

# Quand l'obsolescence crée de la valeur

*Société d'investissement spécialisée dans le capital-développement immobilier, Novaxia a fait de l'obsolescence un gisement de valeur. Un parti pris financier et sociétal qui consiste à transformer des immeubles et des friches industrielles obsolètes en sites à haute valeur ajoutée, mais aussi le moyen, pour les investisseurs, de diversifier leur PEA en y plaçant de l'immobilier. Entretien avec Joachim Azan, président de Novaxia.*

## **Investissement Conseils : Novaxia vient de fêter ses dix ans. L'occasion de faire un premier bilan ?**

**Joachim Azan :** Oui et également de se projeter dans les dix prochaines années ! Cela fait dix ans que nous avons inventé le métier du capital développement immobilier, avec une idée principale : être une alternative aux SCPI et OPCI, à un moment où le marché s'interroge sur les montants records collectés par ces deux véhicules. La plupart de ces produits possèdent des actifs obsolètes sur lesquels nous nous portons acquéreurs avec une décote de 20 à 40 % par rapport au marché, et nous les réhabilitons entièrement, dans le cadre de fonds éligibles au PEA. Depuis la création de Novaxia, nous comptons à ce jour plus de 9 000 investisseurs particuliers, 400 partenaires CGP et nous avons piloté 1,3 milliard d'euros d'opérations de transformation, ce qui représente une cinquantaine de projets. Nous avons également réalisé notre première levée de fonds auprès d'investisseurs institutionnels : une opération de 50 millions d'euros avec le groupe BPCE.

## **Dans quels types d'actifs investissez-vous ?**

**J.A. :** Notre parti pris est de recycler le foncier selon plusieurs critères d'investissement : que l'actif soit situé à moins de 800 m<sup>2</sup> d'un métro ou d'un RER, qu'il soit implanté sur une zone géographique tendue de façon à ce que le coût des travaux et de la transformation puisse être absorbé dans le projet. Paris, l'Ile-de-France – qui compte plus de 53 millions de mètres carrés de bureaux dont la moitié a été construite dans les années 1980 –, ainsi que les grandes métropoles sont, en conséquence, notre terrain de jeu privilégié. Enfin, nous n'achetons que des immeubles d'une surface minimale de 30 000 m<sup>2</sup>. Un de nos derniers projets en date, la réhabilitation de la Poste du Louvre à Paris, en est l'exemple. Le bâtiment qui s'étend sur 35 000 m<sup>2</sup> sera reconverti en un hôtel cinq-étoiles, comprenant deux restaurants. Toutes ces opérations



Joachim Azan, président de Novaxia.

“ Ce phénomène d'obsolescence, de plus en plus présent et rapide, nous apporte notre matière première : l'immobilier. ”

ont pour objectif de donner une seconde vie à des lieux qui possèdent un potentiel inexploité. L'an dernier, nous avons inauguré l'hôtel flottant quatre-étoiles *Le OFF Paris Seine*, dans l'objectif est de faire de la Seine un nouvel arrondissement parisien.

## **Pourquoi avoir fait de l'obsolescence votre cœur de métier ?**

**J.A. :** L'obsolescence est un gisement de valeur. Elle n'est pas uniquement technique, il existe des obsolescences d'usage, architecturale, territoriale... Avec la montée du coworking, par exemple, les immeubles de bureaux cloisonnés, sans espace de convivialité, sont désormais inappropriés. Ce phénomène d'obsolescence, de plus en plus présent et rapide, nous apporte notre matière première : l'immobilier. Il s'agit d'un véritable enjeu de société sur lequel nous avons bâti notre expertise. Notre président du conseil de surveillance, Christian Cléret, est également président de l'ADI (Association des directeurs

immobiliers). Ce dernier fédère les grands propriétaires fonciers et industriels, tels qu'Engie, la RATP ou la SNCF qui veulent optimiser leurs friches. Nous les dépolluons, nous imaginons l'avenir du site, et en reconvertissant ces friches, nous participons à l'endigement de l'étalement des villes. La désindustrialisation nous ouvre un champ des possibles incroyable !

## **Quelle est la différence avec une SCPI ?**

**J.A. :** La SCPI est un véhicule patrimonial et de détention qui repose sur le principe du rendement et du loyer. De notre côté, nous sommes à la recherche de la plus-value : nous proposons à nos investisseurs de faire du neuf avec du vieux et de créer de la valeur. Cela ne nous empêche pas d'avoir des

relations d'affaires avec les SCPI. Une fois leurs immeubles de bureau vides, ils ne les intéressent plus car ils n'apportent plus de loyers. Celles-ci nous les revendent. A charge pour nous de trouver la meilleure destination possible pour le bien concerné : immeuble de coworking, logements, résidences ou hôtels... Pour chaque opération, nous faisons du sur-mesure. Il arrive également que nous cédions aux SCPI et OPCI un actif que nous avons préalablement transformé en logement ou en hôtel. SCPI et OPCI font donc partie de nos clients, au même titre que les grands industriels et les promoteurs immobiliers et nous nous rangeons, de la même manière, dans la catégorie pierre-papier. Nos deux offres sont ainsi complémentaires.

### Quels types de produits proposez-vous à vos investisseurs ?

**J.A.** Notre dernier véhicule, Novaxia Immo club 4, est un fonds éligible au PEA. C'est le produit à la plus large diffusion que nous possédons. Comme notre solution Novaxia Immo Opportunité 6, un fonds permettant une réduction d'impôt ou d'ISF, il requiert un ticket d'entrée de 5 000 euros. Novaxia Immo Evolution 2, un FPCI dédié à la clientèle avertie, est, quant à lui, accessible à partir de 100 000 euros.

“ Notre mission, avec nos CGP partenaires, est de faire redécouvrir [le PEA] aux épargnants et leur expliquer qu'il ne se résume pas à des actifs cotés. ”

Pour tous ces véhicules, la logique reste la même : si à l'entrée nous avons des immeubles de bureaux et des friches industrielles, plusieurs scénarii sont envisagés à la sortie de l'investissement. Hôtel, résidence pour seniors ou logement : nous choisissons la typologie la plus performante pour les investisseurs.

### Avez-vous des projets pour 2018 ?

**J.A.** Vingt-trois projets sont en cours, la plupart concernant le Grand Paris qui, avec l'organisation des jeux Olympiques, se révèle être un formidable terrain de projets immobiliers et d'infrastructures. Par ailleurs, notre axe majeur de développement auprès des particuliers est le PEA. Sa fiscalité est très attractive puisqu'il n'est assujéti qu'à la CSG et à la CRDS, soit 17,2 % au titre des prélèvements sociaux. Surtout, on peut y loger de l'immobilier de transformation qui ne sera pas imposé par le futur IFI, à la différence des SCPI. Le législateur atteste ainsi du caractère responsable de notre activité. L'absence de loyers versés nous fait, de facto, sortir de l'ISF et l'importance des travaux réalisés implique des créations d'emplois pendant toute la durée de l'opération. Les trois impacts du capital-développement immobilier sont les suivants : développer le capital économique de nos investisseurs, le capital territorial des villes à travers la dépollution des sites industriels et la création de nouveaux quartiers ou de tiers lieu, et enfin, le capital humain grâce à un investissement socialement responsable (ISR), aux retombées sociétales positives.

### Votre devise est « réveillez votre PEA », que voulez-vous dire par là ?

**J.A.** Le PEA est un outil patrimonial très puissant, mais qui n'est pas utilisé à sa juste valeur. Aujourd'hui, 89 milliards d'euros d'encours dorment sur ces comptes. C'est une somme colossale ! Il existe 4,15 millions de PEA en France, pour un encours moyen de 20 000 euros. Il faut réveiller cet argent en y mettant de l'immobilier. Notre mission, avec nos CGP partenaires, est de faire redécouvrir ce produit aux épargnants et leur expliquer qu'il ne se résume pas à des actifs cotés. Trop peu savent qu'il est possible de loger de l'immobilier dans ce véhicule et beaucoup s'en détournent, échaudés par le souvenir des années 2000 et les différentes crises boursières : bulle Internet, crise des *subprimes*, faillite de Lehman Brothers... Il y avait 6,5 millions de PEA fin 2000 ! Avec nos produits, les épargnants peuvent à la fois profiter de ces avantages fiscaux sans être exposés à la volatilité des marchés actions.

### Votre objectif annoncé d'atteindre 1 milliard d'euros d'encours en 2020 est-il toujours d'actualité ?

**J.A.** Oui et nous devrions y arriver même plus tôt que prévu. Pour cela, nous avons défini un plan d'action. D'une part, nous souhaitons étoffer notre clientèle institutionnelle pour obtenir une parité à 50 % avec notre clientèle de particuliers. D'autre part, nous voulons nous positionner sur des deals plus conséquents, à plus de 100 millions d'euros et de nouveaux véhicules sont en cours de développement. Nous travaillons notamment à la création de fonds de détention qui capteront des actifs sur le moyen terme. Toutefois, nous allons rester prudents et sages en termes de volumes. Notre collecte annuelle pour le *retail* se limite à 100 millions d'euros – rien à voir avec les 4 milliards des SCPI ! – et nous continuerons à privilégier la transformation de nos actifs. Nous avons toujours bâti notre collecte en fonction des immeubles que nous avons en portefeuille et nos fonds, dont la taille oscille entre 20 et 50 millions d'euros, ont vocation à rester artisanaux. Par ailleurs, la nature même de nos opérations de transformation en limite le nombre. Seuls une dizaine de projets par an entrent dans nos critères. C'est un travail sur mesure qui nécessite de lever, pour chaque immeuble, des contraintes particulières pour rendre possible la réhabilitation.

### Quel message avez-vous envie de faire passer aux investisseurs ?

**J.A.** Je leur conseillerais de se méfier des effets de mode. Les CGP et nous-mêmes devons encore faire preuve de beaucoup de pédagogie. La culture financière des épargnants français reste à parfaire ! Plutôt que d'aller chercher du rendement quand celui-ci est faible, autant s'intéresser à la création de plus-value. Nous avons un travail d'évangélisation à mener pour faire connaître notre savoir-faire et les atouts d'un véhicule encore sous-estimé.

■ Propos recueillis par Eugénie Deloire