

Transformation urbaine : pour

Novaxia, spécialisé dans le domaine du capital-développement immobilier, a réalisé une belle année 2017.

Son président, Joachim Azan, revient sur les fondamentaux de son métier et les perspectives de développement de son activité qui passe notamment par l'enrichissement de sa gamme de fonds.

Investissement Conseils : Novaxia est leader dans le capital-développement immobilier. Pouvez-vous expliquer votre métier ?

Joachim Azan : Notre activité consiste à collecter et valoriser l'épargne de nos clients investisseurs en donnant une nouvelle vie à des actifs urbains obsolètes. Il peut s'agir d'immeubles de bureaux vides ou de friches industrielles. A travers ce métier, nous participons activement au financement de la transformation urbaine. Pour cela, nous créons des fonds d'investissement ayant une durée de vie de six à huit ans, soit une durée plus longue que pour un promoteur immobilier, dont les projets oscillent entre dix-huit et vingt-quatre mois, et plus courte que celle d'une SCPI ou d'un OPCI qui détiennent de l'immobilier sur quinze à vingt ans. Notre enjeu est donc la gestion du temps et la mutualisation d'un grand nombre de projets, en moyenne une dizaine par cycle.

En effet, un projet dure entre deux et quatre ans, ce qui nous permet de faire en général un deuxième cycle d'investissement dans les fonds. Le calendrier du Grand Paris est ainsi parfaitement compatible avec le timing de nos opérations. Pour nos investissements, nous avons principalement trois critères de sélection : la proximité avec les transports en commun existants ou projetés (moins de 800 mètres), une décote de 20 à 30 % par rapport au marché et enfin, une taille minimum de 10 millions d'euros. Nous nous chargeons d'obtenir les autorisations de construire pour valoriser le site, le transformer en logements, en hôtel, en résidence seniors ou encore en un espace de co-working. Tout dépend du meilleur scénario tant du point de vue des besoins que des usages. Une fois transformé, nous le détenons ou nous le cédon à des institutionnels, banques,



Joachim Azan, président de Novaxia.

“ Le marché de la transformation urbaine sera de l'ordre de 150 000 à 250 000 m² par an sur Paris dans les cinq à dix prochaines années, alors qu'il est actuellement de 40 000 m². C'est un véritable gisement ! ”

une réduction d'impôt sur le revenu de 25 %. Une spécificité forte, tous nos véhicules sont exonérés d'impôt sur la fortune immobilière (IFI), contrairement aux SCPI ou aux OPCI qui y sont assujettis.

Enfin, Novaxia a lancé Novaxia Foncier Select, conçu en partenariat avec Socfim et plusieurs banques du groupe BPCE, avec une enveloppe cible de 50 millions d'euros, et la foncière de la transformation urbaine qui est dédiée à la clientèle institutionnelle et est en cours de développement. Ce véhicule se positionne sur des actifs en cours d'exploitation ou d'occupation, mais dont l'obsolescence à terme est prévisible. En 2017, nous avons ainsi levé 59 % de plus que l'année précédente, soit 100 millions, dont 60 millions auprès d'investisseurs *retail*, le solde étant réparti à parts égales entre les fonds professionnels (20 millions) et institutionnels (20 millions).

Quel bilan tirez-vous de l'année 2017 ?

J. A. 2017 a été une très belle année, tant au niveau de la collecte que des investissements. Notre excédent brut d'exploitation est d'environ 11 millions d'euros, soit plus du double de l'année précédente (5,1 millions d'euros).

assureurs ou fonds immobiliers. Les OPCI et SCPI sont notamment nos fournisseurs d'immeubles obsolètes et nos acheteurs d'immeubles transformés.

Quelle est la typologie de vos investisseurs ?

J. A. Nous avons aujourd'hui un peu plus de 10 600 investisseurs particuliers et cinq institutionnels. Pour les particuliers, nous avons ainsi trois gammes de fonds. La première, Novaxia Immo Club, est à destination des particuliers souhaitant investir un minimum de 5 000 € et bénéficier de l'enveloppe du PEA/PEA-PME. La deuxième, Novaxia Immo Evolution, est destinée à une clientèle d'investisseurs professionnels (investissement minimum de 100 000 €), et enfin Novaxia Immo Avenir qui permet d'obtenir

concilier sens et rentabilité

Ainsi, le résultat net combiné de Novaxia atteint 6,5 millions d'euros au 31 décembre 2017. Par ailleurs, nous avons triplé le montant de nos investissements.

Nous avons procédé à huit acquisitions immobilières, pour un montant de 174 millions d'euros. En parallèle, six cessions ont été dénouées auprès d'investisseurs institutionnels, notamment auprès de Swiss Life, SNI (groupe CDC), BNP Reim, Ogif et Batigère pour un montant de près de 80 millions d'euros.

Quelle est votre stratégie pour les années à venir ?

J. A. Notre ambition est de démocratiser encore davantage l'investissement dans la transformation urbaine et de flécher l'épargne en ce sens, tout en continuant à créer de la valeur. Nous sommes pionniers dans le capital-développement immobilier, et notre modèle a fait ses preuves dans la mesure où il est bénéfique pour l'ensemble des parties prenantes, les investisseurs, les collectivités locales et Novaxia. En effet, face à la métropolisation, il répond à une véritable demande des élus et des collectivités locales dont les sources de financement sont de plus en plus complexes.

Nous souhaitons compléter notre gamme de fonds de capitalisation par des solutions de rendement. Nous allons ainsi, dans les prochains mois, acheter des actifs loués en anticipant leur obsolescence et *a fortiori* développer des véhicules pouvant potentiellement distribuer des revenus. Il s'agit en fait de dupliquer notre fonds institutionnel la Foncière de la transformation urbaine auprès de la clientèle des particuliers.

La transformation des bureaux en habitation est un sujet en vogue...

J. A. La transformation de bureaux est effectivement devenue un vrai sujet de société. Il y a une accélération de l'obsolescence des bâtiments qui est liée à de nombreux paramètres, à la fois architecturaux, réglementaires, territoriaux et d'usage. Un immeuble était obsolète au bout de trente ans. Or, aujourd'hui, il l'est au bout d'une dizaine d'années. Par ailleurs, la métropolisation est un autre facteur qui donne encore plus de sens à la transformation urbaine. Un Français sur deux habite en ville, et bientôt le rapport sera de deux sur trois. Or, le foncier est de plus en plus rare. L'enjeu est donc de pouvoir transformer, recycler l'immobilier, et les pouvoirs publics sont extrêmement favorables à notre démarche. La mairie de Paris a ainsi pris l'engagement de transformer 250 000 m² de bureaux en logements et l'Etat, de son côté, a signé une charte avec les professionnels du secteur, dont Novaxia, aux termes de laquelle il affiche l'ambition de transformer 500 000 m² par an de bureaux en logements à l'échelle nationale. Il faut savoir qu'il y a plus de 53 millions de m² de bureaux en Ile-de-

“ C'est un vrai métier : on ne peut pas s'essayer du jour au lendemain à la transformation immobilière. C'est notre savoir-faire depuis onze ans. ”

France, le plus grand pôle de bureaux d'Europe. Or, 50 % de ce parc a plus de trente ans. Le marché de la transformation urbaine sera de l'ordre de 150 000 à 250 000 m² par an sur Paris dans les cinq à dix prochaines années, alors qu'il est actuellement de 40 000 m². C'est un véritable gisement. Ceci étant dit, c'est un vrai métier : on ne peut pas s'essayer du jour au lendemain à la transformation immobilière. C'est notre savoir-faire depuis onze ans. Nous avons sur l'Ile-de-France plus de 50 % de parts de marché.

Qu'est-ce qu'il vous manque pour booster davantage votre activité, tant du point de vue immobilier que financier ?

J. A. La démarche engagée par l'Etat dans le cadre du projet de loi Elan est extrêmement favorable à notre activité, notamment à travers la constructibilité additionnelle, l'exemption de logements sociaux dans les villes non carencées, l'encadrement des délais de recours ou encore l'harmonisation de la TVA immobilière.

Cependant, le financement de la transformation immobilière est un enjeu important qui doit également être abordé et favorisé. Nous militons d'ailleurs pour le plan d'épargne urbain (PEU) à l'image du plan d'épargne en actions (PEA). C'est pour l'heure un simple concept, mais il a tout autant sa place idéologiquement qu'un PEA. Avec 80 milliards d'euros d'encours pour 4 millions de PEA et des détenteurs échaudés par les marchés financiers, il y a là un boulevard pour collecter l'épargne.

Je crois beaucoup en l'*impact investing* qui consiste à concilier le sens et la rentabilité de l'investissement. Il pourrait y avoir dans le PEU un dispositif fiscal d'aide en fonction de paramètres urbains qui ne sont pas seulement fonction de la durée de détention des parts, comme par exemple le nombre de logements créés, les heures d'insertion dans les marchés travaux. Nous avons engagé cette démarche *impact investing* en demandant au cabinet d'audit EY France de faire un rapport annuel sur l'impact sociétal de notre activité afin que nos investisseurs en prennent véritablement connaissance.

■ Propos recueillis par Anne Simonet