

Partners Group lève encore 2 milliards dans l'immobilier secondaire privé

Le troisième programme dédié vise à davantage valoriser l'expérience qu'a acquise le groupe zougais dans le domaine depuis une décennie.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le groupe zougais Partners Group se dispute avec l'américain Landmark la première place sur le marché de l'immobilier secondaire privé. Le vent semble avoir tourné en termes de levées de fonds. Le dernier véhicule de Landmark (LREF VIII) a réussi en avril à réunir 3,3 milliards de dollars, établissant un nouveau record. Partners Group a de son côté atteint son objectif de 2 milliards d'euros pour son troisième programme d'investissement dans ce domaine, levés en Europe, Amérique latine et Asie. Mais la place de leader mondial est probablement moins importante que le fait d'avoir réussi à se construire un réseau à travers l'immobilier direct, secondaire et primaire pour bénéficier des meilleures opportunités qui s'offrent aux investisseurs. C'est de cela que se targue le co-responsable Private Real Estate de Partners Group Mike Bryant.

Peu d'acteurs sur le marché

De toute manière, même s'il existe depuis environ une décennie, ce marché compte encore peu d'acteurs. Le top 10 des fonds dans ce domaine (qui comprend des véhicules d'une taille aussi modeste que 600 millions de dollars) est réparti entre Partners



ANDRÉ FREI. Le co-CEO de Partners Group exploite les données d'un grand nombre de portefeuilles immobiliers.

Group, Landmark, Madison International, Strategic Partners et Metropolitan.

Le rôle qu'ils peuvent jouer est pourtant non négligeable. Le nombre faible d'acteurs tient plutôt au fait que les barrières d'entrée sont élevées. Il faut disposer d'une présence mondiale, tout en ayant des connaissances profondes du fonctionnement de chaque marché immobilier local. «Les vendeurs se trouvent certes avant tout en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord. Mais leurs portefeuilles immobiliers couvrent le monde entier. Les uns

ne cherchent à vendre qu'une poignée de positions, les autres visent des liquidations d'actifs à travers toutes les juridictions géographiques», a constaté le co-responsable Private Real Estate de Partners Group Marc Weiss en 2013. Certaines caisses de pension suisses connaissent probablement bien l'un des problèmes les plus fréquemment rencontrés par des vendeurs sur ce marché. Les positions en immobilier direct notamment peuvent devenir victimes de leur succès. Une appréciation de valeur fait augmenter leur part dans une alloca-

tion d'actifs, par exemple au-delà des 30% en immobilier fixés comme limite par l'OPP2 (Art. 55) pour les caisses. Il ne leur reste alors que deux solutions: adapter les extensions des possibilités de placement dans le règlement ou vendre certains biens. Si une caisse choisit cette dernière option, la liquidité relativement faible du marché immobilier lui complique la tâche.

Actifs immobiliers matures visés

La cession dans l'urgence, obligeant le vendeur à accepter un prix nettement inférieur à la valeur du bien, ne représente néanmoins qu'une partie de l'immobilier secondaire privé. Les banques et autres sociétés de services financiers peuvent par exemple être contraintes de vendre pour respecter les exigences de liquidité. Il en découle que l'acheteur, en position de force face à une offre surabondante, ne doit pas forcément viser une décote par rapport à la VNI se montant à un pourcentage fixe. Ce qui l'intéresse plutôt, c'est le potentiel d'un bien immobilier à retrouver sa valeur, ainsi que sa valeur intrinsèque. Cela devrait aussi permettre d'éliminer l'effet «J-Curve», autrement dit le creux à traverser avant d'arriver dans la période génératrice de rendements.

Le troisième véhicule de Partners Group mettra un accent particulier sur les «actifs immobiliers matures qui ont besoin de plus de temps et de capital pour réaliser leur potentiel de création de valeur», détaille le communiqué. Cela veut notamment dire qu'il va offrir des solutions de transition sur mesure en fournissant des liquidités à des gérants, développeurs et investisseurs tiers leur permettant par exemple de faire face à une échéance imminente de leur dette. Cette approche compte mettre en valeur les capacités de repérage de nouvelles opportunités que Partners Group a développées grâce au suivi de certaines de portefeuilles immobiliers comprenant des milliers d'objets sous-jacents.

La diversification des structures de ce type est habituellement nettement plus large que dans le cas de fonds ou sociétés immobilières détenant leur parc en direct. Le nouveau programme de Partners Group s'est ainsi déjà engagé début août pour 15 investissements. Parmi ceux-ci figurent un portefeuille de six immeubles de bureaux et multifamiliaux à Denver, Boulder, Seattle, Portland et Austin, ainsi qu'un portefeuille comprenant sept objets dans le commerce de détail, la logistique, l'hospitalité et l'éducation en Suède et en Finlande. ■

Pictet voit son bénéfice bondir de 30%

RÉSULTATS. L'excédent net du groupe genevois s'élève à 321,3 millions de francs.

Pictet a enregistré une solide hausse de 30% de son bénéfice net au premier semestre sur un an. Il s'est inscrit à 321,3 millions de francs, selon les chiffres non audités présentés mercredi par le groupe bancaire genevois. Le produit d'exploitation a progressé de 14% sur un an à 1,35 milliard. Le résultat opérationnel a fait un bond de 31% à 418,0 millions. A fin juin, les actifs sous gestion se montaient à 512 milliards, un chiffre en petite hausse de 0,6% par rapport aux montants enregistrés à fin décembre. Les apports nets ont «largement» compensé les effets légèrement négatifs de marché et de change, précise le communiqué. Le ratio de fonds propres durs (CET1) a nettement progressé à 21,8%, soit largement au-dessus des prescriptions de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma), fixées à 7,8%. A fin décembre 2017, il s'inscrivait à 20,2%. – (awp)

POSTFINANCE: 10% sur le marché hypothécaire

L'irruption de Postfinance dans un marché aussi disputé que celui de l'hypothèque en Suisse serait tout sauf indolore. Avec sa masse critique, le bras financier de La Poste peut revendiquer une part de gâteau jusqu'à 10%, selon un expert d'UBS. Les banques de détail peu diversifiées pourraient alors essuyer les plâtres. Si les spécialistes ne s'attendent pas à une guerre des prix, la pression s'exercera par conséquent sur la marge d'intérêt des banques, indicateur qui a déjà passablement souffert ces dernières années. – (awp)

COPERNICUS: reprise de Thalia bouclée

La société financière Copernicus Group, sise à Lugano, a finalisé le rachat du gestionnaire de fortune Thalia, également établi au sud des Alpes. La transaction, annoncée en février dernier, a pour but de donner naissance à un centre de compétences spécialisé dans la gestion de fortune et du risque au Tessin. – (awp)

La Banque Pâris Bertrand Sturdza remanie son actionnariat et son enseigne

GESTION PRIVÉE. La société d'investissement Investcorp devient actionnaire minoritaire stratégique. Eric Sturdza cède sa participation.

PIOTR KACZOR

La banque de gestion privée genevoise Pâris Bertrand Sturdza (PBS) a annoncé mercredi que ses actionnaires fondateurs Pierre Pâris et Olivier Bertrand ont racheté la participation détenue dans le capital de la banque par le groupe Eric Sturdza, ainsi que le contrôle de celle-ci au travers d'une holding suisse. La nouvelle holding est «contrôlée par Pierre Pâris et Olivier Bertrand, avec des participations minoritaires de la société d'investissement Investcorp, basée à Bahrein, et d'actionnaires privés proches des dirigeants de la banque». Les deux Associés Fondateurs prennent ainsi le contrôle total de la banque avec près de 70% des droits de vote, ainsi que le précise à l'Agefi Olivier Bertrand. En ajoutant que la participation d'Investcorp s'élève à quelque 15% des droits de votes.

Nouvel actionnaire privé

Et si la participation de la société d'investissement est présentée comme stratégique, le partenariat vise uniquement à développer des synergies entre les deux établissements. Investcorp ne sera



PIERRE PÂRIS. Président et associé fondateur de la Banque PBS.

pas représentée au Conseil d'administration et n'exercera aucun rôle opérationnel dans la banque ainsi que le souligne clairement le communiqué diffusé par celle-ci. Enfin, parmi les trois familles européennes qui font leur entrée dans le capital de la banque en tant qu'actionnaires privés, seul est dévoilé le nom de Bernard Fornas, ancien codirecteur général du groupe de luxe Richemont. Actionnaire de référence depuis la création de la banque en 2009, le groupe Eric Sturdza quant à lui cède la totalité de sa participation dans la banque. Dans un communiqué séparé, il explique que «la création conjointe de cette deuxième banque (ndlr: en sus de sa Banque Eric Sturdza) et ses



OLIVIER BERTRAND. Vice-président et associé fondateur de la Banque PBS.

neufs années de succès, le travail accompli, la réputation acquise et l'expertise démontrée par les équipes de PBS nous ont procuré un grand sentiment de fierté et c'est avec confiance que nous voyons Pierre Pâris, Olivier Bertrand et tous les employés de la banque poursuivre leur développement en Suisse et à l'étranger» explique Eric Sturdza.

Banque Pâris Bertrand SA

Pour refléter ces changements, la banque change de nom pour arborer désormais l'enseigne «Banque Pâris Bertrand SA» (PB). Président du conseil d'administration et Associé de PBS depuis 2012, George Gagnebin - par ailleurs ancien CEO global

de UBS Wealth Management - continuera à assumer la présidence du conseil d'administration de PB et reste actionnaire de la banque et membre du collège des Associés qui comprend encore Pierre Pâris, Olivier Bertrand et Cédric Coignard.

La banque précise que «les actionnaires minoritaires ont été sélectionnés en raison des synergies et de la contribution active qu'ils pourront apporter au développement stratégique». Afin de «de renforcer ce qui a fait la force et le succès de l'approche de la Banque: indépendance, transparence, focalisation sur un nombre limité de clients, maîtrise des solutions d'investissement sur les marchés publics et privés».

5,3 milliards sous gestion

Les actifs sous gestion de la banque de gestion privée genevoise, créée en mai 2009, s'élèvent à 5,3 milliards de francs. C'est là le résultat d'une croissance annuelle moyenne de 35% des actifs gérés par le groupe. Et d'un modèle d'affaires à même de valoriser l'évolution réglementaire de ces dernières années: «La fin du secret bancaire et la perspective de l'échange automatique ont consti-

tué pour nous des opportunités» résumait Olivier Bertrand dans une interview au Temps il y a un peu plus d'une année.

Ambitions d'Investcorp

Le nouvel actionnaire institutionnel stratégique de PB, la société d'investissement Investcorp, a fait état d'actifs sous gestion de 22,6 milliards de dollars à fin juin 2018. Dans son communiqué, la société explique que son placement dans la banque genevoise s'inscrit dans la stratégie de partenariats sélectifs visant à compléter et à étoffer son offre existante ainsi que son empreinte internationale, en offrant de surcroît la possibilité à ses clients d'accéder aux conseils indépendants de la banque Paris Bertrand. Investcorp poursuit une stratégie de croissance ambitieuse qui vise à plus que doubler ses actifs sous gestion à 50 milliards de dollars à moyen terme. En Suisse, Investcorp avait acquis en 1994 la marque de luxe horlogère chaux-fonnière Ebel et, en 1998, la société d'instruments de mesure topographique Leica Geosystems, avant de porter la société en Bourse en 2000, jusqu'au rachat de cette dernière en 2005 par un groupe suédois. ■

La Business School qui change votre carrière

BACHELOR / MASTER / MBA

Excellence reconnue
Focus employabilité
Cursus innovant

IFM UNIVERSITE

Tél. +41223222580 - www.ifm.ch