



**Communiqué de presse**  
18 juillet 2024

## **Face à la crise immobilière, la stratégie de vente au détail retrouve ses lettres de noblesse**

*La crise a naturellement impliqué une évolution des stratégies d'investissement et de vente de la part des institutionnels, grands comptes ou encore family offices. Rien d'étonnant, l'industrie immobilière étant par nature cyclique et en constante évolution, les acteurs se réinventent régulièrement pour s'adapter aux nouvelles conditions financières, aux nouvelles attentes des investisseurs ou contraintes des vendeurs. Fait intéressant sur ces derniers trimestres, la vente lot par lot, également appelée vente à la découpe, semble regagner un intérêt notable aux yeux des institutionnels, supplantant la traditionnelle solution de la vente en bloc. Une tendance que constate le groupe IKORY, qui accompagne les institutionnels et family offices dans la valorisation de leur patrimoine immobilier et dans leurs stratégies d'arbitrage. Ainsi ses clients préfèrent aujourd'hui diviser leurs ensembles immobiliers en plusieurs unités indépendantes, vendues séparément, une stratégie qui leur permet une meilleure flexibilité et une rentabilité accrue tout en diluant le risque.*

### **Une réponse à la nouvelle donne du marché de l'investissement immobilier**

La remontée des taux d'intérêt depuis début 2022 a complexifié l'accès au crédit de certains acteurs du marché immobilier, que ce soit dans le résidentiel ou le bureau. Les transactions des investisseurs institutionnels ont accusé un coup de frein, la crise du secteur ayant bouleversé les rapports de force et les cartes à la table des négociations. En effet, les propriétaires institutionnels qui souhaitaient poursuivre leur stratégie de vente en bloc, se sont heurtés aux exigences des investisseurs qui, afin de compenser les nouvelles conditions du marché, demandent des rendements supérieurs. Une situation qui a provoqué la baisse des prix des actifs en bloc.

La vente lot par lot connaît donc un nouvel essor auprès, à la fois des vendeurs institutionnels en quête d'une alternative avantageuse pour leur arbitrage, et des investisseurs qui peuvent ainsi continuer de valoriser leur patrimoine en acquérant des biens immobiliers à des prix plus accessibles, puisqu'à l'unité.



**Exemple de Lot à Paris 8**

*« Pour un propriétaire institutionnel, la vente par lot de leurs immeubles avec mise en copropriété a donc regagné de l'intérêt car plus intéressante financièrement par rapport à l'arbitrage en bloc, observe Gianni VIGEZZI, Directeur d'IKORY PROPERTIES, filiale du groupe Ikory, dédiée notamment à la gestion de ces ventes au détail. Les propriétaires d'immeubles peuvent ainsi maximiser la valeur de leur patrimoine en fractionnant leurs biens. »*

Contact Presse **Galivel & Associés**

**Tiphonie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

La crise n'étant a priori pas sur le point de se terminer, notamment avec l'incertitude face aux résultats des législatives et de la mise en place des premières mesures économiques ou relatives au logement, IKORY prévoit déjà que la vente à la découpe continuera de se développer au moins sur les 12 prochains mois. Cette stratégie apparaît en effet comme une réponse pragmatique aux défis actuels, permettant de dynamiser un marché immobilier en quête de solutions innovantes.

### Une solution flexible et rentable pour un risque réparti

Pour les institutionnels et les grands propriétaires d'immeubles, la vente lot par lot présente un certain nombre d'avantages non négligeables d'autant plus pendant des périodes plus attentistes, comme celle que nous traversons depuis quelques trimestres.

Avant tout, elle permet aux vendeurs institutionnels de bénéficier d'une plus grande flexibilité en termes de timing et de stratégies de vente et une meilleure adaptabilité aux besoins du marché local et aux attentes des investisseurs que ce soit pour du résidentiel, du bureau ou des locaux d'activité. En effet, comme l'explique Gianni VIGEZZI, « *ils peuvent ainsi ajuster leurs prix et offres en fonction des conditions du marché pour obtenir des rentabilités accrues et sont finalement moins impactés par des problématiques de liquidité que dans la vente en bloc.* »



Exemple de Lot à Paris 10

Par ailleurs, en découpant un immeuble en plusieurs lots à la vente, les institutionnels peuvent cibler une clientèle plus large et diversifiée, avec notamment accès à une nouvelle cible d'investisseurs particuliers à la recherche d'opportunités et auparavant exclus du marché de la vente en bloc. Ces derniers sont en général disposés à payer un prix premium pour ces unités indépendantes, ce qui entraîne pour le vendeur une maximisation des rendements de l'opération.

C'est également un moyen de réduire les risques financiers, en les répartissant sur plusieurs acquéreurs. « *L'impact potentiel d'un acheteur unique dans le principe de la vente en bloc est donc ici dilué en fonction du nombre de lots vendus à la découpe* » ajoute Gianni VIGEZZI.

### Une stratégie opportuniste dans un marché de baisse des prix des actifs vendus en bloc

Alors que la baisse prononcée des prix en bloc décourage les vendeurs institutionnels, elle a cependant attiré de nouveaux acteurs sur ce segment, permettant ainsi de redonner un élan de dynamisme au marché de l'investissement. Non plus dans une démarche de constitution de patrimoine mais plutôt d'achat/revente, des marchands de biens et des fonds d'investissement « core+ » & « value-add » profitent de la situation conjoncturelle du marché immobilier pour acheter des immeubles en bloc pour les revendre plus tard lot par lot après une opération de rénovation.



Exemple d'immeuble à Boulogne-Billancourt

Contact Presse **Galivel & Associés**

**Tiphonie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

« Nous constatons cette tendance opportuniste de notre côté avec des opérateurs qui, après des travaux de réhabilitation ou de rénovation énergétique, via notamment notre filiale conseils et AMO dédiée à ce genre d'opération de valorisation d'actifs et de verdissement, Ikory Project Services, nous confient ensuite la vente au détail. » affirme Gianni VIGEZZI.

Ce retour de la vente à la découpe est-il voué à laisser à nouveau place à la stratégie de bloc une fois que la crise sera définitivement finie et que les prix auront remonté ? « Pour le moment elle reste une alternative qui trouve son intérêt à la fois côté vendeurs et côté nouveaux opérateurs investisseurs, leurs permettant de se dégager dans les deux cas une marge substantielle attractive qui rémunèrent leurs opérations et maintient un certain dynamisme sur le marché. » conclut Gianni VIGEZZI.

#### **À propos d'Ikory**

Créé en 2015, Ikory, est un acteur indépendant spécialiste de l'immobilier résidentiel pour le compte des grands propriétaires et investisseurs institutionnels. Véritable incubateur de l'innovation, il intervient à tous les niveaux, logement social ou intermédiaire, immobilier de luxe ou résidences gérées, ainsi que sur tous les métiers, du conseil à l'asset management en passant par l'investissement, le montage d'opérations ou la gestion de projets de transformation. Ikory enregistre plus de 450 M€ sous contrat d'asset management, 250 000 m2 de projets suivis, 1,3 md€ de transactions bloc signées depuis 2016 ainsi que 2000 adresses commercialisées par appartement.

Contact Presse **Galivel & Associés**

**Tiphonie Rouaud – Carol Galivel - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>