



Benjamin Stutzmann, Spirit REIM Services

« Nous visons un rythme d'acquisition de deux hôtels par an »

La société de gestion d'actifs pour compte de tiers Spirit REIM Services s'est lancée il y a moins d'un an dans la typologie hôtelière avec la création du *club deal* Esprit Pierre Hôtellerie. Ce nouveau véhicule a acquis un premier hôtel à Clamart et vise, en quatre ans, un encours d'environ 100 M€. Benjamin Stutzmann, président de Spirit REIM Services, donne des précisions sur la stratégie menée sur cette classe d'actifs.

Propos recueillis par Jean-Baptiste Favier - Photo : © Yan Maisani

Business Immo : Comment se compose aujourd'hui la structure que vous présidez ?

Benjamin Stutzmann : Créée il y a trois ans, Spirit REIM Services est l'entité de gestion/investissement pour compte de tiers du groupe Spirit, parfaitement indépendante. Agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF), notre société compte une vingtaine de collaborateurs et dispose de plusieurs véhicules d'investissement - SCI, OPCI, *clubs deals*... -, représentant un peu plus de 500 M€ d'actifs sous gestion, notamment des parcs d'activités et du résidentiel.

BI : Quelle stratégie menez-vous pour le dernier-né, Esprit Pierre Hôtellerie ?

BS : Investi par deux *family offices*, dont le groupe Spirit, ce *club deal* créé l'année dernière a vocation à acheter des hôtels, murs et fonds (avec création du fonds de commerce), de catégorie « 3 étoiles/3 étoiles + », d'une centaine de chambres, qui puissent s'adresser à du tourisme d'affaires et de loisirs, et localisés dans des secteurs bien établis. Le montant unitaire ciblé oscille entre 10 et 15 M€. Nous signons à chaque fois un contrat de management et un contrat de franchise avec une enseigne internationale - Marriott, Accor, IHG... font partie de nos partenaires. L'ambition du fonds est de porter la Vefa, mettre en exploitation, rendre la partie opérationnelle profitable, avant de revendre l'actif, idéalement au bout de trois ans d'exploitation. Nous visons des TRI à deux chiffres sur ces cessions.

BI : Des opérations en cours ?

BS : Nous sommes avancés dans l'étude de deux actifs situés dans de grandes métropoles françaises. Nous ne pouvons pas en dire plus pour le moment... Ce fonds vise à détenir au total huit hôtels ; nous visons pour cela un rythme de deux acquisitions par an.

BI : Comment s'articule votre coopération avec les autres pôles du groupe Spirit ?

BS : Sur les trois opérations que ce fonds détient ou est en passe d'acquérir, une première a été sourcée auprès des équipes de Spirit Hospitality, filiale d'immobilier géré du groupe. Sur les huit actifs visés pour Esprit Pierre Hôtellerie, nous sollicitons les grands promoteurs français, dont le groupe Spirit. Quand un sujet est initié par le pôle de développement de Spirit, il nous est proposé - comme à d'autres investisseurs -, nous faisons une offre correspondant à nos critères et restons en concurrence.

BI : Quid de l'équipe ?

BS : Nous sommes en train de nous structurer à un rythme raisonné de façon à staffer nos lignes métier en fonction de leur charge de travail prévisionnelle. Actuellement, nous embauchons en moyenne quatre personnes par an sur la société de gestion. Notons que nous bénéficions également de tous les services support du groupe, notamment les ressources humaines et la communication.

BI : Quel regard portez-vous sur le marché de l'hôtellerie ?

BS : Le marché de l'hôtellerie bénéficie d'une conjoncture immobilière favorable et d'un très bon niveau de performance. C'est la classe d'actifs ayant le mieux récupéré post-crise sanitaire. On ne pensait pas retrouver si rapidement des niveaux équivalents à 2019, et ce malgré le faible retour de la clientèle asiatique. Et les récentes études nous prouvent que cette typologie résiste également bien aux récentes difficultés économiques et troubles géopolitiques. ■



Guillaume Gloaguen, Spirit Hospitality

« De nombreuses opportunités depuis le début de l'année »

Spirit Hospitality a initié il y a maintenant deux ans une diversification qui a pour objectif de produire tout type d'immobilier géré : coliving, résidences étudiantes, résidences services seniors, et... résidences hôtelières. Guillaume Gloaguen, directeur développement, détaille la stratégie et présente la filiale du Groupe Spirit.

Propos recueillis par Jean-Baptiste Favier - Photo : © Studio Martinet

Business Immo : Comment Spirit s'est-il intéressé à la typologie d'actifs gérés ?

Guillaume Gloaguen : Les produits gérés ont un bel avenir devant eux, portés par plusieurs phénomènes structurels. Tout d'abord, le vieillissement de la population, conjugué à un déficit de résidences d'accueil (hospitalisées ou non). Un déficit que l'on retrouve aussi dans le milieu des résidences étudiantes, certaines villes étant en sous-capacité dans ce domaine. L'hôtellerie, quant à elle, se révèle être un produit extrêmement résilient, à telle enseigne que de nombreux propriétaires de bureaux envisagent une restructuration de leurs actifs dans la catégorie hôtelière. Et puis, nous constatons l'essor de certains produits innovants comme le coliving,

à destination principalement des jeunes actifs entre 25 et 35 ans, qui ont du mal à accéder à la propriété et qui préfèrent se retrouver dans des espaces partagés, avec services. Les actifs dits « gérés » sont des produits d'avenir, de plus en plus prisés par les investisseurs et qui permettent de répondre aux besoins de logements pour toutes catégories de population, couvrant le spectre complet du parcours résidentiel. Nous plébiscitons donc ce type de produits dans le cadre de ventes en bloc à investisseurs.

BI : Quelle stratégie de développement ?

GG : Nous sommes actifs sur tout le territoire, nous sourçons nos opérations via plusieurs relais : apporteurs d'affaires,

brokers, mais aussi par des prospections sur place, en diffus. Nous nous appuyons également sur le maillage des agences en région de Spirit Immobilier, la filiale résidentielle du groupe. Très récemment, l'équipe grands projets a été constituée afin de répondre, à l'échelle du groupe, aux consultations d'envergure ; nous venons leur apporter notre expertise lorsque la mixité du projet le requiert. Actuellement, de nombreux propriétaires de bureaux nous sollicitent dans le cadre de réhabilitations pour lesquelles la destination en produit géré est attractive. Nous travaillons actuellement sur un programme à Paris dont le propriétaire, voyant ses plateaux de bureaux se libérer, souhaitait trouver une solution plus économique et profitable pour ses espaces. Nous lui avons proposé de transformer ses surfaces en appart'hôtel. Nous réalisons cette transformation dans le cadre d'un contrat de promotion immobilière et sommes allés trouver l'opérateur hôtelier, qui restera locataire de cet immeuble.

BI : Comment va se poursuivre votre activité en 2023 ?

GG : Un permis de construire a été déposé sur une opération mixte (coliving, hôtel, logement) en région parisienne ; nous avons signé une promesse de vente avec un propriétaire pour réaliser un hôtel 3 étoiles d'une centaine de chambres, toujours en région parisienne ; un permis de construire a également été déposé sur l'opération d'appart'hôtel à Paris, et d'autres sujets sont en cours de négociation. Globalement, nous voyons de nombreuses opportunités de reconversion remonter depuis ce début d'année. La difficulté est de les concrétiser en projets de promotion : la hausse des coûts de construction et la vigilance accrue des investisseurs - qui restent encore assez attentistes - complexifient la finalisation des opérations. Toutefois, les coûts de travaux devraient bientôt atteindre un plafond ; quant aux investisseurs, ils seront toujours présents sur les emplacements premium. Les taux d'intérêt inquiètent, ils rendent l'équilibre économique d'une opération plus compliqué. Mais nous devrions tout de même retrouver des valeurs plus normales dans les prochains mois. ■