

Article réservé aux abonnés Business Immo

[ENJEUX 2024] La vague de ventes distressed se rapproche-t-elle ?

Malgré l'omerta qui entoure les ventes d'actifs distressed dans le secteur immobilier, le bruit court qu'elles pourraient s'accélérer en 2024 en raison de plusieurs facteurs.

Au fait de ce type d'opération, Damien Giguet, CEO de Shift Capital, décrypte pour Business Immo les causes de ce phénomène dans le cadre de notre dossier spécial « 2024 : les grands enjeux ».

Publié le 09/01/2024 à 17:40 🕒 Lecture 4 min



© Adobe Stock/Stillfx

Tic-tac, tic-tac... L'horloge tourne et les ventes d'actifs distressed, ou ventes à la casse, deviennent inéluctables, selon certains spécialistes de l'immobilier qui privilégient le « off » au « on » pour s'exprimer sur ces dossiers diablement délicats. « Les ventes distressed sont des ventes forcées consécutives à un défaut de paiement sur la dette », explique [Damien Giguet](#), CEO de [Shift Capital](#). « Elles sont généralement consécutives à une décision en procédure collective. Elles peuvent aussi faire l'objet d'un processus concerté entre l'emprunteur et la banque. »

Ces ventes concernent particulièrement les acteurs de l'immobilier endettés, ceux qui n'ont pas les moyens de rembourser leur crédit, même partiellement, sans vendre leur actif. « La plupart du temps, cela concerne des fonds d'investissement qui ont débloqué leur part d'equity sur une opération avec un *business plan* déterminé », affirme Damien Giguet. « Il y a un moment où, parce que la dette est arrivée à maturité et qu'il faut la refinancer, il devient nécessaire de réinjecter de l'equity. Dans ce cas de figure, soit vous le faites, soit vous ne le faites pas et vous constatez un défaut. Vous passez alors à un autre stade qui peut aboutir à une vente forcée. »

Le off-market, le processus le plus adapté

« Il existe des situations où le produit de la vente permet de rembourser le crédit, et d'autres qui ne le permettent pas », poursuit le CEO de Shift Capital. « Dans le premier cas, la vente peut être faite à l'initiative de l'emprunteur, et la banque sera évidemment contente de récupérer son argent. Dans le deuxième cas, il s'agit d'un processus coordonné avec la banque. Comme elle est impactée, cette dernière a besoin de savoir que le meilleur process est mis en place pour préserver ses intérêts. Dans cette situation, des brokers peuvent être mandatés pour réaliser un appel d'offres afin de vendre l'actif. »

Cependant, selon Damien Giguet, il est parfois plus pertinent de réaliser une vente distressed en off-market plutôt que dans le cadre d'un appel d'offres. La raison ? Les ventes d'actifs distressed prennent du temps dans ce cas de figure, alors qu'il est nécessaire d'agir vite. « À partir du moment où vous connaissez le prix d'atterrissage, vous avez plutôt intérêt à optimiser le temps en réalisant une vente en off-market. Néanmoins, il faut souligner que certains process ont mis des mois avant de se concrétiser l'année dernière. »

2024, un tournant ?

Au-delà de la forme, revenons sur cette vague de ventes d'actifs distressed dont certains acteurs de l'immobilier soufflent les contours. Pour Damien Giguet, elle est évidente : « Dans une étude, **AEW** estime que le déficit de financement sur les principaux marchés européens pour 2024-2026 s'élève à 90 Mds€. Ainsi, il y a forcément des actifs qui ne pourront pas être refinancés, et donc potentiellement des ventes distressed. »

Pour le CEO de Shift Capital, il y aura également « des restructurations avec des processus de sorties ordonnées » et potentiellement des repossessions ainsi que la vente de NPL (Non-performing loan). Il s'agit de créances non performantes. À ce sujet, Damien Giguet estime que certains prêteurs pourraient être tentés, « comme cela a été le cas par le passé », de vendre des portefeuilles de créances douteuses à des fonds spécialisés.

« Le principal facteur de ces situations est le mur de la dette qui arrive entre 2024 et 2026, consécutif à l'augmentation des taux d'intérêt », ajoute-t-il. « De nombreux financements accordés entre 2019 et 2021 arrivent à maturité entre 2024 et 2026. Ces dettes devront être refinancées ou remboursées. En 2024, on anticipe une accélération sur les problématiques de défaut entraînant des situations de workout. »

Des exemples à la pelle

Motus et bouche cousue. Le silence est d'or dans le secteur immobilier lorsqu'il s'agit d'aborder les dossiers distressed. Pourtant, il y a « des exemples à la pelle » en Île-de-France, selon un observateur du marché.

Parmi eux, on retrouve notamment l'immeuble de bureaux Spallis, à Saint-Denis, qui avait été acquis en 2016 par **BNP Paribas REIM** via son fonds NEIF II (Next Estate Income Fund II). Comme révélé par *Business Immo* en novembre dernier, l'État aurait signé une promesse d'achat à moins de 1 000 € le m² pour ce campus de 37 000 m², alors que le fonds d'investissement américain **Meadow Partners** l'avait cédé en 2016, dans le cadre d'un appel d'offres restreint, à BNP Paribas REIM pour un montant estimé entre 180 et 200 M€.

Autre exemple de dossier distressed : l'immeuble de bureaux Eureka à Nanterre. Il a été acquis en 2015 dans le cadre d'un appel d'offres par **Primonial REIM** auprès de **Generali** pour un montant entre 100 et 200 M€. L'année dernière, Primonial REIM aurait mis en vente cet ancien siège social de Manpower pour un montant compris entre 30 et 40 M€, selon certaines sources, avant de le retirer du marché.

Plus globalement, les ventes distressed vont particulièrement concerner les bureaux « car il s'agit de la première classe d'actifs en termes de volumétrie, et qu'elle génère de nombreux sujets d'asset management », selon Damien Giguet. « Je pense aux actifs value-add en première couronne dont les *business plans* n'ont pas été délivrés, notamment sur l'arc nord-ouest de Paris, entre Saint-Denis et Clichy. Ou encore entre Malakoff et Issy-les-Moulineaux. »

Ainsi, selon le CEO de Shift Capital, « l'année 2024 pourrait ne pas être l'année du redémarrage comme certains l'espèrent aujourd'hui, mais celle d'une transition et d'un apurement de certains bilans ».



Mehdi Touazi 

Journaliste web -
Business Immo

Auteur(e) de **292**
articles

