

# UP! REAL.ESTATE

## Successful Connection



Quelques mois après la création de leur société Up! Real.Estate, la Lettre M<sup>2</sup> avait rencontré Bruno Ancelin et Fabrice Fubert. A l'époque (2019), ces deux grands professionnels de l'immobilier de commerce, 55 ans de métier à eux deux, ex-Cushman & Wakefield, BNP Paribas, RCG, ambitionnaient de dérouler un business plan basé sur 4 grands métiers : le capital market, la commercialisation, le Tenant Rep et l'asset management opérationnel. Trois ans plus tard, avec, entre autres, une période de Covid, qu'en est-il des opérations réalisées, des intentions, du positionnement ?

Entretien croisé avec deux vrais « sachants » du marché.



Fabrice Fubert



Bruno Ancelin

### Comment se présente l'année 2022, actée et à venir, pour Up! Real.Estate ?

**Bruno Ancelin :** Je pense qu'il faut d'abord rappeler que nous sommes un conseil dédié aux acteurs de l'immobilier de commerce, promoteurs, investisseurs privés ou institutionnels et enseignes. Nous intervenons sur l'ensemble du territoire français à partir de nos trois implantations à Paris, Metz et Lyon. Et nous nous appuyons sur Tirca, un réseau de partenaires internationaux que nous avons co-crée et qui compte des conseils indépendants comme Time Retail Partner au Royaume-Uni, Ceusters en Belgique ou Prime en Allemagne.

**Fabrice Fubert :** S'agissant du marché, contrairement aux deux années précédentes, le premier et le deuxième trimestre 2022 ont été très dynamiques (plus de 2 Mds€ transactés) avec une réelle appétence pour le commerce et une forte demande des investisseurs très orientée sur la périphérie. L'année dernière, la périphérie avait enregistré une année record de 1,4 Mds € de transactions. Cette tendance s'est poursuivie depuis le début de l'année, avec notamment une compression des taux de rendement sur des deals « majeurs »

(Retail Parks) en cours, qui affichent des taux prime compris entre 4,70 et 5 %. De notre côté, nous avons bien commencé l'année avec une forte activité dans le conseil en investissement, et nous poursuivons une stratégie qui peut être résumée par trois mots : développement, diversification, digitalisation.

### Commençons par le développement : où en êtes-vous ?

**F. Fubert :** Nous sommes effectivement toujours une PME, mais forte de 16 salariés après 4 ans d'existence. Nous avons passé les années-Covid, non sans quelques sueurs froides par moment, et au fond nous avons confirmé nos compétences, notre technique et notre relationnel dans nos quatre métiers de base. Bruno et moi avons, sans prétention, des références dans nos univers professionnels quand il a décidé de créer Up! Real.Estate et que je l'ai rejoint. C'est ce qui nous a permis de développer le capital-market mais aussi le département commerces en bénéficiant de la confiance initiale de grands acteurs comme Altarea, Hurban, Hammerston, Eurocommercial, SGM, Groupe Frey, etc... que nous tenons à remercier ici. Nous avons réalisé plus de 1 Md € de transactions

sur 4 ans, surtout dans le conseil à la vente mais aussi dans le conseil à l'acquisition. En d'autres termes, notre volonté est d'être dans le top 4 des conseils en immobilier de commerce et d'y rester maintenant.

### Quid de la diversification ?

**B. Ancelin :** Nous sommes et nous resterons hyper spécialisés et artisans de solutions sur-mesure en immobilier de commerce, mais nous avons aussi identifié l'activité BtoB PME-PMI comme porteuse. C'est pour cela que nous avons embauché, il y a plus de six mois, Alexandre Mamez, ancien directeur Acquisitions de Pèrial, pour développer cette branche parcs d'activités et éventuellement logistique. À son actif, il a déjà trois belles commercialisations en cours dans le parc d'activité de Taverny (95), dans l'agglomération de Chartres et dans le Nord de la France. Avec des signatures de belles enseignes à la clé. Notre objectif est d'offrir le même panel de services : commercialisation, capital markets, asset management opérationnel, etc.

### Comment avez-vous abordé ce nouveau marché ?

**F. Fubert :** Nous nous sommes appuyés sur notre pôle capital-market et sur nos valeurs de créativité, d'humilité, de proximité humaine pour essayer de trouver toujours la bonne solution, le bon partenaire, la petite idée qui débloque tout et qui permet la « Successful Connection ». Un exemple à citer est Persan-Chambly (Oise) où nous avons accompagné le promoteur Hurban sur une très belle zone commerciale d'ampleur régionale, comprenant notamment un grand Centre Leclerc. Il s'agit du projet Parenthèses qui va développer plus de 20.000 m<sup>2</sup> de commerces et dans lequel on retrouvera des enseignes comme CCV, Intersport, Boulanger.

**B. Ancelin :** Un des apports que nous avons eu sur ce projet a consisté à identifier et



Galeries Lafayette à Angers

créer un partenariat entre Hurban et Picture AM afin de porter l'opération durant un certain temps. L'idée étant que cet actif de grande qualité, dont la commercialisation a résisté à la crise-Covid et dont les locataires sont restés, voire se sont agrandis sur des prises de position pré-Covid, puisse se développer dans les meilleures conditions. Et notamment après être sorti de la période de contexte défavorable en 2020 où l'on trouvait encore, si vous me permettez, un résiduel de retail bashing...

**F. Fubert :** Nous pouvons ajouter que nous avons joué un rôle de banque d'affaires en rapprochant Hurban et Picture AM. Nous sommes intervenus sur toute la partie conseil et structuration de cette joint-venture et dans l'accompagnement de tout le process de fusion-acquisition.

### Quelles autres opérations pourriez-vous citer ?

**F. Fubert :** Up! Real.Estate a vendu pour le compte d'Eurocommercial Properties toute la zone commerciale Chasse Sud de Chasse-sur-Rhône, à 25 km au sud de Lyon. Un ensemble immobilier d'environ 52.000 m<sup>2</sup> cédé aux Anglais de TwentyTwo Real.Estate pour un montant de 80 M€ net vendeur.

**B. Ancelin :** Nous avons également apporté, je pense, une vraie valeur ajoutée dans une transaction majeure, le portefeuille SIROCCO (Galeries Lafayette), grâce à notre relation de confiance avec le groupe Citynove (Les Galeries Lafayette). Il s'agissait de céder 7 magasins (murs et fonds) : à Dijon, Angers, Le Mans, Limoges, Reims, Grenoble et Orléans. Le Groupe nous challengeait, dans la plus totale confidentialité sur notre capacité à trouver un acquéreur et à apporter l'inattendu... Nous avons eu la bonne idée d'identifier un investisseur en pleine expansion, en l'occurrence le président Frédéric Merlin de la société SGM, mais dont la stratégie n'était pas celle-là de prime abord. La Société des Grands Magasins (SGM), son véhicule d'investissement, se concentrait sur l'achat de

galeries commerciales de centre-ville ayant des taux de vacance élevés afin de les restructurer et les développer ensuite. Ce qui n'était évidemment pas le cas des magasins Galeries Lafayette. Nous l'avons convaincu que cet investissement dans des immeubles emblématiques de cœur de villes en région représentait une belle opportunité. Il a, in fine, acheté le tout et repris les 642 salariés. Cette transaction a occasionné, au passage, une belle rencontre entre la famille Houzé, propriétaire des Galeries et lui, à qui nous avons vendu d'une part SKY Ouest l'année d'avant, un centre de 31 boutiques sur 31.000 m<sup>2</sup> situé sur l'agglomération de Saint-Quentin-en-Yvelines, acquis auprès d'Hammerston et d'autre part, la galerie Vaugirard à Paris.

### Il y avait aussi le mot digitalisation dans votre trilogie stratégique.

**F. Fubert :** Il s'agit-là d'un point important que ce soit au niveau interne et externe. En interne, quand on s'imprègne d'un actif à la commercialisation, pour un conseil à la vente ou à l'acquisition, il faut qu'on le connaisse aussi bien voire mieux que nos clients, et être ensuite capable de le retranscrire dans le détail via un info-mémorandum. Le temps des brochures à l'ancienne est passé. Nous devons être de plus en plus interactifs avec nos clients et digitaliser aussi pour des raisons de responsabilité sociale et environnementale. Par la même occasion, nous venons de refaire notre site internet. Et d'un point de vue externe, il s'agit de fournir un service sur-mesure aux enseignes dans le cadre de la phygitalisation ou aux DNVB qui ont besoin d'un point de vente physique.

**B. Ancelin :** Pour en revenir aux opérations, nous travaillons aussi beaucoup avec le Groupe Frey, pour le compte duquel nous avons vendu 5 retils parks. Un autre exemple : juste avant le Covid, début 2020, le groupe Buffalo avait lancé un tour de marché pour externaliser sous forme de sales & lease back un portefeuille de 20 M€ d'actifs. Nous l'avons mis en contact sous 48 h avec

Atland qui a fait une offre. Nous sommes entrés en exclusivité juste avant le Covid (sic !), et nous avons négocié de mars à mai, puis bataillé pour finaliser le deal fin septembre 2020 en intégrant une clause Covid dans le bail. Notre volonté est de participer à toute la chaîne de la création de valeur dans le conseil en immobilier de commerce : conseil en acquisition et vente, asset management opérationnel, supervision des propriétés, commercialisation, création de valeur. Outre notre track record, la persévérance est une des valeurs fondamentales de notre culture d'entreprise.

**F. Fubert :** Nous insistons sur une autre compétence celle de la commercialisation : c'est notre axe de développement actuel avec l'ambition de prendre des parts de marché dans toutes les classes d'actifs. Nous avons embauché Nathalie Cerdan qui peut se targuer d'une grosse expérience chez Unibail, Altarea, SNCF, ADP, pour venir nous appuyer avec toute sa séniorité.

### Le Tenant Rep est-il toujours un de vos chevaux de bataille ?

**F. Fubert :** Oui, c'est toujours un axe stratégique qui passe par notre réseau international Tirca. Il est puissant en termes de développement et de suivi d'enseignes, notamment anglo-saxonnes, voulant s'implanter en France. Nous souhaitons développer notre vision internationale et conclure des deals transfrontaliers. Nous avons appuyé la concrétisation d'une opération entre JD SPORT et le Groupe Vastned grâce à ce réseau.

**B. Ancelin :** Quel que soit le champ d'activité, nous restons centrés sur l'humain : nous écoutons l'investisseur, le client, l'enseigne. Nous nous imprégnons de lui et de sa culture d'entreprise. Nous essayons de définir ses priorités de besoin en éclairant les tendances du marché et en lui faisant profiter de notre expertise, mais dans la créativité et le service rendu.



15/17 rue Scribe  
75009 Paris  
01 86 26 18 29  
[www.up-realestate.com](http://www.up-realestate.com)