
Anatomie d'un phénomène

Investisseurs Privés

Printemps 2024 | Le marché de l'investissement | knightfrank.fr/research

Une croissance à contre-courant



Clément RABENANDRASANA

Senior Analyst, Capital Market Research

Knight Frank France

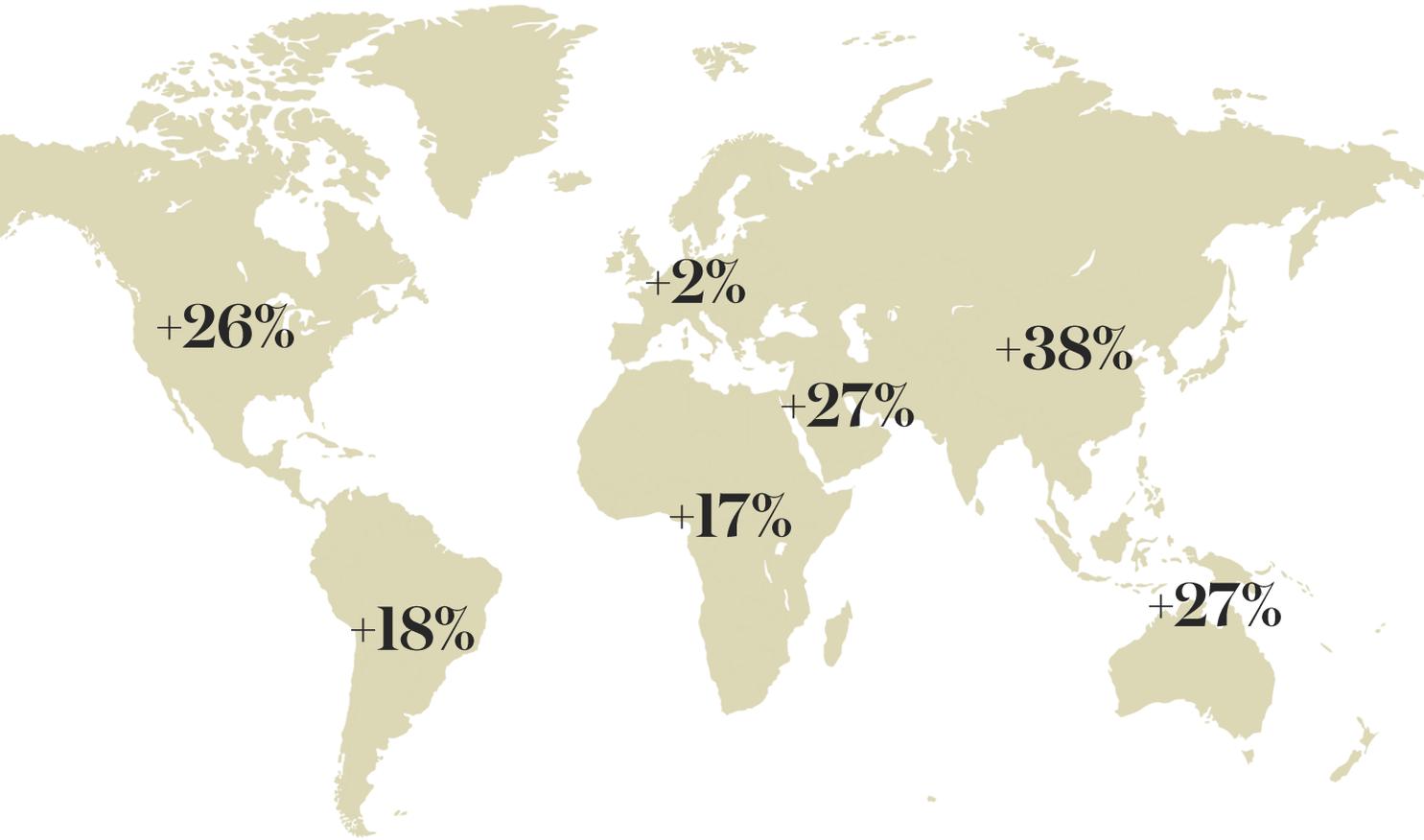
Les investisseurs privés représentent près de 20% des volumes investis en immobilier d'entreprise en France depuis le début d'année 2024, contre 13% pour l'ensemble de l'année 2023, 7% en 2022 et moins de 3% en 2021.

Alors que les investissements réalisés par les investisseurs institutionnels chutaient de l'ordre de -70% au premier trimestre 2024 au regard de l'année précédente, les engagements des investisseurs privés affichaient un recul deux fois moins important.

Notre analyse de ce phénomène met en lumière de fortes capacités d'adaptation aux conditions de marché de la part des investisseurs privés, au travers notamment le moindre recours au financement bancaire et l'utilisation opportune de dispositifs fiscaux.

Prévisions de croissance du nombre de UHNWI¹(2024-2028)

¹Ultra-High-net-worth individual : Individu avec un patrimoine net dépassant 30 millions US\$



Recensement des ultra-riches

Un essor aux quatre coins du globe ✦



Le nombre de UHNWI¹ a augmenté de +4,2% à l'échelle mondiale en 2023,

dépassant aisément le seuil des 600 000 individus.

Au niveau régional, la création de richesse a été menée par l'Amérique du Nord (+7,2 %) et le Moyen-Orient (+6,2%), tandis que l'Amérique latine fut la seule région à avoir vu son nombre d'individus très fortunés décliner.

En ce qui concerne les évolutions par pays, la Turquie est en tête de l'étude menée par les équipes de Knight Frank, avec une expansion de +10% du nombre d'UHNWI, suivie par les États-Unis (+8%). La France a quant à elle affiché une relative stabilité (+0,2%).

Cette hausse globale de la création de richesse a été soutenue par la croissance économique, avec

un PIB mondial en hausse de 3,1% en 2023, ainsi qu'à travers l'amélioration de la situation financière des principaux secteurs d'investissement, à l'image du S&P Global 100 (+25% sur un an).

Le secteur immobilier reste très clairement identifié par les grandes fortunes comme un investissement créateur de valeur et générateur de revenus.

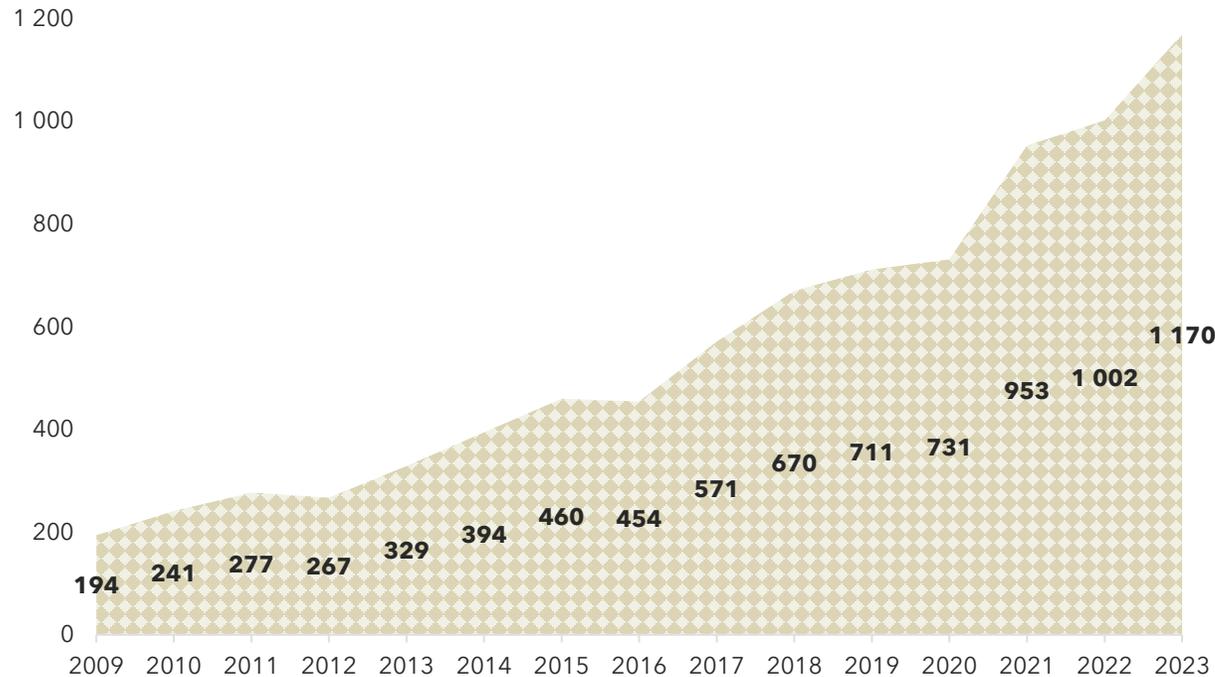
Ainsi, 20% des UHNWI ont déclaré avoir réalisé un investissement immobilier au cours de l'année 2023. Proportion qui devrait rester stable en 2024 selon nos dernières prévisions.

Globalement, ce sont près de 340 milliards de dollars qui furent investis dans l'immobilier d'entreprise mondial par des investisseurs privés en 2023.

Prévision d'augmentation du nombre de UHNWI sur la période 2024 - 2028 à l'échelle planétaire

45%
du PIB

La fortune combinée des 500 plus grosses fortunes de France représentait 45% du PIB national l'année passée



Évolution du patrimoine cumulé des 500 plus grosses fortunes françaises
En milliards d'euros

Les grandes fortunes en France

✦ Une création de richesses exponentielle

La fortune combinée des 500 plus grosses fortunes de France a été multipliée par 3,5 en une décennie, représentant 45% du PIB national l'année passée, atteignant quasiment 1 200 milliards d'euros.

Cumulant à elles seules près de 520 milliards d'euros de patrimoine, **les 4 premières places du classement sont occupées par un quatuor de familles issues du monde du luxe.**

La hausse des cours de bourse de leurs conglomérats respectifs explique en grande partie l'évolution spectaculaire de leur

fortune sur un an (+48%), le secteur du luxe bénéficiant d'une conjoncture florissante.

Cette expansion du patrimoine des milliardaires français n'est pas sans impact sur l'immobilier d'entreprise hexagonal. Les volumes représentés par les ventes utilisateurs ont ainsi réalisé une performance spectaculaire en 2023, atteignant un niveau record de 5,5 milliards d'euros (+122% sur un an).

Un pic dû en grande partie aux acquisitions d'immeubles de prestige parisiens à mettre au compte de grands acteurs du luxe français.



Armand-Loïc BOUISSOU

Notaire Associé
C&C Notaires



Charles GUILLANEUF

Notaire
C&C Notaires

Investissement en immobilier : une passion française

L'utilisation ingénieuse du dispositifs 150-0 B ter

Pourriez-vous nous rappeler le principe et l'intérêt du 150-0 B ter ?

Lorsqu'un actionnaire vend les titres de son entreprise, il est imposé au titre de la plus-value réalisée à un taux de l'ordre de 34 %.

Néanmoins, **le législateur a mis en place un dispositif de faveur permettant au cédant de ne pas voir sa plus-value de cession immédiatement imposée** à la condition, notamment, qu'il s'engage à réinvestir, dans un délai de deux ans, au moins 60 % du produit de cession de ses titres sociaux dans une activité économique (dite activité « éligible » ou activité « opérationnelle »). **Le mécanisme est qualifié « d'apport-cession »** dans la mesure où le futur cédant est invité à apporter préalablement à une holding les titres qui ont vocation à être cédés, et sur la valeur desquels le ratio de 60 % sera calculé. Le report d'imposition se trouve ainsi

maintenu, et peut même se transformer à terme en franchise, sous réserve du bon respect de certaines conditions. L'avantage fiscal potentiel est donc considérable et pourrait inciter certains à tenter de s'en prévaloir de manière déraisonnable ou inappropriée. Or, celui-ci doit être mis en perspective avec le risque de perte en capital qu'est susceptible d'entraîner un réinvestissement contraint à la fois dans son objet et dans ses délais de mise en œuvre (pouvant conduire à des prises de position précipitées). C'est la raison pour laquelle **il est indispensable pour le ré-investisseur souhaitant bénéficier du dispositif de manière efficient d'être accompagné par des professionnels dédiés, notamment lorsque le projet de réinvestissement touche à la matière immobilière.**

Quelles typologies d'activités sont susceptibles de pouvoir intégrer le champ d'éligibilité du dispositif 150-0 B ter ?

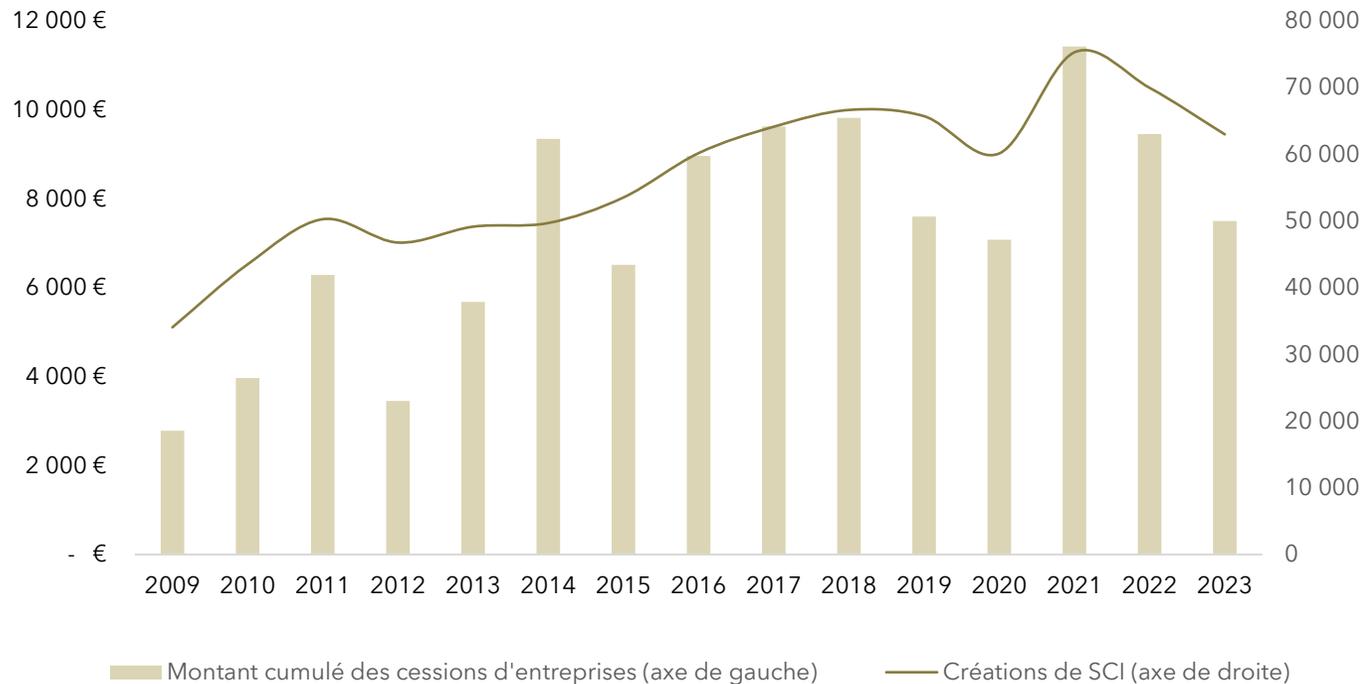
L'esprit du dispositif est de favoriser le réinvestissement dans une activité opérationnelle, c'est-à-dire, en pratique, dans des entreprises industrielles, commerciales ou encore artisanales... à l'exclusion de toute activité de gestion par le contribuable de son propre patrimoine. Or, l'investissement immobilier est bien souvent assimilé par l'administration fiscale à une activité passive, de rente, et, en ce sens, considéré avec méfiance par cette dernière. Le ré-investisseur devra donc être vigilant à **cibler des actifs immobiliers dont les caractéristiques sont ou seront de nature à révéler l'existence d'une véritable activité économique** et, le cas échéant, mettre en œuvre toutes les diligences nécessaires pour y parvenir (réalisation de travaux de valorisation, mise en place de contrats de prestation de services, etc.) ; tout ceci dans un délai de deux ans.

Plusieurs activités immobilières sont clairement identifiées comme étant éligibles au sens du dispositif, si tant est que les critères de leur

qualification soient bien réunis. Parmi celles-ci, nous pouvons citer **les activités d'hôtellerie, de marchand de biens, de promotion, d'EHPAD...** A cet égard, nous sommes fréquemment interrogés au sujet des activités **de para-hôtellerie, co-working, ou assimilées**. Ces dernières souffrent en réalité d'un handicap majeur : celui d'être particulièrement proches de l'activité de la location meublée, laquelle est exclue de l'éligibilité au dispositif et cristallise de surcroît toute la défiance de l'administration fiscale tant cette activité a pu, par le passé, être utilisée à des fins abusives ou non conformes à l'esprit du texte. Pour autant, à ce jour, le dispositif ne semble pas pouvoir être exclu pour celles de ces activités de location dont les revenus excèdent largement ceux d'une simple location immobilière nue ou meublée, par exemple grâce à la fourniture de prestations annexes (petit-déjeuner, accueil, ménage, fourniture de linge, cours de sport, restaurant...). Cet exemple illustre à quel point **le ré-investisseur devra faire des choix avisés et préparer avec minutie son projet de réinvestissement.**

Cessions d'entreprises et créations de Sociétés Civiles Immobilières en France

En millions d'euros (axe de gauche), en nombre (axe de droite)



La place grandissante prise par les investisseurs privés dans le marché de l'immobilier d'entreprise français est à mettre en perspective avec l'évolution des cessions d'entreprises en France depuis 2020. **Près de 30 milliards d'euros de liquidités ont ainsi été récupérées par des entrepreneurs français via la cession de leur compagnie depuis la crise du covid-19.**

Ces fonds sont régulièrement réinvestis en immobilier, à travers notamment le mécanisme « d'apport-cession » relatif à l'article 150-0 B-Ter du Code général des impôts.

Parallèlement, **le nombre de créations annuelles de Sociétés Civiles Immobilières (SCI) a quasiment doublé depuis 2009, représentant 15% du total des créations d'entreprises en 2023.**

Ce régime d'investissement en immobilier demeure très prisé, en raison notamment de ses avantages en matière de gestion et de transmission patrimoniale. Bien que souvent destinées à acquérir des actifs résidentiels, **le nombre de SCI s'exposant à l'immobilier d'entreprise croît.**

Investissement en immobilier : une passion française

Lorsque les cessions d'entreprises alimentent le marché immobilier

30
Mds €

Montant cumulé des cessions d'entreprises en France depuis 2020

Passée de 3% à près de 20% en l'espace de 3 ans, la place occupée par les investisseurs dits « privés » au sein du marché français de l'investissement en immobilier d'entreprise est devenue prépondérante.

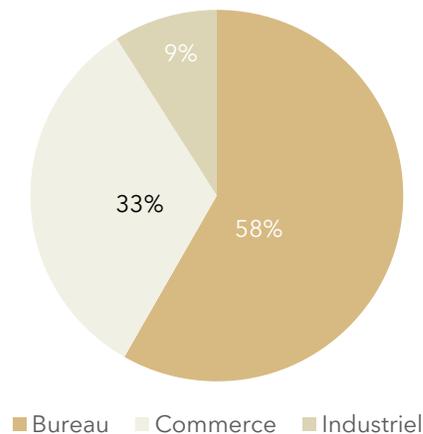


Investisseurs privés & immobilier d'entreprise

★ Une préférence pour les bureaux

Répartition des prises de positions des investisseurs privés par classes d'actifs

Moyenne annuelle 2014 - 2023



Cette typologie d'investisseurs s'expose majoritairement à des actifs tertiaires, cumulant 58% des volumes investis au cours des 10 dernières années.

L'année 2023 fait figure d'exception, avec près de 45% des volumes investis ciblant des locaux commerciaux, notamment au cœur du 8^{ème} arrondissement parisien (380 millions d'euros investis), ainsi que des ensembles de qualité localisés en province. On citera par exemple l'achat par le Groupe Strauss du centre commercial Place d'Armes à Valenciennes, à la suite d'une commercialisation menée par Knight Frank.

En termes de géographies, la région parisienne centralise les 2/3 des prises de positions des investisseurs privés depuis 10 ans,.

90%

des investisseurs privés au sein du marché d'immobilier d'entreprise en France sont des acteurs domestiques*

*sur la période 2014-2023

Investisseurs privés & immobilier d'entreprise

Une analyse minutieuse du marché



Laurent STRAUSS

Directeur Général

Groupe Strauss

La **conjoncture actuelle du marché immobilier** vous permet-elle d'étudier des **opportunités d'investissements** que vous n'auriez pas considérées auparavant ?

Il est indéniable que notre Groupe tire avantage de la conjoncture actuelle. Alors que la tendance aux taux bas incitait autrefois les principaux investisseurs institutionnels à injecter des capitaux considérables dans le secteur immobilier, l'augmentation des coûts de financement et des obligations étatiques a subitement mis un frein à cette dynamique. Nous nous trouvons désormais dans un marché où l'offre excède la demande, offrant ainsi à

des acteurs comme nous, dotés de liquidités et ayant la capacité d'agir rapidement et de manière flexible, la possibilité de nous positionner sur des actifs sur lesquels nous n'aurions pas pu nous positionner il y a quelques années, soit en raison de taux trop faibles, soit en raison de volumes trop importants. De surcroît, la correction des prix élargit notre éventail d'opportunités d'investissement.

Vous avez récemment acquis le **centre commercial Place d'Armes** dans le **centre-ville de Valenciennes**, quels ont été les **critères prépondérants** dans votre **prise de décision** ?

En tant qu'investisseur value added /opportuniste, nous privilégions des actifs bénéficiant de rentabilités attractives et/ou ayant un fort potentiel de création de valeur à court/moyen terme. Pour autant, qu'il s'agisse du centre commercial Place d'Armes ou de tout autre investissement, la qualité sous-jacente de l'immobilier reste notre principale préoccupation. Nous devons forger notre conviction en évaluant la localisation de l'actif, la dynamique économique régionale, la

solidité des locataires et plus généralement la pérennité et l'actif et son évolutivité. Une fois de plus, la conjoncture actuelle joue en notre faveur, nous offrant la possibilité d'investir dans des actifs de premier plan. Il y a seulement deux ans, ces actifs étaient commercialisés avec des rendements oscillant entre 5 % et 6 %, mais aujourd'hui, ils offrent des rendements beaucoup plus relatifs.

Quelle est la **vision du Groupe Strauss** quant à **l'évolution du marché immobilier** ?

Nous anticipons que le marché de l'investissement continuera de souffrir de faibles volumes investis au moins jusqu'à la fin de l'année 2024. Nous prévoyons que de nombreux propriétaires, confrontés à des besoins de trésorerie, à des difficultés pour refinancer leurs biens ou faisant face à des demandes de rachat massif (i.e. SCPI), continueront de mettre leurs actifs sur le marché dans les mois à venir. Cette situation devrait offrir à des investisseurs comme nous

de belles opportunités d'acquérir des actifs de qualité à des prix décotés par rapport à la dernière décennie. En ce qui concerne l'évolution des taux de financement, nous estimons qu'ils devraient diminuer dans les 2 à 3 prochaines années. Le cas échéant, cela permettra aux investisseurs ayant intégré le marché récemment de se refinancer à moindre coût, ce qui optimisera les performances financières de leurs investissements.

Au cours du 1er trimestre 2024, les acquisitions
de bureaux parisiens par des investisseurs privés
représentaient plus du quart de l'ensemble des
volumes investis en bureaux en France

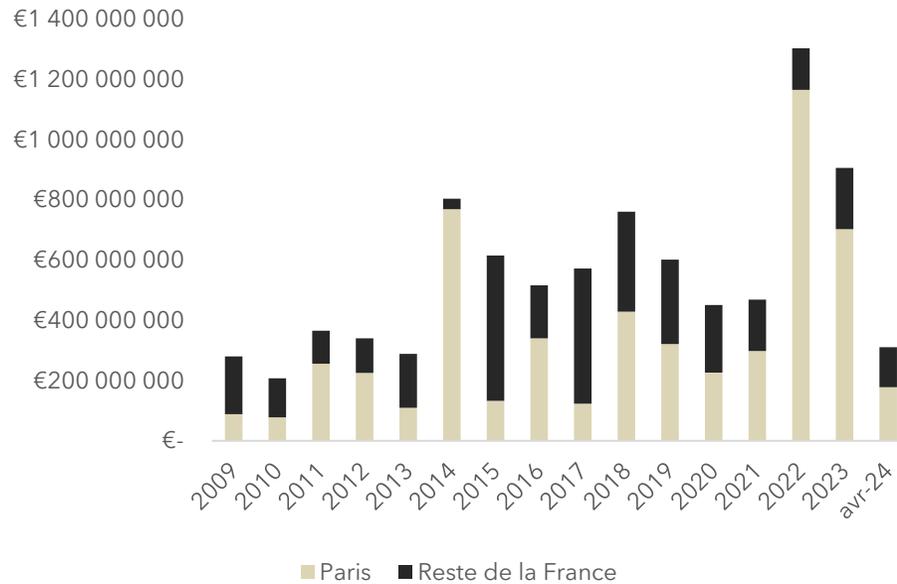
Pas de « bureau bashing » pour les investisseurs privés

Une attention toute particulière à la centralité

Ce sont près de 3,5 milliards investis en immobilier tertiaire par des investisseurs privés en France depuis 2020.

Dans une logique patrimoniale, ces derniers sont sensibles au couple « création de valeur / risque » proposé par les immeubles de bureaux localisés au sein des quartiers établis de la capitale. Avec pas moins de 1,9 milliard d'euros investis en bureaux au cours des 5 dernières années, le QCA parisien ressort comme une cible prioritaire pour ces investisseurs.

Évolution des volumes investis en bureaux par des investisseurs privés

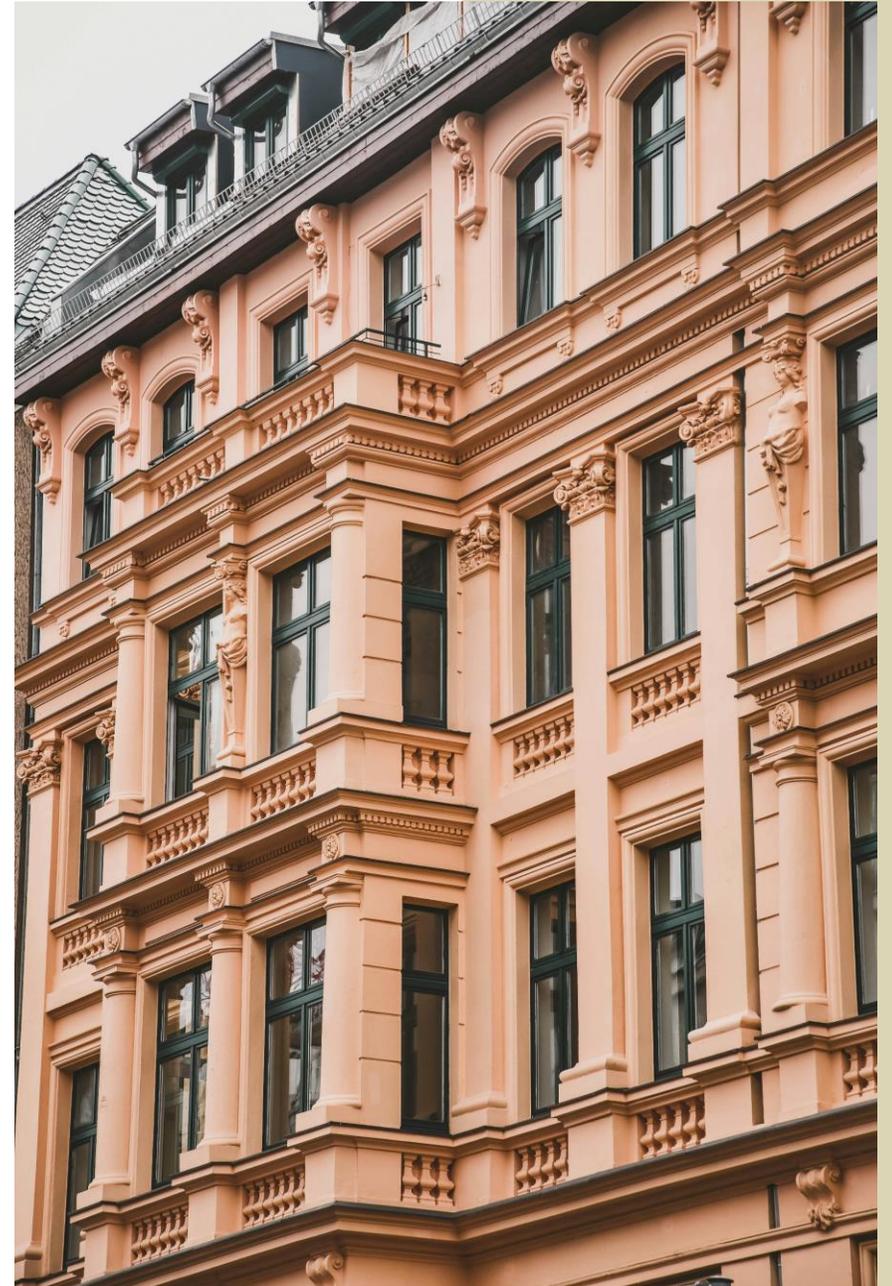


1,9
Md €

Montants investis en bureaux dans Paris QCA par des investisseurs privés depuis 2020

68%

Paris concentre 68% des investissements en bureaux des investisseurs privés depuis 2020



Des investisseurs privés de plus en plus compétitifs

Des acteurs sachant s'adapter aux conditions de marché



Charles-Antoine DAUDRUY

Consultant Capital Market | Associé

Knight Frank France

Comment expliquez-vous la part grandissante prise par les investisseurs privés au sein du marché de l'investissement en immobilier d'entreprise en France ?

Cette augmentation est en trompe l'œil car ce ne sont pour la plupart pas des « nouveaux entrants » comme on a pu le lire.

La plupart de ces deals ont été effectués par des acteurs que nous suivons depuis longtemps et qui profitent de l'appel d'air créé par le recul des investisseurs institutionnels.

Pour la plupart leurs critères n'ont pas radicalement changé, mais se retrouvent de fait plus compétitifs.

Quelles sont les recherches les plus actives de la part de cette typologie d'investisseurs ?

On retrouve autant de recherches que de « privés ».

La partie la plus visible de l'equity est fléchée vers les deals value added, souvent dans le cadre d'un réemploi de cash ou d'un pacte Dutreil par exemple.

Les investisseurs ayant une stratégie de détention longs termes sont assez présents également, profitant de ce moment de marché pour se positionner sur de la belle pierre parisienne avec un raisonnement très axé sur le prix métrique.

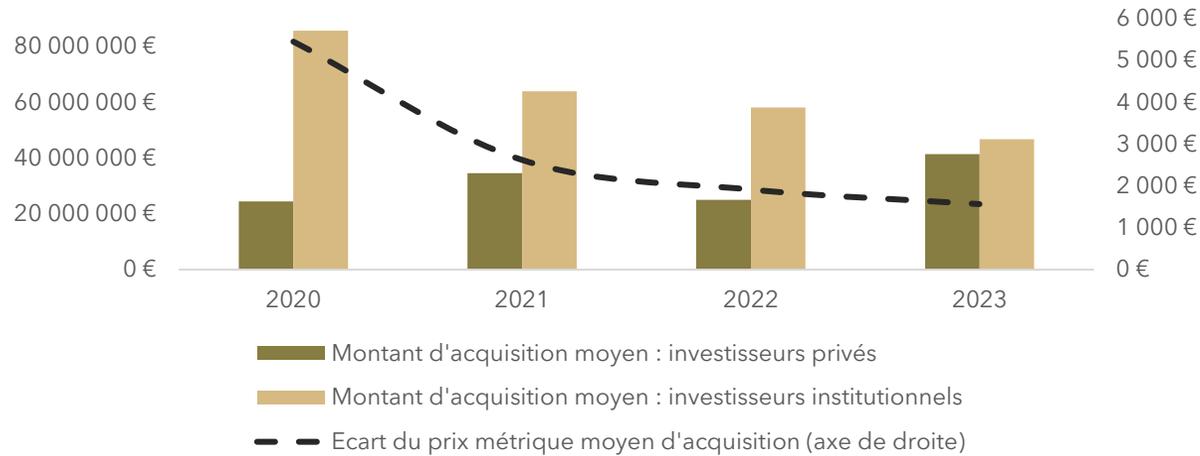
Enfin, les Family Offices étrangers montrent aussi un intérêt prononcé pour l'immobilier parisien. Nous travaillons ainsi sur plusieurs recherches core, provenant de familles européennes, asiatiques, ou du Moyen-Orient, qui cherchent à se positionner sur notre marché.

Observez-vous des éléments différenciants dans les processus d'acquisitions menés par des investisseurs privés ?

Le point le plus intéressant est la flexibilité. Contrairement aux fonds ayant des attentes de rentabilité strictes, ou des durées de business plan encadrées, les investisseurs privés peuvent être plus agiles et ainsi s'adapter aux aléas. Le temps de réaction et de prise de décision est également plus rapide.

Sauf quelques « privés » qui sont en réalité des acteurs établis du marché et interviennent seuls, la plupart des familles se positionnent au travers d'investment managers, qui leurs permettent à la fois de fiabiliser leurs analyses et de garder une certaine confidentialité.

Montants et valeurs métriques d'acquisitions : investisseurs privés vs investisseurs institutionnels
En euros, pour des actifs de bureaux dans Paris Centre Ouest (hors portefeuilles)



La généralisation du télétravail couplée à la hausse des coûts de financement ont abouti à une **diminution du montant que fonds souverains, SCPI / OPCV grand public ou encore banques et assurances déploient pour acquérir des actifs de bureaux.** Leur ticket moyen est ainsi passé de 85 millions d'euros en 2020, à environ 45 millions d'euros à la fin de l'exercice 2023.

Inversement, les sommes investies par les investisseurs privés pour ce type d'opérations ont fortement progressé, dépassant le seuil des 40 millions d'euros l'année passée.

On observe en parallèle un alignement des prix métriques d'acquisitions.

Il y a moins de 5 ans, les investissements signés par les investisseurs institutionnels affichaient des valorisations métriques en moyenne 5 500 euros supérieures à celles des investisseurs privés. Fin 2023, ce différentiel s'était réduit à moins de 1 600 euros, conséquence d'un **prix au mètre carré moyen payé par les investisseurs privés pour des bureaux à Paris Centre Ouest ayant augmenté de plus de 25% depuis 2020.**

Des investisseurs privés de plus en plus compétitifs

Alignement des valeurs d'acquisitions avec celles des investisseurs institutionnels

41
M €

Montant moyen des acquisitions de bureaux à Paris Centre Ouest par des investisseurs privés en 2023.



La diversification des stratégies d'investissement s'observe également parmi les investisseurs privés.

En témoignent les quelques 1,5 milliard d'euros investis en 2023 en immobilier résidentiel et d'hôtellerie par des investisseurs privés en France. Rappelons toutefois que les investisseurs privés sont historiquement familiers à investir dans les deux classes d'actifs nommées précédemment.

En effet, l'agilité des family office et autres investisseurs privés leur permet de s'adapter à l'asset management d'immeubles résidentiels, tâche pouvant se révéler très chronophage pour certains investisseurs institutionnels.

À l'instar des bureaux, les investisseurs privés prônent la centralité concernant les acquisitions de logements en blocs. La quasi-totalité des acquisitions supérieures à 10 millions d'euros en 2023 concernait des adresses localisées dans paris intra-muros.

Concernant le marché de l'hôtellerie, des structures familiales s'étant spécialisées dans le secteur y déploient des capitaux depuis plusieurs années, motivées par la vitalité du secteur du tourisme en France ainsi que l'excellence et la renommée mondiale de nombre d'établissements hôteliers hexagonaux.

Actifs de diversification

— ✦ —
Un phénomène qui n'est pas nouveau

Contacts

Département Études & Recherche

Le département Études et Recherche de Knight Frank propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

Les données utilisées pour la production de cette étude proviennent de sources reconnues pour leur fiabilité ainsi que des outils Knight Frank de suivi des marchés immobiliers.



Clément Rabenandrasana

Senior Analyst, Capital Market Research

+33 (0)1 43 16 55 75

+33 (0)6 07 61 50 43

Clement.Rabenandrasana@fr.knightfrank.com

Études récentes

Toutes les études de Knight Frank sont disponibles sur notre site : [KnightFrank.fr](https://www.knightfrank.fr)



Le marché de l'investissement

France
1^{er} trimestre 2024



Le marché de l'immobilier résidentiel

France | avril 2024



The wealth report

18th edition | 2024



Vincent Bollaert

CEO France

+33 (0)1 43 16 88 90

+33 (0)6 86 48 44 62

Vincent.Bollaert@fr.knightfrank.com



Antoine Grignon

Partner, Head of Capital Markets

+33 (0)1 43 16 88 70

+33 (0)6 73 86 11 02

antoine.grignon@fr.knightfrank.com

© Knight Frank SNC 2024

Malgré la grande attention prêtée à la préparation de cette publication, Knight Frank ne peut en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuelles erreurs. En outre, en tant qu'étude de marché générale, ce document ne saurait refléter l'avis de Knight Frank sur des projets ou des immeubles spécifiques. La reproduction de tout ou partie de la présente publication est tolérée, sous réserve expresse d'en indiquer la source.

Crédits images : ©AdobeStock, ©The Noun Project, ©Unsplash

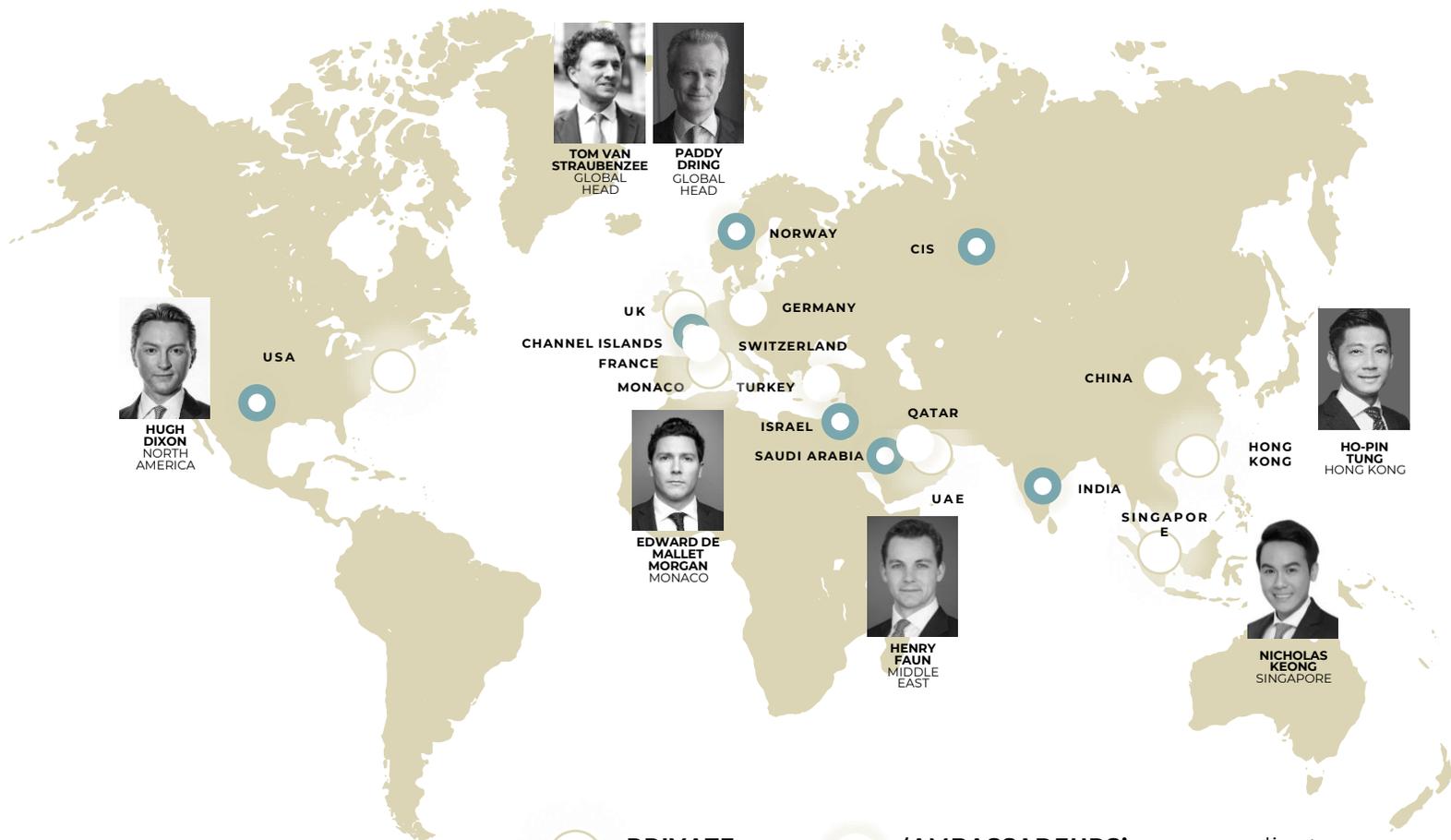
Le réseau Private Office Knight Frank



ALASDAIR PRITCHARD
GLOBAL
CLIENT
MANAGEMENT



SARAH MAY-BROWN
PRIVATE
WEALTH
INTELLIGENCE



○ PRIVATE OFFICES

○ 'AMBASSADEURS' pour nos clients \$200m+