

COMMERCE 25/10/2016

Nicolas Olivaux, Draco Partners

Article Premium réservé à nos abonnés

"Nous sommes arrivés à un palier sur les taux de rendement du high street retail"

Depuis le début de l'année, les taux de rendement des actifs high street sont orientés à la baisse. De quoi pousser les investisseurs à adapter leurs stratégies. Nicolas Olivaux, managing partner de Draco Partners, livre son analyse du marché à Business Immo.



Nicolas Olivaux © D.R.

Business Immo: Comment les taux de rendement du high street retail ont-ils évolué depuis le début de l'année ?

[Nicolas Olivaux](#): Ils évoluent à la baisse. Le taux le plus bas que nous avons observé pour un actif high street Core/Core + à Paris était inférieur à 3 %. Cette compression résulte d'une distorsion entre la réalité du marché et le fort appétit manifesté par toutes les classes d'investisseurs pour ces actifs.

Les acteurs, qui sont prêts à descendre en dessous des 3 %, sont plutôt des investisseurs privés, des family offices et quelques fonds spécialisés dans la réversion locative à moyen et long terme.

Aujourd'hui, les taux de rendement les plus bas observés pour des actifs high street sont inférieurs aux taux "prime" des bureaux. Cette situation a vocation à durer. Néanmoins, nous n'anticipons pas une nouvelle compression des taux du commerce de pied d'immeuble dans les emplacements n°1. Je considère que nous sommes arrivés à un palier et qu'il sera difficile de descendre plus bas.

B.I.: Certains actifs high street sont-ils survalorisés ?

N.O.: Si un investisseur décidait d'acquérir un grand magasin parisien qui a perdu pour certains rayons 30 à 40 % de chiffre d'affaires à cause de la baisse de fréquentation des touristes suite aux attentats, nous pourrions être confrontés à une tension sur les taux d'efforts et, de ce fait, dans une situation de survalorisation. Mais cette hypothèse ne serait valable qu'à court terme. Paris reste Paris, et les touristes finiront par revenir. Les investisseurs qui détiennent des commerces dans les meilleurs emplacements de la capitale n'ont pas de souci à se faire.

B.I.: Quels sont les autres actifs commerciaux vers lesquels les investisseurs à la recherche de rendement peuvent se tourner ?

N.O.: Le marché des grands centres commerciaux étant quasiment inexistant, les opérateurs peuvent se tourner vers les commerces de centre-ville de grandes agglomérations de province sous forme de portefeuilles ou d'opérations restructurées et vers des retail park de dernière génération. Ces deux types d'actifs offrent respectivement des taux de rendement d'environ 4 % et 6 %.

Nous observons d'ailleurs un début de compression des taux de rendement pour ces actifs. Cette baisse est assez marquée dans les dix premières villes françaises et encore limitée dans celles situées entre la 10e et la 50e place.

Nicolas Olivaux participera à la table ronde "Retail et Big Data : la transition de phase pour l'immobilier ?" à l'occasion de la conférence annuelle [ULI](#) France le mercredi 9 novembre de 8h30 à 11h à l'Hôtel d'Evreux à Paris 1er. Pour découvrir le programme et vous inscrire à cet événement, cliquez [ici](#).

Auteur



[François Perrigault](#)

Journaliste - Business Immo

Auteur(e) de [384 articles](#)