

Réhabilitation du bâti ancien : l'expertise du Groupe Bacalan

Depuis plus de 40 ans, le Groupe Bacalan s'impose comme un acteur clé dans la conception, la distribution et la gestion de produits financiers à sous-jacent immobilier. En misant sur la valorisation du patrimoine ancien, le groupe offre aux investisseurs des solutions adaptées à chaque stratégie patrimoniale, tout en contribuant à répondre aux enjeux de logement et de préservation urbaine. Son président associé, Stéphane Dalliet, revient sur la singularité de ce modèle et les perspectives qui l'accompagnent.

Jean-Baptiste Marcy

Né de la création d'une première filiale il y a quatre décennies, le Groupe Bacalan s'est progressivement imposé comme un spécialiste de la réhabilitation du bâti ancien. Une expertise rare dans un secteur immobilier trop souvent centré sur l'immobilier tertiaire. « On se définit comme créateur de valeur immobilière », explique Stéphane Dalliet, président de la société.



L'avantage de la rénovation est de ne pas être soumis aux aléas des permis de construire

Une valeur qui ne se limite pas aux rendements financiers, mais s'exprime également dans la qualité du patrimoine rénové et dans la contribution à l'embellissement des centres-villes. Pour y parvenir, le groupe s'appuie sur trois filiales complémentaires – CIR, Agarim et Urban Premium – chacune spécialisée dans un segment d'optimisation fiscale. « Cela nous permet de couvrir tous

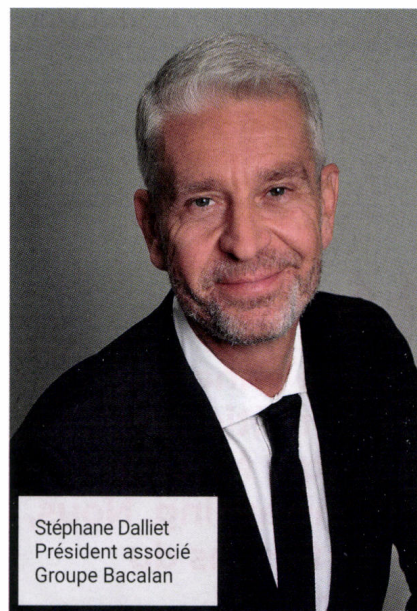
les aspects patrimoniaux et de proposer des produits adaptés à chaque profil d'investisseur », poursuit le dirigeant.

Des produits calibrés selon le profil des investisseurs

L'une des forces du groupe réside dans sa capacité à adapter ses SCPI aux objectifs fiscaux et patrimoniaux de ses clients. « Les investisseurs sont vraiment différents selon le véhicule sélectionné », précise Stéphane Dalliet. Ainsi, une SCPI Pinel Rénové (bientôt Denormandie) s'adresse à des épargnants capables d'investir en moyenne 90 000 à 100 000 euros. À l'inverse, une SCPI Malraux tourne autour de 30 000 euros, tandis qu'une SCPI déficit foncier se situe autour de 50 000 euros. Mais au-delà des montants, c'est la stratégie patrimoniale qui doit guider le choix. « Si vous êtes sur une SCPI déficit foncier, c'est que vous avez déjà des revenus fonciers. Sinon, cela n'a aucun sens. En revanche, pour un contribuable fortement imposé sans revenus fonciers, nous orientons davantage vers le Malraux ou le Denormandie. »

Un investissement qui se joue sur le long terme

La philosophie du Groupe Bacalan repose sur une vision de long terme. Les SCPI sont conçues pour être détenues entre 12 et 15 ans. « En dessous de 15 ans, on n'en a pas tiré la quintessence », insiste le président associé. Cette temporalité longue est inhérente à la rénovation immobilière : la qualité des travaux et le prestige des biens rénovés assurent leur valeur dans la durée. « Un appartement rénové avec un haut niveau de qualité garde tout son sens encore au bout de quinze ans », rappelle-t-il.



Stéphane Dalliet
Président associé
Groupe Bacalan

Le logement délaissé par les politiques ?

Alors que les acteurs du neuf souffrent de l'instabilité réglementaire, Bacalan profite d'une position plus stable. « À chaque acteur de trouver sa solution, sans nécessairement attendre quelque chose du gouvernement », confie Stéphane Dalliet. Selon lui, l'avantage de la rénovation est de ne pas être soumis aux aléas des permis de construire : « Nous sommes bien accueillis par les maires, car nous contribuons à embellir l'espace public. » Une manière de se différencier dans un marché souvent dépendant des changements de législation.

Des points d'attention

La hausse récente des taux d'intérêt a tout de même freiné une partie des investisseurs. « Même si notre clientèle est plutôt haut de



gamme, elle emprunte. Or, personne n'a envie d'utiliser 100 % de sa trésorerie », observe le dirigeant. Autre sujet sensible : la liquidité des programmes à l'échéance. Stéphane Dalliet se veut rassurant : « Sur 15 ans, sauf en cas de crise majeure, il est rare que le marché soit inférieur. La clé reste notre capacité à bien acheter et à bien rénover. »

Il rappelle aussi que l'optimisation fiscale et les loyers perçus doivent être intégrés au

bilan final : « Même si le prix de revente est identique, l'avantage fiscal et les loyers permettent de sécuriser l'opération. »

Une stratégie assumée : rester en France

Alors que certaines sociétés de gestion misent sur les SCPI paneuropéennes, Bacalan défend un ancrage national. « Nous faisons le choix de rester en France, dans

des villes que nous connaissons bien et sur des produits que nous maîtrisons. » Un positionnement qui peut paraître conservateur, mais qui traduit une volonté de prudence : « Créer une SCPI européenne à 8 % de rendement, c'est séduisant sur le papier, mais encore faut-il que la solidité des actifs suive. Nous préférons miser sur notre connaissance du marché national. »

Nouveaux horizons : colocation et gestion locative

Le groupe prépare deux évolutions majeures de son offre. D'abord, le lancement d'un FPS Eltif éligible à l'assurance vie, orienté vers la colocation, un segment où la demande explose. Ensuite, l'ouverture d'un service de gestion locative pour accompagner les investisseurs jusqu'à la relation avec les locataires. « Quand on conçoit un produit et qu'on le distribue, on sait qu'il y a de la location. Nous n'allons jamais sur des marchés sans tension locative. La gestion locative est donc une suite logique », explique Stéphane Dalliet. Cette diversification répond à un double objectif : offrir un service complet aux clients et générer des revenus récurrents. « C'est un choix réfléchi : apporter de la valeur de la conception jusqu'à la gestion quotidienne ». ■

