



BNP Paribas Real Estate présente sa stratégie pour 2010

Avec un chiffre d'affaires de 554 millions d'euros, BNP Paribas Real Estate a fait preuve en 2009 d'une résistance supérieure au marché. Pour revenir sur ce résultat et sur la stratégie de BNP Paribas Real Estate, nous sommes aujourd'hui avec Henri Faure, Directeur Général Délégué de BNP Paribas Real Estate. Henri Faure, avant tout, pourriez-vous en quelques mots nous présenter BNP Paribas Real Estate ?

BNP Paribas Real Estate c'est la division immobilière du groupe BNP Paribas, c'est aujourd'hui une présence dans 30 pays directement et indirectement. C'est à peu près 3500 collaborateurs. Nous faisons partie au sein du groupe BNP Paribas du pôle Investment Solutions, ce qui nous permet d'avoir des synergies avec différents métiers du pôle. Et puis c'est une offre basée sur 6 métiers que sont la Transaction, le Conseil, l'Expertise, la Promotion, l'Asset Management et la Gestion immobilière.

Quel bilan pouvez-vous faire pour 2009 ?

2009 a été une année au cours de laquelle BNP Paribas Real Estate s'en est bien sorti, dans un marché que vous imaginez en crise avec un chiffre d'affaires en 2009 de 554 millions d'euros. Ce qui nous remet dans la position de 2006 alors que les marchés immobiliers sur lesquels nous intervenons sont plutôt comparables à ceux de 2003. Donc bravo à toutes les équipes pour ce travail formidable qu'ils ont pu accomplir. 2009 a été également pour nous l'année de nous recentrer sur nos cœurs de métiers, les 6 métiers que je vous ai décrits tout à l'heure. Et d'essayer de les développer dans chacun des pays où nous avons des positions fortes. Et puis c'est aussi une manière de rebondir quand c'est la crise en mettant en place des équipes transversales comme celle que nous appelons "Client Solutions" qui est assez proche en fin de compte du principe du groupe des senior bankers. Et l'on a mis en place ces « Key Account Managers » pour l'immobilier, pour suivre des grands clients tout d'abord Corporate et puis après Investisseurs.

Enfin, quels sont les axes de développement pour 2010 ?

En 2010 notre développement est autour de certains métiers. L'Asset management-Investment management qui est un axe fort de développement parce que la gestion d'actifs immobiliers pour compte de tiers c'est aussi une manière de fournir un certain nombre de missions à nos autres métiers. Donc on veut se développer en Europe avec prioritairement la France, l'Italie et l'Allemagne. C'est maintenir et voir d'une certaine manière développer notre activité en Promotion. Alors maintenir car en 2010 c'est le travail que nous avons fait il y a deux ans qui portera ses fruits, soit en 2007-2008 qui n'étaient pas des années extraordinaires, c'était le début de la crise. Mais nous devons d'ores et déjà préparer les années 2012-2013, donc c'est construire le pipeline des années à venir. Et puis en Promotion c'est profiter à la fois du marché d'entreprise mais surtout résidentiel puisque nous sommes sur un marché résidentiel d'habitations très porteur aujourd'hui, donc nous voulons développer au maximum les opérations que nous pouvons vendre dans le cadre de la loi Cellier ou autres dispositifs fiscaux. Pour les autres métiers, c'est clairement se recentrer sur les pays où nous sommes forts et puis le dernier qui est la Gestion immobilière (Property Management) où nous voulons aussi profiter de l'occasion pour nous développer pourquoi pas en croissance externe, puisque c'est un métier récurrent et la récurrence en matière de chiffre d'affaires et de résultats c'est quelque chose que l'on a plaisir à avoir surtout lorsque l'on traverse des périodes difficiles comme par le passé.