

Couvrir toutes les facettes de

Avec le rachat de la plate-forme Leemo, Foncia poursuit sa stratégie d'acquisitions et élargit le champ de son expertise sur le marché immobilier. Son ambition : passer d'administrateur de biens à un acteur global de l'immobilier. Entretien avec Arnaud Jaffrain, président de Foncia Croissance.

Investissement Conseils : En décembre dernier, Foncia a annoncé le rachat de la place de marché spécialisée Leemo. Quelle stratégie le groupe poursuit-il ?

Arnaud Jaffrain : Cette acquisition s'inscrit dans le projet global que Foncia développe depuis vingt-quatre à trente-six mois et qui consiste à faire bénéficier à ses partenaires de son expertise sur l'ensemble des segments de l'investissement immobilier. Une partie de ces activités était déjà présente au sein du groupe, notamment la gestion et la garantie locative dans le neuf, à travers Foncia Croissance, et l'activité de conseil/transaction aux institutionnels et grands propriétaires, à travers Foncia Valorisation. Ce rachat fait suite à nos précédentes acquisitions grâce auxquelles nous avons déployé de nouvelles compétences. Pour rappel, en 2014, nous avons racheté Primliance, distributeur de SCPI en architecture ouverte, dont l'équipe d'une quinzaine de personnes a collecté 110 millions d'euros en 2017, et développé un moteur de comparaison des SCPI à destination de clients retail et partenaires CGP. En février 2016, c'est l'acquisition d'iPlus qui a permis à notre pôle investisseurs de se spécialiser dans le montage d'opérations en démembrement de propriété. Foncia Groupe regroupe ainsi aujourd'hui dans ce pôle investisseurs : iPlus, Leemo, Primliance, Foncia Croissance et Foncia Valorisation, couvrant ainsi tout le spectre de l'investissement immobilier dans le neuf, l'ancien, la pleine propriété, le démembrement, l'immobilier direct et collectif.

Qu'est-ce que Leemo va apporter de plus au groupe ?

A. J. Le premier bénéfice de cette acquisition est de nous faire bénéficier des volumes et ressources existantes d'une plate-forme dédiée à la vente intermédiaire dans le neuf. Grâce à Leemo qui référence en temps réel plus de deux mille programmes venant de plusieurs dizaines de promoteurs, soit plus de soixante mille lots, nous allons être capables d'intervenir significativement sur ce marché. Nous sommes actuellement en train de travailler sur la version 2 du moteur de recherche de Leemo, à destination de nos partenaires CGP, réseaux bancaires et institutionnels. Cette nouvelle version va être lancée d'ici fin mars. Le positionnement de Leemo était



Arnaud Jaffrain, président de Foncia Croissance.

jusqu'alors classique puisque la plate-forme mettait simplement son offre à disposition de ses partenaires. Avec la version 2, nous allons y apporter un panel de nouveaux outils d'analyse permettant de qualifier l'emplacement, identifier par exemple la présence de logements sociaux sur la zone, calculer le taux de vacance, la proportion propriétaire/locataire sur un quartier ciblé ou mesurer dans le temps l'évolution des prix du marché.

“ Notre offre peut potentiellement s'adresser aux investisseurs particuliers et, par conséquent, apporter de nouveaux clients à nos partenaires. ”

Cette évolution sur un marché de l'immobilier de plus en plus digitalisé était-elle nécessaire ?

A. J. Quand on cherche à être en accord avec son temps, on doit nécessairement faire évoluer sa technologie. La souplesse de la start-up Leemo, sa jeunesse et sa petite taille, lui ont permis de développer des outils qui peuvent aujourd'hui être dupliqués aux autres supports d'investissements. Dès lors, notre offre peut potentiellement s'adresser aux investisseurs particuliers et, par conséquent, apporter de nouveaux clients à nos partenaires. Plus nous serons présents sur tous les segments, plus l'on pourra toucher de nouveaux clients. Cette plate-forme sera, à terme, un véritable outil de fidélisation destiné à renforcer la confiance de nos partenaires sur notre activité historique de gestion, mais permettra également de modifier la perception de ces derniers en passant du statut d'administrateur de biens à celui d'opérateur global en immobilier.

Qu'est-ce que le temps réel va changer dans votre métier ?

A. J. Nous avons l'habitude de gérer des stocks exclusifs et c'est d'ailleurs toujours le cas sur nos solutions d'immobilier démembré via iPlus. Leemo offre un accès instantané à une masse d'offres importantes, et, dans le cadre de la version 2, une fraîcheur de stock optimisée sur 90 % de nos résidences.

l'investissement immobilier

Plutôt que perdre du temps dans la recherche des différents stocks existants, nos partenaires vont, dès lors, profiter d'une offre renouvelée en temps réel et d'un gain de temps non négligeable.

Quels sont vos chantiers prioritaires en 2018 ?

A. J. Un premier chantier est lié à l'organisation de ce projet en interne, en mutualisant, dans les mois à venir, les expertises et les ressources aujourd'hui compartimentées autour de plusieurs marques. Nous avons déjà défini un planning de rapprochement physique des équipes, la mutualisation des ressources commerciales et le développement d'un *back-office* commun avec l'ambition de fusionner tous les outils techniques. Par exemple, nous disposons de ressources dédiées à l'animation des partenaires. Le plus cohérent est de les faire travailler ensemble en regroupant les équipes et l'offre dans un catalogue commun.

Nous souhaitons donc fédérer les partenaires historiques d'iPlus et les CGP de Primalliance autour de l'offre Leemo. Dans le cadre de nos road-shows annuels, nous irons donc à la rencontre de nos partenaires pour leur présenter la version 2 de Leemo, mais également notre second chantier : la finalisation d'une offre globale en immobilier. Nous poursuivons ainsi l'objectif d'accompagner nos partenaires dans tous les compartiments de l'investissement immobilier.

Vos objectifs chiffrés ?

A. J. Nous avons enregistré deux mille sept cents réservations dans le neuf l'an dernier et, au regard des premiers résultats, nous devrions, en 2018, réussir à dépasser sensiblement le cap des trois mille réservations grâce au levier de notre partenariat avec les CGP. Dans cette vision d'offre globale, nous aspirons également à être rapidement identifiés comme un acteur de l'immobilier ancien chez nos partenaires à travers des volumes significatifs : nous visons les cent à deux cents lots sur ce secteur, et ce, dès l'année prochaine. Cette nouvelle dynamique, dans un marché de l'investissement immobilier qui continue de bien se porter, devrait nous aider à maintenir ce rythme ambitieux de développement. Les promoteurs vont être accompagnés par le gouvernement qui soutient leur activité en facilitant l'obtention des permis de construire. Par ailleurs, la reconduction de la loi Pinel pendant quatre ans est une bonne chose, car elle met fin aux incertitudes. Enfin, le faible niveau des taux d'emprunt assure un bon rendement aux investisseurs et limite les effets d'aubaine.

Selon vous, quels vont être les défis majeurs des CGP ?

A. J. Être différenciant vis-à-vis de leurs clients et démontrer aux investisseurs la pertinence d'une opération en partant d'une expertise et non d'un produit. Pour cela, nous les

incitons à se former et nous leur apportons le soutien pédagogique nécessaire. Le développement d'une offre dans l'ancien répond aussi à leurs besoins de valeur ajoutée. C'est un moyen de diversifier leur catalogue et de se démarquer d'une offre traditionnelle dans le neuf.

L'évolution de la fiscalité aura-t-elle un impact sur l'investissement ?

A. J. Une suppression de l'ISF aurait été idéale mais, malgré tout, l'IFI est une bonne nouvelle puisqu'il va abaisser le taux de taxation des investisseurs. Parce que l'immobilier reste fortement taxé, nous cherchons à sensibiliser nos clients sur l'opportunité d'étudier les autres classes d'actifs immobiliers moins traditionnels, tels que des bâtiments anciens avec travaux ou des biens sous le régime BIC, afin de modérer la taxation des revenus fonciers positifs.

Faut-il croire au potentiel du démembrement ?

A. J. Nous sommes convaincus, et nos clients aussi, qu'il y a encore des opportunités à saisir sur ce marché au cadre fiscal avantageux qui met l'investisseur à l'abri des aléas locatifs. Pour preuve, il y a encore très peu d'offres par rapport à la demande. Il y a aujourd'hui un vrai sujet sur les stocks : ne pas vouloir modifier les règles de la décote sur le prix d'achat continue de nous contraindre sur le développement de notre offre. Il faudrait trouver des solutions complémentaires à l'usufruit locatif social (ULS) qui, certes, présente de nombreux avantages, tels que la déductibilité des intérêts d'emprunt, l'obligation de l'usufruitier de libérer le bien et l'encadrement de l'opération par une convention de démembrement précise, mais présente deux contraintes : celle de la durée minimale de quinze ans et le fait que ces opérations soient essentiellement réalisées dans l'immobilier neuf. Un assouplissement du dispositif conduirait à sa démocratisation. Enfin, il existe un moyen d'élargir le démembrement en jouant sur la nature de l'usufruit. Un client devrait pouvoir choisir sur le marché libre, d'acheter un bien en pleine propriété ou en nue-propriété.

■ Propos recueillis par Eugénie Deloïre

Foncia groupe : une structure à 4 branches

Foncia Croissance : Ipour la location, la gestion locative et la copropriété des immeubles neufs

Foncia Valorisation : pour le conseil aux investisseurs institutionnels

iPlus : pour le montage d'opérations en démembrement de propriété

Primalliance : pour le conseil et la commercialisation des SCPI