

# Demain, l'immobilier dans le conseil en investissement

**Philippe MATUCHANSKY**

Responsable immobilier, BNP Paribas Wealth Management

**Jean-Pierre RONDEAU**

Président, Megara Finance ; président, CIF-CGPC

## **Philippe MATUCHANSKY**

BNP Wealth Management gère environ 220 milliards d'euros d'actifs sous gestion après rapprochement avec Fortis. Nous comptons 200 000 clients dans le monde, dont la moitié en France. Notre métier consiste à gérer la richesse de nos clients, notamment en leur offrant des produits d'investissements et d'épargne adéquats à leur profil de risque.

## **Jean-Pierre RONDEAU**

Je représente une association de CIF (conseils en investissement financier) agréée par l'AMF. Le CIF est un sous-métier réglementé par la loi de sécurité financière, un composant du CGPI (conseil en gestion de patrimoine indépendant). Le CGP est équivalent aux CFP américains. Il n'est lui-même réglementé que par ses sous-métiers : CIF, comme déjà dit, immobilier, IOB, assurance-vie, CJA (compétence juridique à titre accessoire).

## **Guy MARTY**

Quelle est l'attitude de vos clients vis-à-vis de l'immobilier ?

## **Philippe MATUCHANSKY**

Je m'occupe de l'immobilier pour le segment des HNWI ou gestion de fortune, souvent défini comme étant les clients ayant au moins un million de dollars d'actifs investissables ; évidemment nous avons autant de réponses que de clients - des points communs peuvent néanmoins être dégagés. Pour l'immobilier de jouissance, nos clients recherchent des biens de prestige, la localisation étant le maître mot de leur stratégie. Pour l'immobilier commercial, il faut distinguer ceux qui ont accès à l'investissement direct des autres. Dans le premier cas, l'objectif est l'*absolute return*, par opposition à la gestion indicielle ; pour les autres une logique de rendement sous contrainte de liquidité. Enfin remarquons que l'immobilier se prête assez mal à la gestion sous mandat du fait de la liquidité.

## **Jean-Pierre RONDEAU**

Notre gestion de patrimoine est très diversifiée et va des classes moyennes aux grandes fortunes. L'immobilier est un réel enjeu pour nous, car il est un élément important du patrimoine. Le champ des opérations immobilières est vaste et va de l'immobilier de prestige en direct à l'immobilier de défiscalisation, en passant par les SCPI et OPCI, les foncières, SIIC, trackers immobiliers, etc. sachant que la population des propriétaires en direct a profondément changé depuis les années 1970. La clientèle du locatif est plus jeune (car investissant à crédit) et vient à l'immobilier d'habitation au travers des dispositifs de défiscalisation, Robien/Scellier, Malraux, DOM-TOM, de Messine, etc...

mais aussi de produits plus financiers, comme les OPCVM immobiliers des grands établissements et les trackers.

### **Guy MARTY**

L'immobilier prend-t-il de l'importance dans l'activité de conseil aujourd'hui ?

### **Jean-Pierre RONDEAU**

Il évolue : après certains déboires sur des opérations de défiscalisation, on revient à des produits mieux construits et plus solides, notamment dans l'immobilier de prestige.

### **Philippe MATUCHANSKY**

Les banques privées sont traditionnellement plus à l'aise avec les produits financiers classiques ou les *hedge funds* qu'avec l'immobilier, dont les marchés étaient peu transparents et où l'accès à l'information était donc coûteux. En outre, les commerciaux éprouvent une petite aversion à cette classe d'actifs, qui engendre des investissements de grande taille, de durée longue et avec de faible perspective de rotation de portefeuille. Nous sommes également soumis à des contraintes de crédit et de liquidité. Malgré tout, cette classe d'actifs se développe chez nous, d'abord parce que nos clients témoignent d'une aversion vis-à-vis des autres produits financiers « complexes », mais aussi parce que l'immobilier est susceptible de proposer des points d'entrée intéressants.

### **Guy MARTY**

Peut-on s'attendre à une présence plus importante des investisseurs privés au travers des structures comme la vôtre ?

### **Philippe MATUCHANSKY**

8 millions de personnes sont considérées comme riches dans le monde au sens des HNWI (Source Rapport Meryll Lynch – Cap Gemini) ; elles pèsent 35 000 milliards de dollars, soit un peu moins d'une année de PIB mondial. Elles investissent aujourd'hui environ 3 000 milliards de dollars dans l'immobilier commercial, soit la moitié du poids des investisseurs institutionnels (Source IPD). Leur poids est donc déjà significatif sur cette classe d'actifs, mais nous pensons que cette part va augmenter du fait de la combinaison entre la recherche de rendement accrue et les bons points d'entrée sur l'immobilier commercial.

### **Jean-Pierre RONDEAU**

L'immobilier d'entreprise devrait se développer, car les taux des actifs généraux des contrats d'assurance devraient continuer à baisser : nous devons trouver de nouveaux moyens pour bien rémunérer nos clients, de manière sécurisée. Or, je ne crois pas aux obligations en cas de reprise de l'inflation, et surtout pas aux produits garantis offerts par les banques. L'immobilier, en particulier d'entreprise, pourrait être un bon relais, à condition que Solvabilité II ne soit pas trop contraignante pour les contrats d'assurance (SCPI et OPCI) et que le marché offre des produits plus souples.

## **Guy MARTY**

Pourquoi ne pas davantage recourir aux sociétés immobilières cotées ?

## **Philippe MATUCHANSKY**

Un premier élément d'explication est probablement que l'immobilier coté est un phénomène encore récent en France.

## **Jean-Pierre RONDEAU**

Pour notre part, nous tenons compte du patrimoine de nos clients et nous l'éclatons sur les différents compartiments, dont l'immobilier qui regroupe alors direct et papier. Certes, nous détenons peu d'immobilier côté en direct, car nous travaillons essentiellement au travers d'OPCVM investis sur le marché immobilier, tant dans les comptes titres et PEA que dans les contrats d'assurance.

## **Guy MARTY**

Quels nouveaux produits ou évènements souhaiteriez-vous pour l'immobilier ?

## **Philippe MATUCHANSKY**

Nous constatons un appétit très fort de nos clients pour l'immobilier, notamment en direct. On pourrait également imaginer des développements avec des entreprises qui souhaiteraient externaliser leur management. Nous souhaiterions que BNP Paribas Banque Privée soit perçue comme un acteur durable sur le marché immobilier. Enfin, nos clients recherchent un investissement productif ou du moins qualitatif : investissement vert, investissement socialement responsable.

## **Jean-Pierre RONDEAU**

L'inflation serait un bon levier de développement. Pour ma part, je souhaite à court terme la baisse des prix de certains biens immobiliers. J'apprécierais également une vision moins socialiste de la propriété : le propriétaire reste mal vu en France et, inversement, le locataire a toujours raison, ce qui pose problème (droit opposable au logement, par ex.). Enfin, une plus grande stabilité de la réglementation fiscale serait souhaitable.

## **Guy MARTY**

Nous nous joignons à ce vœu ! Pierre MATUCHANSKY, vous avez une clientèle internationale et vous pouvez attirer des investisseurs étrangers dans l'immobilier français. Constatez-vous que l'envie d'investir en France se développe, par exemple en Région parisienne ou sur la Côte d'Azur ?

## **Philippe MATUCHANSKY**

Je ressens plutôt une envie de désinvestir de la Côte d'Azur. Paris garde un certain prestige grâce à son architecture, même si Londres attire davantage d'investisseurs. Hors de ces zones, nous avons de la peine à être attractifs, notamment en raison de l'instabilité de notre monnaie. Nous sommes concurrencés par des pays comme le Brésil ou l'Inde.

## **Guy MARTY**

Jean-Pierre RONDEAU, quelle est la part de l'immobilier dans la formation à vos métiers ?

## **Jean-Pierre RONDEAU**

L'association recommande un examen qui comprend cinq UV : assurance-vie, CIF, compétences juridiques et fiscales, étude de cas général et, bien sûr, immobilier. Donc l'immobilier a sa part reconnue au côté de la Finance et de l'assurance vie sécuritaire.

## **Guy MARTY**

Quel est le poids de l'immobilier dans l'allocation d'actifs de vos clients ?

## **Philippe MATUCHANSKY**

Le marché immobilier proposait peu d'information jusqu'à présent ; nous réussissons aujourd'hui à intégrer la classe d'actifs immobiliers dans l'allocation d'actifs. Sur notre segment de clientèle, l'immobilier représente de 14 à 22 ou 23 % des actifs de nos clients, hors résidence principale.