

RESIDIAL : l'OPCI géré par PERIAL Asset Management investit dans l'immobilier de santé

Le groupe PERIAL, présidé par Eric COSSERAT, a lancé en fin d'année 2014 un OPCI qui intervient essentiellement dans l'immobilier de santé et dans une moindre proportion dans l'immobilier destiné à la petite enfance. Deux institutionnels de référence ont pris position dans cette structure qui vient de réaliser ses premiers investissements en Ehpad.

Jean-Luc Guillermou, Directeur des fonds institutionnels et gérant de RESIDIAL, revient sur le déroulé de la première étape, annonce les prochaines acquisitions et précise sa politique de partenariat avec les investisseurs.

M² L'agrément AMF en fin 2014, deux institutionnels au capital, déjà deux Ehpad en portefeuille... La mise sur orbite de RESIDIAL s'est effectuée en accéléré. Pouvez-vous revenir sur cette première phase ?

Jean-Luc Guillermou : En effet, c'est l'aboutissement d'un travail engagé depuis plusieurs mois. Nous avons mené en parallèle la demande d'agrément auprès de l'AMF, la levée de capitaux auprès d'investisseurs de référence et finalisé l'acquisition des premiers actifs qui étaient sécurisés. Pour aboutir à cette première étape nous avons signé un partenariat de Conseil avec la société MOZAIC Patrimoine qui possède une longue expérience du développement et de la gestion d'Ehpad. La collaboration avec MOZAIC Patrimoine nous a permis de conclure, en mars 2015, l'acquisition de deux Ehpad : l'un de 88 lits, à Nice Sorgentino, construit en 2008 et l'autre de 82 lits, au Perreux-sur-Marne, restructuré en 2010. Ces deux établissements bénéficient de baux fermes de 12 ans signés avec KORIAN. Deux promesses ont également été signées pour deux autres Ehpad, l'un à Bordeaux, l'autre à Nice. Par ailleurs, deux investisseurs de référence, dont Aviva Investors ont rejoint RESIDIAL. Le premier closing a généré 43 M€ dont 3 M€ de PERIAL qui assure l'asset management du fonds.



Le projet est ainsi devenu une réalité. A partir de ce socle, nous allons poursuivre les acquisitions et engager une nouvelle levée de capitaux

auprès d'autres investisseurs institutionnels. D'ici le début de l'année 2016, nous devrions disposer de 100 M€ d'equity.

M² Pouvez-vous revenir sur la vocation de RESIDIAL et évoquer l'accueil des institutionnels ?

J.-L. Guillermou : Notre stratégie cible des actifs aux deux extrémités de la courbe démographique : des résidences seniors médicalisées pour l'essentiel, et des crèches. Notre stratégie vise également dans une moindre mesure, des résidences seniors non médicalisées, des établissements de soins de suite et de réadaptation, des cliniques. Sur ces deux marchés principaux, les besoins sont très importants et ne doivent pas ...



Résidial Nice Sorgentino

diminuer dans les années qui viennent. L'une des difficultés est de sourcer des opérations pérennes, de qualité et assurant un rendement attractif. Notre projet répond à la demande d'hébergement liée à l'allongement de la vie ainsi qu'à l'accueil, dans des conditions satisfaisantes et éducatives, de la petite enfance. Ces enjeux sociétaux sont partagés par de nombreux institutionnels d'où leur intérêt pour notre projet. La rentabilité d'un Ehpad, entre 6 et 6,5 % selon sa localisation, correspond également aux attentes des investisseurs institutionnels tels que des assureurs, des mutuelles et des caisses de retraite. De plus, les baux longs, caractéristiques de ce secteur, constituent un facteur de sécurité. Autre point déterminant, l'exploitant prend en charge la totalité de la maintenance, les remises aux normes du bâtiment.... Notre démarche repose sur une analyse immobilière classique, mais il nous faut effectuer également une étude très fine du compte d'exploitation du gestionnaire et de son environnement concurrentiel.

M² Quelle sera la répartition de ces actifs dans votre portefeuille ?

J.-L. Guillermou : La catégorie Ehpad devrait occuper 70 à 80 % du patrimoine de RESIDIAL, celle des crèches entre 20 et 30 %. Les autres actifs resteront à un niveau marginal. Un troisième Ehpad de 77 lits, situé en Région Toulousaine doit être acquis prochainement par notre OPCI. Nous en avons encore deux autres sous promesse, l'un de 84 lits en Aquitaine et l'autre de

85 lits en Paca. Nous étudions également l'acquisition d'un établissement de 94 lits en région parisienne. Les Ehpad retenus sont dans une fourchette de prix allant de 10 à 20 M€. Dans tous les cas, nous optons pour des opérations existantes qui délivrent du rendement immédiat.

“ La capacité à terme de l’OPCI atteindra ou dépassera légèrement les 200 M€.”



Résidial Le Perreux-sur-Marne

M² Vous avez mentionné également l'acquisition de crèches ?

J.-L. Guillermou : Nous avons effectivement à l'étude un portefeuille d'actifs destinés à la petite enfance. L'unité présente une valeur vénale entre 200 000 et 800 000 €. Les baux fermes de six ou neuf ans rapportent entre 7 et 8 %, soit des rendements supérieurs à ceux des Ehpad.

M² Les constructions neuves d'Ehpad sont relativement rares, comment procédez-vous pour engranger de tels produits ?

J.-L. Guillermou : Il s'agit essentiellement d'externalisations de la part d'exploitants souhaitant se concentrer sur leur cœur de métier, que l'OPCI RESIDIAL peut accompagner dans

leurs stratégies immobilières. Ces actifs ont souvent été financés en crédit-bail. Bien que complexe, ce mécanisme peut représenter également un intérêt financier pour les parties, compte tenu du statut de l'OPCI et du fait que la dette ne rentre pas dans le ratio d'endettement réglementaire.

M² Comment voyez-vous Résidial au cours des prochaines années ?

J.-L. Guillermou : Nous avons programmé une période de trois ans de levée de capitaux et d'investissements qui nous mènera jusqu'à la fin 2017. La capacité à terme de l'OPCI atteindra ou dépassera légèrement les 200 M€. Nous anticipons pour l'instant un effet de levier de 20 à 25 %. La concurrence des autres institutionnels est relativement forte sur les Ehpad et moindre pour les crèches. Sur ce dernier secteur d'activité, nous sommes plutôt confrontés à des family offices ou des privés. ■

PERIAL
ASSET MANAGEMENT

Jean-Luc GUILLERMOU
01.56.43.12.71
Jean-Luc.guillermou@perial.com
9 rue Jadin - 75017 Paris
www.perial.com