

Article réservé à nos abonnés Premium

Michael Benhamou, Louis Capital Markets, et Stéphane Mesguiche, Kalstone

"Notre indice va nous permettre de lancer des produits dérivés sur l'immobilier parisien"

Compass Financial Technologies SA et Kalstone, la branche immobilière du courtier financier Louis Capital Markets, viennent de lancer le Compass Kalstone Paris Residential Property Index (PARISSQM). Michael Benhamou, managing partner de Louis Capital Markets, et Stéphane Mesguiche, directeur général de Kalstone, nous expliquent comment l'indice fonctionne et nous dévoilent leurs ambitions à terme.

Publié le 23/05/2018 à 12:03

Business Immo: Pourquoi avez-vous créé un indice immobilier résidentiel parisien ?

Michael Benhamou: L'immobilier attire de nombreux investisseurs. Pourtant, c'est une des classes d'actifs où nous recensons le moins de produits dérivés accessibles. Nous avons l'intention de changer la donne. Pour ce faire, la première étape consiste à lancer le premier indice de prix immobilier. Nous avons décidé de nous focaliser dans un premier temps sur le résidentiel à Paris intra-muros car nous avons constaté une volonté de la part des investisseurs institutionnels de revenir sur le segment du logement. De plus, le marché parisien présente des prix homogènes et nous connaissons la réalité des transactions grâce aux informations communiquées par les notaires.

BI: Comment l'indice fonctionne-t-il ?

[Stéphane Mesguiche](#) : Il est publié toutes les deux semaines à partir de la base de données des transactions effectives enregistrées par [Paris Notaires Services](#). Les données sont récupérées, administrées et traitées par Compass Financial Technologies, spécialiste reconnu de la création d'indices. Chaque transaction correspond à une ligne pour être le plus en phase possible avec la réalité du marché. La dernière publication de l'indice qui est coté sur Bloomberg faisait ressortir un

niveau de 9 277 €/m².

BI: Quelles sont vos ambitions à court et moyen termes ?

SM: Nous lancerons cette année un premier contrat à terme avec de fortes ambitions. Ce produit s'adressera à un large spectre d'acteurs immobiliers : des investisseurs institutionnels qui veulent avoir une exposition au résidentiel sans avoir à gérer un actif en direct, aux promoteurs qui souhaitent minimiser le risque d'une opération, en passant par des family offices qui cherchent à couvrir leurs portefeuilles immobiliers et aux fonds d'investissements étrangers qui ambitionnent de prendre position rapidement sur le marché résidentiel parisien...

BH: Sachant que plus de 2 millions de m² sont échangés sur le marché résidentiel parisien chaque année et 12 millions en Île-de-France, l'émergence des produits dérivés pourrait conduire à enregistrer des volumes de transactions plus importants que ceux de l'investissement direct, à l'image du secteur des matières premières, par exemple. Nous croyons dans ce scénario et réfléchissons d'ores et déjà au lancement d'indices similaires au PARISSQM dans d'autres grandes villes européennes pour proposer ensuite des contrats à terme.



[François Perrigault](#)

Chef des informations - Business Immo

Auteur(e) de [792 articles](#)