

IMMO WEEK

NEWS & CONNEXIONS IMMOBILIÈRES _ MARS-AVRIL 2021

TROPHÉES LOGEMENT ET TERRITOIRES

Professionnelle de l'Année

Méka Brunel

Gecina

TROPHÉE DU JURY

Benoist Apparu

TERRITOIRE

Dominique Estrosi-Sassone

PROMOTEUR

Caroline Fortier

CONSEIL

Sébastien Lorrain

PROGRAMME INNOVANT

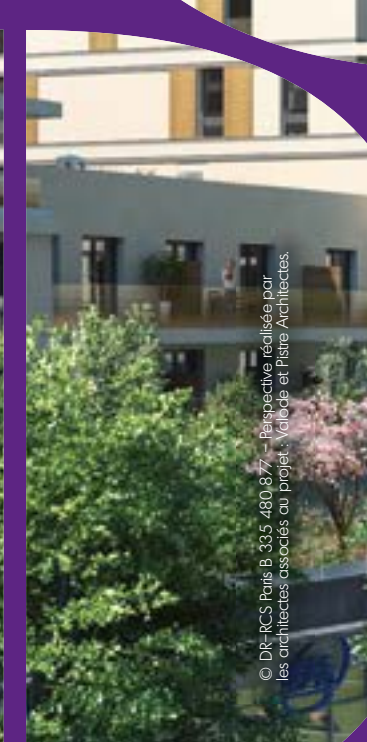
« Le Passage Partagé »

PROGRAMME SOLIDAIRE

« Les Jardins de Stains »

JEUNE TALENT

Nathalie Allegret



© DR-RCS Paris B 335 480 877 - Perspective réalisée par les architectes associés au projet : Valode et Pistre Architectes

altarea.com





NATURELLEMENT **DIFFÉRENT**



www.catella.fr



La ville de demain s'organisera autour de l'humain

Être acteur de la ville, c'est anticiper un immobilier qui s'adapte aux transformations de la société. N°1 mondial de l'immobilier d'entreprise, CBRE analyse les grandes évolutions des usages, afin de conseiller investisseurs, propriétaires et entreprises du monde entier. Retrouvez nos dernières études sur [cbre.fr](https://www.cbre.fr)



CBRE

IMMOWEEK

24, rue de Caumartin
75009 Paris
Tél : 01 42 33 32 12
www.immoweeek.fr
redaction@immoweeek.fr

Rédaction : PBo Initiatives Presse

Directeur de la publication :
Pascal Bonnefille [01 42 33 32 12]
pbonnefille@immoweeek.fr

Directrice de la rédaction :
Valérie Garnier [01 42 33 90 23]
vgarnier@immoweeek.fr

Directeur de la rédaction :
Thierry Mouthiez [01 42 33 90 20]
tmouthiez@immoweeek.fr

Rédactrice en chef :
Catherine Bocquet [01 42 33 90 25]
cbocquet@immoweeek.fr

Journalistes :
Arthur de Boutiny [01 42 33 90 38]
adeboutiny@immoweeek.fr
Anaïs Divoux [01 42 33 90 39]
adivoux@immoweeek.fr

Directeur artistique
David Dumand

Community manager :
Pauline Hélari [01 86 90 05 35]
phelari@immoweeek.fr

**Directrice de la publicité
et des événements :**
Patricia Mouthiez [01 42 33 90 22]
patricia.mouthiez@immoweeek.fr

**Gestion des abonnements/
suivi des événements :**
Sandrine Debray [01 42 33 90 37]
sdebray@immoweeek.fr

Photos : DR
Photo de couverture : Valérie Archeno

Numéro double hors-série : 61 € TTC

Immoweeek événements Cercles :
**Chargée du développement et déléguée
générale du Cercle Pierres d'Or/Cercle
Pierres d'Angle :**
Caroline Albenque
calbenque@immoweeek.fr
[01 86 90 05 95]

**Dépôt légal à parution -
Numéro de commission paritaire :**
1112 I 87319

ISSN : 1252-1043
Imprimé par : Imprimerie Rochelaise

Immoweeek Magazine est une
publication de PBo Initiatives
Presse, SAS de presse au capital de
15 000 € constituée en janvier 1994
pour 99 ans.

Siège social :
24, rue de Caumartin - 75009 Paris.

Principaux Actionnaires :
Pascal Bonnefille, Valérie Garnier

Votre garantie :
Ce magazine est réalisé uniquement
par des journalistes titulaires de la
carte de presse professionnelle,
qui fait foi de leur engagement.

6 TROPHÉES LOGEMENT ET TERRITOIRES

LE MOT DES CO-PRÉSIDENTS

Philippe Pelletier
Relancer, rénover

André Yché
L'avenir est aux filières
de production

10

TROPHÉE DU JURY

Benoist Apparu (In'li)
Sans perdre de temps



DR

12

PROFESIONNELLE DE L'ANNÉE

Méka Brunel (Gecina)
Foncièrement logement



© VALÉRIE ARCHENO

18

TERRITOIRE DE L'ANNÉE

Dominique Estrosi-Sassone
(Sénatrice des Alpes-Maritimes)
Madame logement au Sénat



DR

24

PROMOTEUR DE L'ANNÉE

Caroline Fortier (Sogeprom)
Logement olympique



© MAXIME DUFOUR/DR

30

CONSEIL DE L'ANNÉE

Sébastien Lorrain (CBRE)
Observateur passionné



DR

36

PROGRAMME INNOVANT DE L'ANNÉE

« Le Passage Partagé »
Réinventer le passage



DR

42

PROGRAMME SOLIDAIRE DE L'ANNÉE

« Les Jardins de Stains »
Solide et solidaire



DR

48

JEUNE TALENT DE L'ANNÉE

Nathalie Allegret (ENGIE Ineo)
Formidablement challenging !



DR

55

DOSSIER CONJONCTURE

Pour mieux anticiper l'après...



DR

80

LE RECRUTEMENT, ACTIF

PHILIPPE PELLETIER

Président du Plan Bâtiment Durable - co-président du jury



DR

Relancer, rénover

Cette pandémie, qui n'en finit pas d'accroître nos fragilités économiques et sociales, marquera notre politique du logement : une accélération de nos actions de rénovation des bâtiments existants se met en place.

Il est vrai que la relance de telles actions remplit sans délai le carnet de commandes des entreprises petites et grandes, réduit nos consommations d'énergie et nos émissions de gaz à effet de serre et apporte aux habitants santé et bien-être.

Emmanuelle Wargon, ministre en charge du Logement, installe depuis plusieurs mois un Plan de rénovation énergétique des bâtiments, en ajustant les outils nécessaires : information et conseil aux ménages partout sur le territoire, diagnostic de performance énergétique fiable et significatif, concentration des aides dans « maprimerenov », hausse des exigences RGE (reconnu garant de l'environnement, ndlr), lutte contre l'écodélinquance... Mais ce Plan se caractérisait par deux éléments de nature à en

ralentir le déploiement : un accès aux aides limité en fonction des ressources, surtout un financement insuffisant pour qu'on puisse espérer, à brève échéance, une massification des rénovations.

Et voilà que France-Relance change la donne : 7 milliards d'euros d'aides sur deux ans, non compris les certificats d'énergie ou les sommes allouées aux établissements de soins par le Ségur de la santé, et un élargissement radical du champ d'action : bâtiments de l'Etat et des collectivités territoriales, locaux des TPE-PME, logements loués, ménages occupants de tous niveaux de ressources. De quoi provoquer un véritable choc de l'offre. Reste à faire en sorte que le choc de la demande s'installe à l'identique ; pour cela, notre vigilance collective doit être à l'œuvre : veiller à ce que les collectivités territoriales soient les ensembleurs de l'action sur le terrain, assurer partout une qualité de l'offre de services, accompagner ménages, petites entreprises et collectivités locales, et prendre soin des plus fragiles. Ce défi est à notre portée : ensemble, relevons-le !

ANDRÉ YCHÉ

Président du conseil de surveillance de CDC Habitat - co-président du jury



L'avenir est aux filières de production

Gageons que cette édition des « Trophées d'Immoweek » demeurera gravée dans les mémoires. D'abord, au titre de la crise sanitaire qui a endeuillé plus de 90 000 familles et ébranlé beaucoup d'autres, de par la crise économique qui s'avance et les conséquences sociales qu'elle induit inéluctablement.

Mais peut-être aussi que l'année 2020 marquera, à certains égards, la fin d'une époque. Par exemple, après plusieurs mois de confinement, la relation des urbains à l'espace paraît devoir connaître une mutation essentielle. Les choix populaires exprimés lors des élections municipales marquent, notamment, la fin du modèle métropolitain constitué autour d'une ville-centre unique, en faveur d'un modèle polycentrique.

Ailleurs, dans les Quartiers prioritaires de la politique de la ville, dans les cœurs de ville, dans les copropriétés dégradées, c'est notre relation au temps qui est questionnée : pour agir vite, il faut investir dès aujourd'hui et pour cela, nous devons amortir nos programmes sur de très longues durées ; la

Caisse des Dépôts a adressé un signal en proposant des prêts fonciers sur 80 ans ; les expérimentations relatives aux démembrements de propriété, via les OFS (organismes de foncier solidaire, ndlr) notamment, vont dans le même sens. Le retour du long terme dans l'économie, conjugué aux taux bas, est une autre dimension de la mutation écologique.

La distanciation sociale, le travail déporté remettent en cause la nature de l'entreprise, lieu de création de richesses, mais aussi de socialisation. L'entreprise doit rester notre « petite patrie ». Enfin, l'indemnisation publique, qui s'impose d'évidence au profit des activités pénalisées, souligne, a contrario, la fonction d'intégration du travail productif, par la contribution de chacun au Bien Commun, à la Res Publica. La conséquence de ces mutations et de ces menaces qui, pour certaines, en découlent, réside dans la complexité croissante de nos métiers : ainsi, pour concilier les multiples contraintes de l'économie et du social, les bailleurs doivent devenir des « opérateurs de peuplement ».

Et donc, l'ère de l'entreprise isolée est sur le point de se clore : l'avenir est aux filières de production et aux réseaux d'entreprises partenaires.

POUR UNE VILLE OÙ IL FAIT BON VIVRE, HABITER, TRAVAILLER

Concevoir, Construire, Gérer et Investir

dans des villes, des quartiers, des immeubles
qui soient des lieux innovants, des lieux de
mixité, des lieux inclusifs, des lieux connectés
et à l'empreinte carbone réduite.

Des lieux où il fait bon vivre, habiter, travailler.
Telle est notre ambition, tel est notre objectif.

Telle est notre Raison d'Être.





PRÊT POUR L'AVENIR !

De tous points de vues, l'année 2020 a été exceptionnelle. Dans ce contexte, les « Trophées Logement et Territoires » revêtent, eux aussi, un caractère « hors norme ».

D'abord, parce qu'ils viennent récompenser des professionnels et programmes qui se sont fait remarquer au cours de cette année « chamboulée ».

Ensuite, parce que, crise sanitaire oblige, cette fois la remise de ces trophées à leurs récipiendaires, plutôt que de s'effectuer face à la profession, est diffusée en digital. Ce dossier « papier » revêt donc une importance accrue.

A lire les portraits des lauréats et des nommés dans les différentes catégories, on comprend que l'immobilier résidentiel a non seulement performé au cours de cette crise, mais est également prêt pour l'avenir...

 UN DOSSIER DE LA RÉDACTION



***Sans perdre
de temps***

Benoist Apparu

In'li - Président du directoire

C'est son air assuré, sa voix volontaire et sa faculté de concentration qui frappent au premier abord avec notre « Trophée du Jury ».
 Benoist Apparu n'est, à l'évidence, ni un rêveur, ni un dilettante :
 un homme d'action qui n'aime pas perdre son temps.
 Son – beau – parcours en témoigne, comme ses fonctions actuelles.

 PASCAL BONNEFILLE

Ce jeune quinquagénaire (il fait dix ans de moins) est natif de Toulouse (son père était journaliste et son frère aîné a aussi embrassé cette noble profession). Son DESS de Droit International des Affaires en poche il sera, un temps, maître auxiliaire puis, dès 25 ans, assistant parlementaire de celui qui sera son mentor en politique : Bruno Bourg-Broc, député de la Marne. Il lui succédera au Palais Bourbon et à la mairie de Chalons-en-Champagne. La politique la plus active le mobilise sans tarder – il sera président national des jeunes RPR –, puis après un passage rapide chez Euro RSCG Corporate, le voici dans les cabinets ministériels : chef de cabinet auprès de Xavier Darcos, puis directeur adjoint auprès de Catherine Vautrin. Lui-même élu adjoint au maire de Chalons, il s'implante très fortement dans la région et gravit tous les échelons : conseiller régional, vice-président de la communauté d'agglomération, avant d'être élu député. Cette connaissance du terrain, sa vie d'élus local sont à l'évidence très importantes pour lui. Il fait partie de ces maires qui s'investissent « à fond pour leur ville » : la confiance renouvelée de leurs électeurs est gage de leur satisfaction.

Mais notre homme voit aussi plus loin. Nicolas Sarkozy le nomme ainsi, en 2009, secrétaire d'Etat au Logement, puis il sera ministre délégué, toujours dans le gouvernement de François Fillon. Celui que « Libération » qualifie alors de « trentenaire aux dents longues » n'a, en effet, pas perdu de temps. Pas son genre... Pendant ces deux années, il montrera ses capacités d'écoute... et lui, qui était plutôt spécialisé dans les questions d'enseignement, aimera beaucoup la matière « logement »... Devenu maire de Chalons-en-Champagne en 2014, il quitte son siège de député en 2017 (après avoir été le seul de son groupe, avec Franck Riester, à voter pour le mariage pour tous).

Logiquement donc, quand Action Logement lui propose en 2017 de s'occuper de la fusion des

structures permettant la naissance d'In'li, puis d'en occuper la présidence, il accepte. In'li – on le sait – est la filiale d'Action Logement dédiée au logement intermédiaire. Son patrimoine ? 43 000 logements répartis dans les différentes communes franciliennes des zones tendues. L'ambition de Benoist Apparu ? Construire 80 000 nouveaux logements intermédiaires en dix ans. Et, fidèle à son habitude, il n'a pas perdu de temps, multipliant les initiatives, les partenariats. Derniers en date : en juillet 2020, In'li et AXA IM – Real Assets s'alliaient pour la création d'une foncière de développement. Avec un objectif de production annuelle de pas moins de 1 500 logements, cette foncière ambitionne donc de détenir un patrimoine de plus de 25 000 logements à horizon 2030.

Rebelote, en octobre 2020, notre « Trophée » actait la signature définitive avec Primonial, Pro BTP et Midi 2i pour la création d'une autre foncière de développement. Là aussi, In'li reste associée à hauteur de 25 % dans cette foncière et l'ensemble des logements sont confiés en gestion à In'li Property Management. Aujourd'hui, la structure comprend 330 logements existants et trois commerces, localisés au cœur du Grand Paris, et sera dotée, dans une deuxième phase, de 336 logements intermédiaires, soit cinq opérations neuves toujours situées en zones tendues. Une troisième phase du partenariat long terme prévoit le développement d'environ 700 logements intermédiaires neufs par an à destination des salariés franciliens.

Bref, devenu un grand pro du logement intermédiaire, l'ancien ministre (qui déteste juger ses successeurs et successeuses...) s'est lancé à fond dans l'aventure logement et ce, malgré les vicissitudes touchant Action Logement. Ce grand baroudeur (il aime découvrir le monde – plus en routard qu'en touriste d'oté) a encore du « pain sur la planche ». Le jury des « Trophées Logement & Territoires » a voulu, en tout cas, saluer son action passée et présente. Et – pourquoi pas ? – à venir.

A portrait of Méka Brunel, a woman with short grey hair, wearing a pink cable-knit sweater and a red and orange patterned scarf. She is looking slightly upwards and to the right. The background is a solid teal color.

Foncièrement logement

Méka Brunel
Gecina - Directrice générale

L'histoire de notre « Trophée du Logement » commence en Iran, à Téhéran où elle a vécu jusqu'à l'adolescence. C'est dire que son parcours, exemplaire, fascine. A force de travail, mais aussi de volonté, la voici diplômée de l'Ecole Spéciale des Travaux Publics en un temps où les femmes ingénieures étaient encore bien minoritaires.

 **PASCAL BONNEFILLE**

Au sein du groupe Fougerolle d'abord, elle fera « du chantier » à sa demande expresse. Et ses collègues et subordonnés (tous des hommes ou presque) comprennent très vite que cette « petite bonne femme » (elle aime à rappeler qu'elle mesure 1,56 mètre) ira loin. Après quelques autres étapes, la voici, à 40 ans, directrice patrimoine chez Simco dont elle deviendra membre du comité exécutif. Puis, après la fusion des deux entités, en 2002 chez Gecina dont elle assurera la direction du développement stratégique. Poste qu'elle quittera (mais l'aventure Gecina n'est pas finie...) pour prendre la présidence d'Eurosic puis, en 2009, la vice-présidence exécutive Europe de la SITQ (filiale de la Caisse de Dépôt et Placement du Québec) devenue Ivanhoé Cambridge : elle y fera merveille et dirigera le projet « Duo » (des tours dans Paris intra-muros) qui lui vaut – notamment – en 2013 une (première) « Pierre d'Or de la Professionnelle de l'Année ». En 2017, nouveau rebondissement dans ce parcours impeccable : Méka Brunel retrouve la rue des Capucines et devient directrice générale de Gecina. Elle y conduit de main de maître la négociation pour la fusion avec Eurosic, après une très rude bataille dans le rapprochement avec Foncière de Paris.

Aujourd'hui, le bilan (provisoire) de la directrice générale est salué par tous. A la tête de la quatrième foncière européenne au patrimoine de près de 20 milliards d'euros d'actifs à fin 2020, concentré à 97 % en Ile-de-France... Très vite notre « Trophée » s'investit dans deux dossiers importants : le Grand Paris d'abord. Comme présidente du conseil de développement (Codev) de la Métropole du Grand Paris, elle veut occuper une « fonction prospective sur les enjeux du Grand Paris ».

Deuxième sujet clé où l'on attendait peu Gecina qui avait (beaucoup !!!) vendu son patrimoine résidentiel : l'habitation. Très vite, Méka Brunel a réaffirmé son attachement au sujet, sa volonté de voir les

institutionnels revenir dans le secteur en développant un discours structuré et réaffirmé, et en multipliant les initiatives.

Le patrimoine résidentiel global de Gecina, qui représente aujourd'hui 19 % du patrimoine total du groupe et compte plus de 9 000 logements, répartis dans une quarantaine de résidences situées à Paris intra-muros – dans les quartiers les plus plébiscités par la population active – et en proche couronne. Dix-huit campus étudiants complètent le tableau, pour près de 3 200 lits. Le credo de Méka Brunel, maintes fois réaffirmé ? Les institutionnels, au premier rang desquels les foncières, peuvent utilement contribuer à régler la question du logement des classes moyennes, grâce à leur capacité financière et leur expertise. Elles sont aussi, dit-elle, les mieux placées pour mettre en œuvre la transition énergétique toujours plus indispensable. Et la crise du Covid ne remet pas en cause – c'est le moins que l'on puisse dire – sa stratégie. Elle a même recruté, pour ce qui est devenu la filiale résidentielle de Gecina, un nouveau directeur exécutif résidentiel, le préfet Thomas Degos (un fin connaisseur des enjeux du Grand Paris) qui sera épaulé par Franck Lirzin, qui a mené à bien la filialisation de l'activité.

Dernière en date des initiatives qui font du bruit dans le secteur : Gecina et Nexity ont signé un partenariat afin de développer 4 000 nouveaux logements sur quatre ans à Paris, en région parisienne et dans les grandes métropoles régionales françaises. Commentaire de notre « Trophée » : « ce partenariat marque une nouvelle étape dans l'ambition de Gecina de déployer son offre dans le résidentiel locatif. Avec la création de cette société de co-promotion avec Nexity, Gecina se dote d'un outil puissant et flexible pour réaliser ses ambitions de développement. Cet accord nous permettra d'accélérer la mise en place à grande échelle de notre marque YouFirst Residence pour nos clients ». On aura noté qu'« ambition » apparaît deux fois dans ce commentaire. Un mot, noble, qui, décidément, va bien à Méka Brunel.

VINCENT MAHÉ

Directeur général - CDC Habitat
Président - Ampère Gestion



© HERVÉ THOUROUDE

Haute école

Nous n'obtiendrons pas de lui de scoop (hélas), car il a gardé ce trait qui caractérise à la fois, la haute administration dont il est issu, et la banque, où il a effectué une partie de sa carrière (à l'Elysée puis dans plusieurs ministères) : la discrétion.

Vincent Mahé, ancien élève des prestigieuses Ecole Normale Supérieure (Ulm-Sèvres) et Ena — la promotion « Cyrano de Bergerac », dont il sort major —, agrégé de lettres classiques, diplômé de l'université de Cambridge, est pourtant l'un de ceux qui connaît sans doute le mieux ce qui se joue dans ce monde plutôt confidentiel de l'investissement logement. Un monde qu'il intègre en 2013 : « banquier d'affaires, j'avais lors de négociations rencontré André Yché, et lorsque celui-ci a souhaité accélérer le développement de CDC Habitat, je l'ai rejoint » raconte Vincent Mahé. « L'une de mes principales responsabilités fut de créer et développer l'activité de fonds d'actifs et de fonds d'investissement, activité qui n'existait pas jusqu'alors dans cette grande maison. L'objectif était de trouver des capitaux externes pour accélérer la croissance de tous les métiers du groupe ».

Ampère Gestion, société de gestion de portefeuille, était née ; quelques mois plus tard, le premier fonds logement intermédiaire est lancé. « Nous avons alors montré que nous pouvions travailler en architecture ouverte, avec des fonds venus du monde entier ». Une preuve : après le premier fonds créé en 2014, Ampère Gestion détient et gère dix fonds, soit une capacité d'investissement de 12 milliards d'euros. Un tour de table levé auprès des plus grands institutionnels français, mais pas seulement : « aujourd'hui », relève Vincent Mahé, « les internationaux représentent près du tiers de nos investisseurs et leur part s'accroît très vite comme nous allons l'annoncer très bientôt... Plusieurs milliards d'euros ont, d'ores et déjà, été levés pour financer le Plan de relance et ceci s'est fait principalement à l'international ».

Et notre nommé ne s'arrêtera pas là : plusieurs autres grands sujets sont à venir comme la création d'outils d'investissement de reprise et transformation de foncières ou le lancement d'une foncière dans le secteur médico-social...

» CATHERINE BOCQUET

NATHALIE ROBIN

Directrice immobilier - BNP Paribas Cardif



DR

Le logement intermédiaire au cœur

Nathalie Robin, qui a vécu jusqu'à ses 26 ans en Seine-Saint-Denis, sait depuis longtemps que le logement est un élément fondamental pour chacun d'entre nous. Un logement décent, suffisamment vaste, permet de mieux apprendre à l'école, d'avoir des relations harmonieuses en famille et de s'insérer dans la société. C'est également la possibilité de bénéficier d'une meilleure santé.

Le logement abordable est donc au cœur des réflexions de Nathalie Robin depuis son entrée dans le groupe BNP Paribas en 1989, au sein d'une entité alors appelée Natio Vie. « En matière de logement, des dispositifs existent pour les personnes les plus vulnérables, mais les classes moyennes ne sont pas toujours aidées et ont pourtant besoin d'un logement abordable ou intermédiaire, notamment dans les grandes villes » estime Nathalie Robin. Ce sujet est au cœur de sa mission chez BNP Paribas Cardif où le logement représente 18 % environ des actifs immobiliers gérés. BNP Paribas Cardif est un des plus grands propriétaires institutionnels à l'heure actuelle. Nathalie Robin a également porté

la préoccupation du logement intermédiaire au sein du comité immobilier de la Fédération Française des Assurances (FFA).

L'effort d'investissement de BNP Paribas Cardif est concentré sur l'Ile-de-France et dans les grandes villes où les logements abordables manquent le plus. Mais, construire des logements n'est pas si aisé. Les terrains sont rares et une fois le foncier acquis, il faut compter, en moyenne, 36 mois pour que le projet voie le jour. De plus, les élus locaux ne sont pas toujours incités à accepter des permis de construire de logements. S'ils acceptent de nouveaux habitants, ils doivent prévoir des infrastructures comme des écoles, des crèches, des hôpitaux qui peuvent dépasser leurs capacités financières. Une des pistes de réflexion évoquée par Nathalie Robin serait de changer le calcul de la loi SRU qui oblige les communes à avoir 25 % de logements sociaux dans le parc de résidences principales afin que le logement intermédiaire puisse rentrer dans le calcul de la loi. Encourager plutôt que contraindre, tel est le chemin prôné par cette institutionnelle de renom.

 NATHALIE COULAUD

ALAIN TARAVELLA

Président directeur général - Altarea Cogedim



© ALEXANDRE ISARD/FASCO/DR

Ne pas tout craindre, mais tout préparer

Un peu moins de trente ans après avoir créé, « en partant de zéro », une des premières fortunes professionnelles – et personnelle – de l’immobilier, que peut encore attendre Alain Taravella ? Alain Mario, fils d’immigrés italien, HEC 71, passa d’abord vingt ans aux côtés de Gérard Brémont chez Pierre et Vacances avant de se lancer. « Formidable école ».

« J’ai créé Altarea en 1993, en pleine crise, au plus mauvais moment. Ce fût ma meilleure décision. Altarea est ma passion des vingt-cinq prochaines années. Je suis au milieu du chemin ». Dont acte.

« Dans la vie des entreprises, tout est affaire d’énergie, de rythme ». Visiblement, celui qui se dit fondamentalement entrepreneur, n’aime pas ce qui dort et n’est jamais aussi heureux qu’à la tête de projets complexes.

« Puis, j’ai profité de la crise de 2007/2008, crise financière cette fois, pour mettre la main sur Cogedim. Je réunissais l’ensemble des compétences de mon métier. L’entreprise immobilière du départ devenait une entreprise de la ville, de morceau de ville ».

A lui, désormais, les très grands projets. Et de citer, Massy Grand Ouest et ses mille logements, Issy Cœur de Ville et ses cent mille mètres carrés, « Les Promenades », à Bezons, sans plus de précision.

« Nous avons atteint la capacité financière et commerciale de nous lancer dans des projets immobiliers conséquents, faits par nous, en une seule tranche. C’est notre modèle ».

Ce modèle pourrait-il être remis en question par la dureté de la crise et l’inédit des temps à venir ?

« En janvier 2020, tout allait trop bien, je pensais alors qu’il allait se passer quelque chose et décidais de renforcer mes moyens financiers. De régulariser tout ce qui pouvait l’être et d’encaisser sans attendre. Ma volonté, plus que jamais, était de mettre en tension l’entreprise ». Bien vu.

Alain Taravella ne dira rien de sa frustration de n’avoir pu encore inaugurer son nouveau siège de la rue de Richelieu. Il ne voit que la beauté cristalline de ses façades et l’étendue de sa végétalisation.

« On a plus d’arbres plantés que le square Louvois tout proche... On coche toutes les cases de l’après Covid ».

BRICE LEFRANC



Partenaires engagés de l'habitat

Partenaire des collectivités territoriales et des organismes de logement social, CDC Habitat conjugue au quotidien ses forces avec celles des acteurs locaux de l'habitat. Ensemble, nous nous engageons pour le développement et le dynamisme de chaque territoire, au service de la cohésion sociale et de l'intérêt général.

A portrait of Dominique Estrosi-Sassone, a woman with short, wavy brown hair, smiling. She is wearing a yellow and white patterned top, gold hoop earrings, and a thin necklace. The background is a blurred green and yellow bokeh.

Madame logement au Sénat

Dominique Estrosi-Sassone

Sénatrice des Alpes-Maritimes

« La meilleure spécialiste logement du Sénat » concèdent ses collègues du Palais du Luxembourg, « ...avec peut-être Marc-Philippe Daubresse ». Rappelons que ce dernier a été secrétaire d'Etat au Logement et à la Ville, en 2004 et 2005, dans un gouvernement Raffarin. C'est dire l'estime dans laquelle est tenue par ses collègues, madame la vice-présidente de la Commission des Finances de la Chambre Haute.

 **BRICE LEFRANC**

C'était à la mi-octobre dernier : il fallait l'entendre bousculer notre ministre des Finances Bruno Le Maire, venu présenter son projet de loi de finances 2021, pour comprendre la confiance dont elle jouit auprès de ses pairs, et maintenant des pros de l'immobilier.

Questionné sur la prorogation, au-delà de 2021 — et au-delà des seuls territoires dits « tendus » — du dispositif Pinel/PTZ, le ministre botta en touche : « on y réfléchit ». Puis, Interrogé sur le sort d'une TVA réduite en faveur du logement social, et pourquoi pas de son élargissement au-delà des zones Anru, il ne sera pas plus précis. Bercy ne perd rien pour attendre ; il est apparemment remonté jusqu'aux oreilles de Bruno Le Maire que « l'infatigable madame Sassone » a déjà rallié un groupe trans partisan de collègues prêts à ferrailler avec les Finances nationales au sujet de la refonte d'Action Logement. Le milliard d'euros ponctionné par l'Etat dans les caisses de l'organisme paritaire, bientôt suivis de 300 autres millions, « vont cruellement manquer à nos territoires ».

« Mais je suis, moi aussi, un élu territorial ! » lui rétorqua Bruno Le Maire, sur la défensive. Réflexion de dépit d'un ministre d'Etat, mais également — en même temps, pourrait-on dire — formidable reconnaissance de la légitimité du territoire.

Et, en ce qui concerne Dominique Estrosi-Sassone, on ne parle pas de n'importe quel territoire : le comté de Nice, devenu français depuis un siècle et demi, où l'on cultive un amour et une histoire exigeants à l'égard de l'Etat central. Ce n'est pas une injure de rappeler qu'elle fût d'abord la fille de son père, Jean Sassone, élu municipal niçois pendant vingt ans, pilier du médecine, premier mentor du jeune Christian Estrosi, qui deviendra son gendre avant la carrière qu'on lui connaît et le père des deux filles de sa fille.

Munie d'une maîtrise de Droit de la faculté de... Nice Sophia-Antipolis, Dominique Estrosi-Sassone intégra la Fonction Publique Territoriale, au sein des services de sa ville, puis de son département, avant de se présenter aux suffrages des Niçois dès 2001. Une précieuse expérience pour connaître de l'intérieur les dossiers locaux, et les fonctionnaires qui les gèrent, avant d'en débattre en politique. Membre du conseil municipal sans discontinuer depuis presque 20 ans, elle sera très tôt adjointe au maire, déléguée à la politique de la ville, au logement et à la lutte contre les discriminations, devenant également vice-présidente de la Communauté d'agglomération Nice Côte d'Azur et présidente de Côte d'Azur Habitat. Elle est élue, en 2004, conseillère régionale (puis départementale). En 2011, elle se lance dans la campagne des cantonales et remporte le 14^{ème} canton de Nice, année où elle devient secrétaire générale de la Fédération des OPH. En 2014, elle est adjointe au maire déléguée au logement, à la rénovation urbaine et à la proximité, puis conseillère métropolitaine.

Elue une première fois sénatrice en 2014, elle est réélue en 2020. Et quitta « sans hésiter, mais avec regret » ses fonctions de conseillère départementale, puis d'adjointe au maire, en raison de la loi sur le cumul des mandats.

Quelques heures après que la tempête « Alex » ait ruiné l'arrière-pays niçois dans la nuit du 2 au 3 octobre dernier, elle est là sur le terrain, et déjà alertant les services de l'Etat de la nécessité d'assouplir la Loi montagne et repenser les logements des vallées dévastées.

« Etre là, c'est l'honneur, le bonheur et l'humilité de ma fonction politique ». Aussi forte à Paris que présente dans son territoire. Où l'on voit bien que mener un débat expert avec un ministre n'empêche jamais cette élue d'aller à la découverte des choses telles qu'elles sont, ni d'user de tous ses mandats pour déjouer la complexité de l'action publique.

Cela vaut bien un « Trophée Logement & Territoires » !

FRÉDÉRIC AGUILERA

Maire - Ville de Vichy



© VILLE DE VICHY / L. PLANCHE / DR

Un potentiel considérable

« Vichy est un territoire avec un potentiel considérable » affirme Frédéric Aguilera. Maire de cette commune de l'Allier qui compte plus de 20 000 habitants, ce quadra, « tombé » dans la politique très jeune (il avait 20 ans lors de sa première élection au sein d'une liste municipale), aime à rappeler le contexte immobilier de sa ville : « nous sommes en secteur détendu, où tant pour le logement libre que pour le résidentiel social, la vacance est toujours présente ; elle se résorbe progressivement depuis dix ans ».

Ayant pris ses fonctions en octobre 2017 – il succède à Claude Malhuret –, il a souhaité développer sa ville en suivant deux grands axes. D'abord par le thermalisme – « j'ai pour ambition que Vichy redevienne la reine des villes d'eau » –, mais aussi via le sport puisque la ville dispose d'un centre omnisport Creps de plus de 500 hectares qui a été labellisé centre de préparation aux Jeux Olympiques 2024. « Pour donner un ordre d'idée, toutes les activités autour du sport génèrent, actuellement, environ 100 000 nuitées par an. Le thermalisme, 120 000 ».

Sa bonne lecture du marché ? Gageons qu'elle lui vient des différents postes que ce passionné de voyages a pu occuper dans des institutions publiques et parapubliques en charge de l'urbanisme et du territoire. Et il déploie tous les outils possibles pour mener à bien sa stratégie de réhabilitation immobilière : une Sem locale recapitalisée par la Caisse des Dépôts via un système d'adossement, « ce qui nous a permis, grâce à la loi Elan, de conserver notre outil à notre échelon et de recapitaliser cette Sem pour accompagner les développements ». Mais aussi des méthodes d'attribution de concession sous conditions : « nous recherchons un concessionnaire pour notre Zac Vichy Lac, une zone de 10 hectares qui comptera 500 logements. Mais cet aménageur devra avoir des projets de rénovation dans le centre-ville pour que la concession lui soit attribuée ». La fin justifie les moyens, il le déclare sans tabou. Ajoutez à cela une candidature – transnationale ! – pour faire reconnaître Vichy – et d'autres villes européennes – comme patrimoine mondial de l'Unesco, et le « potentiel considérable » de Vichy, présent et à venir, est tout expliqué.

 JEAN-BAPTISTE FAVIER

FRANÇOIS REBSAMEN

Maire - Ville de Dijon



L'international territorial

« Le logement, c'est 13 000 emplois sur mon territoire ! ». François Rebsamen, ministre du Travail et de l'Emploi de Manuel Valls en 2014 et 2015, a renoncé à se représenter aux dernières sénatoriales et demeure – plus que jamais – maire de sa ville natale et président de la Métropole qu'elle est devenue.

« Je suis né socialiste ! » confie ce proche de François Hollande, « proche, mais pas soumis ». La question du logement illustre pour lui « l'engagement social et écologique de la ville et de la métropole... Promouvoir la rénovation de l'habitat ancien, c'est réduire le nombre de passoires thermiques et vertueusement redistribuer du pouvoir d'achat ». Né il y a cinquante-neuf ans d'un père allemand de Stuttgart, employé des usines Renault de Dijon, et d'une mère fille d'un chirurgien dijonnais élu municipal radsoc du Front Populaire, François Rebsamen, après un aller et retour Droit-Sciences Po hors de sa ville, affiche comme unique expérience professionnelle dans sa bio officielle du Sénat, celle d'administrateur territorial. Un parcours linéaire, de fonctionnaire et d'élus. Territorial toujours.

« Je veux développer l'action internationale des collectivités territoriales » professait-il tout récemment, au moment d'être élu président de Cités Unies France, antenne de la Fédération Mondiale des Villes Jumelées. Territorial, oui ; mais de dimension internationale !

Déclarée première ville verte de France par mètre carré de parcs et jardins par habitants, devant Le Mans, Rennes, Brest et Lille (classement Forbes France 2020), Dijon s'est vu préférer Grenoble par la Commission Européenne pour devenir la Capitale verte européenne 2022.

Le maire y voit le résultat de la mauvaise publicité faite à sa ville par les « anars écolos » : les Amis de la Terre de la Côte d'Or menacent de « fixer une Zad » en lieu et place du projet de construction de 330 logements dans les trois hectares urbains du Jardin de l'Engrenage.

A l'Hôtel de ville, on préfère se concentrer sur l'ouverture, retardée par la pandémie, de la Cité de la Gastronomie et du Vin. « Elle aura lieu en 2021. Promis. Eiffage met les bouchées doubles ».

BRICE LEFRANC

CHRISTIAN ROBACHE

Maire - Ville de Montévrain



« La vie est belle »

S'il estime avoir « atterri par hasard » à Montévrain, Christian Robache, Massicois d'origine, anime avec passion cette ville de Seine-et-Marne qui abrite 15 000 habitants.

Sa commune, il en dessine le futur avec l'Epamarne, « qui contrôle tout de même plus de la moitié de mon territoire », mais en bonne intelligence. « Nous ne sommes pas des pros de l'urbanisme, de l'architecture, mais nous apprenons, échangeons, nous nous investissons... Et arrivons à faire de belles choses, malgré toutes les contraintes ». Dernier « bébé » en date : « Les Roseaux », un écoquartier qui doit accueillir, sur 153 hectares, près de 3 000 logements et quasiment tout le spectre typologique immobilier — hôtels, locaux d'activités, bureaux, services, commerces —, une ferme urbaine de 40 hectares, sans compter des équipements publics tels qu'un groupe scolaire, des crèches, un complexe sportif, un pôle d'enseignement supérieur... Un « méga projet », véritable « nouveau quartier urbain », initié par son prédécesseur en 2009. Cette même année où lui sont confiées les clés de la ville,

ce quinquennat — qui estime qu'un élu local doit avoir « le sens des gens » — décide, d'un commun accord avec l'Etablissement public, de faire appel à l'urbaniste Philippe Madec pour redessiner le projet. « Il fallait y apporter une vision d'avenir, avec cette mixité fonctionnelle qui m'est chère » scande cet édile, qui aime à rappeler ne pas vivre de la politique : « je travaille à côté, en tant que directeur commercial pour une société qui construit, loue et vend des échafaudages. Je tiens toujours à le rappeler : la majorité des élus sont des personnes qui travaillent à côté et nous ne sommes pas des professionnels de la politique ».

En cette année d'élections municipales, ce père de trois enfants aurait pu ne pas se représenter. « J'ai failli mourir trois fois en 2019 : une maladie du cœur pour laquelle j'ai subi plusieurs opérations à la fin de l'année » explique-t-il sans ambages, sans fausse pudeur. De cette épreuve, il en fait une force : « la vie est belle » scande-t-il à plusieurs reprises lors de notre entretien. Carpe diem.

 JEAN-BAPTISTE FAVIER

BÂTIR LA VILLE, | BÂTIR LA VIE



Projet de la porte de Montreuil (Paris)



Les Jardins de Verchant (Castelnau-le-Lez)



Quartier Guillaumet (Toulouse)

Crédit Agricole Immobilier, promoteur innovant et responsable

Crédit Agricole Immobilier est un tiers de confiance reconnu, partenaire des projets immobiliers les plus ambitieux. Grâce à notre ancrage régional, nous accompagnons la mutation des territoires. Particulièrement attentifs à l'intégration de nos projets dans leur environnement, nous contribuons au développement du tissu urbain et au rayonnement économique des quartiers, des villes et des régions.

Notre volonté

Participer à l'émergence d'un immobilier tertiaire et résidentiel responsable qui soit créateur de valeur, facteur de performance et porteur de solutions innovantes au service d'une meilleure qualité de vie.

www.ca-immobilier.fr

A professional headshot of a woman with short, dark brown hair, smiling warmly at the camera. She is wearing a dark navy blue blazer over a dark top, accessorized with a necklace of large, overlapping, semi-circular, light-colored pendant pieces. The background is a soft, out-of-focus grey.

Logement olympique

Caroline Fortier

Directrice générale - Sogeprom

« Quand j'étais gamine, je jouais avec des gares et des fermes, plutôt qu'avec des poupées »... Lorsque l'on demande à Caroline Fortier, qui remporte son premier Trophée « Promoteur » cette année, pourquoi elle a choisi l'immobilier, la réponse fuse. Notre primée, dont les racines normandes sont restées vivaces (elle a vécu ses 17 premières années à Caen dans une famille de médecins et vétérinaires), a voulu devenir ingénieure : c'était chose faite en 1989, année où elle sort de l'Ecole Spéciale des Travaux Publics (un point commun avec un autre « Trophée », Méka Brunel).

 PASCAL BONNEFILLE

Mais elle ne s'engage pas immédiatement dans la vie active car elle souhaitait compléter son cursus par une formation juridique. « J'avais été frappée en Grande-Bretagne par la formation permettant de cumuler les connaissances d'ingénieur, d'architecte et de juriste... » explique-t-elle. La voici donc à l'ICH dont elle obtient le diplôme deux ans plus tard (et elle complètera encore son CV avec un Programme d'études avancées à Sciences Po Paris et un International executive program à l'Insead en 2005). Presque par hasard, elle dépose une candidature à la Scic (future Icade)... Elle y est engagée dans sa chère Normandie. Au sein du groupe Caisse des Dépôts, elle effectuera ainsi quinze années marquées par la diversité des fonctions : de directeur de projets urbains en quartiers prioritaires à responsable du patrimoine de 25 000 logements de la Scic à Paris, Hauts-de-Seine et Val-de-Marne, sans oublier la direction des projets concessions d'Egis, puis la direction régionale de la Caisse... en Basse Normandie, bien sûr ! L'occasion pour notre « Trophée » de saluer les patrons avec qui elle a eu le plaisir de travailler : de Thierry Déaut à Daniel Lebègue, « un grand Monsieur »... C'est aussi pour Caroline Fortier l'opportunité de rencontrer quelques personnalités fortes : Bernard Cazeneuve, pas encore Premier ministre, mais déjà maire de Cherbourg (un « élu de grande classe ») ou Alain Lambert, maire d'Alençon qui l'a impressionné « par sa parfaite connaissance des dossiers ».

Après plus de deux septennats à la Caisse, il était temps « d'aller dans le privé ». Une rencontre avec Eric Duval la convainc de se lancer : elle restera dix ans dans la structure, profondément remaniée et développée, dont elle assurera la direction générale adjointe. Après une courte mission chez Rabot

Dutilleul, la voici depuis 2018 chez Sogeprom. « J'avais toujours rêvé de cette maison » confie-t-elle. Dans l'équipe immobilière de belle tenue constituée par Eric Groven, elle relève de Béatrice Lièvre-Thierry. Après avoir beaucoup écouté et consulté, elle propose un plan d'organisation et de développement. Quelques chiffres (de 2019...) pour montrer les contours de l'entreprise : un chiffre d'affaires de 872 millions d'euros, 320 collaborateurs, 3 300 logements réservés (7 075 en développement) et en tertiaire : près de 26 000 m² livrés et près de 40 000 m² en développement. Et les ambitions de notre « Trophée » ne sont pas petites, même si l'épidémie de Covid a évidemment de beaucoup ralenti les progressions espérées. Caroline Fortier a ainsi proposé un projet baptisé « UP » (pour utiles et performants). Avec quatre objectifs : présenter des projets mixtes au service de l'attractivité des territoires ; axer sur le bas carbone (une communauté interne de 80 personnes planche sur le sujet tout au long de l'année) ; digitaliser le parcours client et la signature des marchés ; créer une Sogeprom Académie afin d'associer l'ensemble du personnel à la démarche.

Et les résultats suivent, avec une belle victoire emportée avec la réalisation du village des médias des JO 2024 (avec Demathieu et Bard immobilier) : 91 000 m² (1 300 logements à l'échéance 2025) en Seine-Saint-Denis. « Le fait d'avoir été choisis par la Solideo nous a fait chaud au cœur » commente-t-elle avec un sourire. On aura compris que la responsable de la structure promotion de la grande maison Société Générale est une femme passionnée. Aimant Nicolas de Staël, comme Georges Pompidou (ou Napoléon !), elle conclut : « j'ai besoin de me sentir utile ». Le jury, comme les votants des « Trophées Logement & Territoires », lui ont donné raison.

MARTIAL DESRUELLES

Directeur général France - Linkcity



© JEAN CHISCANO/DR

L'éphémère va durer

« J'ai beaucoup bougé dans ma vie, c'est mon choix ». Nommé par ses pairs, en 2019, dans la même catégorie « Promoteur », Martial Desruelles avait confié à notre confrère Arthur de Boutiny que son « objectif de carrière était de devenir directeur général ».

Après 30 années de carrière chez Bouygues, qui l'ont amené à parcourir une bonne partie du globe, puis la France en tous sens, ce juriste de formation, décrit unanimement comme un bourreau de travail, devenait officiellement directeur général France de Linkcity. La réorganisation conséquente de Linkcity, filiale « développement immobilier » de Bouygues Construction, était présentée sous les « spotlights », en mars 2019, au cours du dernier Mipim à s'être tenu à Cannes. Un an tout juste avant que le Covid n'éteigne les lumières.

Quelles opérations récentes faut-il retenir ? La réponse fuse, dans cet ordre : ABC, à Grenoble, une « petite » opération expérimentale, un bâtiment de logement autonome en eau et en énergie, qui préfigure avec bonheur un exemple pour des temps de plus en plus contraints ; « Biotope »,

dans la métropole lilloise, des bureaux mais pas que, livrés à date convenue et qualité certifiée ; la reconversion, au cœur de l'écoquartier de la Maillerie, à Lille, des ateliers de colisage des 3 Suisses, où Linkcity a monté, avec ses partenaires, une opération ambitieuse de réemploi et recyclage des matériaux présents.

« Ca se passe chez moi, à Lille, ma ville de naissance ! » confie – bref moment d'émotion – ce grand chef réputé avare de confiance (il ne donne de lui qu'une seule photo, en buste patricien, le regard bleu dans l'objectif. Les gens du Nord...). « Cet écoquartier de la Maillerie pratique depuis le départ l'accueil d'activités éphémères ».

Linkcity, développeur immobilier urbain, promu promoteur 3.0, veut conduire sans subir le changement d'époque. « Depuis un an, j'anime, et désormais sans me déplacer, jusqu'à 10 comités d'engagements par semaine, en liaison avec la France entière... Avec les équipes, nous vivons, par anticipation, l'hybridation des usages, leur modularité... Dans nos propres locaux... Sans avoir jamais distendu le lien avec nos clients ». L'éphémère s'installe.

 **BRICE LEFRANC**

FRANK HÉLARY

Directeur général adjoint - Crédit Agricole immobilier



Des projets qui conservent la nature en ville

Avec un nom comme le Crédit Agricole, la nature et l'agriculture ne sont jamais loin de l'immobilier, même s'il s'agit de construire des nouveaux quartiers d'habitation, de bureaux et de commerces. Le développement durable, la protection de l'environnement font partie des centres d'intérêt de Franck Hélyary depuis longtemps.

En 2009, il a ainsi été nommé directeur général de Maisons Erika, filiale de Bouygues Immobilier positionnée sur le marché des maisons d'entrée de gamme respectueuses de l'environnement. Au Crédit Agricole, un groupe très implanté localement, au plus près des territoires par le biais des caisses régionales, Franck Hélyary a poursuivi cet engagement comme le montrent les différents projets menés par le groupe. C'est le cas du quartier Woodi, à Melun (77). Projet d'aménagement concédé par la ville, cet éco quartier regroupe 65 hectares et prévoit la construction de 2 700 logements, une conciergerie de quartier, ainsi que de nombreux commerces et services à l'orée d'une forêt. La nature

est présente partout : dans les nombreux espaces verts, dans les jardins partagés ou les champs de chanvre cultivés sur des terrains à proximité du quartier et qui servent ensuite à isoler les bâtiments. De même pour le projet Lumière Pleyel situé à Saint-Denis (93), lauréat de l'appel à projets Invention la Métropole du Grand Paris, qui représente plus de 176 000 m² de bureaux et de commerces. Les jardins suspendus à mi-hauteur permettront cette inclusion de la nature dans un espace par ailleurs dense et situé aux portes de Paris. Autre valeur importante pour Franck Hélyary, l'immobilier est bien plus que le seul acte de construire : il convient d'accompagner les clients dans toute la chaîne de l'immobilier, depuis l'aménagement du terrain jusqu'à la construction des logements en passant par leur gestion. Le groupe Crédit Agricole offre cette possibilité car il est un opérateur urbain regroupant l'ensemble des métiers de l'immobilier. Cela permet de bien connaître les projets et les besoins des clients et d'être présent tout au long de leur parcours résidentiel.

 NATHALIE COULAUD

MARC VERRECCHIA

Président - Verrecchia



© XAVIER GRANET/DR

Artisan de la pierre

S'il est un amoureux de la pierre de taille, c'est lui. Lui qui s'enthousiasme quand il décrit ce matériau qui a fait de beaux haussmanniens, quelques (nombreux) monuments historiques et tellement plus encore. Un militant, intarissable aussi sur les vertus environnementales de cette pierre « millénaire » dont son entreprise est la seule, aujourd'hui, à maîtriser le savoir-faire. Mais Marc Verrecchia, fils d'un artisan-maçon italien (« un artiste né » dit-il parlant de son père), est surtout celui qui vous démontre que la « pierre de taille n'est pas un style, c'est un matériau », avec lequel il est possible de tout imaginer ou presque.

Cet entrepreneur (il a repris la société de son père à l'âge de 21 ans et y engage 100 % de ses fonds) réalise depuis 30 ans des immeubles modernes (près de 1 000 logements par an) en veillant à la qualité de ses réalisations — « ceci fait [notre] marque », explique-t-il — et en étant attentif à la dimension « éco responsable » des projets engagés. « C'est notre chance, la pierre de taille a toutes les qualités requises pour notre époque où la considération de l'écologie est essentielle. Ce qui plaît aux élus ».

Car des vertus écolos, il en existe plusieurs : « c'est une filière courte (le groupe possède ses propres carrières en région parisienne, ndlr), et sèche, qui nécessite peu d'énergie et peu d'eau, a une durée de vie quasi éternelle et peut se réemployer à l'envi ». Et Marc Verrecchia de rappeler que « l'empreinte carbone de la pierre de taille est extrêmement faible, de 72 % moins émissive en CO₂ que le béton, et affiche -54 % d'économie en énergie primaire, toujours par rapport au béton ». Construire responsable tout en travaillant sur l'orchestration de ce qui fait la ville — « je suis un fou d'architecture » lance-t-il en souriant — sont ses leitmotivs. Donner l'envie de travailler cette fameuse pierre de taille, redonner le goût du beau sont aussi ses chevaux de bataille. C'est pourquoi il lancera très bientôt une fondation, pour, explique-t-il, « redonner aux jeunes un chemin à travers un métier manuel, celui du travail de ce beau matériau ». Succès garanti quand on sait que de grands pros de l'immobilier se sont engagés à ses côtés. « Je suis devenu un optimiste inquiet » affirme-t-il. Au regard des projets qui sont les siens et des réussites enregistrées par son groupe, cela lui réussit plutôt bien.

✎ CATHERINE BOCQUET



Bâtissons ensemble votre organisation humaine

Nous recherchons pour vous les meilleurs
talents de l'industrie immobilière et de la
construction depuis plus de 25 ans.



Executive Search International Régions Consulting
Grand Paris Evaluation Immobilier Promotion
Digital Logement Social Retail Investissement
Construction Durable Talent Development



Plus d'informations sur www.dva-executive.com
+33 1 80 05 95 21
contact@dva-executive.com

A professional portrait of Sébastien Lorrain, a man with short brown hair and a slight smile, wearing a dark blue suit, white shirt, and patterned tie. The background is a solid grey.

***Observateur
passionné***

Sébastien Lorrain

Directeur - CBRE Résidentiel

Il fait partie de ces pros incontournables du secteur résidentiel, à la tête d'une équipe précurseuse en matière de « brokerage » dans le résidentiel... Et le jury des « Trophées Logement & Territoires » a proposé à deux reprises – en 2016 et en 2018 – son nom dans la catégorie « Conseil ». Voilà qui est chose faite : les lecteurs d'« Immoweeek » ont choisi d'attribuer ce « Trophée » à Sébastien Lorrain, directeur de CBRE Résidentiel.

 JEAN-BAPTISTE FAVIER

« **L**es “brokers” aiment parler de record, d'année toujours meilleure par rapport à la précédente... Nous avons bénéficié, en 2019, d'une hausse sans précédent de notre activité, en bouclant 800 millions d'euros d'actifs. La tendance devrait se poursuivre » explique ce jeune quadra, à la tête d'une équipe d'une quinzaine de collaborateurs. En fin observateur de son marché, il constate surtout « une typologie d'acquéreurs qui change – et cela faisait longtemps qu'on attendait ce retour – au bénéfice des investisseurs long terme. Ceux-ci ont représenté, en 2019, près de la moitié du marché. Et en 2020, ils devraient passer à environ 70 % des volumes traités, le quart d'entre eux étant des investisseurs étrangers et nouveaux entrants ». Sébastien Lorrain aime à rappeler que, si le phénomène de « deals » importants, réalisés par des investisseurs long terme, est apparu il y a trois ans, cette ouverture du marché est aujourd'hui prégnante : « nous avons d'abord vu des institutionnels gravitant autour de la Caisse des Dépôts, puis ensuite des fonds dédiés au logement – je pense à AEW Ciloger ou encore Primonial. Depuis mi-2019 nous constatons une ouverture du marché, avec la multiplication de fonds dédiés, de fonds paneuropéens... ». Voici pourquoi il est toujours intéressant de prendre le pouls du marché auprès des « brokers » ! Notre juriste de formation – titulaire d'un DESS en Droit Immobilier d'Assas – a vite pris le chemin du conseil. Après un stage en cabinet d'avocats, « qui m'a confirmé le fait que ce métier n'était pas fait pour moi, j'aspire à plus de terrain », il est recruté en 2001, à la direction immobilière d'Allianz, « au début des mouvements que l'on a pu observer à cette époque de structuration des équipes immobilières au sein de ces grands institutionnels », comme

responsable d'arbitrages – « nous avons beaucoup vendu à cette époque ». Trois ans plus tard, il rejoint CBRE, au moment du montage de l'équipe résidentiel, d'abord comme consultant. Il en prend la direction en 2015. Aujourd'hui, l'équipe qu'il dirige peut se targuer de couvrir la quasi totalité du marché : « une partie de l'équipe intervient dans la vente par lot d'actifs à Paris et en Ile-de-France, une autre partie est spécialisée dans la vente d'immeubles de logement et, enfin, deux personnes pour l'immobilier géré – résidences étudiants, résidences seniors avec services, coliving, mais aussi les actifs de santé » explique ce passionné, qui ambitionne de poursuivre le développement de cette équipe. « 50 % de notre marché se trouve en régions. C'est pourquoi nous nous développons au sein des grandes métropoles depuis deux ans. D'abord à Lyon et à Nice, nous recrutons actuellement à Lille et à Bordeaux ». Le but : pouvoir sourcer une offre locale autant pour une clientèle de proximité que des investisseurs internationaux. « Je crois fortement à l'intérêt du résidentiel français comme classe d'actifs performante et résiliente ». « Les volumes transactés sont encore très faibles, à peine 10 % du volume global d'investissement immobilier en France. Nous avons, certes, du retard à rattraper par rapport à nos pays voisins et anglosaxons, mais je reste très optimiste... ». Des raisons d'espérer ? Assurément. Ce passionné de sport – « en ce moment, je fais plus de jogging que de boxe et ne désespère pas de bientôt voyager pour reprendre la plongée » – reste convaincu de changements majeurs pour la société française. « Métropolisation, mouvements de population de plus en plus forts, attentes plus importantes en matière d'offres de services : nous sommes à l'orée de ces changements-là, à nous de les accompagner »...

STÉPHANE GENTY

Directeur général - Allowa



© YOUSSEF LARAYEDH / DR

CÉLINE SCHWARTZ

Directrice générale - Allowa



© PICASA / DR

Aloha !

Voici un duo qui pourrait vite devenir un « classique » dans le monde du conseil : l'association entre l'expérience de la commercialisation immobilière et le développement digital.

Deux directeurs généraux mettant leurs spécialités au service d'une marque, d'une offre commerciale, nouvelle et innovante. Stéphane Genty, 33 ans, porte la casquette « digitale » ; Céline Schwartz, 50 ans, le conseil. Lui, spécialiste du conseil en organisation numérique, arrive dans le groupe Scaprim il y a deux ans pour participer à la création d'une filiale indépendante de commercialisation 100 % numérique à destination des vendeurs. Elle, forte de 16 années dans le groupe et rompue au métier de vente par lots, apporte son expérience dans l'aventure. Le résultat : Allowa – pensez « Aloha », salutation hawaïenne qui peut tout autant signifier « bonjour », « au revoir », « bienvenue » ou même encore « aimer » ! L'ambition : réunir tous les services commerciaux du groupe pour proposer, en interne comme auprès d'institutionnels et de foncières, une offre de conseil et commercialisation de biens résidentiels.

Stéphane Genty se qualifie comme un entrepreneur du web. « J'ai commencé mon parcours professionnel dans l'immobilier, je lançais des opérations de web-marketing pour le Groupe Pichet. Mais je me suis très vite intéressé à l'accompagnement des sociétés dans leur transformation digitale. D'abord dans une agence spécialisée ; c'était le début pour les banques et assurances » explique ce diplômé d'école de commerce, qui a lancé en parallèle de nombreuses startups et des applications (dont certaines remportent des concours). Jusqu'à rejoindre Scaprim : « dans l'immobilier, il y a encore tout à faire » ! Céline Schwartz, fac de droit et école de commerce, est une pro de la vente lot par lot. A son actif, 60 opérations de commercialisation réalisées pour des bailleurs sociaux et privés. « Je suis une passionnée de l'immobilier, de l'urbanisme, de l'architecture. Des passions très chronophages ! » reconnaît-elle. De notre côté, reconnaissons une alliance inédite et prometteuse. Aloha !

 JEAN-BAPTISTE FAVIER

STÉPHANE IMOWICZ

Président - Ikory



© STÉPHANE DURIEU/DR

L'âge d'or du conseil

De Bourdais à Ad Valorem en passant par le Crédit Foncier Immobilier, Stéphane Imowicz aura arpenté un secteur concentré des rues du 8^{ème} arrondissement au cours de son parcours professionnel.

Le voici parvenu au sommet d'un immeuble de la rue du Faubourg Saint-Honoré, à la présidence d'Ikory qu'il a fondée depuis déjà six ans.

Après la belle aventure d'Ad Valorem qu'il voit comme à regret retourner dans le rythme alangui d'un institutionnel, la création d'un nouvel acteur était pour lui le moyen de se prouver qu'il pouvait rebondir.

La dynamique d'Ikory qu'illustre la création il y a dix-huit mois d'une activité d'asset management en résidentiel, démontre qu'il y a réussi. Ikory a, par exemple, conseillé une caisse régionale du Crédit Agricole pour créer une foncière avec l'achat de deux immeubles en 2019 et un en 2020.

Cette activité complète les deux précédentes. Etude et analyse de marché d'abord permettent, par exemple, de conseiller un client sur la valorisation de son portefeuille en rationalisant les plans des logements ou en étudiant l'alternative d'une location vide ou en meublé.

Commercialisation par lots ou en bloc, ensuite. La vente par lots, qui est désormais le plus souvent pratiquée au fil de l'eau, trouve une actualité renouvelée pour les SCPI de défiscalisation, qui parviennent au terme de leur durée de vie.

Avoir choisi le logement, c'était visionnaire, la crise le démontre. Et si le marché des particuliers pourrait être marqué par la crise, celui des institutionnels reste très actif, observe Stéphane Imowicz.

Il se reconnaît d'un naturel inquiet, mais optimiste, une manière de vivre. Loin de se satisfaire de l'existant, il fourmille de projets et prévoit pour 2021 de développer le conseil en amont auprès des investisseurs pour leur permettre d'anticiper leurs choix d'investissements.

Défiant la crise, Ikory progresse, de 15 collaborateurs l'an dernier, il en regroupe 20 en cette fin d'année. Mais peu séduit par le télétravail, leur président se réjouit de les voir contents de venir rejoindre leur bureau.

Outre son équipe, il aime les maisons et goûte le (beau) travail de rénovation d'une demeure classée Monument historique, dans le Perche, qu'il voit renaître après des décennies d'abandon.

✎ BERTRAND DESJUZEUR

CYRIL GONZALEZ-ROCHER

Président - Trans'Actif Immobilier



DR

Des crampons aux cessions

Au bout de dix ans d'existence, Trans'Actif Immobilier fait preuve d'une progression remarquée au sein de la profession, et notamment ces dernières années.

A la tête de cette filiale d'ICF Habitat, Cyril Gonzalez-Rocher, qui a rejoint l'aventure à ses débuts : « Trans'Actif Immobilier a été créée sous l'impulsion de Vincent Foucher (président du groupe, ndlr), qui souhaitait professionnaliser, au sein du groupe, le métier du conseil en arbitrage et de la transaction ; avec l'idée, à long terme, de proposer ces services en externe. Après m'avoir convaincu de les rejoindre et de prendre la tête de la structure, il est parti six mois après ! ». Aucun regret pour ce jeune quadra, qui a d'abord œuvré... sur les terrains de football ! « Mais je n'ai jamais accepté de contrat stagiaire pro, car je voulais continuer mes études ». Il en garde la culture d'équipe de tout sport collectif, « un management en mode capitaine ». Et s'il a raccroché ses crampons, c'est pour s'adonner à un sport encore plus nerveux : le padel, croisement entre du tennis et du squash.

« Je suis entrepreneur dans l'âme, mais pas aventurier. Je stabilise avant de développer » explique cet ancien de Polylogis : d'abord un développement national pour le compte de la maison-mère, avec la mise en place du plan d'arbitrage du groupe. « Et avec le temps, en développant ce métier nouveau pour ICF — qui rassemble quatre bailleurs sociaux et une foncière —, nous avons gagné en légitimité auprès des sociétés du groupe. Puis, nous nous sommes placés sur le marché comme opérateur du conseil en arbitrage, en bloc comme à l'unité ». On occupe bien le terrain avant de pouvoir placer des ballons au fond des filets, en quelque sorte... Et dernières belles opérations en date, « qui ont d'ailleurs dû contribuer pleinement à notre nomination aux « Trophées Logement & Territoires » : le marché que nous a confié In'li », la mise en vente d'un portefeuille de 6 000 à 8 000 logements intermédiaires en quatre ans, excusez du peu. « Et nous avons remporté le plus gros deal en appel d'offres pour la vente de logements résidentiels, en 2019 et 2020, auprès de la Semcoda » !

 JEAN-BAPTISTE FAVIER

LES ^{7^e} édition RENDEZ-VOUS DE LA MATIÈRE

mardi 1^{er} et mercredi 2 juin 2021

Pour cette 7^e édition des Rendez-vous de la Matière, l'équipe Archistorm à le plaisir de vous présenter, dans une scénographie imaginée par Frédéric Imbert une sélection d'exposants chacun exclusif dans son domaine : CarréSol, Casalgrande Padana Vetisol, CELC, Décocéram, Grosfillex, Hopfab, Iris Ceramica, Kebony, Koziel, Laudescher, Lited, Loupi, Marius Aurenti, Milliken, Moso, Rieder, Saint-Gobain Adfors, Slate Lite, STO, Tempo, Unilin.

L'espace **faire(e)**, un espace de création à caractère intimiste, rassemblant une sélection de matériaux et savoir-faire d'exceptions : AC Matière, Anne Lopez, Brisset, Atelier Lefort, Atelier Paelis, Atelier Douarn, Caroline Besse, Compagnie du Verre, Curiosité textile, Invenio Flory, Laure Bénard, LB Design, Luxdawn, Meftah, Ulgador, Galerie Mayaro, Dunod Mallier et InnovaCoats.

🐦 Bookstorming_FR

📷 archistorm_magazine

www.rendezvousdelamatiere.com

Espace commines
17, rue Commines 75003 Paris

📍 Filles du Calvaire
🚌 96, 20, 65, N01, N02

Partenaires



Réinventer le passage

> « Le Passage Partagé »
Paris 11^{ème}
Immobilière 3F



Au cœur du 11^{ème} arrondissement de Paris, non loin du Bataclan, entre le boulevard Voltaire et la rue Amelot, Immobilière 3F engage une opération d'envergure qui a vocation à transformer totalement le passage Saint-Pierre-Amelot.

 **BERTRAND DESJUZEUR**

Le bâtiment des années 1970, de structure béton, abritait un garage. Renault ayant décidé de le vendre, le projet a été repris dans la démarche Réinventer Paris. L'un des objectifs était de mettre en valeur la belle charpente du grand bâtiment en forme de halle construite au début du siècle dernier.

Le principe général retenu pour la restructuration du site est le recyclage des matériaux. Une partie des bâtiments est conservée. Ceci conduit, d'une part, à réutiliser sur place des matériaux et, d'autre part, à recycler 70 % des matériaux non remployés sur place. Ces derniers sont revendus après mise en ligne par la plateforme Cycle Up. Certains éléments, comme les rampes de parking, n'étaient pas réutilisables et doivent être démolies. Exemples de réutilisations : le béton est concassé pour être enserré dans des structures métalliques et utilisé comme gabion ; certains escaliers ou garde-corps peuvent aussi être remployés. Ce choix de multiplier les emplois permet de limiter les nuisances dans le voisinage.

L'exiguïté de la parcelle contraint la logistique des travaux, d'autant que la présence d'un porche d'entrée ne permet pas un mouvement facile des engins de chantier. Mais la rotation des camions est allégée puisque le principe de conserver 45 % du bâti permet d'éviter le passage de 400 camions et de réduire de 30 % les émissions de CO₂.

Une ferme urbaine de 1 200 m² sera installée en toiture du bâtiment silo, surélevé. Autre avantage du circuit court : les produits maraîchers d'Agropolis cultivés sur le sommet du bâtiment seront proposés à la vente dans une boutique au rez-de-chaussée. Nulle crainte d'un excès de poids sur la structure : les cultures seront faites en hydroponie, culture sans apport de pleine terre, mais hors sol, par apport d'eau et de nutriments. La ferme urbaine sera complétée de 800 m² d'espaces en pleine terre.

Les permis de construire accordés pendant le confinement sont en voie de purge et les appels d'offres

en cours. Les difficultés logistiques imposent des délais un peu allongés à 26 mois. Le démarrage des travaux est prévu pour le deuxième semestre 2021.

Juliette Thomas-Charbit, responsable de programme chez Immobilière 3F, explique que le projet est mené avec une équipe pluridisciplinaire. Deux équipes d'architectes, Gaëtan Le Penhuel Architectes et SAM Architecture, mais aussi une grande diversité d'acteurs. Arkose sera en charge de la salle d'escalade. Plateau Urbain, qui a animé une mission similaire aux Grands Voisins, est chargé de faire vivre le lieu pendant la phase d'étude du projet et organise des événements : salons, tournages, ventes de vêtements de créateurs...

La maîtrise de l'empreinte carbone est aussi appuyée par le choix de construire une partie en bois. La partie silo (jusqu'à présent à usage de parking) sera démolie, mais reconstruite avec une ossature bois. Le projet sobre en carbone est éligible au label E+C-. De plus, le bâtiment une fois achevé sera très isolé et la production d'énergie nécessaire à son chauffage sera réduite. Un puits canadien doit être installé pour la salle d'escalade. Puisant dans le sol une température constante à 12°, il renvoie en hiver un air plus chaud que la température extérieure et, en été, un air rafraîchi. Des panneaux photovoltaïques seront posés en toiture. Le chauffage, collectif gaz, sera équipé de pompe à chaleur air/eau.

L'ensemble représente 8 740 m² de surface de planchers. Il comprendra 134 logements et 3 000 m² d'activités diversifiées, de commerces et d'équipements de proximité. Outre une crèche, il est prévu des espaces de travail partagé et des lieux de restauration. Les logements sont, pour partie, dédiés à l'accession privée et, pour partie également, à des logements locatifs du PLAI au PLUS, conservés en patrimoine par le groupe 3F.

Si le bâtiment n'est pas classé, il a fait l'objet de consultation auprès de l'architecte des Bâtiments de France en raison du voisinage d'espaces classés.

« 2^E ELEMENT »

Quartus - Marseille (Bouches-du-Rhône)



© JEAN-CHARLES VERCHERE/DR

Un bouquet d'outils bioclimatiques

Quel meilleur choix que Marseille pour expérimenter des outils innovants de régulation de la température ? C'est celui opéré par Quartus pour son programme « 2^e élément ». Face à la tour CMA-CGM, le programme comportera 178 logements, 670 m² de commerces et 109 parkings.

Pour parvenir à la bonne régulation de l'immeuble, le promoteur associe plusieurs outils, du classique au plus innovant.

Le premier est la préservation d'espaces de fraîcheur en cœur d'îlot. Ainsi, 20 % des espaces sont laissés en pleine terre et 80 % sont revêtus de matériaux semi-perméables pour faciliter l'infiltration des eaux de pluie.

Le deuxième est la végétalisation des toitures pour 28 % des surfaces. Le choix de variétés de plantes méditerranéennes a été privilégié.

Le troisième outil reprend une méthode traditionnelle, la conception bioclimatique, en l'adaptant à la hauteur de la construction puisque le plus élevé des trois bâtiments aura 17 étages. Cette conception permet de maximiser la circulation naturelle de l'air pour les logements traversants. Les appartements

seront préservés du soleil par des protections cou-lissantes.

Le quatrième outil, le plus innovant, est lié à l'implantation du programme à proximité de la mer : la thalassothermie. L'immeuble est raccordé à la station de récupération de calories à partir de l'eau de mer, située dans le port de Marseille. L'énergie thermique récupérée alimente des pompes à chaleur situées dans les sous-sols des bâtiments. Elle permet, selon les saisons, de fournir de l'eau à bonne température pour la climatisation ou le chauffage. Par ailleurs, les logements sont modulables et comportent, par exemple, une cloison démontable pour modifier le nombre de pièces.

Ces logements sont, pour partie, commercialisés en accession libre, mais maîtrisée, ce qui ouvre droit à une TVA réduite à 5,5 % sous condition de ressources de l'accédant, et pour partie, consacrés au locatif social.

Ce bouquet d'outils autorisant de recourir au bioclimatisme a permis au programme « 2^e élément » de prétendre au label Bâtiment Durable Méditerranéen (BDM).

 BERTRAND DESJUZEUR

« PARC'COEUR »

Nexity - Tours Habitat - Tours (Indre-et-Loire)



Un nom à retenir !

Lorsqu'un grand promoteur s'associe à un OPH, en l'occurrence celui de Tours Métropole Val de Loire, il en résulte « Parc'Cœur ».

A l'heure où le chef-lieu de l'Indre-et-Loire se classe haut parmi les villes les plus dynamiques de France, le quartier des Hauts de Sainte-Radegonde, à dix minutes du centre-ville, va se voir adjoindre 150 logements, tous plus différents les uns que les autres : des appartements allant du studio au 4 pièces, des maisons en accession libre ou en PSLA, pour habiter ou pour investir, avec de surcroît un foyer de 20 logements pour jeunes travailleurs. Une offre qui vient s'inscrire dans le nouveau visage de Tours, en reproduisant les longères traditionnelles de la région. Nexity et Tours Habitat ont voulu mettre le programme sous le signe de l'économie circulaire et durable, ainsi que de l'écoresponsabilité : tuiles panachées, bardage en bois, mur en pierre de taille de réemploi, charpente et ossature en bois, menuiseries en aluminium laqué, finitions à la chaux... L'ensemble permet à « Parc'Cœur » de se conformer

aux normes RT2012 et de décrocher le label Biodiversity, qui garantit une parfaite intégration de la faune et de la flore. Entouré par le Parc de la Grenouillère, le Bois de la Chamberrie et une future coulée verte à proximité de l'arrêt de tramway de Vaucanson, voilà pour la partie « Parc ».

Tous les intérieurs présentent de beaux volumes et de grandes ouvertures vers l'extérieur. Les maisons en duplex proposent patios et combles aménageables. Et, pour permettre à chaque résident d'avoir un intérieur personnalisé en amont de leur emménagement, les Ateliers NX les conseillent et les accompagnent et font usage de la modélisation du programme... Et Nexity offre le premier rendez-vous ! Il faut dire que le promoteur propose également pour ce programme l'application domotique Eugénie. Sans compter qu'à proximité de ce véritable hameau se situent plusieurs établissements scolaires et le centre commercial de La Petite Arche. Le tout doit être livré pour le 4^{ème} trimestre 2022. Voilà qui devrait assurer la partie « Cœur » !

✎ ARTHUR DE BOUTINY

ZAC VICTOR HUGO

Groupe Gambetta - Bagneux (Hauts-de-Seine)



De la terre en façade

Un mur de façade en terre crue : c'est l'innovation majeure de ce projet porté par le Groupe Gambetta à Bagneux. Situé dans la Zac Victor Hugo qui doit accueillir un éco-quartier au Sud de Paris, cet immeuble de 42 logements et 22 places de stationnement, conçu par l'architecte TOA Olivier Meheux, inaugure une nouvelle méthode de construction.

Délaissant le béton et les kyrielles de camions qu'impose ce procédé, le promoteur a choisi de faire appel à l'adobe, une brique de terre crue séchée au soleil.

Circuit court, c'est l'un des atouts du procédé : la terre provient d'extraction due au creusement du métro du Grand Paris ; elle est transformée en usine à 60 kilomètres de Paris. Le procédé permet aussi de réduire les délais de construction. Non polluante, la terre crue, enserrée dans des caisses de bois, a des vertus d'efficacité énergétique, assurant une bonne isolation thermique, stockant la chaleur pendant la journée et la restituant aux heures froides de la nuit. Elle assure également une bonne protection phonique et un effet de régulation de

l'humidité, l'absorbant quand l'intérieur est trop humide et la restituant dans une atmosphère trop sèche.

Le directeur général délégué de Gambetta Ile-de-France, Cyril Bouillot, explique qu'il a fallu obtenir la validation administrative du procédé technique de fabrication. Car, à l'exception d'un bâtiment scolaire à Nanterre, le recours à la terre crue en construction est une première en France.

Visible en façade, la terre crue donnera à l'immeuble sa physionomie particulière. La terre crue sera apparente, mais protégée de la pluie par une série de terrasses qui agrémenteront cet immeuble R+5 surmonté d'un étage en retrait.

Avec un permis obtenu le 20 octobre, la construction pourra démarrer après purge de recours et obtention définitive des titres de propriété, l'aménageur devant encore régler des questions d'expropriation. La commercialisation auprès d'accédants suivra et les acquéreurs pourront alors apprécier les atouts de leur immeuble construit d'un matériau écologique et réutilisable, et qui améliore fortement le bilan carbone de l'opération.

 **BERTRAND DESJUZEUR**

CHAPEAU LARTIGUE !

SOUTENEZ LA LIBERTÉ DE LA PRESSE
EN ACHETANT L'ALBUM RSF À 9,90 €.



Un poster offert

Solide et solidaire

> « Les Jardins de Stains »
Stains (Seine-Saint-Denis)
Bouygues Bâtiment Ile-de-France/
Linkcity Ile-de-France/Seine-Saint-Denis Habitat



Pour l'emporter dans la catégorie « Programme Solidaire »,
 quoi de mieux qu'un programme baptisé « Le Logement Solidaire » ?
 En effet, la future résidence du 125, rue Jean Durand, à Stains (93),
 est la première à bénéficier de cette démarche développée de concert
 par Bouygues Bâtiment Ile-de-France et l'association Action Tank Entreprise
 et Pauvreté. Pour penser ces 59 logements sociaux, construits par Linkcity
 Ile-de-France pour le compte de Seine-Saint-Denis Habitat,
 la solidarité est présente d'un bout à l'autre pour le lauréat
 des « Trophées Logement & Territoires » dans cette catégorie.

✎ ARTHUR DE BOUTINY

L'idée derrière « Le Logement Solidaire », initiative lancée en 2012 par Bouygues Bâtiment Ile-de-France-Habitat Social et l'Action Tank Entreprise et Pauvreté, association présidée par Martin Hirsch et Emmanuel Faber, c'est de mettre les besoins prioritaires et spécifiques des habitants du territoire au centre de la construction. La démarche a séduit le jury de l'appel à manifestation d'intérêt Ville Durable et Solidaire porté par le Commissariat Général à l'Investissement et confié à l'Anru. Une étude a été réalisée auprès des demandeurs pour déterminer les besoins spécifiques du territoire. Après l'achat d'un foncier auprès de la SPL Plaine Commune Développement, les différents acteurs ont collaboré à la réalisation proprement dite du lot 8D de la Zac des Tartres. Les intervenants du projet ont accepté de réaliser les travaux à prix coûtant, mais aussi de « concevoir un ensemble de deux bâtiments offrant les meilleures conditions de confort aux habitants, et dont le coût global, qui englobe la construction, mais également les charges des locataires et l'entretien du bailleur pendant 60 ans, est inférieur de 20 % à celui d'un bâtiment classique » résume Pascal Gontier, architecte du projet. L'idée étant de réduire la facture du futur résident tout en augmentant son « reste à vivre », grâce à des arbitrages en phase construction. La solution ? L'Atelier Pascal Gontier a proposé « deux bâtiments compacts, mais généreux, largement vitrés, dotés de prolongements extérieurs, et qui répondent aux exigences très strictes du standard allemand PassivHaus. Cet ensemble bâti est caractérisé par une enveloppe ultra performante, une réduction extrême des ponts thermiques, des surfaces vitrées généreuses et conçues de façon à

optimiser l'éclairage naturel des logements, et une attention particulière aux détails architecturaux ». En effet, le label PassivHaus, venu d'Outre-Rhin, n'est accordé qu'aux logements neufs dont les besoins en chauffage sont inférieurs à 15 kWh/m²/an. Il révèle la performance énergétique du programme, qui vise aussi les certifications RT 2012 -20 % et NF Habitat HQE. Or, il compte aussi 260 m² de panneaux photovoltaïques en toiture et se passe totalement de système de chauffage traditionnel, grâce à un système ingénieux qu'explique Pascal Gontier : « un dispositif de ventilation double flux permet de chauffer l'air des logements grâce à la récupération de 90 % des calories de l'air extrait. Il en résulte un grand confort hygrothermique pour les habitants, ainsi qu'une excellente qualité de l'air ». Les quittances sont donc réduites, le coût de chauffage diminue comme peau de chagrin et l'utilisation de produits particulièrement robustes (façade rideau en parpaings isolés, menuiseries triple vitrage) réduit, en plus, la provision annuelle pour grosses réparations du bailleur. Tous les acteurs se retrouvent gagnants, en particulier le locataire... La livraison de ce programme véritablement solidaire est prévue pour le quatrième trimestre 2022 : les futurs locataires seront désignés douze mois avant. En effet, charge à eux de concevoir, puis de gérer, les parties communes et les espaces extérieurs de leur propre résidence, leur permettant de s'approprier totalement leur espace de vie. L'Action Tank Entreprise et Pauvreté continuera à les suivre pour l'appropriation du bâtiment passif et des règles de vivre-ensemble, la mesure des économies effectives réalisées et étudier le déploiement de la démarche ailleurs...

L'ECOVILLAGE ENFANTS DE SABLONS

Careit Promotion/Action Enfance - Sablons (Isère)



Sur-mesure

Le projet est né d'un appel du conseil départemental de Gironde pour accueillir des enfants en difficulté. Ayant trouvé le terrain à Sablons (38), la fondation Action Enfance a lancé un appel d'offres auquel Careit Promotion a répondu, avec succès.

Spécialiste du secteur de la santé et du médico-social, le promoteur a mis son savoir-faire au service des acteurs du projet. Sa bonne entente avec Action Enfance, formalisée par un dialogue compétitif, a permis de mettre au point ce projet d'accueil de 54 enfants de 2 à 18 ans, le plus souvent en fratries, et les 44 éducateurs familiaux qui vont les accompagner.

Vincent Taupenot, directeur délégué de Careit Promotion, insiste sur le choix de concevoir ces habitations comme des maisons classiques, agréables à vivre avec de larges espaces de vies, orientés Sud-Ouest, avec des éclairages sur les quatre façades. Les maisons, couvertes de tuiles, sont bâties sur une ossature bois construite en usine par Ossaboïs, ce qui raccourcit les délais de 20 à 60 % par rapport à une construction traditionnelle. L'ensemble est labellisé NF Habitat HQE et E+C- de niveau E2 C2. Des supports pédagogiques sensibiliseront les enfants au

développement durable et les consommations d'énergie seront visibles en temps réel.

Le niveau bas accueille les espaces de vie, séjour et cuisine, et des chambres pour les plus jeunes, tandis que le niveau haut est destiné aux chambres des plus grands.

L'originalité du plan, né sous le crayon de Vincent Visomblin, de TLR Architecture, est de rassembler deux maisons autour d'un patio commun. Cet espace rejoint les maisons jumelées et leur offre un puits de lumière. Il permet aussi, en cas d'absence d'un animateur, de laisser l'autre faire le lien entre deux maisons.

Le village, clôturé comme un lotissement, comporte huit maisons jumelées et une « grande maison » dédiée aux espaces administratifs, qui assure la transition avec l'extérieur du village et peut accueillir les parents en visite ou les plus grands, qui gagnent en autonomie.

L'EcoVillage de Sablons, près de Libourne, a obtenu son permis de construire pour 2 429 m². Les travaux du contrat de promotion, pour 5,7 millions d'euros, devraient commencer fin 2020 pour une livraison fin 2021.

 **BERTRAND DESJUZEUR**

LA MAISON DES SAGES

ISA - Buc (Yvelines)



L'habitat partagé plutôt que l'Ehpad

La crise de la Covid-19 a braqué les projecteurs sur les Ehpad, parfois pour le pire. Et si on faisait autrement ? C'est ce que propose La Maison des Sages, à Buc (78), depuis octobre 2019. Fruit du partenariat entre l'association éponyme et l'Immobilier Solidaire et Associatif (ISA), inspiré par des initiatives en Allemagne, son concept est simple : un habitat partagé entre malades d'Alzheimer, assistés par un auxiliaire de vie et un étudiant comme veilleur de nuit.

Frédéric Boudet, cofondateur de l'ISA, explique ainsi le postulat : « les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer sont encore en capacité d'être actives, mais ont besoin d'être encadrées au fur et à mesure de leur perte de mémoire courte ». Les effets bénéfiques sont flagrants : se sentant responsabilisés, les malades demeurent actifs et pratiquement autonomes, ressentent moins les effets du stress, se sentent véritablement chez eux et les liens avec les familles ne sont plus cantonnés aux tâches pénibles, mais consacrés au bon temps. Pendant le confinement, les contacts avec les familles ont pu

être maintenus dans le respect des mesures sanitaires, sans aucune contamination ni dépression à déplorer !

Le projet a obtenu son financement en remportant le concours « La Fabrique Aviva » et avec le soutien du service d'action sociale d'AG2R La Mondiale, de la Fondation Claude Pompidou, du Crédit Mutuel, de la Nef et d'une campagne de crowdfunding sur Lita.co. Outre la maison de Buc, une autre maison sur le même modèle, à savoir huit appartements pour les malades et deux pour les auxiliaires de vie sur 350 m², a été achetée aux Loges-en-Josas (78) pour 1,7 million d'euros (plus 300 000 euros pour les travaux) et une autre est en cours de prospection à Jouy-en-Josas (78). L'ISA vise une ouverture tous les six mois, d'abord dans la région de Versailles, puis d'ici quatre à cinq ans dans toute l'Ile-de-France et, ensuite, dans le reste de l'Hexagone. Le modèle se construit lentement, mais l'Allemagne a déjà développé 4 000 habitats de ce type : sachant que la France compte 1,2 million de malades d'Alzheimer et que 200 000 cas sont diagnostiqués par an, il reste encore beaucoup à faire de ce côté-ci du Rhin...

✎ ARTHUR DE BOUTINY

SYNESENS

Projectim/Loger Habitat/Oria - SCCV Lille Jean Macé - Lille (Nord)



Une mixité sociale et fonctionnelle

Transformer un ancien collège en une résidence de 174 logements avec des commerces et des bureaux, telle a été l'opération menée par Projectim, Loger Habitat et Oria Promotion à Lille, au collège Jean Macé.

Ce bâtiment bénéficie d'un emplacement exceptionnel à proximité immédiate du centre-ville dans un secteur à dominante résidentielle, redynamisé par l'attractivité du parc Jean-Baptiste Lebas et de la gare Saint-Sauveur. « Le bâtiment est emblématique de ceux destinés à l'enseignement laïc de la fin du 19ème siècle et l'édifice a une valeur patrimoniale certaine en raison de sa façade richement décorée » explique Luc Saison, du cabinet d'architectes Saison-Menu, membre de l'équipe de maîtrise d'œuvre chargée du projet. Le bâtiment ancien a été conservé, rénové et l'îlot central a été réorganisé pour accueillir des logements. Des surélévations en aluminium et verre viennent coiffer les ailes en front de rue et sur le bâtiment central en cœur d'îlot, à l'exception des trois tours d'angle et du fronton de l'ancienne entrée d'honneur afin de préserver la morphologie de la façade.

Pour les logements, le cahier des charges prévoyait un maximum d'espaces extérieurs. Terrasses, balcons, loggias ont été attribuées à chaque logement. Outre son caractère innovant, ce projet se caractérise par une grande mixité des fonctions, ainsi qu'une mixité sociale : le quartier regroupera à la fois des logements en accession libre, des logements locatifs sociaux et comprend également un béguinage, dont le principe constructif permet de vivre dans une grande convivialité. Des logements en démembrement à la propriété dont l'usufruit temporaire est confié à un bailleur social, des plateaux de bureaux, une crèche sont également prévus. Les espaces de commerces, pour leur part, accueilleront principalement une halle gourmande et dix suites destinées à de la location touristique haut de gamme. « Nous avons la volonté de créer une vraie animation de quartier par la mise en exploitation de la halle gourmande qui permettra de créer un lien fédérateur dans le quartier par les animations et le lieu de rassemblement qu'elle proposera » concluent Projectim, Loger Habitat et Oria Promotion.

 NATHALIE COULAUD

SEULE

ENSEMBLE

SEUL, ON PEUT AIDER.

ENSEMBLE, ON PEUT SAUVER.

Aidez-nous à agir ! Donnez.



FONDATION
Abbé Pierre

Être humain !

A portrait of Nathalie Allegret, a woman with short brown hair, smiling and standing with her arms crossed. She is wearing a patterned blazer over a dark top. The background is a modern office with large windows.

***Formidablement
challenging !***

Nathalie Allegret

« Head of organic growth, global business line client »
ENGIE Ineo

Déjà nommée en 2019 dans la catégorie des jeunes talents, Nathalie Allégret, « une “tekos” qui sait communiquer », comme nous l’avions qualifiée alors, n’a pas fait qu’attendre que le temps passe. Nous l’avions quittée directrice marché villes et territoires et directrice du marketing opérationnel en 2019 ; nous la retrouvons « head of organic growth », rien de moins, nouvelle direction transverse à l’ensemble du groupe ENGIE, et non plus en charge de la seule filiale hexagonale ENGIE Ineo, nouvelle fonction qu’elle exerce désormais « all over the world », d’où le recours à la langue de Shakespeare. Si elle ne dirige plus directement des équipes opérationnelles, elle a maintenant pour mission de « faire travailler ensemble plus et mieux, d’animer les commerciaux, de les faire s’organiser en transverse, où qu’ils se trouvent au sein des 15 entités d’ENGIE et des 15 pays d’implantation d’un groupe de 119 000 personnes ».

 **BRICE LEFRANC**

Cette enthousiaste professionnelle, doublement formée à Centrale Supélec et Sciences Po Paris, n’a pas tari les éloges qu’elles formulaient déjà — bien au contraire — sur la performance et l’adaptation des services qu’offre son groupe : elle qui avait intégré ENGIE en 2010, dès la fin de ses études, à la direction de l’innovation, comme ingénieure de recherche « smart grid », a passé les cinq dernières années chez Ineo : « j’étais principalement engagée dans la conception, l’installation et la maintenance de systèmes électriques et de télécommunications auprès des collectivités. Années au cours desquelles on a réellement participé à leur faire réaliser des économies d’énergie, à mettre en place des solutions de sécurité urbaine et de mobilité. Franchement, je peux dire qu’on a visé juste. Comme si nous avions sciemment anticipé ce qui nous arrive en ce moment »...

Veut-elle parler du confinement ? Des mesures sanitaires pour contrer la pandémie de la Covid ? Ou de l’accélération du réchauffement climatique ou bien encore de l’insécurité croissante des métropoles ?

La première période de confinement de mars/avril aurait agi sur le marché des élus et gestionnaires de collectivités comme un catalyseur, accélérant la prise de conscience de l’impact conjugué du changement climatique et de la pollution. Sans que l’on puisse encore, faute de recul, saisir le lien de cause à effet entre confinement et maturité.

« On peut dire que notre vocation, globalement, c’est d’accompagner nos clients vers la neutralité carbone... Mon nouveau poste est en soi un formidable

poste d’observation, surtout focalisé sur l’Europe, et particulièrement sur la France, bien sûr. Mais pouvoir observer la diversité des plans de relance, tout ce qui se passe simultanément à l’échelle européenne, est formidablement challenging ! ».

Le Pacte PME, association paritaire réunissant des grandes entreprises et des collectivités, avait lancé, quelques mois avant la crise Covid, un programme dédié au secteur de la « smart city ». Nathalie Allégret y a côtoyé ses collègues et concurrents de Siemens, Schneider Electric ou encore Suez, Veolia, Alstom. Les fournisseurs de solutions et services aux collectivités préparent l’émergence de la ville intelligente. Ce petit milieu de professionnels de l’urbanisme « up to date » assiste à l’arrivée des Gafa sur ce nouveau marché. N’est-il pas déjà trop tard pour conserver leur avance technologique pertinente pour la ville de demain, alors que les géants du numérique s’intéressent de plus en plus à la « smart city » ?

« Je suis confiante dans la capacité de notre écosystème ; nous avons une histoire commune, des gens qui se connaissent. Avec Suez, par exemple, nous avons remporté le dossier “smart city” de la ville d’Angers. C’est un très bon exemple de partenariat ». Que pense-t-elle de l’état du quartier de La Défense, où se situent ses bureaux, quartier phare des affaires, réalisation emblématique d’une époque qui n’est plus la sienne ? Sans reproduire ici littéralement sa réponse, on peut toutefois qualifier son constat d’ironique, de sévère et exigeant tout à la fois. Cela dit avec la franchise de la génération Y. Celles des jeunes talents.

LOEIZ BOURDIC

Managing director - PriceHubble France



DR

Breizh Connection

D'évidence Loeiz Bourdic est breton, ce qui ne l'a pas empêché – au contraire ! – de se mondialiser...

Originaire du pays bigouden, il a passé une partie de son enfance aux Seychelles et en Roumanie, a fait une prépa à Nantes et à Versailles avant d'entrer à Polytechnique, puis d'intégrer l'Imperial College de Londres. Fêré de problématiques urbaines, après avoir co-fondé Urban Morphology Institute et UM Strategy, il rejoint l'aventure de la startup suisse PriceHubble en 2017 afin de diriger la branche française. Aujourd'hui, le groupe s'est exporté en Allemagne, en Autriche et au Japon...

Les solutions d'estimation et d'analyses de PriceHubble ont été adoptées en France par une centaine de clients, qu'ils soient notaires, promoteurs, institutionnels, foncières ou agents immobiliers. Les clients transmettent les caractéristiques de leurs actifs immobiliers, et PriceHubble les analyse par rapport au marché, aux transactions des alentours, aux données socio-économiques, aux infrastructures locales et prévoit, de façon fiable et affinée, les prix des biens. Une combinaison de

la « data » rendue lisible et de l'intelligence artificielle au niveau macroéconomique, qui s'exporte parfaitement à l'étranger. « Tous les acteurs du résidentiel ont besoin de solutions et d'analyses immobilières et la “big data” bien exécutée peut répondre à ces problématiques, quel que soit le pays » postule-t-il.

PriceHubble, qui compte 80 collaborateurs, dont 23 en France, surtout spécialisés dans la « data science » et le « data engineering », vise le Benelux et l'Europe du Sud, et souhaite améliorer ses produits pour coller au mieux aux besoins de ses clients. « Le champ de la “data” a un potentiel énorme et est un outil extrêmement puissant. Outre l'effet de levier pour l'immobilier, les élus peuvent s'en servir pour mieux connaître les terrains et définir une politique plus inclusive ». Pratiquant le vélo depuis onze ans, joueur de saxophone, Loeiz Bourdic n'a donc pas eu le temps de s'ennuyer pendant le confinement : avec son épouse et son petit garçon, ils ont eu la chance de déménager deux jours avant qu'il ne commence...

✎ ARTHUR DE BOUTINY

SIMON GUIBERT

Fondateur - Caracol



De la vacance à la colocation solidaire

Permettre à des personnes réfugiées et françaises de vivre ensemble en s'appuyant sur l'occupation temporaire de lieux vides : tel est l'objet de l'association Caracol fondée par Simon Guibert, il y a trois ans.

Après Sciences Po Rennes, puis le programme Grande Ecole de l'Essec, Simon Guibert intègre, à Genève, une coopérative d'habitat participative à la suite de difficultés d'accès au logement rencontrées dans cette ville. De retour en France, il souhaite y adapter ce modèle et crée Caracol. L'association s'attaque à deux problèmes pour en faire une solution. Premier problème : les difficultés d'accès au logement rencontrées par les personnes réfugiées et partagées, plus largement, par de nombreux Franciliens qui démarrent leur carrière à Paris. Deuxième problème : les bâtiments vides sont nombreux et le gardiennage de ces derniers, afin d'éviter le risque de squat, ainsi que leur entretien coûte cher aux propriétaires. L'association Caracol s'associe, alors, aux municipalités pour proposer aux propriétaires d'occuper le lieu temporairement. Le bien est géré, entretenu, éventuellement

transformé et remis au propriétaire selon les conditions prévues par une convention d'occupation temporaire. « Dans ces locaux, des réfugiés, mais aussi des étudiants ou des actifs s'y retrouvent et de cette mixité naît une richesse incroyable » s'enthousiasme Simon Guibert. Un groupement composé de Caracol et du Pôle Accueil des Réfugiés d'Habitat et Humanisme a, par exemple, été retenu par la Société du Grand Paris pour mettre en œuvre l'occupation temporaire d'un loft au Perreux-sur-Marne (94). Il est prévu que ces locaux seront détruits dans le cadre des chantiers du Grand-Paris mais, en attendant, ces trois prochaines années, ils seront occupés par des colocataires. Au 18, rue Jean-Jacques Rousseau, à deux pas du Louvre, une nouvelle colocation vient également d'être ouverte avec l'aide de la Ville de Paris et rassemble, pour une année, une vingtaine de réfugiés et de jeunes actifs. Les loyers payés par les occupants sont compris entre 75 et 200 euros et les futurs habitants se sont impliqués dans le chantier de remise en état du bâtiment.

 NATHALIE COULAUD

NICOLAS SIDOT

Directeur délégué Essonne - Seqens



DR

En première ligne !

Que Nicolas Sidot ait subi un baptême du feu chez Seqens est un euphémisme : il a, en effet, pris ses fonctions de directeur délégué Essonne le 2 mars 2020... Quinze jours avant le confinement.

Pour ce passionné de cross-fit et de football, pas question de rester à domicile avec ses deux jeunes enfants : « je ne voulais pas donner l'image d'une direction distante, éloignée de la première ligne ». Il profite de la période pour découvrir le patrimoine de Seqens en Essonne (13 000 logements répartis dans 53 communes) et rencontrer les 160 collaborateurs sous sa responsabilité, « dont il fallait assurer la sécurité et l'activité tout en s'accordant avec notre mission sociale. Les fuites d'eau, les interventions en milieu occupé, le traitement des déchets ménagers nécessitaient la continuité de service, mais il fallait suivre les personnes vulnérables, assurer la logistique des masques et des gels hydroalcooliques et veiller aux recouvrements de loyers à l'heure où la situation se dégradait ». Sans oublier, bien sûr, le report des élections municipales ! Qu'importe, il a relevé le défi.

Diplômé d'un Master 2 en Droit processuel de l'université Paris-II Panthéon-Assas, Nicolas Sidot a 34 ans et en a passé dix dans le logement social, en commençant au Logement Francilien (aujourd'hui 1001 Vies Habitat), où il a gravi les échelons. Il est entré à l'heure où la paupérisation des ménages s'accroissait. Il est toujours plus convaincu que le logement social va devenir de plus en plus prééminent, quand les candidats venus de la classe moyenne se multiplient et que les plus précaires sont les plus touchés par la crise sanitaire. Seqens l'a particulièrement attiré pour le « challenge » que représentait la création d'une nouvelle entité, la liberté d'action et les atouts dont la société dispose. Il a commencé sa carrière dans l'Essonne : il y retourne alors que le département est l'un des plus stratégiques. Seqens y a déjà livré plus de 320 logements et vise la barre des 500 nouveaux logements par an. « Les bailleurs sociaux seront de véritables acteurs de la relance » affirme-t-il : avec de jeunes talents comme lui, c'est certain !

✎ ARTHUR DE BOUTINY

ICADE, ENGAGÉE POUR LE CLIMAT



CARAT, ISSY-LES-MOULINEAUX

En 2021, Icade se fixe un nouveau cap et lance sa stratégie Low Carbon by Icade

Parce que sa Raison d'être est de concevoir, construire, gérer et investir dans des villes, des quartiers, des immeubles qui soient des lieux à l'empreinte carbone réduite, Icade accélère sa transition initiée il y a 15 ans en définissant de nouveaux objectifs à l'horizon 2025 pour chacun de ses métiers : Foncière Santé, Foncière Tertiaire, Icade Promotion.

En 2021, au travers de 4 engagements supplémentaires, la stratégie Low Carbon by Icade mobilise ses 3 métiers : des objectifs de réduction des émissions GES significativement renforcés, une politique de compensation volontariste, une accélération dans la construction bas carbone et le financement de l'innovation bas carbone avec un fonds climat dédié.



Et si nous construisions ensemble un avenir plus durable ?

Le bâtiment est responsable à lui seul de 40% des émissions de CO₂ dans le monde. Il est donc de notre devoir de nous emparer de cette exigence environnementale.

Nous prenons un engagement ferme en faveur de la neutralité carbone de tous nos bureaux dans le monde, d'ici à 2030. Nous souhaitons contribuer activement au recul de la pollution générée par notre activité et aider nos clients à prendre des décisions éclairées en matière environnementale, en faisant en sorte que chaque m² qui passe entre les mains de JLL soit plus vert.

Alors, une société de conseil en immobilier d'entreprise a-t-elle un rôle à jouer pour préserver notre planète ?

Oui, chez JLL, nous en sommes convaincus.

jll.fr/sustainability



Scanner
pour lancer
le contenu RA





POUR MIEUX ANTICIPER L'APRÈS...

Même si c'est à des degrés divers, la crise sanitaire a largement impacté les marchés immobiliers. Cependant, notamment avec la vaccination, la reprise se profile à l'horizon...

C'est dans ce contexte que la rédaction d'«immoweeek» a fait appel à quelques-uns des plus grands acteurs du marché en leur posant, à tous, la même question : «à l'aune des premières semaines de 2021, comment se dessine, selon vous, l'activité sur les différents marchés dans lesquels vous intervenez ? ».

Au final, ces différentes analyses de grande qualité réalisées par des conseils, des promoteurs, des investisseurs... (nous en profitons pour remercier vivement leurs auteurs), permettent de mieux appréhender l'évolution possible des différents marchés. Qu'il s'agisse de tertiaire, de commerce, d'industriel et de logistique ou encore de résidentiel.

Un dossier à lire absolument pour mieux préparer les mois à venir...

✎ UN DOSSIER DE VALÉRIE GARNIER, CATHERINE BOCQUET ET THIERRY MOUTHIEZ



« *Le début ou la fin ?* »

MARC-ANTOINE JAMET

Cercle Pierres d'Or

Que sera demain ? s'interroge Marc-Antoine Jamet qui met en évidence les grands défis de l'après. Et, dans tous les cas, pour le président du Cercle Pierres d'Or, s'agissant de l'avenir de l'immobilier, les pierres devront être... en or !

« Oh que sera demain, le début ou la fin, ou la fin ? », telle était au siècle précédent – à moins que ce ne soit à celui d'avant – la scie que serinait mélancoliquement Yves Simon, chanteur filiforme et germanopratin. Sans en changer un mot, le chœur injustement méconnu des professionnels de l'immobilier, de sa voix suave, pourrait psalmodier la rengaine. Le début ou la fin ? La question ne se pose peut-être pas aussi brutalement dans tous les secteurs de notre petite industrie. L'apocalypse ne frappe pas à notre porte. On verra encore des transactions, des baux et des chantiers. Mais une chose est sûre : il va falloir s'adapter. Se réinventer comme on dit dans notre novlangue de grands enfants qu'on ne doit pas traumatiser...

La pandémie redéfinit mobilité et activité

Dans quelles directions irons-nous lorsque, immunisés ou vaccinés, immunisés parce que vaccinés « avant l'été », comme l'a promis notre bon Président, nous reprendrons le cours normal de notre vie ? Où allons-nous habiter, nous rassembler ? Où allons-nous travailler, nous promener ? Et comment ? Depuis un an, sur tous les continents, la pandémie redéfinit deux des caractéristiques essentielles de la nature humaine : la mobilité et l'activité. Elle décrète que l'emploi se fera à domicile,

que la famille prendra le pas, et la semaine, et le dimanche, sur les collègues, que les bureaux, dans une moindre mesure les ateliers et les usines, parfois demeureront vides, que les transports en commun seront délaissés. Elle allume des écrans. Elle ferme les frontières. Elle transforme hôtels, musées et aéroports en déserts. Cela ne va pas sans conséquences. Déjà, ici, on renonce à une belle idée. Là on diffère un grand projet. Il n'est pas rare que nous nous y étions impliqués.

Rêve d'une existence différente

Obligés au confinement, à la quarantaine, au couvre-feu, nous rêvons non seulement de voyage et de liberté, mais aussi, plus fondamentalement, d'une existence différente. Plus douce. Plus authentique. Plus ramassée. Autrement. C'est ce qu'on entend. Rien ne serait plus comme avant. Des effets psychologiques du virus... ! Désir de changement, condamnation à l'enfermement, nous continuerons durant quelques semaines, quelques mois encore, à naviguer – masqués – dans cette entre-deux paradoxal. Dans quel état l'immobilier sortira-t-il de ce cauchemar ? Immobile ? La réponse n'est pas facile. Madame Irma ayant été récemment embauchée par les services du ministère de la Santé, nous restons, privés de sa boule de cristal, dans l'opacité. Pendant ce temps incertain, des évolutions se dessinent. Rassurantes ou inquiétantes...

Les architectes à la fête

Parle-t-on logement que, aussitôt on martyrise les grandes cités pour mieux encenser les villes moyennes, la campagne, les thébaïdes à plus de cent kilomètres de la Capitale. On fait l'éloge de l'Eure, l'apologie de la Creuse. Il faut quitter Paris. Les transactions dans ses 20 arrondissements auraient baissé de 15 %. Mais ceux qui veulent profiter de ses vertus bucoliques savent-ils que, si jamais ils allaient résider au bon air, ils « bénéficieraient » également de son éloignement, du bas niveau de ses salaires et de la rareté de ses services. Tout le monde n'est pas publicitaire en ligne ou influenceuse connectée. Oui à la ruralité, au jardin, au tout en vert. Pas à l'enterrement de première classe. Même en bio. Nous n'avons pas le stoïcisme des Romains, ni la frugalité des spartiates. Il n'y aura pas de mas en Lubéron ou de gentilhomme dans le Gers pour tout le monde. Ajoutons que ces bicoques ne sont, d'ordinaire, pas gratuites. Alors où faudra-t-il construire les maisons et les appartements de demain, modernes, environnementaux et abordables ? Les promoteurs peuvent se gratter la tête. Pile-poil sur l'hyper-centre, dans les métropoles, en banlieue, par les chemins et par les prés, *in the middle of nowhere* ? Comment faudra-t-il aménager, lotir et construire ? Vive le mélange bois, acier et verre. A morts les parpaings, les briques, le ciment et le béton. Collectifs, individuels groupés, villas ? Ce sont les architectes qui vont être à la fête.

Le commerce en question

Qu'en sera-t-il dorénavant du *retail*, des *malls* et du *shopping*, ces vices devenus inavouables en dehors de l'internet ? Les Champs-Élysées, avec 15 000 visiteurs quotidiens aujourd'hui recensés, contre 150 000 avant la peste et le corona, demeureront-ils la plus belle avenue du monde, s'ils deviennent la moins fréquentée ? Que feront les commerces *Via Condotti* sans nos charmants amis chinois ? Que vaudront les échoppes de *Bond Street* sans nos excellents clients indiens ? Comment recycler les 20 % de cases vides sur *Madison Avenue* ? *Brokers* et *traders* n'ont pas la réponse. Ce n'est là que le haut du panier. On peut penser qu'il y aura toujours – heureusement – des adeptes de l'expérience, de l'insolite et de la flânerie dans des *flagships* beaux et grands comme des cathédrales.

Mais la question se posera plus crûment pour les centres commerciaux, les villages de marques, les rues du commerce qui ont fleuri entre villes nouvelles et périphéries, et jusque dans la luzerne. *Amazon Prime* et *Alibaba.com* extermineront-ils nos bonnes vieilles foncières ?

L'immobilier d'entreprise, une énigme

Cela n'est rien à côté du mystère qui se dégage du bureau. Ne cherchez pas un titre à la Lupin. Cela signifie simplement que l'immobilier d'entreprise devient une énigme. Moins d'étrangers pour investir, moins de banques pour prêter, moins de raisons d'acheter. Les microbes auront-ils la peau du *flex-office* et du *coworking* ? Faut-il partager un espace de travail (avec casier privatif...), un couvert au restaurant de la société et la salle de gym du 37^{ème} étage avec un salarié de l'équipe A ou B, s'il ne se retient pas de postillonner dans les couloirs (encore moins dans les rideaux) ? Mettra-t-on bientôt du gel hydro-alcoolique dans les sprinklers ? Comment me rendre au bord de la Seine, dans ce grand quartier d'affaires digne de Manhattan, si je soupçonne métro, bus et RER d'être des bouillons de culture singulièrement plus dangereux qu'une potion pour opposant concoctée par le KGB ? Pourquoi bâtir des *open-space* et aligner 120 plateaux superposés si, *fan* de décroissance, je ne veux voir depuis mon clavier que mon gazon, mon tapis de *yoga* et le livre que j'ai commencé ? *Small is beautiful. Again...*

Nos pierres doivent être en or...

Le portrait est chargé. La description exagérée. On en conviendra. La morale qu'il faudrait tirer des événements que nous venons d'endurer est qu'il va falloir rassurer, relancer, réussir. Convaincre et séduire aussi. Davantage de qualité et plus d'humanité. Davantage d'inventions et de talents. Davantage d'architectes et d'ingénieurs, de bioclimatisme et d'écoconception, de chaleur et de bonheur, dans nos réalisations. Nos pierres doivent être en or. Comme le montrent ces deux superbes tours que construit l'Est parisien. Des lieux faits pour vivre et aimer, travailler et se reposer. C'est le défi du monde de demain. Mais que sera demain ? « *Le début ou la fin* ? ».



« *Le monde d'après sera celui de l'immobilier* »

THIERRY LAROEUE-PONT

BNP Paribas Real Estate

« Un premier enseignement (de la pandémie) qu'il est bon de rappeler quand tout semble morose : notre secteur ne s'est pas effondré » fait valoir Thierry Laroue-Pont. Le président du groupe BNP Paribas Real Estate en met en exergue un deuxième : « nous sommes toujours debout car nous avons rapidement pris la mesure des changements profonds que cette crise est en passe d'accélérer ». Et selon ce professionnel leader, « en 2021, nous écrivons la première page de la ville inclusive et résiliente »...

Depuis maintenant une longue année, une pandémie comme nous n'en avons jamais connue dans l'histoire moderne nous a tenus à l'écart de l'immobilier. Bureaux, restaurants, cinémas, centres commerciaux et petites boutiques de quartiers... De quoi chambouler un secteur qui a plutôt la réputation de prendre son temps pour se transformer. Un an après les premiers confinements européens, nous sommes nombreux à nous interroger sur ce qui adviendra dans les prochains mois.

L'immobilier toujours debout

Déjà, un premier enseignement qu'il est bon de rappeler quand tout semble morose : notre secteur ne s'est pas effondré. Il a connu son lot de difficultés, comme l'arrêt des chantiers, l'impossibilité d'organiser les visites physiques, les doutes aussi des investisseurs institutionnels comme particuliers qui ont parfois préféré reporter certains arbitrages... Malgré tout cela, nous sommes toujours debout. Ainsi, alors que nous aurions pu craindre son arrêt total, le marché de l'investissement en Europe a

montré une forte résilience. Si les volumes investis en immobilier d'entreprise en 2020 ont diminué de 23 % par rapport à 2019 (contre un effondrement de 47 % en 2008 !), atteignant tout de même 222,4 milliards d'euros, il est important de relativiser la chute en rappelant que 2019 fut l'année de tous les records. Le scénario du ralentissement durable de l'activité observé durant la période post-crise financière de 2008 semble écarté et nous attendons un rebond des volumes investis à hauteur de 13 % dès 2021. Sur le terrain, nos chantiers ont finalement repris au bout de quelques semaines, des protocoles sérieux ont permis le retour sécurisé sur le lieu de travail, les négociations ont repris leur cours et nous avons accéléré le développement de certaines innovations comme les visites virtuelles. Nous avons tenu parce que, en dépit d'idées reçues sur notre beau secteur, nous avons su nous adapter et faire preuve d'agilité. Nous avons répondu présents auprès de nos clients entreprises, particuliers, élus... Nous les avons aidés à traverser cette crise folle. Soyons fiers de ce que nous avons accompli ensemble depuis un an.

Une révolution qui ne fait que démarrer

Un deuxième enseignement est que nous sommes toujours debout car nous avons rapidement pris la mesure des changements profonds que cette crise était en passe d'accélérer. La dispersion des lieux de travail, le rééquilibrage entre Paris et les régions, les besoins exponentiels en logistique, le retour à une consommation et des loisirs à l'échelle du quartier, ce quartier du quart d'heure cher à Carlos Moreno et qui a pris tout son sens ces derniers mois. A la fois rien de nouveau et, en même temps, une révolution dont on soupçonne qu'elle ne fait que démarrer et dont je me garderai de prédire l'atterrissage.

Surtout, cette année étrange passée essentiellement entre la chambre, la cuisine et le salon a déclenché une prise de conscience positive pour nos activités en montrant à quel point nous sommes au cœur de la vie des gens. Alors que certains pessimistes s'imaginaient déjà que les nouvelles technologies nous feraient immanquablement basculer dans un monde totalement virtuel, le choc des confinements et autres couvre-feux a immédiatement généré un manque cruel de vie réelle, de contacts avec ses collègues, de déjeuner au restaurant avec sa famille, de sorties ciné avec ses amis.

Une réalité implacable s'est imposée : l'immobilier, dans toute sa diversité, est un actif essentiel de notre vie quotidienne et modèle toutes nos activités économiques et sociales. L'attrait qu'il représente pour les investisseurs ne s'est pas tari et certaines classes d'actifs ont même enregistré des performances toujours très élevées en dépit de la crise. La logistique a ainsi atteint 38,1 milliards d'euros investis en Europe en 2020, soit une chute de seulement 2 % par rapport à 2019.

Désormais c'est à nous, professionnels de l'immobilier, d'imaginer et de construire ce fameux monde d'après.

Le besoin d'une plus grande mixité

Ne perdons pas de temps à débattre de la fin des bureaux : toutes les études menées depuis le premier confinement, y compris celles conduites par BNP Paribas Real Estate, ont montré combien les Européens réclament d'avoir à nouveau accès à

leurs bureaux. En revanche, bien sûr, nous devons impérativement accélérer l'émergence de nouveaux lieux de travail, avec une approche modulaire qui intègre le bureau classique, le télétravail, ainsi que les tiers-lieux. Les mètres carrés ne disparaîtront pas car cela serait synonyme de précarisation des espaces de travail au détriment des utilisateurs. Ces mètres carrés seront, en revanche, valorisés différemment, avec une plus large place faite aux espaces communs et collaboratifs, avec une approche nouvelle sur l'intensité d'usage afin, aussi, de reconnecter les bureaux avec la ville. Car si la crise a confirmé notre besoin absolu de vie réelle, elle a aussi accéléré le besoin d'une plus grande mixité dans la conception des espaces urbains. Bureaux, logements, résidences services, « retail » de proximité, « hub » de mobilité ou encore logistique du dernier kilomètre devront cohabiter harmonieusement pour améliorer l'expérience de vie des habitants, avec une intensité d'usage renforcée pour cesser de gaspiller des mètres carrés dans des territoires déjà très denses et dans un objectif de zéro artificialisation nette des sols qui pose le débat de la hauteur des immeubles...

En tant que promoteur, commercialisateur, conseil, investisseur et property manager, BNP Paribas Real Estate revendique une approche multi-usage et créative de l'immobilier et, donc, de la ville. Nous avons une opportunité historique de repousser les frontières exiguës du passé en faisant de l'économie circulaire et des critères ESG la nouvelle norme, en intégrant les enjeux de réversibilité avec une meilleure conception des « espaces capables » facilitant la mutation des usages, en systématisant mixité et accessibilité, et en inventant une ville faite à la fois pour les habitants actuels, mais aussi pour celles et ceux qui suivront. En résumé, il s'agit, plus que jamais, de mettre l'humain au cœur de nos réflexions et de nos actions.

En 2020, nous avons fermé, contraints, la page d'une approche fonctionnelle de la ville. En 2021, nous écrivons la première page de la ville inclusive et résiliente. Loin d'être des « buzz words », ces notions ont brutalement pris une épaisseur particulière à l'aune de la crise sanitaire. A nous d'en faire désormais une réalité tangible pour la société.



« Une reprise en trois actes »

FABRICE ALLOUCHE

CBRE France

« C'est avec volontarisme et un optimisme certain que nous voyons se dessiner le chemin de la reprise » affirme Fabrice Allouche. Une reprise que le président de CBRE France anticipe en trois actes : la logistique et le résidentiel d'abord, puis le bureau et, enfin, l'hôtellerie et le commerce...

C'est avec volontarisme et un optimisme raisonnable que nous voyons, chez CBRE, se dessiner le chemin de la reprise. En effet, après une année 2020 où l'activité économique et immobilière a plongé à des niveaux jamais vus jusque-là, 2021, et particulièrement le second semestre, devrait marquer un point d'inflexion qui nous amènera à retrouver de la croissance pour notre économie, ainsi que pour nos marchés immobiliers, quoiqu'à des rythmes différents. En effet, nous anticipons une reprise en trois actes : d'abord, les marchés logistique et résidentiel dès 2021, puis les bureaux autour de 2022 et, enfin, le commerce et l'hôtellerie, pas avant 2023.

1^{er} acte: pas de pause pour la logistique et le résidentiel

Le résidentiel et la logistique sont les deux classes d'actifs qui auront le mieux traversé la crise de la Covid-19 et n'auront, in fine, pas réellement enregistré de choc négatif de la pandémie, au contraire. Dans le cas du résidentiel, les confinements sont venus rappeler l'importance du logement, remettant

au centre du jeu la fonction d'habiter et d'être bien chez soi. Les investisseurs, déboussolés par les changements induits par la pandémie, ont, eux également, trouvé dans le résidentiel un refuge, offrant des rendements hyper sécurisés et une protection forte du capital. Les 5,5 milliards d'euros investis en résidentiel en bloc en 2020 en témoignent. Et si une part importante de ce montant est due aux réservations de programmes neufs de CDC Habitat auprès des principaux promoteurs français, ne nous y trompons pas, les grands investisseurs internationaux ne sont pas en reste. Soit aux côtés de la CDC, mais également en direct, comme en témoigne l'acquisition par Hines, au début de l'année, de 500 logements en Vefa auprès de Kaufman & Broad, que CBRE a eu le plaisir d'accompagner dans cette opération.

En 2021, le résidentiel, classique mais également géré, continue d'avoir la faveur d'investisseurs à la recherche de sécurité et en réponse à des tendances sociétales et démographiques favorables telles que le vieillissement de la population pour les résidences senior. Gageons, enfin, que la France rattrape, dans les années qui viennent, son retard

par rapport aux autres grands marchés européens en matière de profondeur du marché résidentiel locatif détenu par les institutionnels.

La logistique a également traversé 2020 de manière remarquable. En effet, la pandémie a eu deux conséquences notables pour le segment : l'accélération du e-commerce et la mise en lumière de la complexité des chaînes d'approvisionnement sur le plan mondial. 2020 a donc été une bonne année avec 3,6 millions de mètres carrés placés et 2021 s'annonce encore meilleure, et bénéficiera de plusieurs projets XXL reportés de 2020 à 2021. Mais également de l'adaptation constante des « supply chain » et notamment aux besoins du e-commerce, avec un enjeu essentiel autour de la logistique urbaine. Les investisseurs ne s'y trompent pas non plus avec près de 4,5 milliards d'euros transactés en 2020, des taux toujours plus agressifs et un appétit encore décuplé en 2021, comme l'illustre la dernière édition de l'« EMEA investor intentions survey », réalisée par les équipes research de CBRE.

2^{ème} acte : le retour au bureau, avant le retour du bureau

Il y aura indéniablement un avant et un après Covid-19 pour le monde du bureau. Mais cet « après » ne ressemblera pas à la situation exceptionnelle que nous vivons depuis plus d'un an maintenant, où la pandémie commande de privilégier le travail au domicile et qui a amené nombre d'entreprises à geler leurs projets immobiliers. A l'aune de ces éléments, la chute de la demande placée de 45 % en 2020 apparaît finalement assez logique. Cet « après », ce « new normal » sera celui de l'hybridation des modes et des lieux de travail, les salariés souhaitant pouvoir choisir de travailler depuis leur domicile, le bureau ou un tiers lieu, donc des espaces tertiaires aussi. Nous anticipons une stabilisation des situations sanitaire et économique fin 2021 ou début 2022. Et, à cet horizon, nous faisons le pari chez CBRE que le marché locatif retrouvera une vraie vigueur, les entreprises étant incitées à déménager, parfois pour moins de surfaces, souvent en flex office, et parfois chez des opérateurs d'espaces de travail flexibles, afin de déployer ces nouvelles organisations du travail.

Là aussi, les investisseurs ne s'y trompent pas, affichant toujours un intérêt fort pour les bureaux « core », malgré des taux de rendement bas et des loyers « prime » élevés. Et ils marquent, en revanche, une certaine défiance pour des produits moins bien localisés ou ne répondant plus, qualitativement, aux futurs usages et modes de travail, ainsi qu'aux enjeux de durabilité et environnementaux.

3^{ème} acte : hôtels et commerces, une double peine conjoncturelle et structurelle

Les hôtels et les commerces sont touchés directement par les mesures prises depuis un an pour essayer d'endiguer la pandémie : quasi fermeture des frontières, restrictions de déplacement, fermeture des commerces non essentiels, fermeture des centres commerciaux plus ou moins grands, mesures de couvre-feu, de jauge dans les commerces, fermeture des restaurants...

Sur un plan plus structurel, nous pouvons nous interroger, pour le monde « d'après », sur la place du commerce physique face au commerce en ligne ou encore sur celle des voyages d'affaires face à l'explosion de l'usage des outils de téléconférence. La « recovery » sera longue pour ces deux classes d'actifs : 2023, voire 2024, avant de retrouver les niveaux d'activité qui ont prévalu avant la pandémie.

Dans le cas de l'hôtellerie pourtant, alors que le marché de l'investissement est tombé à un point bas autour d'un milliard d'euros en 2020, nous constatons, pour les opérations dans lesquelles CBRE intervient, un vrai appétit des investisseurs pour cette classe d'actifs en ce début d'année 2021, avec notamment (mais pas seulement) le retour de profil d'investisseurs opportunistes. La reprise, pour l'hôtellerie, se fera d'abord pour les établissements exposés à une clientèle domestique et de loisirs, en régions avant Paris, où la demande reste dépendante du tourisme international et d'affaires.

Enfin, le commerce n'avait, hélas, pas attendu la pandémie de la Covid-19 pour rencontrer des difficultés ces dernières années : impact des attentats sur la fréquentation des centres commerciaux, manifestations des gilets jaunes touchant fortement les chiffres d'affaires du week-end ou encore les grèves fin 2019. Dans ce contexte difficile, et face à la montée du e-commerce et d'aspirations nouvelles des consommateurs, un « new deal » entre commerçants et bailleurs est vital pour refonder leurs relations.

Un an après le début de la crise de la Covid-19, c'est donc avec volontarisme et un optimisme certain que nous voyons, chez CBRE, se dessiner le chemin de la reprise. Il ne sera pas le même pour toutes les classes d'actifs et restera tributaire de l'évolution de la pandémie et des mesures sanitaires. Cette pandémie nous aura appris à travailler, à consommer, à produire ou encore à investir autrement. Faisons en sorte, collectivement, que cet « autrement » soit celui d'un développement plus durable et responsable.



« *Faire de 2021 l'année d'un renouveau* »

BARBARA KORENIOUGUINE

Cushman & Wakefield France

« L'immobilier de bureau doit devenir une matière plus agile, levier de croissance pour les entreprises » fait valoir Barbara Koreniouguine. La présidente de Cushman & Wakefield France évoque « l'espoir raisonné d'un rebond du marché locatif sur la seconde partie de l'année 2021 ».

Ou encore un marché de l'investissement qui « pourrait retrouver un niveau supérieur à 30 milliards d'euros dès 2021 ».

Et elle invite à « capitaliser sur cette situation unique pour relancer l'activité immobilière dans toute la diversité de son expression »...

A peine remis d'une année 2020 littéralement extra-ordinaire, nous voici toutes et tous plongé(e)s dans un exercice 2021 qui s'annonce à bien des égards encore plus challengeant... À vaincre sans péril, on triomphe sans gloire disait Pierre Corneille ; alors soit. Prenons acte des changements conjoncturels (qui n'auront par définition qu'un temps révolu avec l'accélération de la vaccination anti Covid-19), mais surtout de ceux structurels qui ont affecté et affecteront sur le long terme notre rapport individuel et collectif à l'immobilier, qu'il soit d'entreprise ou résidentiel ; repensons la matière immobilière comme un matériau agile, levier de croissance pour notre industrie et pour les entreprises du conseil comme Cushman & Wakefield.

L'espoir raisonné d'un rebond du marché locatif

Réfléchir à cet immobilier nécessite du temps et des moyens financiers. Pour le premier élément de l'équation, l'année 2021 apparaît encore comme une année de transition que les entreprises vont mettre à profit pour tirer les enseignements des confinements/couvre-feux successifs, et pour définir leur future empreinte immobilière tant en termes d'organisation de leurs modes que de leurs espaces de travail (bureau, home office, tiers-lieux...), de dimensionnement de leur besoin immobilier, que de sa localisation optimale et, bien évidemment, de leur enveloppe budgétaire.

Depuis janvier 2021, nous percevons pourtant des signaux d'une remise en mouvement après une séquence 2020 atone sur le segment des moyennes

et grandes surfaces, tant en bureaux qu'en commerces ; ces signaux nous donnent l'espoir raisonné d'un rebond du marché locatif sur la seconde partie de l'année 2021 (projection d'un volume de demande placée de bureaux en Ile-de-France entre 1,5 et 1,7 million de mètres carrés), aidé par une reprise économique, condition sine qua non d'une plus forte appétence des entreprises à investir dans leur outil immobilier. Dans cette période transitoire riche de questionnements, nous nous positionnons comme des partenaires des entreprises pour définir avec elles la meilleure stratégie possible ; notre expertise internationale donne accès à nos clients à un vaste champ des possibles dans une économie toujours plus globalisée et digitalisée. Il va nous falloir traiter non seulement le volet immobilier, mais aussi celui de la conduite du changement avec un accent particulier sur le management intermédiaire, chaînon essentiel dans la transmission des orientations stratégiques des directions vers les collaborateurs.

L'immobilier de bureau doit devenir une matière plus agile

Parce qu'il constitue le lieu de la sociabilisation, donne du sens au collectif et est facteur d'équité, l'immobilier de bureau doit devenir une matière plus agile, levier de croissance pour les entreprises qui, passé le trauma de 2020, doivent se relancer dans une compétition économique toujours plus intense. Le constat vaut aussi pour d'autres formes d'immobilier que sont les commerces et les entrepôts logistiques du XXS au XXL : cet animal étrange qu'est le consommateur bouscule les codes et dicte sa loi, obligeant le monde de la distribution, dans une acceptation globale, à réinventer un modèle flexible où l'expérimentation tient une place importante.

Format de commerces, e-retailing, « phygital », modèles hybrides, localisation des espaces commerciaux et des surfaces d'entreposage..., tout se mêle et dessine les contours, parfois encore un peu flous, d'une demande qui tend à considérer les commerces et les entrepôts comme complémentaires et indissociables dans la réponse à apporter. Là encore, la notion d'écosystème immobilier s'impose, brisant les silos préexistants et invitant à travailler en mode projets pour rallier et regrouper les compétences qui répondent précisément aux besoins des clients. Concrètement, il s'agit, pour des acteurs généralistes et globaux comme Cushman & Wakefield, d'accélérer le changement de « mind set » pour relever les nombreux défis dans cette nouvelle séquence de l'histoire immobilière.

Côté utilisateurs, notre accompagnement doit mobiliser nos compétences de workplace, d'architecture et aménagement d'intérieur via notre branche Design & Build, notre connaissance fine des marchés immobiliers, au niveau local – grâce à notre réseau d'agences en Ile-de-France (3) et en régions (13) – comme au niveau global (présence dans 60 pays), et notre expertise en évaluation immobilière.

Le marché de l'investissement pourrait retrouver un niveau supérieur à 30 milliards d'euros dès 2021

Les investisseurs sont également sous le feu des projecteurs car devant composer avec une demande en pleine mutation à partir d'un patrimoine existant avec ses forces et ses faiblesses. Les changements d'usage devraient donc être au cœur de leur stratégie dans une approche mobilisant une gamme très large de compétences : programmatiques, urbanistiques, environnementales, techniques, financières... A l'acquisition, les capitaux à destination de l'immobilier sont encore disponibles en masse. Reste à définir une allocation par classe d'actifs et par géographie... et une stratégie entre « pur core » – certes chère, mais sécurisée quant à la pérennité de son revenu locatif – et une approche « value add » à apprécier au plus juste dans son potentiel de création de valeur et de réversion selon la localisation des actifs considérés. Le marché de l'investissement en immobilier pourrait retrouver un niveau supérieur à 30 milliards d'euros dès 2021, sous réserve d'acter rapidement les premières décisions d'arbitrages d'actifs pour permettre l'expression de la demande des acquéreurs tant nationaux qu'étrangers. Si ces derniers ont été un peu moins actifs qu'à l'accoutumée l'an dernier, l'année 2021 pourrait les voir revenir en force ; rappelons que l'Ile-de-France pointe en 2020 à la troisième place – derrière New-York et Los Angeles et, donc, devant Londres – dans le classement des métropoles les plus dynamiques en matière d'acquisitions d'immobilier d'entreprise dans le monde. Capitalisons sur cette situation unique pour relancer l'activité immobilière dans toute la diversité de son expression et faire de 2021 l'année d'un renouveau salvateur et porteur de valeurs humanistes et responsables. Dans l'adversité, on se focalise sur la recherche de solutions, on devient plus agile et créatif, on remet en question plus facilement les modèles établis pour les substituer à d'autres plus pérennes et plus socialement responsables.



« Une lueur d'espoir pour le commerce »

ANTOINE GRIGNON

Knight Frank France

« L'horizon n'est pas bouché, d'autant que chacune des deux périodes de confinement a été suivie d'un retour important en magasin, soulignant la propension des Français à consommer et leur attachement au commerce physique » affirme Antoine Grignon. Précisant que « tous les secteurs d'activité, formats commerciaux et localisations ne disposent pas, bien sûr, des mêmes atouts face à l'épidémie », le « co-head capital markets and retail services » de Knight Frank France livre, ici, une analyse détaillée d'un secteur subissant des « transformations profondes »...

Marquées par le couvre-feu et le reconfinement de certains territoires, les premières semaines de 2021 ont été difficiles pour le marché français des commerces. Certains éléments apportent néanmoins une lueur d'espoir, à commencer par le lancement d'une campagne de vaccination qui permettra, à terme, de desserrer l'étau des mesures de restriction et de restaurer la confiance des ménages, les incitant ainsi à utiliser l'épargne accumulée depuis le début de la crise sanitaire. L'horizon n'est donc pas bouché, d'autant que chacune des deux périodes de confinement a été suivie d'un retour important en magasin, soulignant la propension des Français à consommer et leur attachement au commerce physique. Enfin, si nombre d'enseignes ont arrêté ou ralenti leur expansion, d'autres ont continué de se développer, démontrant leur capacité à se projeter dans l'après-Covid.

A Paris, le luxe « confiant »

Tous les secteurs d'activité, formats commerciaux et localisations ne disposent pas, bien sûr, des mêmes atouts face à l'épidémie. A Paris, l'absence des touristes étrangers a représenté un manque à gagner particulièrement important pour les commerces de

luxe, qui devront encore se passer d'une bonne partie de cette manne en 2021 et 2022. Malgré cela, la baisse du nombre d'ouvertures de boutiques de luxe a été relativement modérée en 2020 (29, contre 34 en 2019) grâce à la finalisation de projets initiés bien avant l'épidémie. La trentaine de projets en cours indique aussi que les groupes de luxe sont relativement confiants quant à l'attractivité de Paris sur le long terme, même s'ils donnent la priorité à l'amélioration des boutiques existantes et tendent à se recentrer sur les meilleurs emplacements.

10 % de vacance rue de Rennes et boulevard Saint-Michel

Les rues fréquentées par une clientèle locale aisée, comme la rue de Passy tirent, quant à elles, leur épingle du jeu. En revanche, les prochains mois seront encore difficiles pour les quartiers touristiques et de bureaux, et les rues dont l'offre compte une part importante d'enseignes d'habillement. Ainsi, le taux de vacance dépasse, par exemple, 10 % rue de Rennes et boulevard Saint-Michel, et il sera intéressant de voir de quelle façon la correction des valeurs locatives pourra contribuer au redémarrage de l'activité locative. Plus généralement favorables aux preneurs sur la plupart des artères « prime », les

conditions de négociation pourraient permettre au marché parisien de rester attractif et faciliter l'implantation de grandes enseignes internationales. Quelques arrivées de poids ont d'ores et déjà été actées, témoignant du rayonnement incontestable de la capitale française : outre IKEA, qui ouvrira en juin, rue de Rivoli son premier concept dédié à la décoration dans le monde, Kith et Restoration Hardware, concepts parmi les plus pointus du moment, ont ainsi choisi Paris plutôt que Londres pour leur première ouverture en propre en Europe.

La fréquentation en baisse de 28 % dans les centres commerciaux

Hors de Paris, les performances des commerces varient fortement selon les villes et les formats. Ainsi, la fréquentation des centres commerciaux a chuté de 28 % en France en 2020, les plus grands ayant été les plus pénalisés en raison de longues périodes de fermeture. La situation reste d'ailleurs très incertaine, en raison du durcissement des mesures de restriction. Les contrastes sont également saisissants selon l'activité, distinguant les secteurs dynamiques (équipement de la maison, sport), de secteurs en difficulté comme l'habillement, la restauration et les loisirs. En 2021, les zones commerciales de périphérie continueront, quant à elles, de résister grâce à un positionnement prix répondant aux contraintes budgétaires des ménages, à des coûts d'occupation moins élevés pour les enseignes et à une offre faisant la part belle aux secteurs les plus résistants (alimentation, bricolage, discount, jardinerie...). Néanmoins, aucun segment de marché n'est véritablement épargné par la crise, plusieurs enseignes très présentes en périphérie ayant, par exemple, fait l'objet de procédures de redressement. Si la plupart ont été rachetées, ces acquisitions placent le marché aux mains d'un nombre plus réduit d'acteurs, ce qui se traduit par la réduction du nombre de doublons au profit des meilleurs emplacements.

Le potentiel de croissance du parc des commerces se réduit

Accentuées par la concentration du secteur de la distribution et les arbitrages liés à l'essor des ventes en ligne, les opérations d'optimisation menées par les enseignes suggèrent que le potentiel de croissance du parc français des commerces se réduit. L'année 2020 a d'ailleurs été marquée par un net ralentissement des développements. Avec à peine 130 000 m² inaugurés en France (51 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années), la production de nouveaux mètres carrés de centres commerciaux a ainsi atteint son niveau plancher. En 2021, les inaugurations pourraient être plus importantes, car gonflées par la livraison de plusieurs projets initialement prévus pour 2020. Mais il s'agira pour une très grande part d'opérations de restructuration et

d'extension (« Italik » à Paris, « Carrefour Nice Lingostière »...). Quant aux « retail parks », seuls 230 000 m² ont été inaugurés en 2020, contre une moyenne de 350 000 à 600 000 m² chaque année depuis 2010. Partiellement lié aux retards de travaux dus au premier confinement, ce coup de frein inédit indique aussi que le marché arrive à maturité et que les commercialisations sont moins aisées. Le contexte politique et réglementaire est également moins favorable au lancement de nouveaux programmes, le projet de loi « Climat et Résilience » intégrant, par exemple, un principe général d'interdiction des créations de nouvelles surfaces commerciales qui entraîneraient une artificialisation des sols.

Une prime aux actifs existants

La baisse durable des nouveaux développements devrait profiter aux actifs existants qui, depuis plusieurs années, pouvaient à la fois souffrir des arbitrages des consommateurs et du développement soutenu de nouveaux mètres carrés de commerces. L'adaptation de l'existant aux nouvelles attentes des consommateurs n'en est pas moins indispensable, ce dont les foncières ont conscience puisqu'elles s'efforcent depuis des années de moderniser et de repositionner leur patrimoine. L'épidémie de Covid-19 accélérera cette tendance, contribuant à la montée en gamme et à l'adaptation du parc immobilier dans une logique de complémentarité avec les ventes en ligne. Amplifié par la crise sanitaire, l'essor du e-commerce est, en effet, un facteur déterminant, qui interroge de plus en plus le rôle même des points de vente, contribuant notamment à la multiplication des « drives » piétons, « dark kitchen » et autres points de retrait ou de préparation de commandes.

Des opportunités à saisir pour les investisseurs

Ces transformations profondes et les interrogations sur le devenir de certains actifs commerciaux ont évidemment des effets sur le marché de l'investissement. Après la baisse de près de 30 % des volumes investis en commerces en 2020, l'attentisme ambiant, le nombre plus restreint d'acquéreurs potentiels et le resserrement des conditions de financement devraient également limiter l'activité en 2021 et au-delà. Certains investisseurs sauront néanmoins saisir les opportunités liées à la crise sanitaire, qu'il s'agisse de centres commerciaux à redynamiser ou d'actifs à adapter à de nouveaux usages et aux préoccupations du moment. De fait, la prise en compte de l'urgence écologique, la volonté de repenser la conception des grandes villes autour des notions de proximité et de vie de quartier ou encore les nouvelles pratiques de mobilité sont autant de preuves du bouleversement que connaît actuellement le commerce, et dont les traces perdureront sans doute longtemps après la crise sanitaire...



« *Les centres commerciaux et leurs magasins devront faire preuve de flexibilité* »

GONTRAN THÜRING
CNCC

Les centres commerciaux ont été frappés de plein fouet par la pandémie (et ses conséquences). Mais celle-ci a « surtout été un accélérateur de tendances qui lui préexistaient » souligne Gontran Thüring. Le délégué général du Conseil National des Centres Commerciaux (CNCC) donne des pistes pour assurer l'avenir de ces centres...

Prédire l'avenir est toujours un art compliqué et comme le disait avec humour Pierre Dac : « les prévisions sont difficiles, surtout lorsqu'elles concernent l'avenir ! ».

La pandémie liée à la Covid-19 a eu et continuera d'avoir un impact important sur les équipements commerciaux. Elle a surtout été un révélateur et un accélérateur de tendances qui lui préexistaient.

Les changements structurels que cette crise va inmanquablement provoquer ne pourront se mesurer qu'à l'aune de plusieurs années. On peut néanmoins en supposer un certain nombre.

Devenir des « lieux d'expériences et de passions partagées »

Le confinement a fait ressortir le rôle économique du commerce de détail lié à sa fonction d'approvisionnement en biens de consommation. Il a également mis en exergue son utilité sociale par la carence de contacts humains qu'il a provoquée. Lieux de

distribution, les centres commerciaux et leurs magasins devront encore plus et mieux demain devenir des lieux d'expériences et de passions partagées.

Le confinement a également contribué à un essor inédit du commerce en ligne. Selon la Fevad (Fédération du e-commerce et de la vente à distance, ndlr), sa part dans le commerce de détail serait passée en un an de 9,8 à 13,4 %. Pour autant, il convient de souligner que ce sont les chiffres d'affaires des sites des enseignes physiques qui ont le plus profité de cette tendance avec une hausse de 53 %. Lieux de vente monocanal, les centres commerciaux et leurs magasins devront devenir des lieux de l'omnicanalité en développant leur fonction logistique (« click&collect » et « ship from store »).

Le confinement a, par ailleurs, prouvé la capacité d'adaptation rapide du consommateur et du commerce à une situation nouvelle qu'ils se sont vu imposer. Lieux rigides, les centres commerciaux et

leurs magasins devront faire preuve de flexibilité pour moduler physiquement leurs espaces et commercialement leurs offres à une demande de plus en plus ciblée et évolutive.

Donner des gages de citoyenneté et se rénover

Le confinement a, en outre, amplifié la prise de conscience écologique et un besoin de plus grande solidarité. Lieux perçus comme artificialisateurs et pollueurs, les centres commerciaux et leurs magasins devront donner à l'avenir des gages de citoyenneté dans leur conception et leur exploitation durable au quotidien, ainsi que dans leurs actions au bénéfice de leur communauté d'implantation.

Le confinement a, de plus, démontré la fragilité d'un certain nombre d'enseignes qui n'ont pas su ou pas pu s'adapter et dont quelques-unes vont

inmanquablement disparaître. Lieux laboratoires ayant accueilli à l'origine de nouveaux concepts, les centres commerciaux et leurs magasins devront retrouver cet esprit startup en intégrant de nouvelles marques, telles ces DNVB (« digital native vertical brands ») nées sur la toile, mais qui ressentent rapidement la nécessité d'une présence physique ou encore ces acteurs issus de l'économie collaborative, du circuit court ou de seconde main. Le confinement a, enfin, fait apparaître la vétusté d'un outil monofonctionnel à l'heure où le modèle de la « ville du quart d'heure » s'impose.

Monolithiques et souvent isolés, âgés en moyenne de trente ans, les centres commerciaux et leurs magasins devront se rénover et s'étendre en intégrant d'autres fonctions pour mieux s'intégrer, aux sens physique et sociétal, dans la cité et contribuer, ainsi, à son animation.



NEWS & CONNEXIONS IMMOBILIÈRES

RÉALISÉ
PAR DES
PROS
POUR LES
PROS

2019
Mai-Juin



2019
Septembre-Octobre



2019
Novembre-Décembre



Pour votre insertion publicitaire dans notre magazine contactez :
Patricia Mouthiez : 01 42 33 90 22 ou par mail : patricia.mouthiez@immowebk.fr

2020
Janvier



2020
Mars-Avril



2020
Juin-Juillet





« *La logistique plébiscitée* »

FRANÇOIS LE LEVIER

CBRE France

« Il y a fort à parier que la demande placée en France demeure soutenue » affirme François Le Levier à propos de l'immobilier industriel et logistique.

Le « managing director » en charge de l'activité industrielle et logistique de CBRE France ajoute, cependant, que cette demande placée n'est « pas exponentielle ». Mais, « si le marché locatif invite à la prudence, le marché de l'investissement surperforme » démontre ce grand spécialiste.

Au début de cette année 2021, CBRE a mené une enquête auprès de plus de 100 des plus grands acteurs logistiques en Europe afin de mieux appréhender leurs plans de développement, leurs défis actuels, leurs préférences en matière de localisation et de construction et l'impact de la Covid-19 sur leurs stratégies immobilières.

En synthèse, les acteurs de la logistique donnent la priorité aux pays où la croissance du e-commerce est plus importante. La logistique urbaine devient une priorité, le coût et la disponibilité de la main-d'œuvre restent d'une importance vitale lors du choix d'un lieu d'implantation, notamment pour les plateformes XXL. Par ailleurs, la Covid-19 va continuer à générer une demande supplémentaire d'espace d'entreposage. En outre, la flexibilité dans la durée des engagements locatifs sera de plus en plus importante. Enfin, les implications environnementales interrogent face à la pression des réglementations écologiques.

La demande placée soutenue, mais pas exponentielle

Il y a donc fort à parier que la demande placée en France demeure soutenue cette année et cohérente avec la moyenne historique des plus de 3 millions de mètres carrés, notamment nourrie par une part importante de clés en main qui répond aux besoins de renouvellement du parc. Mais une demande placée pas exponentielle.

En effet, si le e-commerce entraîne des besoins en mètres carrés d'entreposage du fait, d'une part, que le magasin se retrouve dans l'entrepôt et que, d'autre part, le nombre de petits référencements explose et nécessite plus de place pour la manutention (« picking » robotisé chez certains), ces besoins en mètres carrés sont relatifs et ont plus d'impact sur la logistique urbaine XXS du dernier kilomètre pour y stocker les petits cartons que sur les besoins de massification sur des entrepôts XXL.

D'ailleurs, la démographie, la consommation des ménages et son pouvoir d'achat sont des indicateurs

qui nous invitent à la prudence quant l'évolution des volumes des importations qui nécessiterait des besoins en stockage colossaux...

Un taux de vacance qui reste faible

Du côté de l'offre, le taux de vacance moyen en France reste faible (7 %) malgré quelques disparités régionales et devrait continuer de baisser dans les prochaines années. En effet, si certains secteurs géographiques comme le tiers Nord de la France ont renouvelé leur stock par le développement de programmes neufs, d'autres comme les régions Rhône-Alpes ou Paca restent encore sous-offreuses.

Par ailleurs, malgré la volonté de relance conjoncturelle du gouvernement pour soutenir la filière logistique en période de crise, la tendance de fond va vers plus de rareté foncière. Non pas seulement pour répondre aux pressions écologistes parfois nécessaires (il reste, d'ailleurs, que l'impact carbone de l'entrepôt logistique soit moins important qu'il n'y paraît), mais parce que l'empreinte de l'homme sur l'environnement doit se réduire, ce qui va favoriser le vertical sur l'horizontal et le redéveloppement (« brownfield » versus « greenfield »). La création de valeur des promoteurs sera ainsi renchérie et aura un impact à moyen long terme sur les loyers.

Une classe d'actifs plébiscitée

Si le marché locatif nous invite à la prudence, le marché de l'investissement, quant à lui, surperforme.

L'an dernier, CBRE présentait les résultats de son étude annuelle « Global investor intentions survey 2019 », résultant de la synthèse des intentions de plus de 1 000 investisseurs du monde entier.

Plébiscitée à 33 % en Europe et 50 % en Amérique, la classe d'actifs industriels et logistiques est reconnue comme la plus recherchée par les investisseurs, loin devant le bureau et le commerce.

De fait, sur les trois dernières années, la moyenne du volume d'échanges en France a augmenté de 30 % pour atteindre 15 % des allocations. Les prix de vente ont été multipliés par deux en dix ans et les

taux de rendement réduits de moitié pour atteindre 3,5 % de taux « prime » cette année. La capitalisation des foncières cotées en logistique (« pure players ») a été multipliée par cinq.

Particulièrement depuis 2020, le marché obligataire au rendement exsangue, l'abondance de liquidités, la crise sanitaire et économique qui frappe de plein fouet les marchés de bureau et de commerce, combiné aux effets du e-commerce, entraînent un appétit jamais vu pour la classe d'actifs industriels et logistiques. Il y a dix fois plus de capitaux que de produits à vendre.

Pas de bulle à court/moyen terme

Cette accélération récente de la hausse des prix agit sur les volumes transactés puisque nombre de fonds vendent en écourtant leur durée de détention afin de réaliser des plus-values qui leur permettent d'atteindre leurs objectifs de TRI par anticipation. Le marché est ainsi principalement dominé par la vente de portefeuilles de bâtiments de seconde main qui représentent, en moyenne, plus de la moitié des volumes.

Structurellement, le marché est aussi animé par les ventes « en blanc » de quelques promoteurs et, surtout, par les utilisateurs qui, signe des temps, arbitrent de plus en plus. Le nombre de « sale and lease back » a été multiplié par 3 depuis l'an passé. La part du neuf, quant à elle, reste congrue et ne représente que de trop rares opérations de clés en main locatifs chaque année.

La prime de risque sur la logistique se réduit donc comme une peau de chagrin, ce qui est compréhensible par rapport à l'écart avec le taux sans risque et cohérent par rapport à la « capital value » et la qualité des constructions, mais quelque peu délicat par rapport à la liquidité locative dans certains secteurs. Il reste que, alors que la rente semble parfois prévaloir sur le capital, nous ne voyons pas de bulle à court/moyen terme, mais plutôt des perspectives de concentration entre acteurs car 20 % des plus grands propriétaires ne représentent que 40 % du parc. Rien ne se jette, tout s'achète et se transforme...



« *Les enjeux de la logistique urbaine* »

LAURENCE GIARD

SEGRO France

« La crise sanitaire a agi comme un accélérateur de tendances que nous avons déjà constatées dans notre secteur : une réorganisation de la « supply chain », déjà à l'œuvre, avec l'importance accrue de disposer de points de distribution stratégiques proches des villes et des bassins de consommation » met en avant Laurence Giard. Le directeur général de SEGRO France présente et analyse donc les enjeux actuels de la logistique urbaine...

2020 : le monde se trouve plongé dans une crise inédite. Sanitaires, économiques, sociales et politiques, les conséquences sont sans précédent et tous les secteurs sont impactés, y compris l'immobilier. Les cartes sont rebattues et c'est l'occasion pour certains acteurs de revoir leur stratégie et leur positionnement. La crise a agi comme un accélérateur de tendances que nous avons déjà constatées dans notre secteur : une réorganisation de la « supply chain », déjà à l'œuvre, avec l'importance accrue de disposer de points de distribution stratégiques proches des villes et des bassins de consommation. À présent, il s'agit de faire face à de nouvelles exigences en répondant à une demande croissante de la part des consommateurs finaux et en maîtrisant des délais de livraison toujours plus rapides.

Pour ce faire, l'agilité et la flexibilité doivent remplacer la complexité et l'étalement de la chaîne d'approvisionnement. Il s'agit donc, pour les investisseurs et développeurs en immobilier logistique, de s'adapter et d'être force de proposition afin de mettre à disposition des utilisateurs des bâtiments répondant à ces nouvelles exigences. Ces problématiques sont au cœur de l'activité de SEGRO, acteur historique et expert de l'immobilier au service de la distribution urbaine et de la logistique. Comment la logistique urbaine redessine-t-elle la ville ?

Dans un contexte de révolution des pratiques de consommation et de transformation des usages urbains au cœur des métropoles françaises, SEGRO répond aux nouveaux défis urbains, environnementaux et sociétaux accélérés par la crise sanitaire.

De nouveaux enjeux

À l'ère de la Covid-19, le constat est simple : le contexte global dissuade les consommateurs ou ne leur permet pas de se rendre dans les commerces physiques. Nous avons tous constaté une plus grande appétence pour les achats en ligne, induisant de fait de nouveaux enjeux auxquels il faut répondre. Il est aujourd'hui plus que jamais temps pour les acteurs de la logistique d'ajuster leurs pratiques à ces nouveaux comportements. Avec, notamment, des délais de livraison qui nécessitent d'être considérablement réduits et le développement de la logistique inversée, ce sont les bassins de consommation qui conditionnent les futurs emplacements des plateformes de stockage et de distribution. Développer des messageries idéalement situées, tout en gérant les flux et en respectant cette recherche de surface toujours plus stratégique et ciblée, fait partie de nos défis. Les e-commerçants ont, en effet, besoin d'espace, mais aussi de se rapprocher des centres urbains. Cela se traduit par le développement de circuits de distribution efficaces : plateformes logistiques XXL, messageries, centres de distribution au cœur des villes...

Au-delà de la question de l'emplacement, notre rôle consiste également à collaborer avec les municipalités et collectivités locales afin de développer des sites dédiés à la logistique et la distribution urbaine. Ces échanges visent à apporter des éléments concrets favorisant l'intégration dans le paysage urbain, la dynamisation d'un territoire, la création d'emplois, des modes de transports respectueux de l'environnement et des nuisances réduites pour les riverains. Dans un environnement urbain dense, lorsque le projet est conçu en concertation avec les différentes parties, l'enjeu est de démontrer la pertinence d'une logistique respectueuse du territoire, de l'environnement et servant le quotidien des riverains.

Rendre plus acceptable la logistique en ville

Il s'agit, tout d'abord, de minimiser l'empreinte carbone et les nuisances sonores, en favorisant l'utilisation de véhicules électriques et les mobilités douces. Il faut, bien sûr, s'assurer de la fluidité de la circulation aux abords du site, afin d'éviter les embouteillages et de limiter les nuisances sonores et environnementales. Il s'agit, également, de fournir aux utilisateurs du site un environnement de travail de qualité, comme nous l'avons fait à Gennevilliers, à Paris Air² Logistique, en installant des espaces dédiés à l'autopartage et aux mobilités électriques et en favorisant la biodiversité et les espaces verts (ruches, jardins potagers, vignes...).

Rendre plus acceptable la logistique en ville, c'est aussi lui donner une nouvelle place dans l'espace urbain en réhabilitant des zones désindustrialisées.

Requalification des friches industrielles

Au cœur des bassins d'emploi et de consommation, dans un contexte de raréfaction du foncier, de sous-utilisation de l'espace urbain et des enjeux visant à limiter l'artificialisation des sols, il est essentiel de se tourner vers la requalification de sites industriels. Au cœur de l'ADN et du savoir-faire de SEGRO depuis de nombreuses années, la requalification de sites désindustrialisés représente un enjeu majeur : des friches bénéficiant d'emplacement « prime », situées à proximité des grands axes de transport et de communication connaissent, ainsi, une seconde vie en accueillant des sites de logistique et de distribution urbaine de nouvelle génération, intégrés au paysage urbain, générateurs d'emplois et permettant de servir la ville et les consommateurs.

Il y a, bien évidemment, un autre argument en faveur de la requalification d'anciens sites industriels : le volet environnemental. Cette démarche implique notamment la dépollution des sols, le réemploi des matériaux et ressources existants, expertise et savoir-faire démontrés par SEGRO en faveur d'une logistique durable au service des territoires. Le contexte de la rareté foncière, la montée des préoccupations sanitaires et environnementales, mais aussi la nécessité d'assurer un développement urbain durable (en limitant l'extension des villes sur les espaces agricoles et naturels périphériques) font de la reconversion des friches urbaines une priorité pour SEGRO.

Malgré la complexité de réalisation qu'elle représente, la requalification des friches industrielles est un levier prometteur tant pour les développeurs logistiques que pour les politiques de la ville et les acteurs de l'économie. Source de création d'emplois, elle s'impose comme une nécessité pour répondre à l'essor de la logistique urbaine et aux besoins croissants des consommateurs.

À l'évidence, la logistique urbaine est le fruit d'une collaboration et d'une concertation permanente avec les élus et les partenaires du territoire afin de contribuer à la ville de demain : une ville dynamique, durable et créatrice d'emplois, contribuant à pallier les déséquilibres économiques, sociaux et environnementaux soulignés par la crise sanitaire.



« *L'immobilier géré a encore un potentiel de développement important* »

CHRISTOPHE VOLLE

Bridge Real Estate

« L'immobilier géré a répondu aux défis posés par la pandémie » estime Christophe Volle. Et « les investisseurs ne s'y sont pas trompés » relève l'un des fondateurs de la nouvelle société de conseil Bridge Real Estate. Surtout, ce créneau du marché résidentiel « a encore un potentiel de développement important sur les prochaines années ». Voici son analyse...

L'année écoulée aura été, sans aucun doute, l'une des pires jamais traversées et aura mis à mal beaucoup de convictions qui guidaient jusqu'à présent nos modes de vie. Au même titre que les populations et les acteurs économiques, l'immobilier dans son ensemble a connu une année 2020 inédite avec un impact et des conséquences différentes selon les classes d'actifs. Considérés à juste titre comme des valeurs refuge, la crise sanitaire que nous traversons depuis un an aura mis en exergue toute la capacité de résilience des actifs résidentiels et alternatifs. Ce caractère défensif est fondé sur un déséquilibre entre des fondamentaux démographiques solides et une offre déficitaire, sur une faible volatilité et sur une moindre sensibilité au cycle économique.

L'immobilier géré a répondu aux défis de la crise

Bien que moins impacté que l'immobilier tertiaire, l'immobilier géré a, malgré tout, souffert au cours de l'année 2020. En cause, les confinements et règles sanitaires qui auront eu un impact important sur les mises en location des résidences livrées et les relocations pour celles en exploitation. Autres ressources impactées par la fermeture des espaces communs, les chiffres d'affaires tirés de la fourniture de services et, notamment, de la restauration. Nous estimons que l'impact sur les chiffres d'affaires consolidés a été, en moyenne, de 25 % pendant les six premiers mois de l'année dernière. Malgré tout, l'immobilier géré a répondu aux défis posés par la pandémie. Cette crise a souligné tout le

GRAND PRIX ESSEC DE LA VILLE SOLIDAIRE ET DE L'IMMOBILIER RESPONSABLE®

APPEL À CANDIDATURES 2021

Avec le soutien de



Métropole
du Grand Paris



Avec la participation de



Partenariat média



En pleine crise économique, sociale et sociétale du logement, qui concerne tout un chacun, une grande école de management va à la rencontre des acteurs de l'innovation sociale et solidaire en vue de faire émerger et connaître des projets actuels et à venir, au croisement de ces deux mondes.

Candidatez **avant le 25 avril 2021**

pour tenter de remporter l'un des cinq prix du

**Grand Prix ESSEC de la Ville solidaire et
de l'Immobilier responsable®** porté par

la Chaire Immobilier et Développement durable :

- 1 • Prix Grand Paris de l'innovation urbaine solidaire
- 2 • Prix de la ville hospitalière
- 3 • Prix de l'habitat responsable et innovant
- 4 • Prix Financement solidaire et Ville durable
- 5 • Prix de la ville africaine solidaire et durable



Toutes les informations sur
gdprix-villesolidaire.essec.edu
ou par mail à
villesolidaire@essec.edu

bien fondé des résidences services qui apportent des réponses aux problématiques actuelles. Elles ont permis aux occupants des résidences seniors d'être entourés et de rompre avec l'isolement, aux étudiants d'être accompagnés dans un contexte très anxiogène pour eux et aux « colivers » de trouver ce qu'ils étaient venus chercher, une communauté de vie. Nous avons, d'ailleurs, noté que les résidences de coliving livrées peu avant le premier confinement ont affiché complet et que les résidences étudiantes ont affiché des taux d'occupation très satisfaisants, preuve s'il en est de l'utilité de ces actifs.

Des investisseurs confortés

Les investisseurs ne s'y sont pas trompés. C'est ainsi 814 millions d'euros qui ont été investis en 2020, selon ImmoStat, dans l'immobilier géré (résidences seniors, étudiantes et coliving), en baisse toute symbolique compte tenu du contexte, de 0,8 % (hors incidence de la prise de participation d'AXA IM - Real Estate dans Kley). Les résidences seniors ont, ainsi, représenté 67,25 % des investissements (+4,55 % sur un an), les résidences étudiantes 28,50 % (-10,8 %) et le coliving, 4,25 % (-6,25 %).

L'expression « nouveaux usages » est souvent revenue au cours des derniers mois. Derrière cette notion, il faut y voir la façon même d'appréhender notre habitat qui vit sa révolution industrielle. L'épidémie que nous traversons a mis en exergue une tendance de fond ; le logement dit classique ne satisfait plus tous les besoins. L'immobilier géré est venu compléter l'offre traditionnelle, en apportant des réponses concrètes aux évolutions démographiques et sociologiques que l'on observe depuis plusieurs années.

Les investisseurs, confortés par des fondamentaux démographiques solides, par l'émergence de nouveaux besoins (mobilité, flexibilité, communauté de vie) et par un déficit d'offres adaptées, ont accéléré leurs investissements dans l'immobilier géré au cours des dernières années. C'est, pour eux, un moyen de diversifier leur allocation d'actifs, de développer leurs investissements socialement responsables, mais aussi de mettre en place une stratégie d'investissement globale en investissant l'ensemble du parcours résidentiel. L'immobilier résidentiel est engagé dans un cycle permettant de réinterpréter la façon avec laquelle nous occupons notre habitat et, par écho, la vision même de l'investissement évolue avec une volonté de couvrir l'ensemble des besoins et des usages avec un prisme générationnel.

L'immobilier serviciel en développement

En complément de cette volonté d'investir sur tout le cycle de la vie, de plus en plus d'investisseurs font évoluer le curseur de leurs interventions en s'engageant tant dans l'immobilier que dans l'opérationnel. Les dernières transactions majeures (Axa avec Kley, EQT avec Nest/Mobicap, Greystar avec Acteva) soulignent cette tendance. Il ne s'agit plus seulement de constituer des fonds avec pour seul critère d'investissement l'actif immobilier, mais de déployer des stratégies basées sur une logique de constitution de plateformes, parfois paneuropéennes, afin de capter l'ensemble de la valeur. Cette stratégie souligne toute l'importance, en complément de l'immobilier, que revêt l'exploitant dans la chaîne de création de valeur.

Dernière tendance que nous observons depuis plusieurs mois et qui va s'inscrire dans le paysage résidentiel français, le développement de l'immobilier serviciel avec le modèle anglo-saxon du « build to rent ». L'émergence de cette classe d'actifs, qui conjugue immobilier résidentiel et socle de services mis à disposition des résidents (salles de sport et de cinéma, espace de coworking, salle commune avec cuisine partagée permettant d'organiser des événements...), est un modèle pensé dès le départ pour la location et à destination des investisseurs institutionnels et fonds dédiés. A l'image de Greystar qui a d'abord investi l'immobilier géré via l'étudiant, mais dont la stratégie initiale est de couvrir ce segment. D'autres investisseurs s'y intéressent comme Keys Asset Management qui a signé un partenariat avec Linkcity et dont les premières opérations sont en cours de signature...

L'immobilier géré et de services a donc encore un potentiel de développement important sur les prochaines années. Ce segment de l'investissement en France accuse un retard par rapport à d'autres pays européens. Sur les dernières années, il représente, en moyenne annuelle, entre 15 et 25 % du volume investi en immobilier résidentiel au sens large. Dopé par un caractère défensif et contracyclique, par des évolutions sociologiques et des attentes qualitatives de l'habitat (logement adapté aux besoins et à la population visée), par un taux de rendement global attractif, l'investissement en immobilier géré devrait croître pour atteindre 30 à 35 % de la part des investissements en résidentiel. Cette tendance devrait être accélérée par la poussée d'investisseurs étrangers et notamment anglo-saxons, habitués à se positionner tant sur l'immobilier que sur l'exploitation. La compétition n'en sera que plus animée...

**NOUVEAU
DEPUIS LE
12 OCTOBRE**



Portraits de pros, thématiques innovantes,
mises en perspectives, visions d'avenir...





« *Un après fait de défis, mais aussi d'opportunités* »

OLIVIER WIGNIOLLE

Icade

2021 sera « une année qui marquera un avant et un après pour nos métiers de l'immobilier » estime Olivier Wigniolle. Pour le directeur général d'Icade, « l'après » sera « fait de défis, mais aussi d'opportunités ». Et pour Icade, faire face à ces défis, c'est proposer une nouvelle offre de bureaux, accélérer le développement d'une offre bas carbone dans le résidentiel et avec l'atout du modèle d'opérateur intégré et diversifié dans la santé...

2 021, une année qui marquera un avant et un après pour nos métiers immobiliers. Un « après » fait de défis, mais aussi d'opportunités.

Recours au télétravail, évolution des aspirations vis-à-vis du logement, rôle central de la santé et engagement des Français et des élus sur les questions environnementales et sociales... toutes ces tendances auront des conséquences durables sur notre manière de faire de l'immobilier.

Alors un an après le début d'une crise qui se poursuit, que dire de l'état du marché et de ses perspectives ?

Pour Icade, à la fois foncière de bureaux et de santé et promoteur, les défis s'accroissent sur les trois métiers.

Proposer une nouvelle offre de bureaux

En immobilier de bureaux, l'impact de la crise sur les locataires varie fortement en fonction de leur secteur d'activité : en tout état de cause, l'année sera marquée par une transformation des stratégies immobilières. Aujourd'hui, priorité est donnée à la flexibilité locative, sans toutefois céder sur les exigences techniques, sanitaires et environnementales. Le recours au télétravail va certainement évoluer pour laisser place à de nouvelles formes organisationnelles.

Nous sommes convaincus que les entreprises vont rester à court et moyen terme très attentives à leurs coûts fixes. Même si l'offre à Paris s'est étoffée (libérations, sous-locations ou « serviced offices »),

elles seront progressivement conduites à se tourner vers les marchés où l'offre future est importante, comme La Défense, la Péri-Défense ou la 1^{ère} couronne Nord, avec des opportunités à saisir en terme de rapport qualité/prix.

En 2020, le marché locatif a certes subi un coup d'arrêt, mais il devrait redémarrer progressivement avec 1,7 million de mètres carrés placés au cours de l'année 2021.

Chez Icade, nous entendons répondre aux attentes des locataires et de leurs salariés en proposant une nouvelle offre de bureaux : un bureau sain, engagé climat et responsable. Ainsi, nous accélérons encore notre ambition de réduction de l'empreinte carbone de notre patrimoine et accompagnons nos clients dans cet effort : nous avons un plan d'actions dédié et des leviers qui nous permettent, d'ores et déjà, d'aligner l'activité de la foncière tertiaire sur la trajectoire de 1,5° de l'accord de Paris, et de compenser de manière responsable nos émissions résiduelles de GES (gaz à effet de serre, ndlr). Côté investissement, la valorisation de nos actifs continue à bénéficier d'un environnement de taux bas. Le rendement immobilier reste extrêmement attractif. Les investisseurs, qui sont restés très actifs en 2020, se montrent désormais plus sélectifs, avec une polarité accentuée entre actifs « core » et « value add ». Les investissements en France devraient rester soutenus en 2021 (28 milliards d'euros), ce qui nous permettra de poursuivre notre politique de cessions.

Accélérer le développement d'une offre bas carbone dans le résidentiel

Quant au marché résidentiel, il confirme sa résilience avec une demande toujours forte, mais une pénurie d'offre qui s'accroît.

Les fondamentaux du secteur sont sains avec des conditions financières favorables et des banques moins fragiles qu'en 2008 ou en 2012. Les chantiers ont su s'adapter aux contraintes sanitaires et lesancements de programmes se sont poursuivis : ce sont les autorisations de construction qui peinent le plus à remonter la pente, avec un recul de 19 % depuis le premier confinement pour le logement collectif.

Le financement des particuliers reste favorable, avec toutefois une évolution du profil des acquéreurs vers davantage de ménages aisés (l'apport au boni de 10 % en 2020).

Nous constatons un regain d'intérêt des institutionnels pour le résidentiel au-delà des acquisitions importantes de CDC Habitat et In'li. En 2020, leurs investissements ont bondi à 5,5 milliards d'euros selon ImmoStat. La multiplication des fonds dédiés

et leur appétence pour des actifs gérés (résidences pour seniors, pour étudiants, en coliving) nous offrent de belles perspectives d'activité.

En 2021, nous accélérons le développement d'une offre bas carbone avec le lancement d'Urbain des Bois et en intégrant les enjeux de biodiversité avec Naturellement chez soi by Icade.

Le modèle d'opérateur intégré et diversifié dans la santé, un atout

L'immobilier de santé, quant à lui, reste porteur : la crise est venue confirmer à la fois la résilience des activités de santé et leur importance au cœur du système économique.

Les perspectives sont donc très différentes avec des ambitions de croissance forte aussi bien chez les opérateurs-exploitants que pour les investisseurs immobiliers, ce qui crée un contexte concurrentiel beaucoup plus fort.

Les grands groupes de santé comme Elsan, Ramsay Santé ou encore Korian et Orpéa ont tiré parti de leur taille pour faire face à la crise sanitaire avec une mutualisation des équipes médicales, des échanges de personnel intra-groupe et une centralisation de leurs approvisionnements. Leur croissance à l'échelle européenne va s'accroître, notamment sur des marchés comme l'Allemagne, l'Espagne ou l'Italie qui ne sont pas encore aussi consolidés qu'en France.

Cette croissance s'accompagne d'un besoin de moderniser les équipements et de développer de nouveaux sites adaptés aux meilleures pratiques. Face à un tel besoin de capitaux, nous sommes convaincus que les externalisations de murs et les partenariats de développement vont se poursuivre activement en 2021.

Même si les opérateurs souhaitent parfois garder un intérêt dans leur immobilier, nous savons proposer des modèles de co-investissement tout en faisant valoir notre savoir-faire d'opérateur intégré, de long terme et en pointe sur les sujets RSE.

Moteur de la performance d'Icade l'année passée, Icade Santé a tiré vers le haut nos revenus locatifs (+14,8 % à lui seul) et poursuit son expansion, notamment à l'étranger, avec près de 440 millions d'euros investis en 2020 grâce à des partenariats solides et de long terme, dont 70 % à l'international. Si la crise n'est pas finie, notre modèle d'opérateur intégré et diversifié est un atout de taille pour la traverser. L'intensification de nos engagements pour le bas carbone et, plus largement, la mise en œuvre de notre raison d'être sont deux piliers forts sur lesquels nous nous appuyons pour transformer les défis auxquels notre secteur fait face en opportunités de développement et moteurs de notre croissance future.



« 2021, une année de transition »

GRÉGORY FRAPET

Primonial REIM

« Je suis confiant sur les perspectives pour le secteur immobilier » affirme Grégory Frapet qui qualifie 2021 d'« année de transition entre la crise sanitaire et la reprise économique ». Le président du directoire de Primonial REIM détaille sa stratégie axée sur le résidentiel, l'immobilier de santé/éducation et, bien sûr, le bureau. L'ensemble sous le signe de l'ESG...

Les impacts économiques et financiers induits par la crise sanitaire ont été un stress test grande nature pour la classe d'actif immobilière qui a démontré sa résilience, notamment sur la santé et le bureau, qui a vu le retour du résidentiel chez les institutionnels et qui a relevé des situations contrastées. Ainsi, si certains segments de marché ont été impactés par la crise sanitaire, comme l'hôtellerie et le commerce du fait notamment de l'impossibilité pour le public d'y accéder, d'autres ont fait mieux que résister et me confortent dans les choix d'allocation réalisés par Primonial REIM sur les bureaux « core », la santé avec les cliniques et les Ehpad et, enfin, le résidentiel en faisant la part belle au

« build to rent ». L'appétit du marché pour l'immobilier est toujours présent, avec un volume global de 150 milliards d'euros investis en Zone euro en 2020. Sur les actifs de qualité, il n'y a pas eu de décompression des rendements ou des activations de covenants bancaires, comme en 2008. La principale inconnue reste de savoir à quel moment la levée des principales restrictions sanitaires permettra à l'épargne accumulée par les Français de se déverser dans la consommation et l'investissement. Nous imaginons que cette reprise sera d'autant plus forte que cette épargne de 130 milliards d'euros sera libérée. 2021 sera donc une année de transition entre la crise sanitaire et la reprise économique.

Privilégier des relations de grande proximité avec les locataires

Je suis confiant sur les perspectives pour le secteur immobilier et pour Primonial REIM en particulier, au regard des choix stratégiques que nous avons faits dès l'origine : un positionnement « core », une gestion de conviction, une diversification sectorielle et européenne. Pour nous, l'un des enjeux principaux sera, une nouvelle fois, de privilégier des relations de grande proximité avec nos clients locataires en surveillant de près le recouvrement des loyers et en défendant les valeurs d'expertise par un asset management actif. Enfin, nous orientons nos stratégies d'investissement, d'arbitrages et de gestion à la « nouvelle normalité » du monde d'après pour intégrer l'évolution des usages, l'offre de services au sein de notre patrimoine et la digitalisation.

En terme d'allocation d'actifs, l'année 2020 nous a confortés dans nos choix. Sur les 26,8 milliards d'euros que nous gérons, 90 % de notre portefeuille est composé d'actifs de bureaux « core », localisés au cœur du Grand Paris (55 %), d'immeubles de santé et d'éducation en Europe (30 %) et d'actifs résidentiels dans des villes en forte tension locative (5 %), des secteurs moins impactés par la crise. Nous allons poursuivre notre développement, en renforçant notre présence sur ces classes d'actifs.

Poursuivre dans le résidentiel et l'immobilier de santé/éducation

L'immobilier résidentiel et l'immobilier de santé/éducation tout d'abord, deux secteurs qui ressortent renforcés de la crise.

Sur le résidentiel, notre stratégie est de poursuivre notre expansion, avec une performance qui viendra de la création de valeur plus encore que du rendement locatif. Cela se concrétise par des acquisitions de programmes neufs dans le Grand Paris ou encore par la signature de partenariats avec des bailleurs sociaux pour faciliter l'accès au logement en Ile-de-France, comme le partenariat signé avec l'opérateur In'li en octobre dernier.

L'immobilier de la santé et de l'éducation — par nature acyclique — connaît également un fort engouement auprès des investisseurs, à la recherche de visibilité offerte par des revenus locatifs sécurisés par des baux à long terme. La crise sanitaire que nous traversons nous montre plus que jamais la nécessité pour un pays d'avoir des infrastructures de santé modernes et de qualité, au service de personnel soignants et des patients. Primonial REIM a été pionnier de l'immobilier de santé et en est aujourd'hui le leader européen avec plus de 6 milliards d'euros d'actifs gérés. Dans les prochains mois, nous poursuivrons notre expansion européenne, avec une

priorité accordée aux actifs neufs qui intégreront les leçons de la pandémie (chambres simples, essor de nouvelles pathologies...).

Le bureau restera la classe majoritaire

Enfin, nous réaffirmons nos convictions sur le bureau qui restera la classe d'actifs majoritaire dans notre allocation. Loin d'être « disrupté » par la crise sanitaire, le bureau se trouve au contraire renforcé dans ses fonctions comme « vecteur de performance » et « créateur de lien social ». Le bureau est plébiscité par les salariés et les entreprises qui considèrent le « tout télétravail » comme une mesure nécessaire, mais néanmoins provisoire. Il est aujourd'hui impossible de définir quelle sera la nouvelle normalité du bureau. En revanche, la crise va accélérer des tendances déjà à l'œuvre (pluralité des lieux de travail, hybridation des espaces...). La grande incertitude concerne les normes de distanciation physique qui perdureront après la pandémie et le niveau de flexibilité qui sera attendu par les utilisateurs. Nous considérons que le bureau restera attractif sur le segment « prime/core » et continuerons à cibler des actifs situés dans des localisations établies, de grand gabarit, intégrant une offre servicielle, économes en énergie, tout en portant une attention particulière à la solvabilité du locataire. L'acquisition en janvier dernier de l'immeuble « Shift », 47 000 m² à Issy-les-Moulineaux, triplement certifié et occupé par Nestlé dans le cadre d'un bail ferme de 12 ans, est un parfait exemple des immeubles que nous ciblons.

Une année 2021 placée sous le signe de l'ESG

Enfin, nous devons aller encore plus loin en matière d'investissements responsables. Avec l'obtention du label ISR immobilier pour deux de nos fonds (SCPI Primopierre et OPCI PREIM ISR) en décembre dernier, nous avons franchi un nouveau cap. Couplée à l'utilisation de nouvelles technologies qui facilitent l'interopérabilité et la capacité à gérer les consommations d'énergie, la démarche ESG active que nous mettons en œuvre permet de valoriser la qualité de nos actifs dans le temps, de renforcer les liens avec nos locataires et de faire état des progrès auprès de nos investisseurs. L'intégration des critères ESG est bénéfique pour l'ensemble des parties prenantes et nous sommes convaincus que performance environnementale se conjugue parfaitement avec performance financière. L'accélération de la mise en œuvre des meilleures pratiques ESG sur l'ensemble de notre patrimoine immobilier constitue une priorité pour 2021 et les années à venir...



LE RECRUTEMENT, ACTIF

Dire que l'immobilier est d'abord un métier d'hommes et de femmes expérimentés ressemble fort à une redondance.

Du coup, le recrutement (de cadres) est stratégique.

Alors, quelles ont été les grandes tendances en 2020 ?

Quels secteurs ont recruté ? Quels profils étaient recherchés ? Et pour l'année en cours, quels vont être les nouveaux enjeux ?

Pour répondre à ces questions, un grand spécialiste,

Laurent Derote, qui dirige DVA Executive Search

et dont la réputation n'est plus à faire.

Au final, une analyse qui vient logiquement compléter celles traitant des marchés et qui permet de parler d'une année 2021 qui devrait s'avérer active en matière de recrutement !



« *Un début d'année 2021 plutôt favorable* »

LAURENT DEROTE
(DVA Executive Search)

Le recrutement, d'autant plus des cadres, est toujours stratégique dans l'immobilier, secteur de professionnels s'il en est. De ce point de vue, Laurent Derote parle d'une année 2020 « stupéfiante » en dressant un bilan des missions confiées à DVA Executive Search qu'il dirige. Une activité qui a reposé sur « quatre piliers » : la promotion, l'investissement, la construction et l'immobilier « retail ». Surtout, il évoque un « début d'année plutôt favorable » et des besoins qui « vont apparaître sur toute la chaîne ». Bref, « le dicton "crise égale opportunité" va se vérifier » affirme-t-il...

Chez DVA Executive Search, 2018 était au plus haut, 2019 contrasté. 2020 fut une année stupéfiante, qui s'est déroulée en quatre phases : deux premiers mois très prometteurs, effondrement au deuxième trimestre, fort rebond au troisième, stabilité au quatrième trimestre avec un chiffre d'affaire signé équivalent à celui de 2019. Globalement, nous avons rattrapé en grande partie le retard en fin d'année... Notre activité a reposé sur quatre piliers : la promotion immobilière (30 % des missions), l'investissement, la construction, l'immobilier « retail » (63 % au total en trois parts égales) ; les autres secteurs ont été en très net retrait.

Le recrutement dans la promotion immobilière dynamique...

Dans la promotion immobilière, nous avons été sollicités pour recruter des directeurs de centre de profit à dominante résidentielle, depuis l'agence régionale jusqu'à la direction générale, dont la moitié en régions, des directeurs très confirmés en immobilier tertiaire, le directeur général d'un groupe en forte croissance, le directeur général services centraux d'un autre groupe ; cette mission « corporate » s'ajoutant, dans la discipline gestion, aux missions de recrutement d'un directeur financier et d'un directeur comptabilité chez un autre opérateur. Des postes de direction technique nationale et de filiale régionale,

deux missions de conseil en organisation humaine et « benchmark » de rémunérations, deux missions de commercialisation d'ensembles immobiliers au sein d'une Sem, complètent le bilan promotion 2020, souvent auprès d'ETI (entreprises de taille intermédiaire, ndlr) en croissance, en « mode agile ».

... en hausse chez les institutionnels

Notre activité auprès des investisseurs institutionnels s'est accrue de plus de 30 % en valeur de contrats signés. Nous avons travaillé sur les trois fonctions d'investissement, d'asset management et technique/MOD, l'ensemble représentant plus de 50 % en trois parts égales : asset managers, investment/transaction managers, technical managers, chez des foncières internationales de développement en logistique, parcs d'activités, bureaux. Viennent ensuite les postes de SGP (société de gestion de portefeuille, ndlr) : directeur général, fund-managers, RCCI (responsable de la conformité et du contrôle interne, ndlr), pour 17 %. Le tiers restant se répartit entre le property intégré, la commercialisation locative, une direction régionale, un responsable administratif et financier ; enfin, une mission de conseil.

Le commerce, résilient

L'immobilier « retail » s'est montré résilient en matière de recrutement : gestionnaires et foncières d'outlets et de centres commerciaux, départements commerce de groupes de conseil. Il s'est agi, en cinq parts de 20 %, des fonctions de commercialisation et de merchandising, d'exploitation de centres commerciaux, d'asset et property management spécialisés, d'expansion encore recherchés, en particulier dans la distribution alimentaire, en Ile-de-France et en régions, ainsi que dans la restauration ; les fonctions technique maîtrise d'ouvrage et juridique siège représentant la dernière part.

Des opérateurs de la construction, actifs

Les opérateurs de la construction ont été très actifs : management de projet, ingénierie, architecture, architecture d'intérieur, maîtrise d'œuvre, entreprise générale, organisme de contrôle et de certification, sociétés d'audit de performance énergétique et de transition environnementale nous ont missionnés à hauteur de 20 % du total de nos missions, en forte croissance par rapport aux années précédentes. Nous avons recherché, en régions et en Ile-de-France, des postes de développement commercial et d'études, un directeur des moyens industriels d'une institution de la construction, un directeur général d'une entreprise de bâtiment acquise par un groupe d'ingénierie environnementale, un directeur général de société d'aménagement d'espaces tertiaires ; enfin, un directeur d'agence architecture. Outre ces quatre piliers de notre activité 2020, nous avons recherché des notaires associés et salariés

spécialisés en immobilier complexe, constatant une forte évolution dans la profession, l'émergence d'une nouvelle génération de notaires trentenaires plus « business » et conseil, et une accélération de la mobilité. Par ailleurs, trois grands utilisateurs nous ont confié la recherche de responsables de projet, d'un directeur immobilier et d'un responsable des immeubles d'exploitation. Enfin, nous avons été missionnés par des opérateurs du logement social pour des postes techniques et de gestion de patrimoine.

Un début d'année « favorable »

Le début d'année 2021 est plutôt favorable, même si février s'est révélé attentiste. Les investisseurs arrivent en tête, la promotion en seconde position. L'expansion est toujours demandée pour deux enseignes commerciales. Enfin, le recrutement dans la construction se poursuit avec la recherche, pour une société d'ingénierie, d'un chef de projet audit technique et d'un directeur business développement. Certaines sociétés de conseil et promoteurs très structurés se retrouvent en sureffectif et vont devoir gérer la problématique [équilibre économique/maintien en poste d'équipes compétentes], afin de ne pas prendre de retard lors du redémarrage de l'activité, tout particulièrement au niveau de la commercialisation. En revanche, les opérateurs de taille intermédiaire et/ou en développement, capables de travailler en « mode agile », vont se trouver en position favorable et structureront leurs équipes.

La logistique de proximité et les parcs d'activité sont en situation favorable. Chez les investisseurs, la nécessaire diversification vers de nouvelles stratégies « value added » et opportuniste va nécessiter de faire appel au recrutement de « chasseurs d'opportunités », de monteurs ingénieurs et de professionnels de la construction. Les foncières vont valoriser leur patrimoine, en optimisant dans le temps les programmes de rénovation et en utilisant les services des commercialisateurs pour les locations temporaires, le marketing et les mesures d'accompagnement permettant de louer aux nouvelles conditions du marché ; en constituant, aussi, des équipes intégrées plus étoffées comme elles l'avaient fait lors des crises précédentes.

Des besoins vont apparaître sur toute la chaîne, sur les futurs programmes, la mise à niveau des patrimoines chez les propriétaires et sur la réponse aux besoins d'utilisateurs partagés entre les économies de coût immobilier et la resocialisation de leurs effectifs.

Plus que jamais, le dicton « crise égale opportunités » va se vérifier, avec force, car les Etats ont mis à l'abri de ce tsunami les capacités de production au prix d'un gigantesque endettement qu'il va falloir gérer dans le temps, d'autant que cet endettement est susceptible d'impacter l'investissement. Tout est dans tout !

Le nouveau conseil immobilier résidentiel

Nous ré-inventons la commercialisation d'actifs immobiliers résidentiels, avec de la technologie, mais surtout avec une réelle expertise.

<https://conseil.allowa.com>

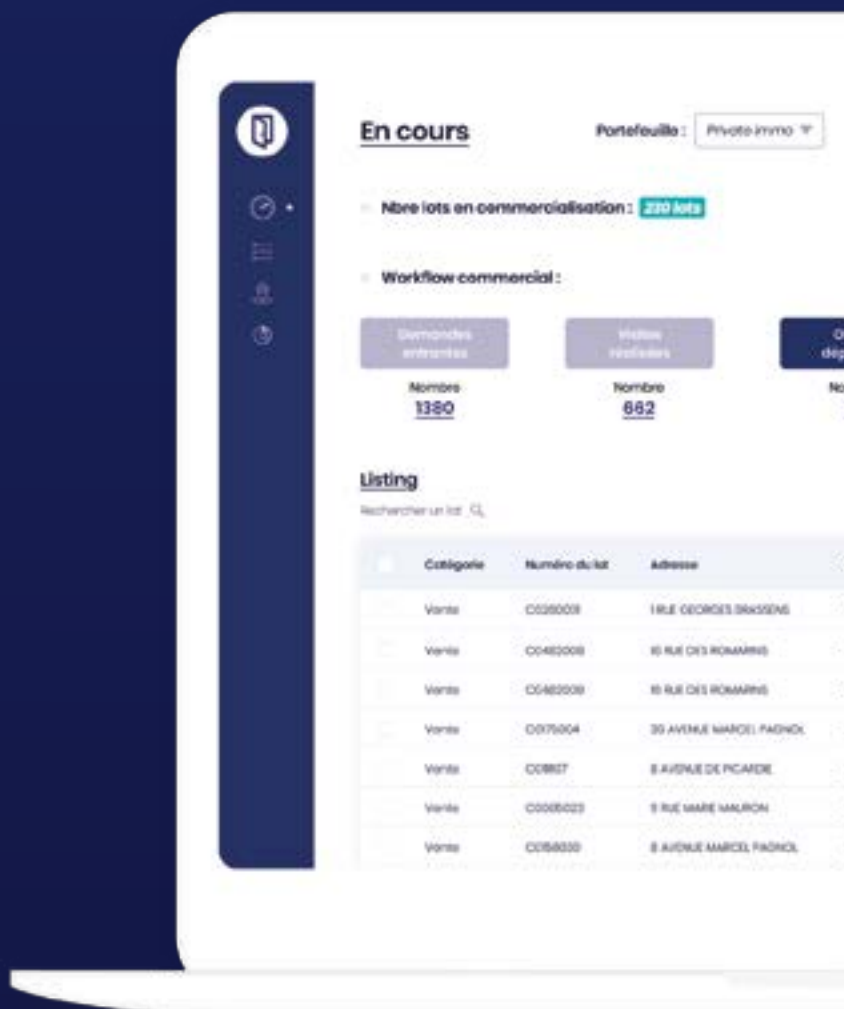


Avis de valeurs

Coordination des intervenants

Marketing & commercialisation

Suivi des actes
et reportings en temps réels





One Monceau

Bureau
Paris 8e

Helaba | 



6-12 Rue du Fbrg St Honoré

Retail & Bureau
Paris 8e



GPL2

Résidentiel
Asnières



Tour Altais

Bureau
Montreuil



Cargo

Logistique
France



Le Jour

Bureau
Paris 14e



WestBridge

Bureau
Levallois-Perret



Landscape

Bureau
La Defense



Tour Albert 1er

Bureau
Rueil-Malmaison

Toujours plus haut et plus loin avec des solutions sur mesure.

Dans le secteur de l'immobilier, notre expertise nous permet d'adapter votre financement de manière optimale. Nos solutions sont développées au cas par cas. Nous ferons avancer vos projets, tant sur le plan domestique qu'à l'international. Nous avons vocation à être votre partenaire, de par nos compétences, la fiabilité de notre service, et notre engagement à long terme.

Des valeurs pour avancer.