

3 questions à... Vincent Lassalle et Olivier Vermeulen, Avocats Associés du cabinet SJ Berwin

Quelles sont selon vous les problématiques actuelles du marché ?

Si l'on exclut le marché «Core plus», qui est devenu une sorte de valeur refuge pour un grand nombre d'investisseurs dans un contexte de crise économique, relayée par les marchés de capitaux et donc la grande difficulté pour les investisseurs institutionnels à se positionner sur ces acquisitions au niveau de prix actuel, nous constatons que la problématique actuelle du marché de l'investissement immobilier, pour une grande partie des acteurs, est de pouvoir accéder à des moyens de financement. Les effets conjugués de la crise de la dette souveraine dans la zone euro sur le bilan de nombreuses banques et la mise en place des règles prudentielles Bâle III ont considérablement restreint la capacité des établissements financiers à proposer des prêts commerciaux.

Les banques semblent aujourd'hui plus actives sur le marché de la cession de créances de prêts que sur celui de l'octroi de nouveaux crédits. Ceci rend naturellement l'accès au crédit bancaire aujourd'hui plus

onéreux et surtout beaucoup plus difficile. Face à cette raréfaction du crédit bancaire, les investisseurs doivent se tourner vers des sources alternatives de financement.

Nous voyons ainsi, parallèlement aux cessions de créances de prêts, les investisseurs, qui le peuvent, avoir recours à des financements obligataires tandis que, les financements de type « junior » ou « mezzanine » commencent à se développer. Les financements alternatifs de ce type ou adossés à des opérations de cession de créances de prêts bancaires, dans le cadre de refinancements, vont vraisemblablement se multiplier. Dans une situation de quasi-paralysie du marché de la dette bancaire, il semble évident qu'un des principaux enjeux pour les investisseurs sera d'avoir la capacité à pouvoir mettre en place de tels financements ; ce qui implique de pouvoir être particulièrement réactifs dans un contexte où de nombreux changements juridiques et fiscaux incitent à repenser éventuellement certaines structures d'investissement et de maîtriser l'ingénierie et les contraintes différentes de ces modes de financement alternatifs.

Quelles sont les particularités de vos équipes dédiées aux opérations et financements immobiliers ?

Le cabinet SJ Berwin, dont la pratique est dédiée aux opérations de Private Equity au sens large, propose aux investisseurs immobiliers une offre de services globale en matière juridique et fiscale lui permettant d'accompagner ses clients dans toutes leurs opérations (levée de fonds, investissements - désinvestissements, financement et asset-management). Nous travaillons principalement pour des fonds d'investissement internationaux et des établissements financiers. Notre approche est transversale et les équipes dédiées aux Opérations et Financements immobiliers intègrent des avocats des départements Création de Fonds, Droit Fiscal, Corporate M&A, marché de capitaux, Financement et Restructuring.



Vincent Lassalle

Nous pouvons ainsi mettre au service de nos clients investisseurs immobiliers, un savoir-faire de premier plan tant dans les domaines de la levée de fonds, que de la structuration fiscale, du financement, de l'investissement ou de l'asset-management, en faisant notamment bénéficier les investisseurs immobiliers de la parfaite maîtrise du cabinet en matière de structuration et de financement d'opérations de Private Equity.

Comment accompagnez-vous vos clients ?

Nous conseillons un grand nombre de nos clients à la fois sur leurs opérations d'investissement/désinvestissement ou d'asset-management et sur leurs opérations de levées de fonds. La parfaite connaissance de la stratégie et de la structure du fonds nous permet ainsi d'être en mesure d'accompagner au mieux nos clients dans toutes leurs opérations immobilières.

L'expertise reconnue de notre équipe Opérations et Financements Immobiliers permet par ailleurs à nos clients investisseurs d'anticiper tant les problématiques juridiques et fiscales de leurs opérations immobilières que les pratiques des utilisateurs.



Olivier Vermeulen