, le Denormandie est-il menacé ?

Je ne vois pas comment, avec toutes les démarches effectuées par les élus avec l'Anru, l'Anah et la Banque des territoires, dans le cadre du plan Action cœur de ville, l'Etat pourrait décider d'arrêter ce dispositif. Il y a, aujourd'hui, une volonté politique forte de redynamiser les centres-villes et de lutter contre l'étalement urbain. Le soutien à la réhabilitation de l'immobilier existant fait écho aux réglementations environnementales et à la trajectoire carbone que le gouvernement s'est fixée. Il y a donc peu de chance que ce dispositif soit supprimé à échéance car, derrière lui, se pose un véritable enjeu de revitalisation des territoires. En outre, de la même façon que pour les Malraux et monuments historiques, le Denormandie a récemment fait l'objet d'une simplification de la part de l'administration fiscale dans les modalités de déclaration pour les comptables et CGPI. Un retour en arrière semble donc improbable.

silient face aux aléas

Pourquoi ce dispositif est-il si peu été utilisé ?

Si la loi Denormandie est parue fin 2018, le décret d'application n'est entré en vigueur qu'en 2019, dans une première version peu claire sur les zones éligibles à la défiscalisation. Il a désormais été acté que les villes représentaient les limites administratives du champ d'application du dispositif. A ce jour, deux-cent-quarante-quatre communes sont éligibles, même si toutes ne disposent pas d'un marché locatif suffisamment tendu pour y investir. En ce qui concerne Buildinvest, nous cherchons, en premier lieu, les zones éligibles aux Malraux ou monuments historiques et si, nous le pouvons, nous proposons, dans ces villes, des investissements en Denormandie.

Depuis l'an dernier, l'on observe un intérêt plus soutenu de la part des CGPI et des investisseurs pour ce dispositif, qui a souffert d'une mauvaise communication dès son lancement, héritant de la réputation d'« usine à gaz » de ses prédécesseurs Cosse et Dufflot. A tort, car dès lors que la part de travaux de rénovation énergétique est respectée, il offre plus d'avantages qu'un déficit foncier.

Qu'en est-il de la demande en Malraux et monuments historiques ?

Elle se maintient sur les deux segments. Encore une fois, notre positionnement sur des immeubles de petite taille, à des emplacements en hypercentre, faciles à vendre et à louer, nous assure un taux d'occupation optimal. Depuis la mi-mars, les propositions d'investisseurs s'accroissent sur toutes les typologies de biens. Nous sommes d'ailleurs en train de remettre en place notre stock pour répondre à la demande. Il s'agit de deux dispositifs pérennes, non dépendants des lois de défiscalisation, s'appliquant à un marché de l'immobilier haut de gamme et de prestige qui fonctionne très bien. Il suffit de voir la bonne santé des grands acteurs et le nombre de petits opérateurs qui se lancent sur le secteur ! Il faut dire, aussi, que c'est un petit marché en marge du Pinel et du meublé, produisant seulement deux mille cinq cents lots par an par les six entreprises référencées, et si l'on compte la totalité des opérateurs, deux cents à trois cents lots de plus. Constant, reposant sur des emplacements et des prestations incontestables, il échappe aux phénomènes de

“ Notre positionnement sur des immeubles de petite taille, à des emplacements en hypercentre, faciles à vendre et à louer, nous assure un taux d'occupation optimal. ”

mode. A condition de rester vigilant sur le prix du mètre carré et la demande locative, il ne crée pas de mauvaises surprises.

Quel est votre bilan à cinq ans, depuis votre arrivée dans le groupe ?

La philosophie du groupe est d'allier l'expertise immobilière en outre-mer et dans la métropole. Le pôle hôtelier, l'immobilier para-hôtelier et les stratégies de défiscalisation représentent les trois grands piliers de notre activité. L'entreprise, créée en 1972, a démarré son activité par l'immobilier de prestige en métropole, puis s'est tournée vers l'immobilier de tourisme à Saint-Martin en 1987 et l'immobilier commercial en 1991. Peu à peu, l'outre-mer ayant concentré l'essentiel des ressources, il a fallu relancer la branche prestige. Cela a été ma mission en 2018, lorsque je suis arrivé dans le groupe. Aujourd'hui, notre équipe commercialise une douzaine de programmes par an. Comme toutes les entreprises familiales de taille moyenne, nous sommes très opportunistes et nous allons sur les marchés où il est intelligent d'investir, avec un savoir-faire d'« artisan » qui s'entoure des bonnes équipes. En tant qu'entreprise de référence dans l'immobilier de prestige, notre ambition est d'investir en métropole, dans les villes où nous possédons des réseaux de professionnels, d'artisans et d'architectes délégués.

Comment intégrez-vous les obligations du DPE ?

Nous nous engageons à aller vers les meilleurs DPE possibles et d'atteindre les lettres C ou D. L'obligation de recyclage pour nos artisans est totale. Depuis la crise énergétique, plus aucune vente ne se réalise sans la question du DPE. Celle-ci intervient même avant la notion de prix au mètre carré car les propriétaires redoutent la perte de valeur à la revente et anticipent de nouvelles obligations environnementales dans quinze ans.

Les investisseurs sont informés et ils ont conscience qu'après travaux, le bien acheté perdra en mètres carrés, mais gagnera en valeur s'il est performant sur le plan énergétique.

Mais il est vrai que pour l'ancien de prestige, la question est complexe. Un immeuble haussmannien dans Paris intra-muros ne pourra jamais dépasser la lettre E au DPE. Cette réglementation reste générale et n'est pas attachée au statut du bâtiment. Peut-être qu'à terme, elle s'affinera pour tenir davantage compte des spécificités de l'immobilier classé...

Pour conclure avec quelques chiffres...

Buildinvest, c'est plus de quatre mille cinq cents logements livrés en métropole, 67 millions d'euros de capitaux propres consolidés pour le groupe familial, 32 millions de chiffre d'affaires consolidés en 2022, et enfin une quinzaine de programmes à commercialiser en métropole et à l'outre-mer.

■ Propos recueillis par Eugénie Deloire