

Up! Real·Estate

Diversification et croissance

Cinq ans après sa création, Up! Real·Estate est devenue un acteur majeur du Capital Market en Immobilier commercial, tout en multipliant les références en commercialisation, asset management et accompagnement d'enseigne. Misant sur la diversification, la société créée par Bruno Ancelin, CEO Founder, et Fabrice Fubert, Chairman et Partner, a lancé une nouvelle ligne de business pour accompagner ses clients dans leurs financements. Ses deux dirigeants décrivent les caractéristiques de leur offre et présentent leur analyse du marché.



Bruno Ancelin



Fabrice Fubert

Up! Real·Estate est apparue en 2018 dans le paysage. Cinq ans après, où en êtes-vous ?

Bruno Ancelin : Nous sommes un acteur spécialisé en immobilier de commerce : Capital Market (conseil en investissement), commercialisation (un cheval de bataille majeur), asset management et développement d'enseignes (ce qu'on appelle le Tenant Rep). En cinq ans d'existence, nous avons réalisé plus de 1,4 Md€ de transactions, que ce soit en conseil à la vente ou à l'acquisition. L'année 2022 a été très dynamique pour notre département Capital Market avec la concrétisation de belles opérations de cession et notamment le portefeuille Saphir (Passage Saint-Germain ; Galerie Hoche Pantin ; Montpellier Saint-Roch et Nice - Gare Sud et Naturalia), la Galerie Vaugirard, et plusieurs Retail Parks dont Discount Center, Claye-Souilly, Cormontreuil et Kergardec-Brest. Sans compter le conseil en acquisition des 7 murs et fonds des Galeries Layette en Province pour le compte de SGM.

La hiérarchie de vos métiers a-t-elle évolué ?

Fabrice Fubert : Non, ce sont à peu près les mêmes équilibres qu'au début. Nous sommes et nous resterons hyper spécialisés et artisans de solutions sur-mesure en immobilier de commerce car c'est notre ADN. Cela dit, dans le cadre de notre politique des 3D (diversification, développement et digitalisation), nous avons lancé un département dédié aux parcs d'activités et entrepôts industriels, dirigé par Alexandre Mamez. Cela a porté ses fruits ; nous sommes dans la finalisation de la commercialisation d'un parc d'activités de 3.000 m² dans la zone des Ecouardes à Taverny (95) avec notamment la signature d'acteurs BtoB tels que Rexel, Pro Elec, Cclim, etc.

Nous avons également des mandats de vente en Ile-de-France et en région : par exemple, à Lambres-les-Douai et à Lomme (59), ainsi qu'à Metz (57) par l'intermédiaire de notre bureau du Grand-Est.

Avez-vous d'autres opérations en portefeuille dans ce domaine ?

F. Fubert : Sur l'année 2023, même si le contexte s'est durci, nous sommes sous promesse sur deux Retail Parks significatifs en province et nous devrions, signer entre autres, la vente d'une zone commerciale dans le Nord d'ici fin septembre. Nous avons également concrétisé des cessions sur des tailles moins significatives comme à Het-tanges (vente de Mr Bricolage et Match, surface totale de 5,751 m²).

Début 2023, vous avez encore créé un nouveau département, celui-ci consacré au financement. Pour quelles raisons ?

B. Ancelin : Il s'agit de répondre aux besoins de financement des acteurs du marché dans un contexte qui se complexifie : politique monétaire restrictive, hausse brutale des coûts de financement et un accès à la dette limité. Concrètement, c'est un nouveau service que l'on a nommé le « Financing Client Solution » en partenariat avec Savinfinances, cabinet dirigé par Roland Ragot et Serge Wolman, qui dispose d'une expertise globale en financement immobilier professionnel, privé et corporate. Nous proposons de conseiller les clients à chaque étape du cycle de vie d'investissement. Nous leur suggérons des solutions en financement classique et structuré, dans la recherche de fonds propres, de dettes « mezzanine » junior ou senior. L'objectif est de proposer un accompagnement sur-mesure en intervenant sur des opérations stratégiques : levée de fonds propres, de dettes ; acquisition/fusion ; opérations de haut de bilan ; ingénierie financière ; dette obligataire ; emprunt participatif, etc.



Ce partenariat a-t-il déjà produit des effets ?

F. Fubert : Depuis la création de ce partenariat, nous avons accompagné des promoteurs et des investisseurs de type Family Office, sachant que notre objectif est d'élargir nos services aux investisseurs institutionnels. Nous avons conseillé, par exemple, un des plus grands promoteurs du Grand-Est dans la levée d'equity pour financer des opérations de construction et de réhabilitation de villas de luxe dans le Sud-Est (Cap d'Antibes) ou également un Family Office dans le cadre d'un financement structuré pour l'acquisition d'un hôtel (murs et fonds) à Saint-Tropez.

Comment êtes-vous organisés en France et à l'international ?

B. Ancelin : Nous sommes un staff de 15 personnes qui intervient sur l'ensemble du territoire français à partir de nos trois implantations à Paris, Metz et Lyon. Nous avons des mandats de vente et de commercialisation sur tout le territoire français. Nous sommes à la recherche de jeunes talents et allons mettre en place une équipe de commerciaux par département géographique pour la prospection et pour avoir ainsi une meilleure connaissance des zones d'activités. Car l'essentiel de l'activité se réalise sur le terrain.

Au niveau international, nous nous appuyons sur Tirca, un réseau de partenaires (US ; Royaume-Uni ; Australie ; Europe) que nous avons co-créé et qui comprend entre autres : Time Retail Partners en Grande Bretagne, Ceusters en Belgique, Prime en Allemagne, Reno en Italie, etc. Nous essayons de travailler sur tout ce qui est optimisation d'opérations internationales. C'est par l'intermédiaire de Reno, par exemple, que nous avons obtenu un mandat de Tenant Rep pour l'enseigne italienne de restauration Piadineria qui souhaite se développer



Passage Saint-Germain (78)



Discount Center, Claye-Souilly (77)

en France notamment dans les centres commerciaux. Notre partenaire de New-York nous a également confié le mandat pour une enseigne américaine de restauration entertainement sur le marché français. Nous avons également participé à une mission pan-européenne d'audit du patrimoine et d'optimisation du portefeuille pour le compte d'une enseigne internationale de Prêt-à-Porter.

« Up! Real-Estate est devenue un acteur majeur du Capital Market en Immobilier commercial ».

Comment tirez-vous votre épingle du jeu dans ce marché du commerce qui apparaît mi-figue mi-raisin ?

F. Fubert : Je suis content que vous n'employiez pas le terme « sinistré » qui ne serait pas approprié. Nous sommes dans un contexte inflationniste qui a entraîné une politique monétaire plus que restrictive, avec notamment une hausse des taux et un resserrement de l'accès à la dette. En conséquence, le nombre d'investisseurs et d'acquéreurs a diminué globalement dans l'immobilier tertiaire. Mais si l'on regarde de près les différents marchés, comme nous faisons dans notre dernière étude de conjoncture « Le marché de l'investissement immobilier », on s'aperçoit que la baisse globale de l'immobilier d'entreprise au premier semestre (6,2 Mds€ de volume d'investissement contre 11,5 Mds€ à la même période en 2022) diffère suivant la typologie.

Le marché des bureaux est impacté (3 Mds€, soit une baisse de -53 % par rapport au premier semestre 2022) mais conserve sa première place. Le recul de la Logistique et de l'Activité est important au premier trimestre : moins d'1 Md€ (980 M€), contre 2,65 Mds€

l'année dernière. Mais on note un certain dynamisme au deuxième trimestre puisque deux transactions de plus de 100 M€ ont été enregistrées. Quant au commerce, nous sommes clairement dans un état paradoxal : les volumes transactés sont satisfaisants : 1,4 Md€ au T1 2023 et 2,2 Mds€ sur l'ensemble du premier semestre 2023, soit un niveau légèrement inférieur à l'année passée (-8 %). Néanmoins ces résultats ne sont pas le reflet d'un réel dynamisme en termes de nombre de transactions. Le marché est caractérisé par une grande sélectivité et un fort attentisme des investisseurs, la baisse de la collecte des SCPI, etc.

Quel est l'intérêt pour vous de réaliser et de publier de telles études ?

B. Ancelin : La connaissance exhaustive d'un marché est un élément clé. Nous disposons d'une équipe d'analystes qui publie, depuis nos débuts, des études semestrielles sur la conjoncture économique et les marchés de l'immobilier de commerce en France. Ces études vont d'ailleurs devenir trimestrielles et être élargies aux parcs d'activités. Tout ce corpus économique et financier contribue à renforcer notre compétence et notre notoriété. Ces tendances de marché permettent d'expliquer et d'affiner au mieux à nos clients leur stratégie immobilière. Notre volonté est de s'adapter sans cesse aux évolutions de marché et d'apporter ce conseil sur-mesure que ce soit pour nos clients institutionnels ou privés.



15/17 rue Scribe
75009 Paris
01 86 26 18 29
www.up-realestate.com