



Immobilier et Valeur

*Optimisation des actifs immobiliers
et Value Based Management*

Jean-Florent Rérolle

01.46.93.65.88

Conférence Les Echos du 30 septembre 1997



Agenda

Les entreprises ne peuvent échapper à l'impératif de la création de valeur

La création de valeur dans un contexte immobilier

- La mesure de la valeur
- La gestion de la valeur

Les catalyseurs de la valeur actionnariale

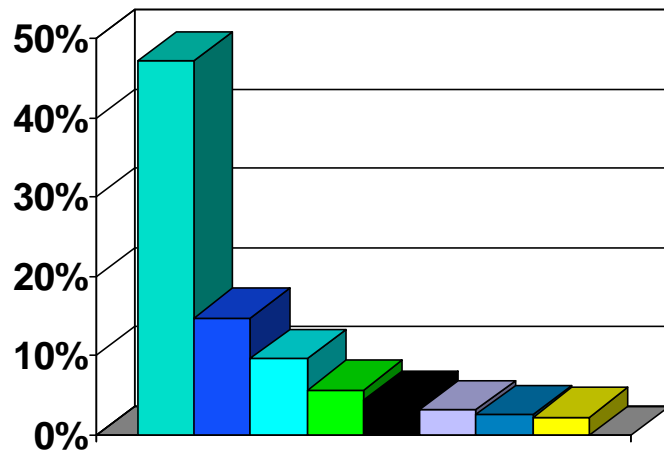
Apparition d'un
capitalisme
d'investisseurs

Situation
économique et
concurrentielle



Valeur
actionnariale

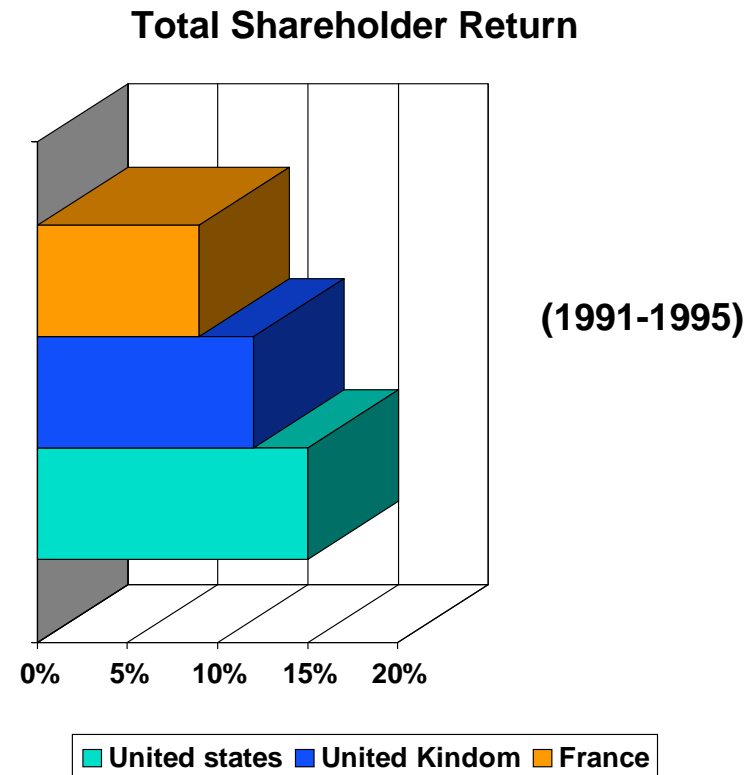
Les entreprises françaises ont encore des efforts à faire ...



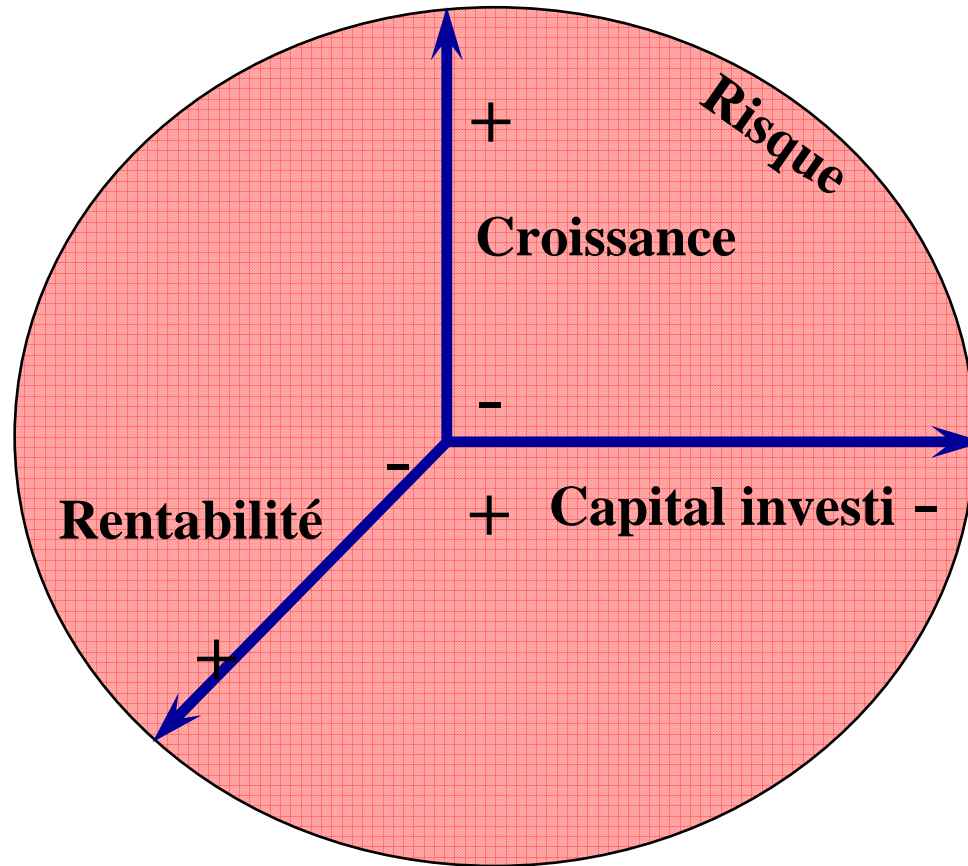
Le moteur de décision le plus fondamental



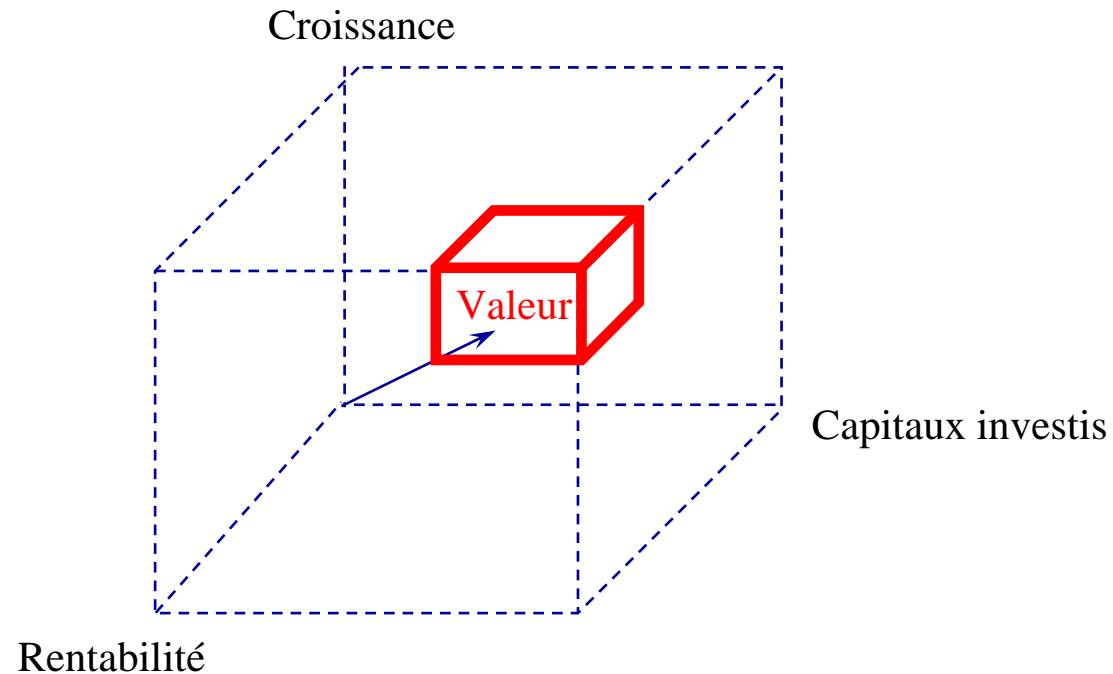
Source : CPA, Les Echos 10/12/96




Les trois dimensions de la performance d'une entreprise



La valeur est la meilleure mesure de la performance d'une entreprise



Les managers sont aussi des gestionnaires d'actifs



La gestion immobilière dans une perspective de création de valeur

Comprendre comment améliorer la rentabilité des actifs immobiliers

Simuler l'impact des décisions de gestion sur la valeur

Prendre des décisions créatrices de valeur

La valeur d'un actif immobilier est peu différente de celle d'un actif financier

Similarités

- Cash flows
 - Croissance
 - Incertitude
- Valeur terminale
- Exigence de rentabilité

Différences

- Flux moins risqués
- Liquidité inférieure
- Valeur terminale plus faible

La méthode des flux de liquidités disponibles doit être privilégiée car elle permet de mesurer et de simuler les décisions de gestion



La valeur d'un actif immobilier peut être recoupée par la méthode des comparaisons

Eviter les méthodes simplistes

Privilégier les approches statistiques multicritères

- Identifier les déterminants de la valeur
- Effectuer une analyse statistique (régression multiple)



La valeur d'un actif immobilier peut être complétée par de nouvelles approches

Utilisation d'approches optionnelles

- mesure de l'illiquidité (option de vente)
- report du choix entre mise en location et mise en vente

Simulations complexes

- Simulation de Monte-Carlo pour identifier le profil de risque de l'actif immobilier



Gestion immobilière et valeur actionnariale

Les trois prescriptions stratégiques

- Augmenter la rentabilité des actifs immobiliers : gestion spécialisée
- Alléger l'actif : sortir l'immobilier de la structure d'exploitation
- Vendre l'actif :
 - recherche d'un partenaire
 - mise en bourse
 - cession pure et simple



Conclusion

Professionnaliser la gestion

- Equipe dédiée
- Méthodes adaptées

Retrouver la flexibilité

- Externaliser