



« Plus que jamais, nous mettrons notre carnet d'adresses à la disposition de nos clients pour les soutenir vers une reprise réussie »

Accompagnement des acteurs de l'industrie immobilière pendant et post-confinement, quel rôle jouer pour favoriser la reprise du secteur face à la crise économique, évolution du marché et accès aux financements... Aurélien Deleu, directeur du marché immobilier d'Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels répond aux questions de Business Immo. Aurélien Deleu © D.R.

Business Immo : Comment Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels a-t-elle accompagné les acteurs de l'industrie immobilière pendant le confinement ?

Aurélien Deleu : Nous sommes présents sur toute la chaîne de financement immobilier : aménageurs, promoteurs, bailleurs sociaux, foncières et marchands de biens, dans l'immobilier résidentiel et commercial, sur tout le territoire français – même si l'activité historique de l'équipe demeure le financement de la promotion résidentielle. Pour accompagner nos clients pendant cette période complexe, tout en préservant la sécurité de nos collaborateurs, nous avons mis en place une organisation spécifique basée sur le télétravail et des processus décisionnels raccourcis. Les chargés d'affaires ont été en contact avec tous leurs clients pour examiner avec eux leurs problématiques de financement et les conseiller sur les meilleures réponses possibles, tandis que les back-offices ont été renforcés pour des mises en œuvre rapides. Nous nous sommes également adaptés en accélérant la digitalisation de nos process et des actes administratifs avec nos clients.

Par ailleurs, nous avons mis en place de nombreux PGE (prêt garanti par l'État), décalé les échéances de crédit, et, au cas par cas, reporté jusqu'à six mois certains crédits promoteurs afin de pallier les décalages de recettes. Aussi, Nous avons accompagné nos clients actifs pendant le confinement avec, notamment, le financement d'une opération de marchand de biens à Paris ou encore, le programme immobilier écoresponsable « Centrium », à Sophia Antipolis, de Courtin Real Estate.

BI : Quel rôle allez-vous jouer pour favoriser la reprise du secteur immobilier face à une crise économique qui paraît inévitable ?

AD : Nous entendons bien jouer notre rôle de banquier partenaire et accompagner nos clients pendant la reprise ! De nombreuses opérations nous ont été présentées ces deux dernières semaines par des promoteurs. Dans le droit fil de notre positionnement large et atypique sur le marché, nous finançons de nombreuses opérations d'aménagement portées par des SEM, des établissements publics ou encore des opérateurs privés. Et, en sortie d'opérations, l'équipe institutionnelle de la banque est un partenaire privilégié des bailleurs sociaux ou institutionnels particulièrement actifs en cette reprise dans le cadre de vente en bloc aux promoteurs. Nos comités de crédit sont à nouveau très chargés ! Sans oublier notre « Speed Dating de l'immobilier », dont la prochaine édition se tiendra le 24 novembre, à Paris. Cette rencontre, dont le format avait été imaginé lors de la dernière crise immobilière pour favoriser le développement des ventes en bloc entre les promoteurs et les bailleurs sociaux, prendra une dimension particulière. Plus que jamais, nous mettrons notre carnet d'adresses à la disposition de nos clients pour les soutenir vers une reprise réussie.

BI : À combien peut se chiffrer la hausse des coûts de construction des projets résidentiels et tertiaires avec des chantiers ayant pris du retard ?

AD : Bien que la plupart des chantiers soient repartis, le retard accumulé ne va pas se résorber facilement, car le travail est ralenti par les mesures sanitaires et les effectifs partiels. Dès lors, nos clients constatent une hausse des coûts de construction pouvant aller de 5 à 15 % selon la complexité des chantiers. Il faudra également surveiller les défaillances d'entreprises du bâtiment qui pourraient impacter certains chantiers et, de ce fait, les budgets d'opérations. C'est d'autant plus problématique que cette hausse ne pourra pas être répercutée sur les prix de vente en Vefa.

Aujourd'hui, la question de la prise en charge de ces surcoûts reste en suspens, mais les promoteurs seront forcément impactés.

BI : Serez-vous plus vigilants sur les financements accordés aux promoteurs ou investisseurs suivant la qualité et le risque de leurs opérations ?

AD : La banque a toujours été très vigilante sur la qualité de ses risques. Notre positionnement sur le marché nous permet de sélectionner soigneusement les opérateurs et les projets, avec une attention particulière pour ceux qui favorisent la construction, la revitalisation urbaine et l'attractivité des territoires. Nous allons rester la banque réactive et agile qu'apprécient nos clients et ne pas nous refermer. Ainsi, nos normes prudentielles s'avèrent pertinentes et ne nécessitent pas d'être renforcées en sortie de crise. Nous continuons de regarder des opérations value-add qui permettent de créer de la valeur grâce à une gestion dynamique, mais nous sommes très regardants sur la qualité du corporate et des opérations.

BI : Comment observez-vous l'évolution du marché immobilier d'ici à moyen long terme ?

AD : La crise est très sérieuse, mais l'immobilier a déjà démontré sa capacité de résilience grâce à ses fondamentaux solides. Nous avons évoqué la construction : entre le ralentissement et le renchérissement des chantiers, la parenthèse affectant la délivrance des autorisations administratives jusqu'au 24 mai et l'impact des municipales, la profession s'attend à une réduction de l'offre dans le neuf. On parle d'une baisse possible de 100 000 permis de construire par rapport aux 450 000 accordés en 2019. C'est pourquoi nous tablons sur une reprise progressive de l'activité, avec une baisse de l'ordre de 20 à 30 % sur l'année 2020. Il s'agit bien d'un décalage d'activité et non de pertes sèches. Dans le résidentiel, les stocks sont à des niveaux très bas et la demande reste présente. Cela devrait soutenir les prix dans le neuf.

Quant à l'immobilier de rendement, il est diversement impacté selon qu'il s'agit d'actifs résidentiels, commerciaux ou de bureaux. Les plus touchées seront certainement les foncières détenant des biens commerciaux – notamment des centres commerciaux qui louent à des PME elles-mêmes frappées par la crise. Heureusement, elles peuvent bénéficier des dispositifs prévus par le gouvernement et les banques, mais subissent de fortes pertes de chiffre d'affaires.

À l'inverse, l'immobilier de santé, le logement ou encore la logistique du dernier kilomètre sont, pour l'instant, les segments les moins affectés. L'immobilier de bureau pourrait être impacté par le développement massif du télétravail dans certaines grandes entreprises. La visibilité reste encore très limitée, même après le déconfinement, mais nous sentons que nos clients veulent relancer au plus vite leurs opérations dans le respect des nouvelles normes de sécurité. Ils peuvent compter sur nous.