



INSTITUT
DE L'ÉPARGNE
IMMOBILIÈRE
& FONCIÈRE

Réunion adhérents 09 janvier 2020

Quelles stratégies d'investissement en Europe en 2020 ?

Quelles localisations ? Quels actifs ?

Les intervenants



Raphaël BRAULT
Head of Institutional
Business

AEW EUROPE



Jocelyn de VERDELON
Head of France, Spain and
Portugal

PGIM



Figure 3-2 Overall real estate prospects

Quelles stratégies d'investissement en Europe en 2020 ?

Quelles localisations ?
Quels actifs ?

Above average
Average
Below average



Source : Emerging trends Europe survey 2020

Paris, Berlin, Francfort, Londres, Madrid, Amsterdam et Munich se démarquent cette année... un retour aux fondamentaux ?

Quelles stratégies d'investissement en Europe en 2020 ?

Quelles localisations ?
Quels actifs ?

Table 2-1 Sector prospects in 2020

Overall rank		Investment	Rank	Development	Rank
1	Logistics facilities	○ 4.35	2	○ 4.29	1
2	Retirement/assisted living	○ 4.37	1	○ 4.26	2
3	Co-living	○ 4.31	3	○ 4.23	3
4	Private rented residential	○ 4.17	7	○ 4.14	5
5	Student housing	○ 4.25	4	○ 4.06	9
6	Affordable housing	○ 4.13	9	○ 4.17	4
7	Healthcare	○ 4.21	5	○ 4.09	7
8	Data centres*	○ 4.14	8	○ 4.14	6
9	Serviced apartments	○ 4.11	11	○ 4.06	8
10	Flexible/services offices and co-working	○ 4.12	10	○ 4.01	10
11	Industrial/warehouse	○ 4.03	12	○ 3.98	11
12	Self-storage facilities*	○ 4.19	6	○ 3.81	15
13	Hotels	○ 4.03	13	○ 3.87	12
14	Housebuilding for sale	○ 3.92	15	○ 3.87	13
15	Science parks*	○ 4.00	14	○ 3.76	16
16	Social housing	○ 3.84	17	○ 3.87	14
17	Central city offices	○ 3.92	16	○ 3.69	17
18	Leisure	○ 3.71	18	○ 3.41	18
19	Parking	○ 3.56	19	○ 3.39	19
20	Business parks	○ 3.39	20	○ 3.19	21
21	Suburban offices	○ 3.34	21	○ 3.22	20
22	High street shops	○ 3.02	22	○ 2.75	22
23	Retail parks	○ 2.90	23	○ 2.44	24
24	City centre shopping centres	○ 2.87	24	○ 2.44	23
25	Out-of-town shopping centres	○ 2.47	25	○ 2.18	25

○ Generally good = above 3.5 ○ Fair = 2.5-3.5 ○ Generally poor = under 2.5

N°1 La Logistique

6 des 10 premiers du classement concernent le Résidentiel

Le Commerce, sous toutes ses formes, en fin de classement



AEW Stratégies immobilières

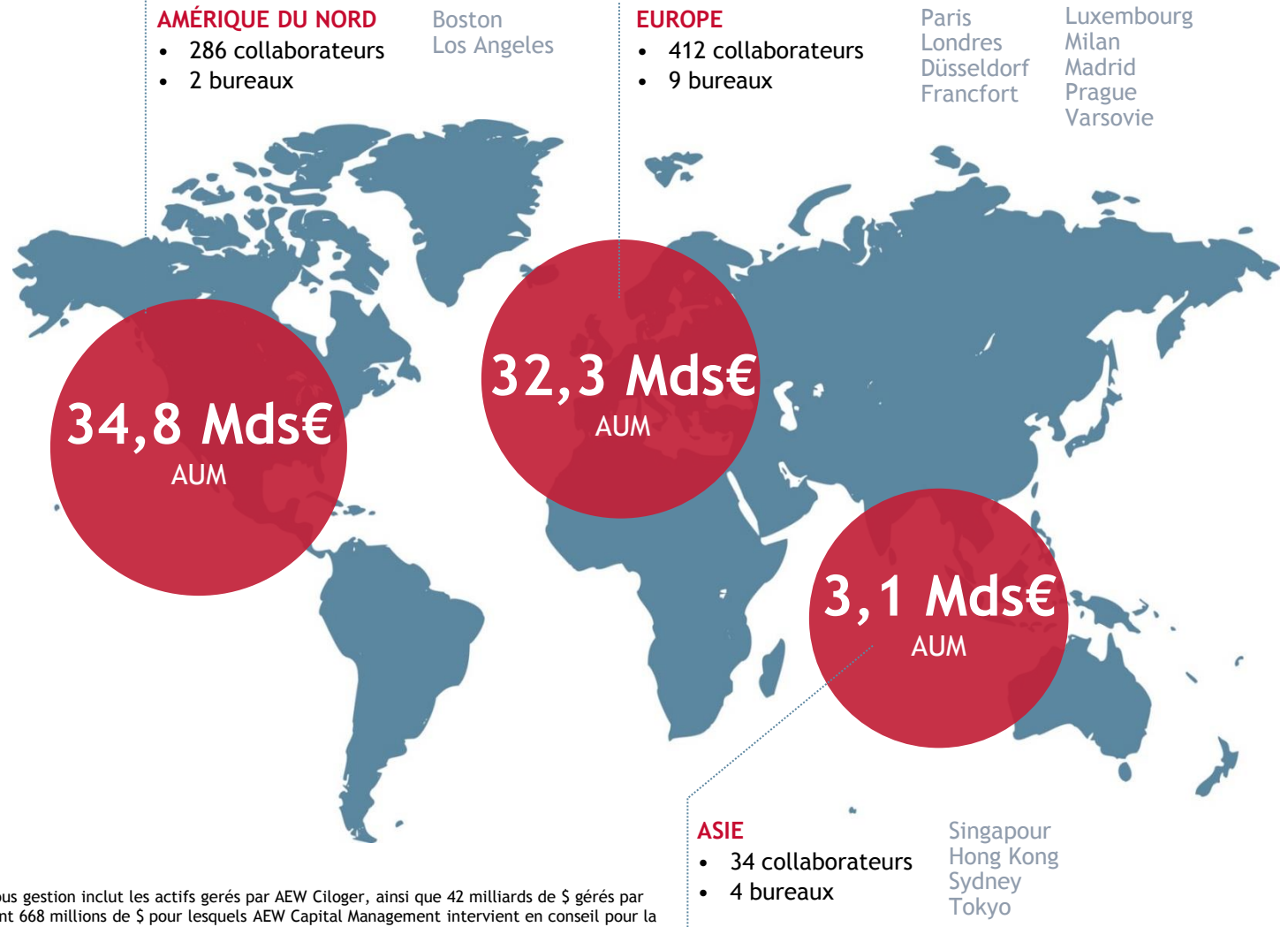
Raphaël Brault



PRÉSENTATION AEW

AMÉRIQUE DU NORD, EUROPE ET ASIE-PACIFIQUE

- Près de 40 ans d'expérience en conseil en investissement et gestion d'actifs immobiliers
- Un des leaders mondiaux avec 70,2 Mds€ d'actifs sous gestion
- Plus de 700 collaborateurs répartis dans 15 pays en Amérique du Nord, en Europe et en Asie
- Expertise approfondie des marchés de l'immobilier et des stratégies d'investissement
- Stratégies d'investissement fondées sur nos expertises Recherche & Stratégie



Au 30 septembre 2019. Le total des actifs sous gestion inclut les actifs gérés par AEW Ciloger, ainsi que 42 milliards de \$ gérés par AEW Capital Management et ses filiales, dont 668 millions de \$ pour lesquels AEW Capital Management intervient en conseil pour la structuration de portefeuilles modèles.

TRANSACTIONS

2015 - 2019

Montant total des transactions
22.8mds€







Nombre total d'actifs
986

Montant des acquisitions
15.9mds€

Montant des cessions
6.9mds€

ACQUISITIONS 2015 - 2019

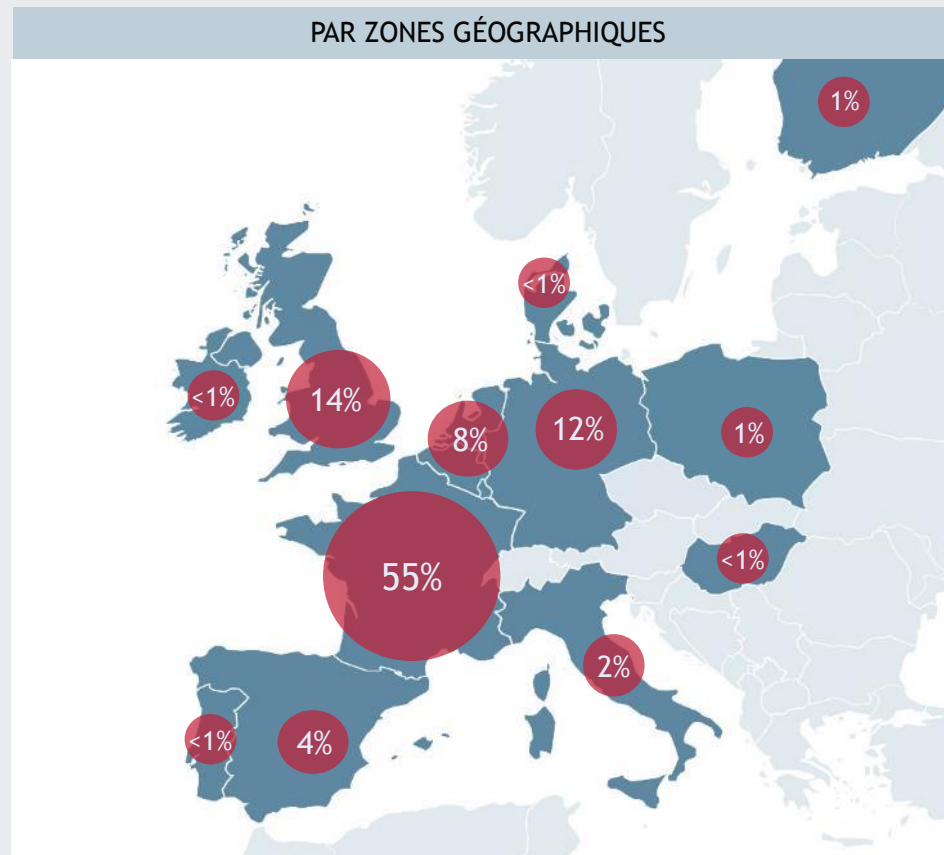
PAR TYPOLOGIE

Bureau 34% 	Commerce 29% 
Logistiques 17% 	Dettes 9% 
Résidentiel 5% 	Autres 6% 

PAR STRATÉGIE

Core	62%
Core Plus	20%
Value Add	13%
Opportunistic	5%

PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES



Source : AEW, au 31 décembre 2019



Saint Honoré, France



Colonia, Allemagne



Planetocio, Espagne



Villa Médicis, France







TRANSACTIONS

2019

Montant total des transactions 5mds€	Nombre total d'actifs 224	Montant des acquisitions 2.5mds€	Montant des cessions 2.5mds€
--	-------------------------------------	--	--

ACQUISITIONS 2019

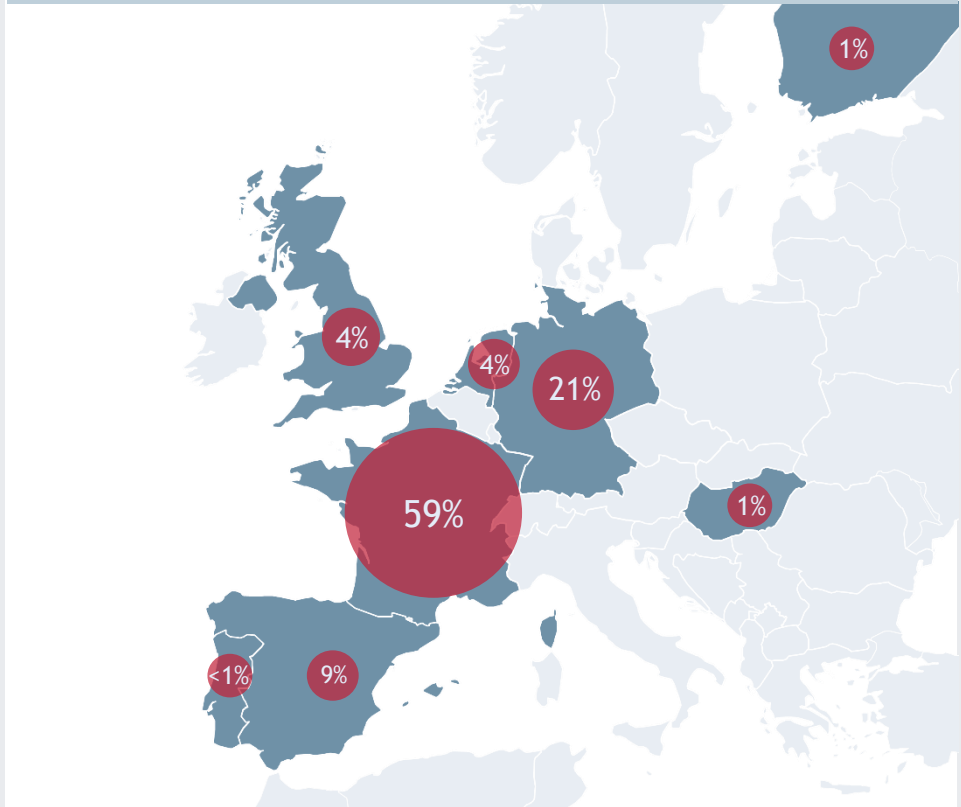
PAR TYPOLOGIE

Bureau 38% 	Logistique 24% 
Dette 18% 	Résidentiel 9% 
Commerce 7% 	Autres 4% 

PAR STRATÉGIE

Core	52%
Core Plus	25%
Value Add	13%
Opportunistic	10%

PAR ZONES GEOGRAPHIQUES



Source: AEW, au 31 décembre 2019



Futura II, France



De Ruyterkade 139, Pays-Bas



L'Office, Allemagne

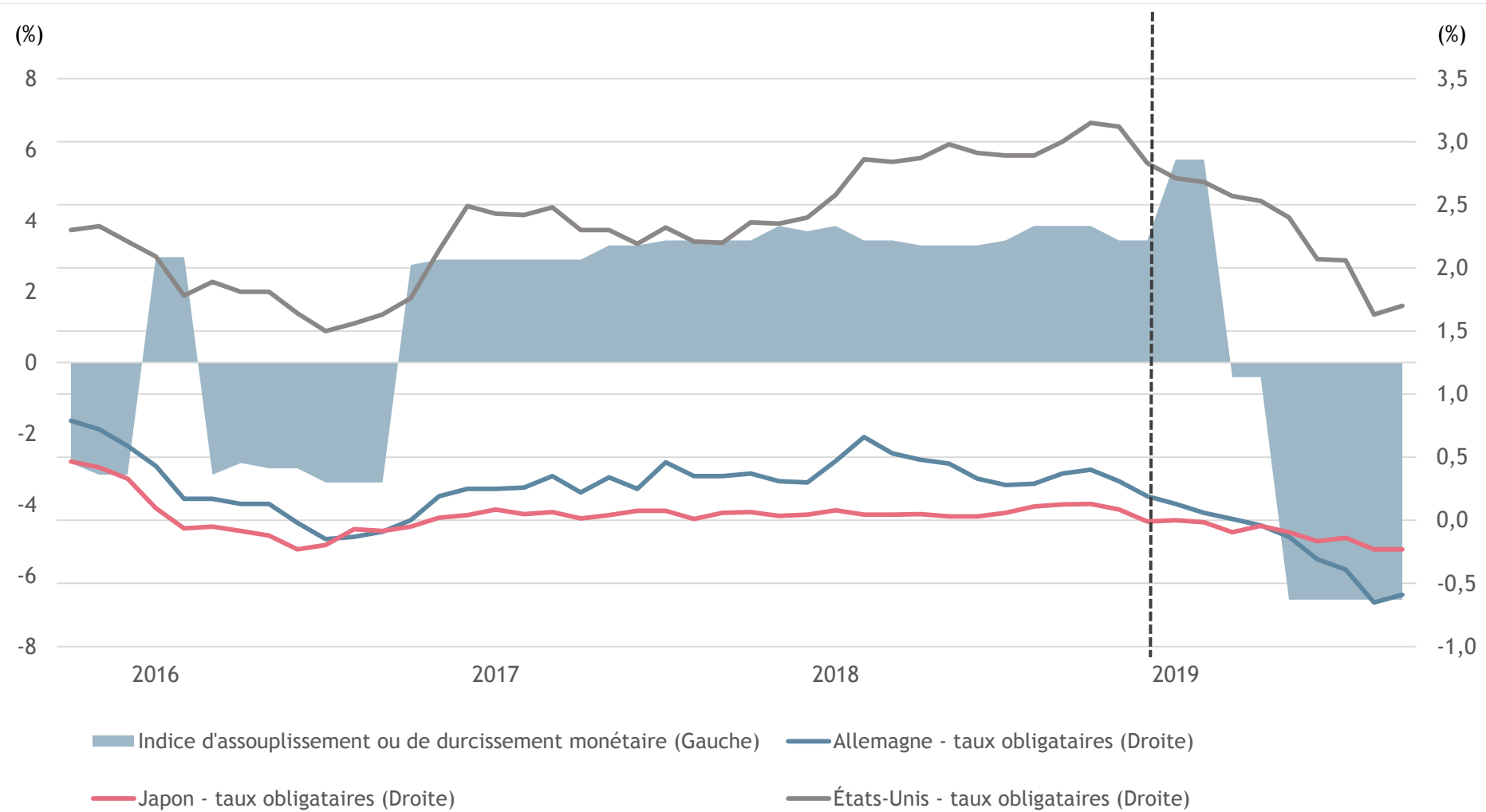


Lijnbaan 54, Pays-Bas

MARCHÉ IMMOBILIER

LES POLITIQUES MONÉTAIRES À LA RESCOUSSE... DE NOUVEAU !

LES TAUX OBLIGATAIRES À DES NIVEAUX BAS HISTORIQUES



Sources : AEW, CFR & OECD

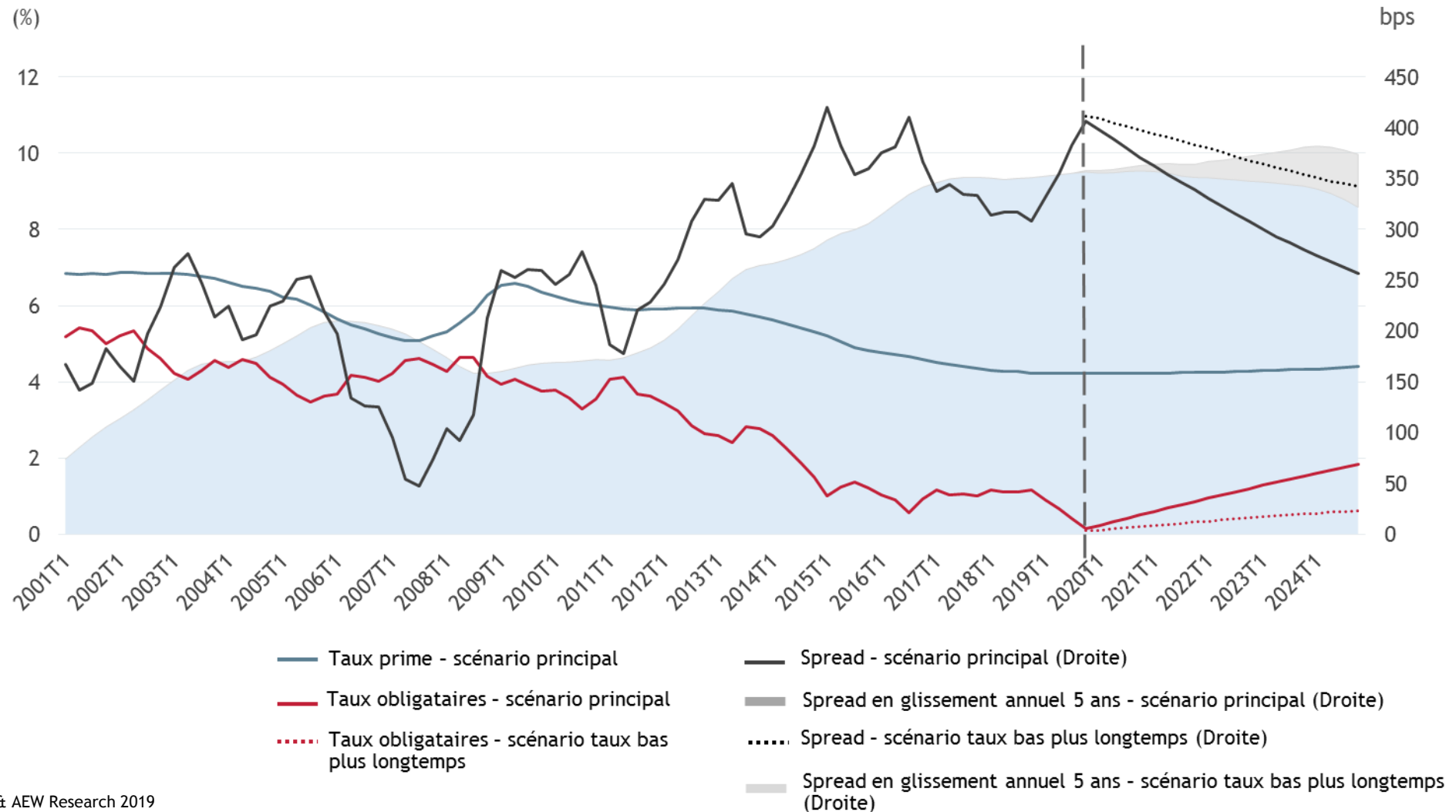
PROBABILITÉ PLUS FORTE DE TAUX BAS POUR PLUS LONGTEMPS

TAUX OBLIGATAIRES À 10 ANS (MOYENNE DE 20 PAYS EN EUROPE)



Sources : CBRE, Natixis, Bloomberg & AEW Research 2019

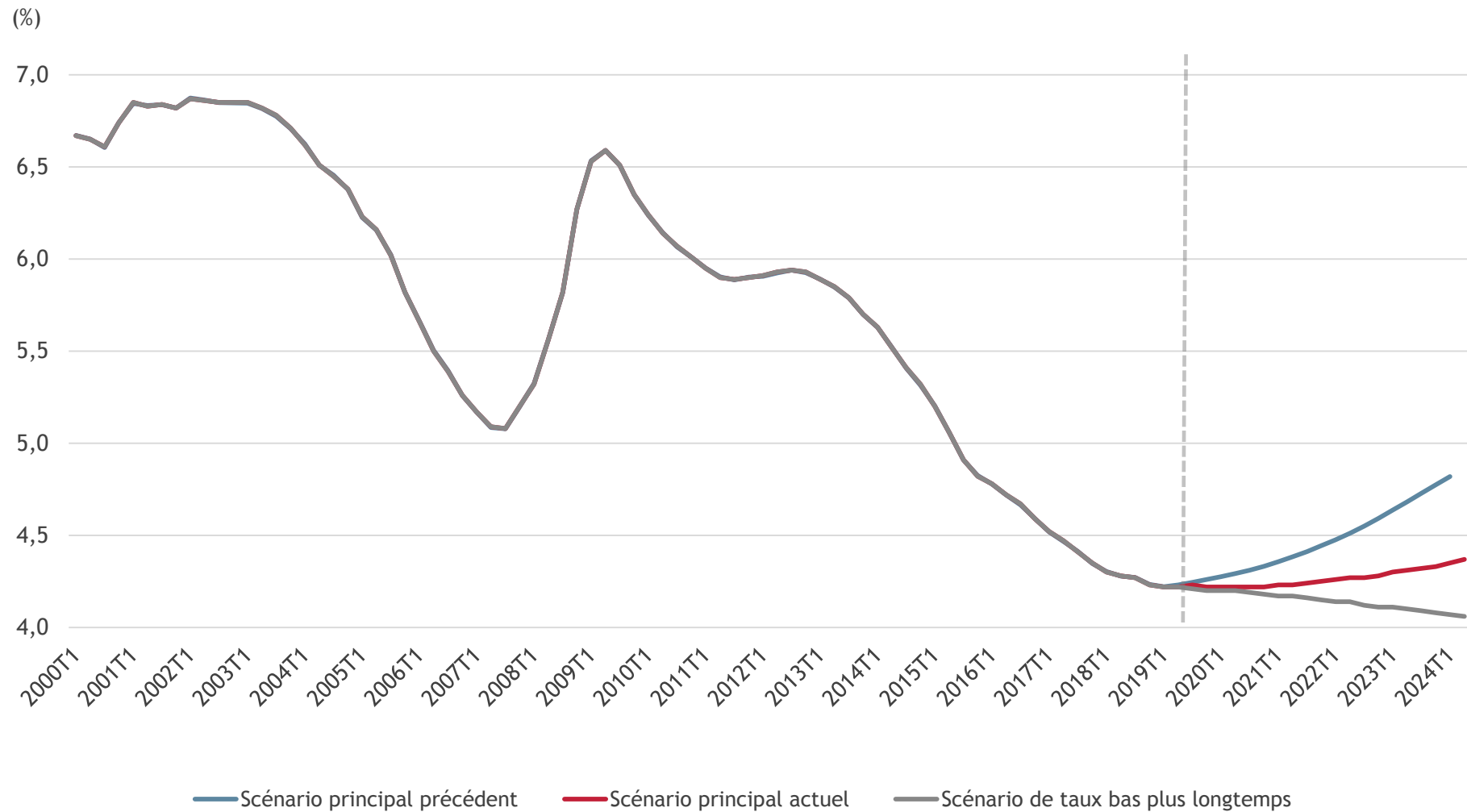
LA PRIME DE RISQUE RESTE PROCHE DES RECORDS HISTORIQUES DANS LE SCÉNARIO PRINCIPAL ET ATTEINT DE NOUVEAUX RECORDS DANS LE SCÉNARIO DE TAUX PLUS BAS POUR PLUS LONGTEMPS



Sources : CBRE, Natixis & AEW Research 2019

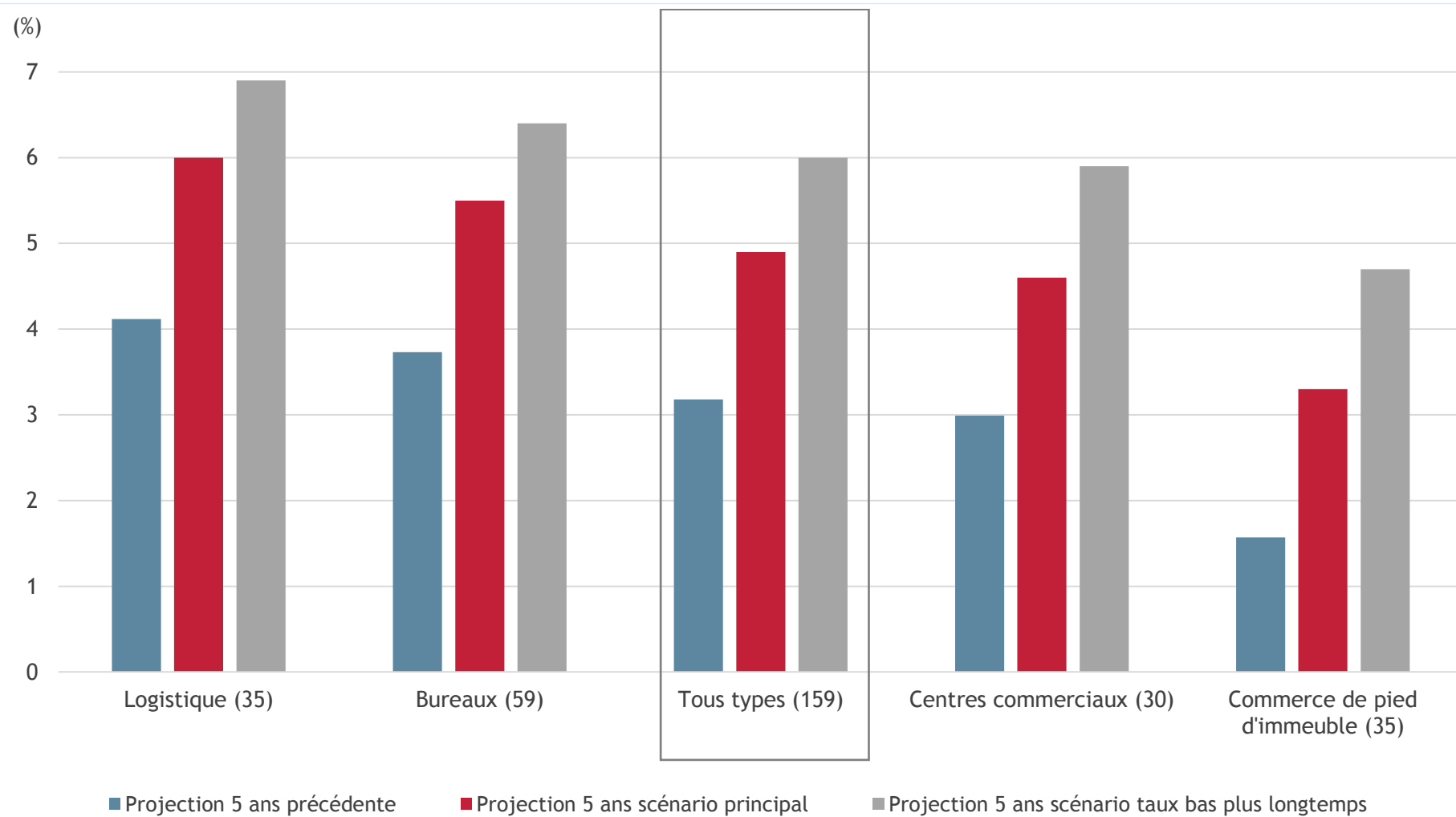
DES RENDEMENTS OBLIGATAIRES FAIBLES QUI TIRENT LES TAUX IMMOBILIERS VERS LE BAS

MOYENNE DES TAUX DE RENDEMENTS IMMOBILIERS TOUTES TYPOLOGIES CONFONDUES



Sources : CBRE, Natixis, Bloomberg & AEW Research 2019

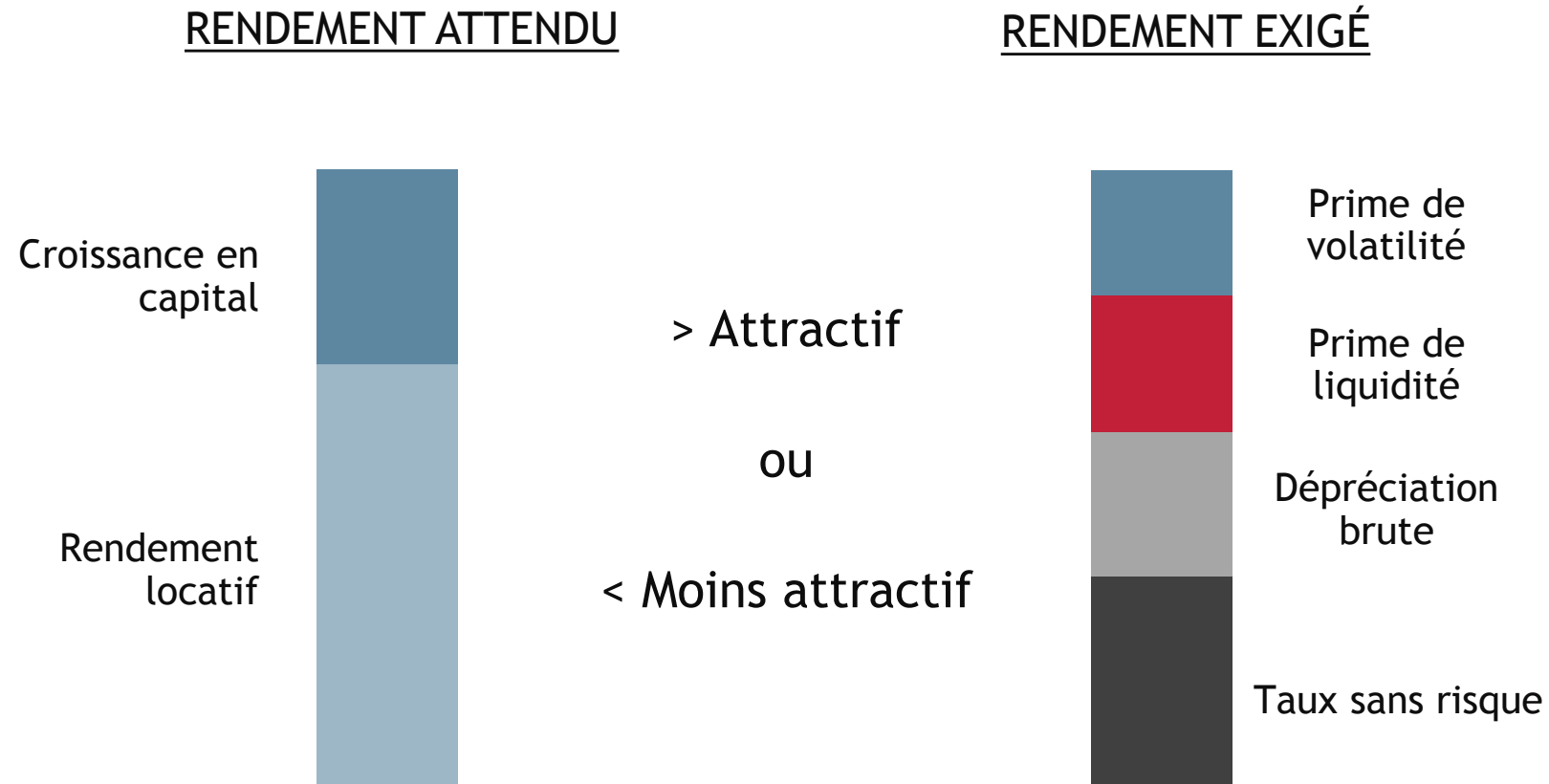
LA DÉCOMPRESSION LIMITÉE DES TAUX EXPLIQUE LA RÉVISION DES RENDEMENTS GLOBAUX À LA HAUSSE



Sources : CBRE, Natixis, Bloomberg & AEW Research 2019

MÉTHODOLOGIE DES RENDEMENTS AJUSTÉS DU RISQUE

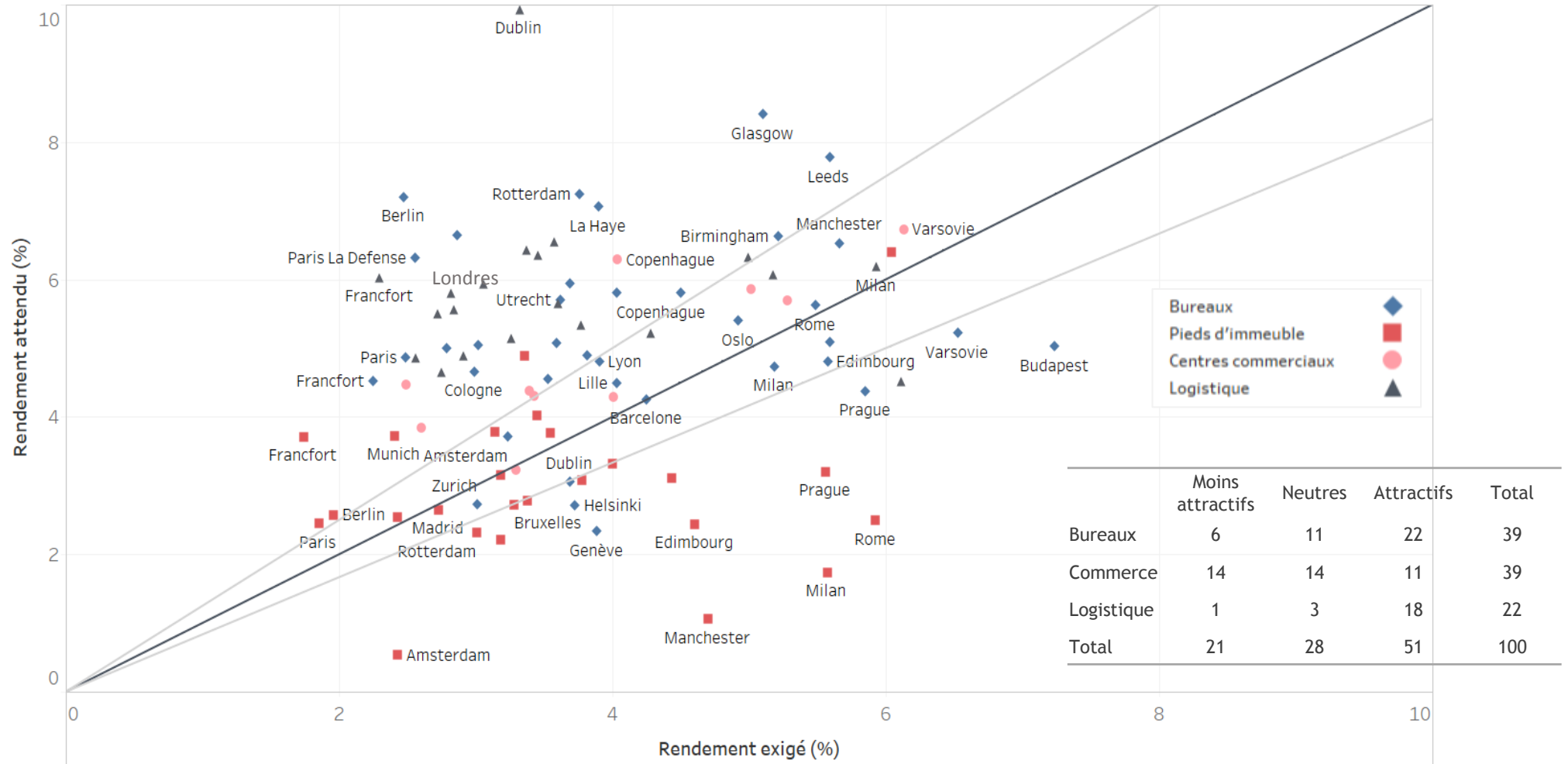
UN RENDEMENT MINIMUM ACCEPTABLE POUR CHAQUE SEGMENT EN FONCTION DES PRIMES DE RISQUE



Source : AEW

RENDEMENTS AJUSTÉS DU RISQUE

79 MARCHÉS SUR 100 CONSIDÉRÉS COMME ATTRACTIFS OU NEUTRES



Sources : CBRE, RCA, MSCI, Oxford Economics, Natixis & AEW

STRATÉGIES IMMOBILIÈRES

COMMENT CRÉER DE LA VALEUR ?

CE QU'IL FAUT FAIRE

BUILD-TO-CORE / MANAGE-TO-CORE

- Capturer le différentiel de taux entre actifs core et non core
- Dans un environnement de taux bas, protection contre une décompression des taux
- Se concentrer sur l'asset management pour créer de la valeur au lieu de compter sur une compression des taux
- Prendre des risques locatifs dans les marchés bénéficiant d'un équilibre offre/demande favorable
- Promouvoir une démarche ISR pour créer de la valeur et se protéger contre l'obsolescence

MARCHÉS ÉMERGENTS/EN CROISSANCE &

NOUVELLES CLASSES D'ACTIFS

- Nouvelles infrastructures (ex: Grand Paris), gentrification
- Tendances de marché (ex: logistique urbaine)
... potentiel de croissance locative
- Résidences Services Seniors / Résidences étudiantes
- Actifs d'exploitation (hôtels, santé...) dont la valeur peut augmenter si les performances opérationnelles sont en amélioration

JOUER LA CARTE DU CONTRA-CYCLIQUE

- Investir dans le commerce en plein retail bashing (parier sur le "phygital") ?
- Investir au Royaume-Uni ?

COMMENT CRÉER DE LA VALEUR ?

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

LA FIÈVRE DE L'ENDETTEMENT

- Augmenter l'effet de levier permet de booster les rendements mais peut conduire à une perte de contrôle

LOCALISATIONS SECONDAIRES

- Pour bénéficier de taux plus élevés
- Les marchés secondaires sont les premiers à souffrir en cas de retournement de marché
- Ne jamais oublier la 1ère règle de l'immobilier: localisation, localisation, localisation
- Les primes de risque vs localisations core se sont déjà réduites

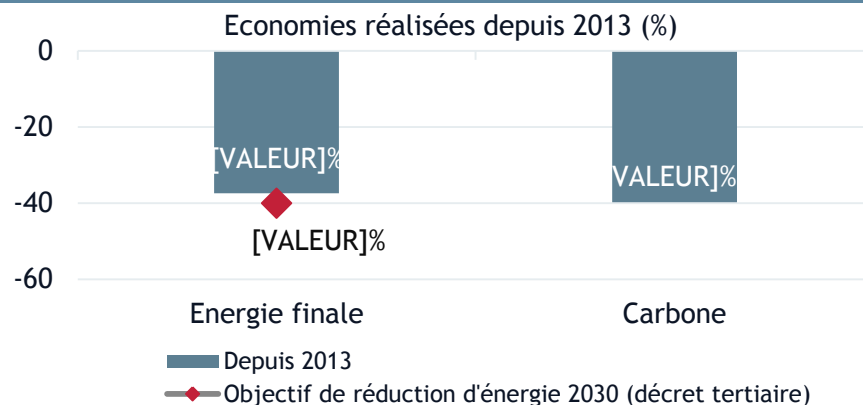
PARIER SUR LA COMPRESSION DES TAUX

- Nous sommes en fin de cycle

ISR: RÉDUIRE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL & ANTICIPER LE RISQUE CLIMAT

AMÉLIORER & PRÉSERVER LES VALEURS DE NOS ACTIFS IMMOBILIERS

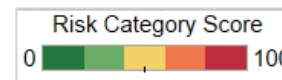
RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE D'UN PORTEFEUILLE DE 86 IMMEUBLES



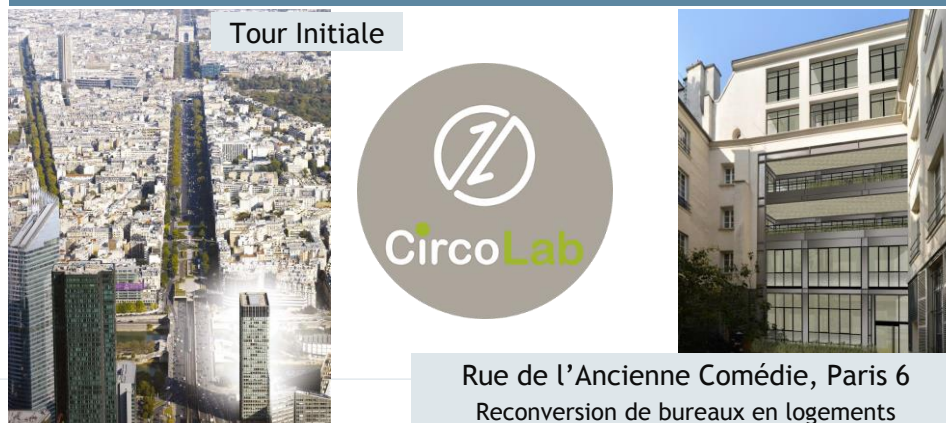
Coût total des travaux: € 59 millions, soit € 70/m²

RISQUES CLIMAT PRÉVISIONS DES RISQUES CLIMATIQUES À L'HORIZON 20 ANS & ANALYSES DE L'IMPACT SUR LES VALEURS DES IMMEUBLES

Risk Subcategory	Measure Value	Units	Score
Absolute coastal flood	Non-coastal	flooding in 2040	0
Absolute wet days	2.2	difference in days	72
Cumulative windspeed	0	knots	0
Energy demand	63.3	difference in degree-days above 18.3C	16
Extreme heat days	23.8	difference in days	28
Extreme temperature	10.8	percent change in degrees C	46
Historical flood frequen.	None	return period of inundation	0
Historical flood severity	Never Floods	inundation (m), 1-in-100-year event	0
Interannual variability	0.4	standard deviation / average annual supply	53
Rainfall intensity	28.4	percent change in mm	55
Relative change coast.	Non-coastal	change in flood frequency	0
Shaking intensity	0	Modified Mercalli Index	0
Very wet days	9	count of days	39
Water demand change	112.2	percent change from baseline (cubic km)	81
Water demand future	0.1	cubic km	15
Water stress current	0.3	withdrawals / available flow	18
Water supply change	98.8	percent change from baseline (cubic km)	76
Water supply future	0.2	cubic km	90



ÉCONOMIE CIRCULAIRE INTÉGRÉE DANS LES PROJETS DE RÉNOVATION



RAPPORT EFFICACITÉ / COÛT DES MESURES ENVIRONNEMENTALES ACTIFS LOGISTIQUES

INITIATIVE	COMPTEURS À TÉLÉRELÈVE	PILOTAGE OPTIMISÉ DES INSTALLATIONS DE CHAUFFAGE	ECLAIRAGE LED
Economie d'énergie par euro investi	13.2 kWh	15.6 kWh	4.0 kWh
Economie carbone par euro investi	1.2 kg CO2	3.3 kg CO2	0.3 kg CO2
Economies réalisées en euros par euro investi	€0.7	€0.4	€0.3

EXEMPLE: ANALYSE DES MARCHÉS RÉSIDENTIELS EN ILE-DE-FRANCE


IDENTIFIER LES MARCHÉS AUX PRIX SOUS-ESTIMÉS PAR RAPPORT À LA QUALITÉ DES FONDAMENTAUX

- **Question** : Les prix immobiliers résidentiels dans un quartier reflètent-ils les qualités intrinsèques/les fondamentaux de ce quartier ?
- **Méthodologie** : Analyse de **régression linéaire** pour comprendre quelles sont les variables explicatives des prix de l'immobilier dans **2 660 quartiers** de la région parisienne

Les données sur les prix sont fondées sur 74 000 transactions résidentielles enregistrées en 2017 et 2018

L'analyse de régression est fondée sur les variables suivantes:

$R^2 = 0,72$

	ACCESSIBILITÉ EN TRANSPORTS PUBLICS POUR REJOINDRE LE CENTRE DE PARIS, EN PRENANT EN COMPTE LES FUTURES LIGNES DU GRAND PARIS
	ACCÈS AUX BONS LYCÉES
	PART DES CADRES DANS LA POPULATION LOCALE
	PART DES ÉTUDIANTS DANS LA POPULATION LOCALE

La différence entre les **prix reportés actuels** et les **prix calculés par le modèle** indique :

- Si un marché est actuellement **sous-évalué** : les fondamentaux du marché sont meilleurs que ce que les prix actuels suggèrent
- Si un marché est actuellement **sur-évalué** : les fondamentaux du marché ne sont pas aussi bons que ce que les prix actuels suggèrent

EXEMPLE: ANALYSE DES MARCHÉS RÉSIDENTIELS EN ILE-DE-FRANCE

ANALYSE DES RÉSIDUS DE NOTRE RÉGRESSION



Sources : INSEE, Ministère de l'économie et des finances (Base DVF), Meilleurs Agents, Ministère de la Cohésion des territoires, Google API, Société du Grand Paris, AEW Research & Strategy

EXEMPLES DE TRANSACTIONS

PANTIN LOGISTIQUE - PARIS

AEW REPRESENTATIVE TRANSACTIONS - CORE



VALUE DRIVERS

- Renovation/Development
- Leasing of vacant space
- ✓ Leasing re-gear
- Distress/Lack of liquidity
- ✓ Consolidating market
- Market cycle

INVESTMENT SUMMARY

Property Type	Logistics
Location	Pantin, France
Lettable area	150,000 sqm
Acquisition Date	Q2 2016
Gross Purchase Price	€144mn
Initial yield	5.4%
IRR Range	6%-6.50%
LTV	0%

- Large logistics estate on the outskirts of Paris with excellent transportation links, 1,500m away from Paris inner ring, consisting in a rare opportunity
- Site comprising 18 interconnected buildings built to a high specification, refurbished in 2013, for a total cost of €23mn
- Fully let to 32 tenants at 98.5% occupancy, average 2.5 years WALB remaining
- Very limited logistic supply in this area, given urbanization and land price pressure due to the proximity of Paris

STRATEGY

- Re-gear leases as they expire, maintain the low vacancy rate, undertake small refurbishment
- Long-term hold

AMAZON FULFILLMENT CENTER, PRAGUE, CZECH REPUBLIC

AEW REPRESENTATIVE TRANSACTIONS - CORE +



VALUE DRIVERS

- ✓ Renovation/Development
- Leasing of vacant space
- Leasing re-gear
- Distress/Lack of liquidity
- ✓ Consolidating market
- ✓ Market cycle

INVESTMENT SUMMARY

Property Type	Logistics
Location	Dobroviz (Prague area), Czech Republic
Lettable area	125,400 sqm
Delivery Date	August 2015
Sale date	October 2019
Gross Purchase Price	€75mn
Entry yield	7.2%
Net Selling price	c.€135mn
Exit Yield	4.1%
Realized IRR (2014-2019)	c.25%
LTV	40%

- Biggest distribution center in Czech Republic co-developed in 2015 by AEW and Panattoni, benefitting from an excellent and central location for Central and Western European market (especially Germany) and an immediate access to Václav Havel International Airport in Prague
- c.11y WAULT with 2x5 year prolongation option as at 30/09/2019
- Fully let to Amazon at ERV, a renown tenant with a great financial position

SALE RATIONALE

- Originally developed within a “develop and hold” strategy, to benefit from prime location, income security and covenant stability
- Opportunistic sale following repeated unsolicited and aggressive offers at c.4% NIY, outperforming prime yields for offices and shopping centres in Prague

Exit assumptions have been determined by AEW for the purpose of these materials and do not necessarily reflect amounts that will ultimately be received. There can be no assurances AEW Europe will achieve its objectives.

PACIFIC TOWER, LA DÉFENSE, FRANCE

AEW REPRESENTATIVE TRANSACTIONS - CORE



VALUE DRIVERS	
Renovation/Development	Distress/Lack of liquidity
Leasing of vacant space	✓ Consolidating market
Leasing re-gear	Market cycle

INVESTMENT SUMMARY

Property Type	Office
Location	La Défense, Paris, France
Lettable area	53,000 sqm
Acquisition Date	Q4 2018
Gross Purchase Price	€440mn-€460mn
Initial yield	5.3%-5.5%
IRR Range	7.0%-7.15%
LTV	30%

- Prime restructured office tower in La Défense
- Located in La Défense, Europe’s target business district showing positive market dynamics
- Excellent multi-modal transport links
- Highly diversified tenancy schedule with defensive rents
- Wide range of on-site facilities including restaurant, cafeteria, gym auditorium
- HQE Exploitation - Excellent and Wired Certification - Platinum

STRATEGY

- Long term hold asset

Exit assumptions have been determined by AEW for the purpose of these materials and do not necessarily reflect amounts that will ultimately be received. There can be no assurances AEW Europe will achieve its objectives.

RUE HENNER, PARIS 9, FRANCE

AEW REPRESENTATIVE TRANSACTION - VALUE ADD



VALUE DRIVERS

- ✓ **Renovation/Development**
- ✓ **Leasing of vacant space**
- Leasing re-gear
- Distress/Lack of liquidity
- ✓ **Consolidating market**
- Market cycle

INVESTMENT SUMMARY

Property Type	Office
Location	Paris 09, France
Lettable area	3,000 sqm
Acquisition Date	March 2015
Gross Purchase Price	€19.0mn
Initial yield on ERV	4.75%
IRR Range	Approx. 15% +
LTV	50%

- Centrally located in the 9th district of Paris; 3 Metro stations within 450m walking distance, close to central hub St. Lazare train station
- Property sold with the benefit of a short-term lease
- Location attracting tenants with strong covenants: Google, CIPAV, Sony, BMG, Criteo, Nexity, LinkedIn
- Courtyard/patio currently not utilised, value creation potential
- Expected exit cap rate of 3.5%

STRATEGY

- Take vacant possession and spend ca. €5mn of Capex
- Lease vacant space in 2017 at ERV ca. €530psm on a new 6-year lease
- Take advantage of improving location and exit in 2020 with circa 4.5 WALT
- Alternatively sell the property once refurbishment completed to an end-user

EXEMPLES D'INVESTISSEMENT DU FONDS RESIDYS

LE BLANC MESNIL & RUEIL-MALMAISON

13 AVENUE GARROS LE BLANC MESNIL



KEY FIGURES

Type	Standing Asset
Units	72 + 79 parking
Area	3,357 sqm
Occupancy at acquisition	c. 84%
Inv. Vol	c. € 11.5mn
Est. Yield	c. 5.9%
Est. IRR	c. 6.5%

INVESTMENT RATIONALE

- Packaged deal with Marseille 8^{ème}
- R+5 building constructed in 2013, still under 10-year guarantee and offering good technical specifications (BBC, elevator, etc.)
- Good location in Le Blanc Mesnil, close to Le Bourget airport and the future Grand Paris Express “Le Bourget RER” station (identified as “strong value creation potential” train station by AEW)
- c. €3,400/sqm

RUE DES BONS RAISONS RUEIL MALMAISON



KEY FIGURES

Type	Intermediary Housing - Forward Purchase
Units	72 + 85 parking
Area	4,300 sqm
Occupancy at acquisition	N/A
Inv. Vol	c. € 23.5mn
Est. Yield	c. 4.2%
Est. IRR	c. 6.5%

INVESTMENT RATIONALE

- Good location in Rueil Malmaison - 8 km from Paris - which is part of the Grand-Paris development program with incoming “Grand Paris Express” line 15 located 300m away
- Redevelopment of the ZAC de l’Arsenal (250,000sqm “eco-district”, including offices, retails, housing and public amenities)
- Good accessibility: 10 min walking to “Rueil RER” station
- Acquisition at c. €5,400/sqm (VAT at 10%) corresponding to a 10% discount vs. market value of unit sold apartments (€6,000/sqm)



Focused on the Future of Real Estate

BOSTON

LONDON

PARIS

DÜSSELDORF

HONG KONG



AEW.COM



Focused on the Future of Real Estate



PGIM Stratégies d'investissement

Jocelyn de Verdelon





PGIM Real Estate – Stratégies d’investissement



Réunion adhérents IEIF

Jocelyn de Verdelon

I. Présentation de PGIM Real Estate

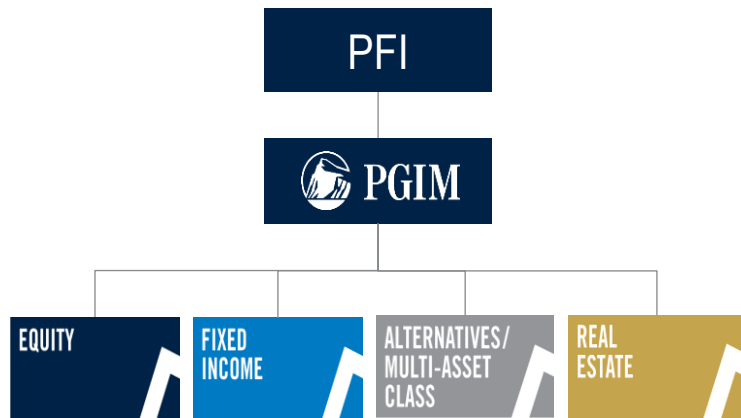
PGIM – L’un des plus importants gestionnaires d’actifs au monde

Prudential Financial, Inc. (“PFI”)¹

- Une expérience de plus de 140 années dans la gestion d’actifs pour compte de tiers
- Plus de 1 400 Mds\$ d’actifs sous gestion²
- Notation de long-terme A par Standard & Poors

PGIM, Inc. (“PGIM”)

- Un asset manager global avec plus de 1 200 Mds\$ d’actifs sous gestion²
- Figurant parmi le top 10 des gestionnaires de fonds³
- Une offre diversifiée de produits à destination des investisseurs institutionnels
- Plus de 1 100 professionnels en placement



¹PFI des Etats-Unis n’est affilié d’aucune manière à Prudential plc, une société enregistrée au Royaume-Uni ou à Prudential Assurance Company, filiale de M&G plc, une société enregistrée au Royaume-Uni. ²Au 30 septembre 2019.

³Pensions & Investments’ Top Money Managers List, mai 2019. PGIM est le nom commercial pour les activités d’investissement de PFI.

PGIM Real Estate – Le deuxième investisseur immobilier au monde

Une plateforme globale et intégrée



175,9 Mds\$

d'actifs immobiliers bruts sous gestion¹



620

investisseurs dans le monde



Top 2

des investisseurs immobiliers²



Parmi les plus importants
prêteurs non-bancaires



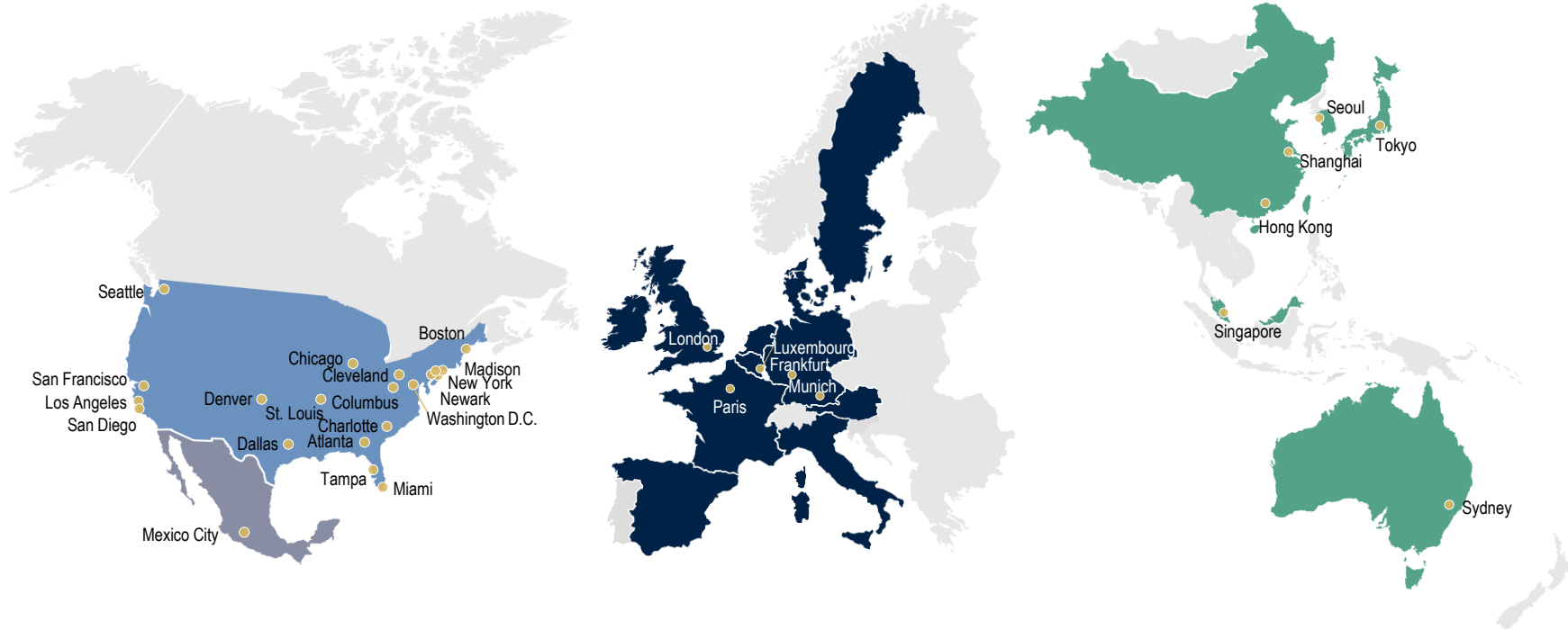
1 073

professionnels



31

bureaux



L'ensemble des données et performances dans les classements incluent les activités combinées de PGIM Real Estate et PGIM Real Estate Finance. ¹Au 30 septembre 2019. L'encours net s'élève à 153,9 Mds\$ dont 49,8 Mds\$ pour PGIM Real Estate, 68,1 Mds\$ pour PGIM Real Estate Finance (pour PGIM Real Estate Finance, l'encours brut est égal à l'encours net) et 36,0 Mds\$ d'actifs sous administration. ²Source : Pension & Investments' Annual Real Estate Manager Survey, octobre 2019.

Une plateforme européenne aux compétences transversales

37 années d'expérience en investissement immobilier



11,9 Mds\$¹
d'actifs sous gestion

5
bureaux

149
professionnels

Une large gamme de stratégies d'investissement

- Couvrant l'ensemble du spectre rendement / risque
- Dans 8 pays européens

Un track-record éprouvé en investissement immobilier direct en Europe

- 37 ans d'investissement immobilier direct en Europe
- Au sein de 5 bureaux européens, d'où sont sourcés et gérés les actifs
- Depuis 2012, 23 Mds€ ont été investis en immobilier direct et en dette immobilière en Europe pour le compte de nos véhicules d'investissement

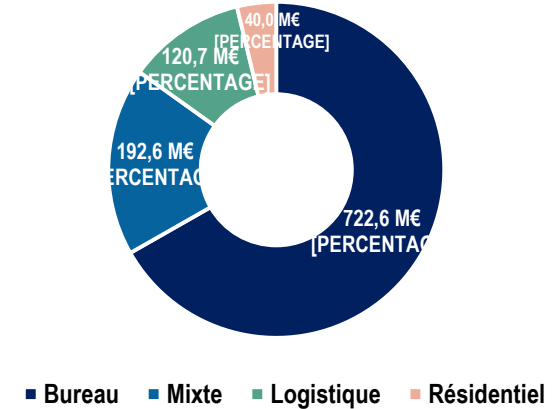
¹ Au 30 septembre 2019. L'encours net s'élève à 9,5 Mds\$ dont 5,5 Mds\$ pour PGIM Real Estate et 4,0 Mds\$ pour PGIM Real Estate Finance (pour PGIM Real Estate Finance, l'encours net est égal à l'encours brut).

PGIM Real Estate France

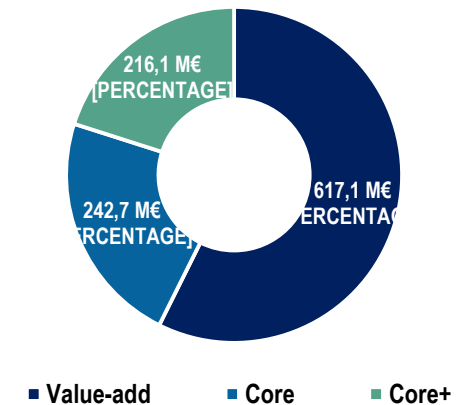
- Depuis 1998, PGIM France a investi plus de **3,4 Mds€** (GAV)
- **Plus de 1,9 Mds€** de volume de transactions sur la période 2013-2019 (équipe actuelle)
- De fortes capacités de sourcing en France avec environ **800 M€ d'acquisitions off-market depuis 2013**
- Un focus sur les stratégies alpha (core plus et value-add) dans de multiples classes d'actifs



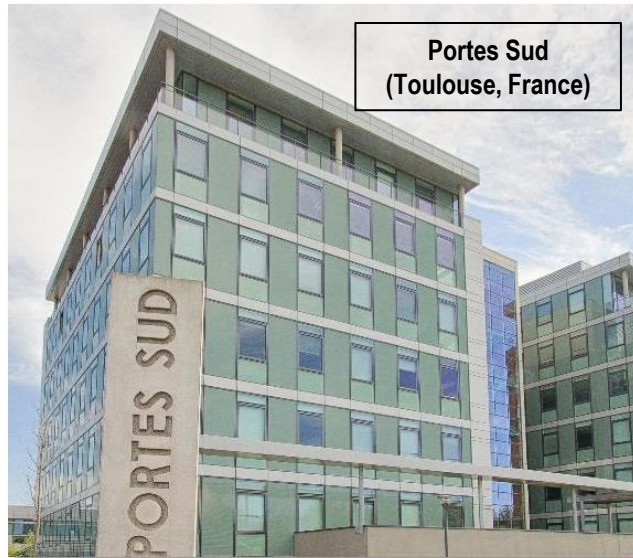
Portefeuille français par classe d'actifs (% GAV)
1,1 Mds€ de GAV au 31/12/2019



Portefeuille français par profil de risque (% GAV)
1,1 Mds€ de GAV au 31/12/2019



Sources : PGIM Real Estate. Données au 31 décembre 2019.



Sources : PGIM Real Estate, 2019.



Sources : PGIM Real Estate, 2019.

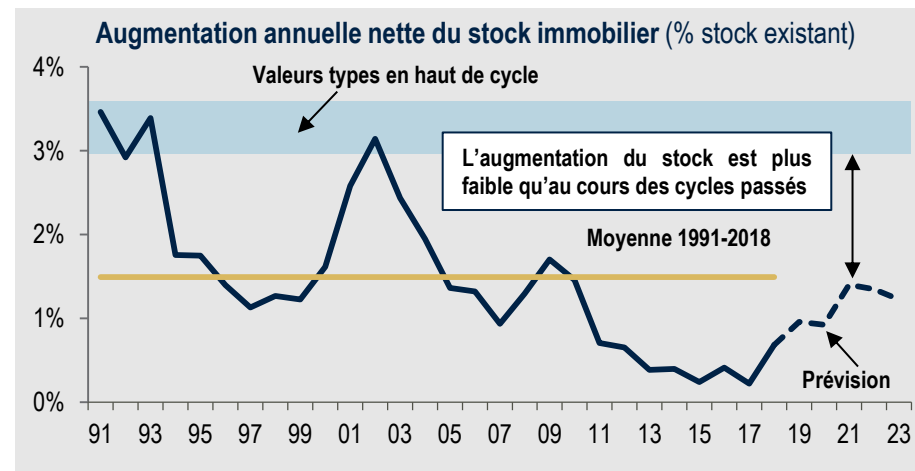
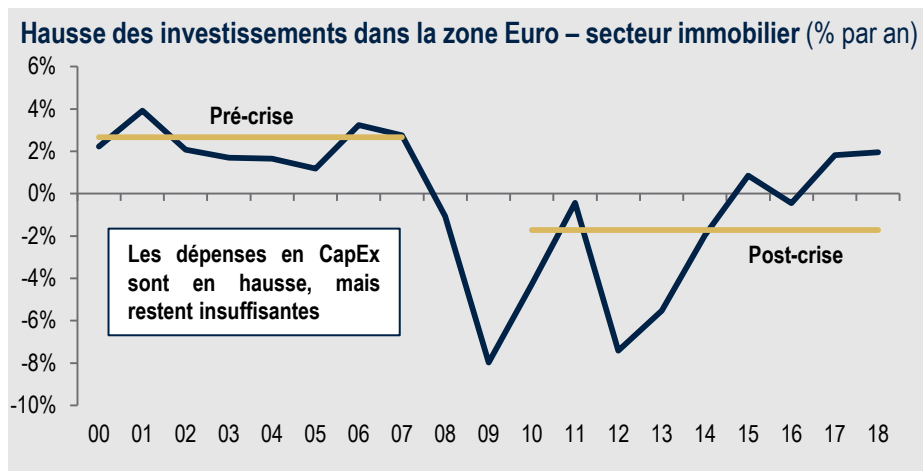
PGIM Real Estate | Réunion adhérents IEIF | Janvier 2020 | REF : 20HLELA-BKUH5Q

Informations confidentielles. Ne pas distribuer à d'autres fins.

II. Stratégies et classes d'actifs 2020

Europe continentale : ralentissement de la croissance économique, pénurie d'offre et déficit de CapEx

L'euphorie du climat des affaires a ralenti, mais le potentiel de croissance des loyers est soutenu à court terme par l'absence d'offre



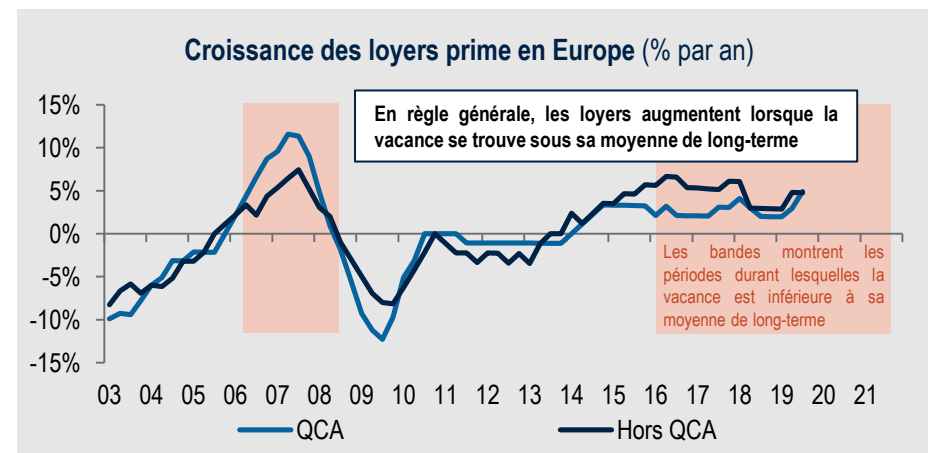
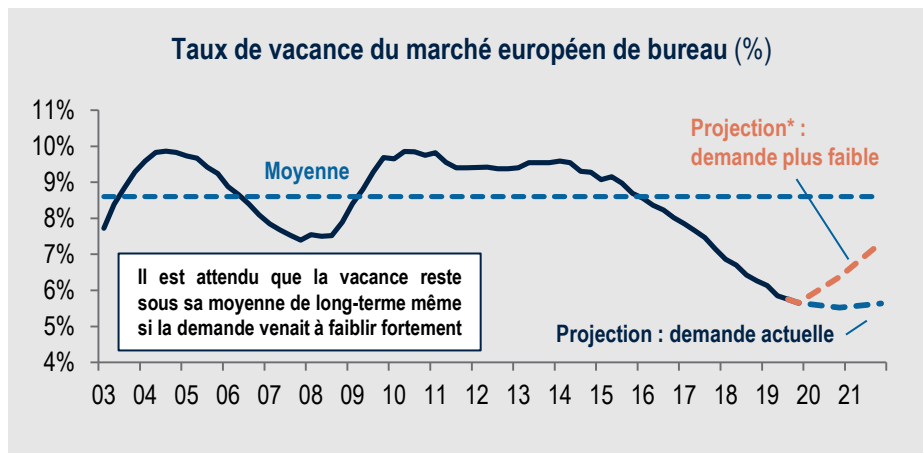
Points clés

- La croissance économique en Europe continentale a marqué le pas en 2018 et au cours du premier trimestre 2019. Le climat des affaires s'est légèrement détérioré mais reste à un niveau élevé, en cohérence avec les prévisions de croissance pour 2019, supportant la demande en immobilier commercial.
- Cependant, le stock disponible reste limité en raison de la prudence des promoteurs, des restrictions de financement des banques pour les développements en blanc et de la disparition du marché de stock devenu obsolète.
- En effet, dans de nombreux marchés, l'augmentation des dépenses engagées en CapEx ces dernières années s'est révélée insuffisante pour compenser la détérioration du stock engendrée par la faiblesse des investissements réalisés post-crise.
- Ceci fait poindre une opportunité de restructurer le stock existant dans un contexte de pénurie aiguë de surfaces disponibles de classe A qui pousse actuellement un nombre croissant de preneurs à quitter les quartiers centraux des affaires pour se tourner vers les marchés de report en périphérie.

Sources : Oxford Economics, Eurostat, PMA, OECD, PGIM Real Estate. Données au 31 mai 2019.

Bureau : taux de vacance au plus bas et croissance des loyers robustes

La compression ininterrompue des taux de vacance dans les principaux marchés européens de bureau a entraîné une croissance forte des valeurs locatives particulièrement visible dans les meilleurs marchés que sont les quartiers centraux des affaires



*Projection de demande plus faible basée sur une absorption égale à son plus bas niveau au cours du cycle actuel.

Points clés

- La reprise économique, couplée à des mises en chantier limitées et à l'obsolescence progressive du stock existant, a entraîné une diminution régulière du taux de vacance dans le secteur européen du bureau depuis 2014, qui se situe aujourd'hui à un point historiquement bas à 5,9%.
- Cette chute de la vacance a fait croître significativement les valeurs locatives prime de par la compétition que se livrent entre eux les preneurs afin de s'installer dans les meilleurs immeubles.
- Quel que soit le scénario économique envisagé à court terme, les taux de vacance devraient rester significativement en deçà de leurs moyenne de long terme. Par conséquent, l'augmentation des valeurs locatives est amenée à se poursuivre et offre l'opportunité aux investisseurs de compenser toute compression supplémentaire des taux de capitalisation par des augmentations de loyers.
- A l'échelle européenne, la croissance des valeurs locatives est particulièrement forte dans le QCA parisien bien qu'une partie du stock, souvent occupé, soit devenu obsolète. Ainsi, des opportunités de restructuration existent qu'il est possible de mettre en œuvre en se positionnant sur des immeubles, multilocataires ou non, aux WALB courtes et en menant des discussions actives avec les locataires en place afin d'entraîner leur départ anticipée post-acquisition.

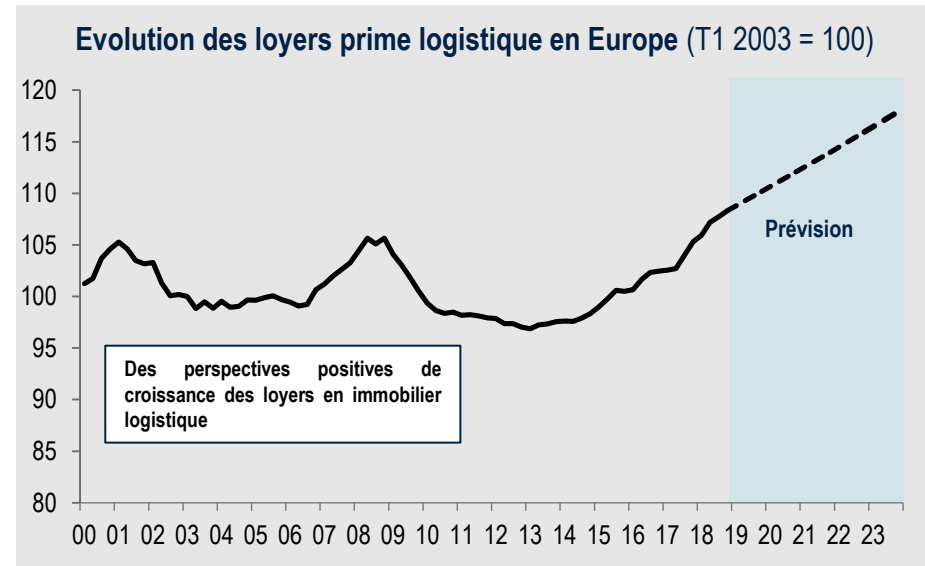
Sources : Cushman & Wakefield, PMA, PGIM Real Estate. Données au 31 décembre 2019.

PGIM Real Estate | Réunion adhérents IEIF | Janvier 2020 | REF : 20HLELA-BKHU5Q

Informations confidentielles. Ne pas distribuer à d'autres fins.

Logistique : opportunités dans les clés en main

La demande structurellement en hausse et l'augmentation des valeurs locatives rendent intéressant le développement de nouvelles surfaces, en particulier dans le cadre de clés en main

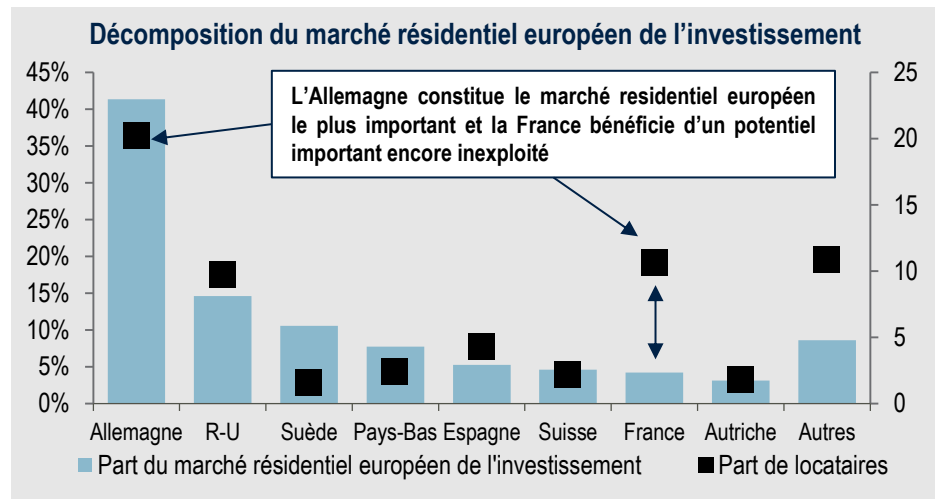
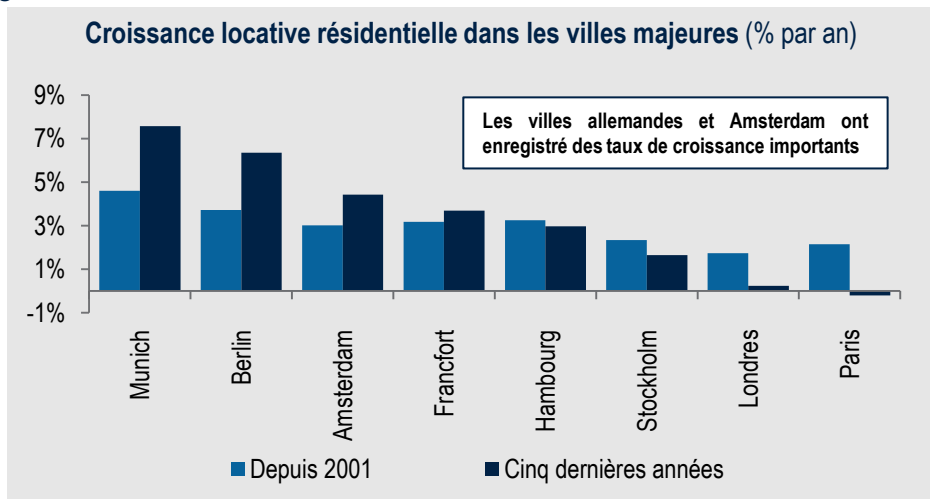


Points clés

- La demande en immobilier logistique augmente de façon structurelle en raison de la pénétration croissante du e-commerce. L'absorption annuelle a doublé depuis 2014.
- Le taux de vacance se situe aujourd'hui à un niveau historiquement bas et la croissance des valeurs locatives est soutenue. Cette croissance est particulièrement marquée au Royaume-Uni, en avance par rapport à l'Europe continentale en termes de pénétration du e-commerce.
- Opportunité de lancer des développements en concertation avec chargeurs et logisticiens pour livrer des plateformes clés en main avec le potentiel d'ainsi augmenter les loyers signés en plus de sécuriser en amont le succès des projets.
- Opportunité également de lancer des développements en blanc ou des démolitions / redéveloppements de stock devenu obsolète dans d'excellentes localisations. En France, les opportunités se situent essentiellement autour de la Dorsale, et en particulier dans le bassin parisien où l'augmentation des loyers constatée est la plus forte.

Résidentiel : multifamily et résidences gérées présentent un potentiel de croissance important

Les principaux marchés enregistrent des valeurs locatives et des prix de vente en hausse et des opportunités importantes existent dans les nouveaux secteurs du logement.



Points clés

- L'immobilier résidentiel a surperformé l'immobilier commercial en termes de croissance locative pendant la plus grande partie du cycle actuel, en partie à cause de la faiblesse du secteur du commerce.
- Les principales villes allemandes telles que Munich, Berlin et Francfort – tout comme Amsterdam – continuent d'enregistrer une croissance importante des valeurs locatives en raison d'une augmentation du nombre de ménages supérieure aux disponibilités dans les principales aires urbaines. Les prix augmentent aussi rapidement dans ces marchés bien que les taux de rendement soient déjà bas.
- L'Allemagne constitue le marché le plus profond, même si la France dispose d'un fort potentiel encore inexploité avec plus de 11 millions de foyers louant leur logement.
- En raison du manque de produits disponibles à la vente, les stratégies build-to-rent au sein d'aires urbaines ne faisant pas l'objet d'un dispositif d'encadrement des loyers sont attractives. Par ailleurs, des opportunités importantes existent dans les secteurs non-traditionnels du logement qui bénéficient de dynamiques structurelles favorables, comme les résidences services seniors, le logement étudiant et le logement social.

III. Nos acquisitions récentes

Acquisitions récentes en France

THE SQUARE Paris 8



Date d'acquisition	Juillet 2018
Stratégie	Value-add
Classe d'actif	Bureau
Surface	7 000 m ²
Volume d'investissement	130 M€
Date de livraison	T2 2020

M CAMPUS Meudon



Date d'acquisition	Mai 2018
Stratégie	Value-add
Classe d'actif	Bureau
Surface	45 000 m ²
Volume d'investissement	260 M€

SWELL Clichy



Date d'acquisition	Mai 2018
Stratégie	Value-add
Classe d'actif	Bureau
Surface	20 000 m ²
Volume d'investissement	80 M€
Date de livraison	T3 2020

147 MALAKOFF Paris 16



Date d'acquisition	Décembre 2019
Stratégie	Core+
Classe d'actif	Mixte
Surface	3 800 m ²
Volume d'investissement	55 M€

Sources : PGIM Real Estate, 2019.

Projet Silver – Développement de logements sociaux, France



Contexte

- Manque structurel de logements sociaux en France et volonté politique forte de favoriser les constructions nouvelles. A l'échelle nationale, environ 1,5 millions d'appartements seront nécessaires d'ici 2025 afin de permettre aux maires de satisfaire au seuil légal de 25% de logement social. Par ailleurs, plus de 2 millions de foyers sont aujourd'hui en attente d'une solution de logement social
- Sélection des meilleurs projets parmi un pipeline de plus de 3 700 appartements identifié par un promoteur en forte croissance originaire du sud de la France
- Promoteur spécialisé dans la construction de projets clés en main de taille intermédiaire à destination des bailleurs sociaux en périphérie des centres urbains majeurs

Stratégie

- Création d'une joint-venture avec le promoteur afin de fournir le capital nécessaire au développement du pipeline pré-identifié
- Ventes en bloc aux bailleurs sociaux sécurisées par des contrats de VEFA dont la signature intervient à l'acquisition du terrain et avant le début des travaux
- Pas de risques administratifs et revente certaine des actifs. Le seul risque est technique et réside dans le fait de livrer les projets conformément aux délais et aux budgets prévus

Date d'acquisition Juillet 2019

Stratégie d'investissement Ventes de VEFA

Taille Environ 2 250 appartements

Volume d'investissement 200 M€

Durée de détention 4 ans

Sources : PGIM Real Estate, 2019.

PGIM Real Estate | Réunion adhérents IEIF | Janvier 2020 | REF : 20HLELA-BKUH5Q

Informations confidentielles. Ne pas distribuer à d'autres fins.

Important Information

The information contained herein is provided by PGIM Real Estate. This document may contain confidential information and the recipient hereof agrees to maintain the confidentiality of such information. Distribution of this information to any person other than the person to whom it was originally delivered and to such person's advisers is unauthorized, and any reproduction of these materials, in whole or in part, or the divulgence of any of its contents, without the prior consent of PGIM Real Estate, is prohibited.

Certain information in this document has been obtained from sources that PGIM Real Estate believes to be reliable as of the date presented; however, PGIM Real Estate cannot guarantee the accuracy of such information, assure its completeness, or warrant such information will not be changed. The information contained herein is current as of the date of issuance (or such earlier date as referenced herein) and is subject to change without notice. PGIM Real Estate has no obligation to update any or all such information; nor do we make any express or implied warranties or representations as to the completeness or accuracy.

Any information presented regarding the affiliates of PGIM Real Estate is presented purely to facilitate an organizational overview and is not a solicitation on behalf of any affiliate. These materials are not intended as an offer or solicitation with respect to the purchase or sale of any security or other financial instrument or any investment management services. These materials do not constitute investment advice and should not be used as the basis for any investment decision.

PGIM Real Estate and PGIM are trading names of PGIM, Inc. the principal asset management business of Prudential Financial, Inc. ('PFI') of the United States. PFI is not affiliated in any manner with Prudential plc, incorporated in the United Kingdom or with Prudential Assurance Company, a subsidiary of M&G plc, incorporated in the United Kingdom. PGIM, the PGIM logo and the Rock symbol are service marks of PFI and its related entities, registered in many jurisdictions worldwide



Les prochains
rendez vous de
l'IEIF



Les prochaines Grandes Dates : 16 janvier 2020



16 janvier 2020

Financement de l'immobilier des professionnels

État des lieux et perspectives

Informations pratiques :

Date : 16 janvier 2020

Horaires : 8h30-11h30

Lieu : Amphithéâtre de la FFB
7 rue La Pérouse, 75016 Paris

INTERVENANTS



Bertrand Carrez
Head of Real Estate Debt
Amundi Asset
Management



Grégoire Challe
Senior Director
Debt Advisory
CBRE



Emmanuel Fatôme
Avocat Associé
De Pardieu
Brocas Maffei



Vladislava Iovkova
Directrice
PwC Strategy&



Christian de Kerangal
Directeur général
IEIF



Thierry Lefèvre
Head of Real Estate
Structured Finance
CACIB



Béatrice Lièvre-Théry
Directeur des Activités
Immobilières
Société Générale



Bruno Lunghi
Avocat Associé
PwC Société d'avocats



Céline Mahinc
Présidente
Eden Finances



**Charles-Henri
de Marignan**
Analyste Senior
IEIF



Denis Moscovici
Senior Advisor
IEIF



Gilles Polet
Head of Real Estate
Finance, EMEA
BNP Paribas



Emmanuel Schreder
CEO
Catella Property
France



Vincent Sillègue
Président
Koregraf

Les prochaines Grandes Dates : 23 janvier 2020



23 janvier 2020

Matinée prospective IEIF : 2020-2021 : nouveau cycle ou fin de cycle ?

*Après une décennie de mutations
majeures, quelles perspectives
pour l'immobilier ?*

Informations pratiques :

Date : 23 janvier 2020

Horaires : 8h15-14h

Lieu : Amundi Immobilier

91, boulevard Pasteur – 16^e étage, 75015 Paris

PROGRAMME

- 8h45 Mot de bienvenue
- 9h00 2010-2019 : une décennie de mutations profondes pour l'immobilier
- 09h20 Economie : L'extension du cycle est-elle encore crédible ? A quel prix ?
- 10h30 L'immobilier en 2020 : quelles dynamiques, mutations et risques pour les différentes classes d'actifs ?
- 11h30 Immobilier d'entreprise et logement : les prévisions IEIF 2020-2022
- 12h00 Les anticipations des investisseurs
- 12h45 Cocktail déjeunatoire

Les prochaines réunions adhérents

30 janvier 2020

Grand Paris : vers une recomposition des polarités urbaines ?

6 février 2020

Quels nouveaux matériaux, quels nouveaux modes constructifs pour réduire l'empreinte carbone de l'immobilier ?

27 février 2020

Logistique, quels nouveaux modèles ?

05 mars 2020

Crowdfunding : état des lieux et perspectives

19 mars 2020

Mixité des programmes en rez-de-chaussée : quelles solutions innovantes pour valoriser les pieds d'immeubles ?

26 mars 2020

L'Asset manager du futur

En partenariat avec Finance Innovation

02 avril 2020

Baromètre de l'Immobilier Responsable

2^{ème} Edition en partenariat avec l'OID

30 avril 2020

Point de conjoncture économique et immobilier

MERCI



INSTITUT
DE L'ÉPARGNE
IMMOBILIÈRE
& FONCIÈRE



www.ieif.fr



[@IEIFinfo](https://twitter.com/IEIFinfo)



[/company/ieif/](https://www.linkedin.com/company/ieif/)