

IMMO WEEK

NEWS & CONNEXIONS IMMOBILIÈRES _ JUIN-JUILLET 2022



PIERRES D'OR

*Professionnel
de l'Année*

**Thierry
Laroue-Pont**

BNP Paribas Real Estate

MANAGER

Dimitri Boulte

INNOVATION FINANCIÈRE

François Grandvoinet

PROMOTEUR

Laurent Dumas

CONSEIL

Benjamin Rombaut

ASSET MANAGER & INVESTISSEUR

Laetitia Trèves

UTILISATEUR

Flora Mégret

INNOVATION VERTE/RSE

Nathalie Bardin

AVENIR

Mai-Lan de Marcilly

IMMEUBLE INNOVANT

Le Keiko

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.



LPA-CGR avocats, pour bâtir ensemble le droit de demain.



Une équipe en immobilier constituée de plus de 60 avocats qui a pour objectif de construire des solutions personnalisées et à haute valeur ajoutée.

136, avenue des Champs Élysées, 75008 Paris - France

T : +33 (0)1 53 93 30 00 - paris@lpalaw.com

www.lpalaw.com -  LPA-CGR avocats -  @lpalaw


LPA-CGR avocats



LES PIERRES D'OR

2022 - 24^{ÈME} ÉDITION

MERCREDI 29 JUIN 2022

SALONS DU GRAND HÔTEL

2 RUE SCRIBE - PARIS 9^{ÈME}

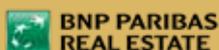
*Merci
au jury et aux
partenaires...*

GRAND PARTENAIRE



Groupama
IMMOBILIER

PARTENAIRES



UN ÉVÉNEMENT



AVEC LE CONCOURS DE



vitra.

LE CERCLE DES PIERRES D'OR

LES PIERRES D'OR

DEPUIS 1998

- Patrick **ALBRAND**
Fabrice **ALLOUCHE**
Olivier **AMBROSIALI**
Philippe **AMIOTTE**
Christine **AUGÉ**
Pascal **AUJOUX**
Emmanuelle **BABOULIN**
Jacques **BAGGE**
Héloïse **BALHADE**
Stephan von **BARCZY**
Marianne de **BATTISTI**
Corinne **BAYSSIÉ LAMARQUE**
Sébastien **BAZIN**
Alain **BÉCHADE**
Diane **BECKER**
Pierre **BECKERICH**
Véronique **BÉDAGUE**
Delphine **BENCHETRIT**
Stéphanie **BENSIMON**
Eric **BERAY**
Pierre **BERGER**
Etienne **BERTIER**
François **BERTIÈRE**
Marc **BERTRAND**
Jean-Marc **BESSON**
Luc **BESSON**
Adrien **BLANC**
Olivier **BOKOBZA**
Olivier **BOSSARD**
Sabine **BOURRUT-LACOUTURE LÉPINE**
Paul **BOURSIGAN**
Léon **BRESSLER**
François **BRISSET**
Méka **BRUNEL**
Claude **CAGOL**
Guillaume **CAILLOUX**
Anne-Marie de **CHALAMBERT**
Nathalie **CHARLES**
Jean-Marie **CHARPENTIER**
Joëlle **CHAUVIN**
Michel **CLAIR**
Christophe **CLAMAGERAN**
Françoise **CLÉMENCEAU**
Isabelle **CLERC**
Hélène de **CLISSON**
Gérard **COLLOMB**
Jean-Marc **GOLY**
Jean-Claude **CONDAMIN**
Bruno **CORINTI**
Eric **COSTA**
Justine **CULIOLI**
Loïc **CUVELIER**
Christophe **CUVILLIER**
Olivier de **DAMPIERRE**
Jacques **DEMOL**
Philippe **DEPOUX**
Gérard **DEVAUX**
Antoine **DERVILLE**
Alain **DININ**
Eric **DONNET**
Sigrid **DUHAMEL**
Laurent **DUMAS**
Nicolas **DUTREUIL**
Jacques **EHRMANN**
Laurence **ESCLEINE-DUMAS**
Tony **ESTANQUET**
Jacqueline **FAISANT**
Stéphanie **FERRIER**
Laurent **FLÉCHET**
Grégory **FRAPET**
Rémy **GANCEL**
Henry **GAST**
Maurice **GAUCHOT**
Patrice **GENRE**
Laëtitia **GEORGE**
Olivier **GÉRARD**
Jean **GUILLAUME**
Valérie **GUILLEN**
Stéphane **GUYOT-SIONNEST**
Jacques-Antoine **GRANJON**
Aude **GRANT**
Michel **GROSSI**
Serge **GRZYBOWSKI**
Jean **GUILLAUME**
Valérie **GUILLEN**
Stéphane **GUYOT-SIONNEST**
Karim **HABRA**
Gerald D. **HINES**
Christopher **HOLLOWAY**
Yohan **HUBERT**
Stéphane **IMOWICZ**
Marc-Antoine **JAMET**
Antoine **JEANCOURT-GALIGNANI**
Hervé **JOSEPH**
Christian **JOUBERT**
Philippe **JOURNO**
Thierry **JUTEAU**
Lahlou **KHELIFI**
Justine **KLEIN**
Abraham de **KONING**
Barbara **KORENIOUGUINE**
Christophe **KULLMANN**
Thierry **LAROUÉ-PONT**
Marina **LAVROV**
Maxime **LANQUETUIT**
Olivier de **LA ROUSSIÈRE**
Eric **LAVIGNE DELVILLE**
Marie-Laure **LECLERCQ DE SOUSA**
Philippe **LEMOINE**
Frédéric **LEMOS**
Xavier **LÉPINE**
Bertrand **LETAMENDIA**
Jean-Renaud **LE MILON**
François **LE LEVIER**
Alban **LISS**
Clive **LLEWELLYN**
Jacky **LORENZETTI**
Eric **MAZOYER**
Bernard **MICHEL**
Michel K. **MOUBAYED**
Ingrid **NAPPI**
Patrick **NELSON**
Xavier **NIEL**
Dominique **OZANNE**
Catherine **PAPILLON**
Benoît du **PASSAGE**
François-Xavier **PATS**
Philippe **PELLETIER**
Yan **PERCHET**
Grégoire **PERREUX**
Olivier **PIANI**
Marc **PIETRI**
Bruno **PINARD**
Jean-Pierre **PLATZER**
François **POCHARD**
Brune **POIRSON**
Guillaume **POITRINAL**
Stanilas **POTTIER**
Philippe **PROUILLAC**
Paul **RAINGOLD**
Jean-Pierre **RAYNAL**
Inès **REINMANN**
Stéphane **RICHARD**
Michaela **ROBERT**
Nathalie **ROBIN**
Howard P. **RONSON**
Angélique de **ROUGÉ**
Charles **RUGGIERI**
André **SANTINI**
Nicolas **SARKOZY**
Eric **SASSON**
Emmanuel **SCHREDER**
Amaury **SECHAUD**
Eliane **SERMONDADAZ**
Eric **SIESSE**
Nicolas **SIMON**
Catherine **SIMONI**
Alain **TARAVELLA**
Christian **TERRASSOUX**
Stéphane **THEURIAU**
Elsa **TOBELEM**
François **TRAUSCH**
Jean-Marie **TRITANT**
Daniel **VALOATTO**
Pierre **VAQUIER**
Nicolas **VERDILLON**
Jean-Paul **VIGUIER**
Harold de **VILLEMANDY**
Maud **WARGNY**
Robert **WATERLAND**
Kristelle **WAUTERS**
Jean-Michel **WILLMOTTE**
Olivier **WIGNIOLLE**
Eric **WOERTH**
Philippe **ZIVKOVIC**
Gérard **ZUSSY**



Mondo



Un univers à partager



Un lieu de vie et
de travail de 31 000 m²



Des surfaces extérieures
accessibles de 2300 m²



Un ensemble de services
pour faciliter le quotidien
de vos équipes

meeting hub, fitness,
3 offres de restaurants,
une conciergerie, une application
et un YouFirst Manager.

145 - 153 Rue de Courcelles
55 - 59 Rue Pierre Demours 75017 Paris.

youfirst
bureau

Une marque Gecina

IMMOWEEK

Tour Maine Montparnasse
33, avenue du Maine - BP104
75755 Paris cedex 15
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
vgarnier@immoweeek.fr
06 07 91 45 31

Journalistes
Anthony Denay
adenay@immoweeek.fr
06 08 10 57 76
Maxime Zivanovic
mzivanovic@immoweeek.fr
07 85 68 25 53

Ont participé à ce numéro

Catherine Bocquet
Bertrand Desjuzeur
Anaïs Divoux
Brice Lefranc
Thierry Mouthiez
Pauline Riglet

Directeur artistique
David Dumand

Social media manager
Pauline Hélari
phelari@immoweeek.fr
06 07 96 64 10

Community manager
Franky Ekoume
fekoume@immoweeek.fr
01 42 33 32 12

**Directrice de la publicité
et des événements :**
Sandrine Debray
sdebray@immoweeek.fr
06 08 37 85 60

**Gestion des abonnements/
suivi des événements**
redaction@immoweeek.fr
01 42 33 32 12

Photos : DR
Photo de couverture : Antoine Doyen

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
06 07 91 08 40

**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
Tour Maine Montparnasse
33, avenue du Maine - BP 104
75755 Paris cedex 15

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.

9

EDITO

Pascal Bonnefille

PIERRES D'OR**10**

PROFESSIONNEL DE L'ANNÉE

Thierry Laroue-Pont
(BNP Paribas Real Estate)
Jubilatoire !

DR

42

CONSEIL

Benjamin Rombaut
(Strategies and Corp.)
Au grand galop

DR

74

Avenir

Mai-Lan de Marcilly
(KKR)
Le juste équilibre

DR

18

MANAGER

Dimitri Boulte
(SFL)
Rendre Paris magique

DR

54

ASSET MANAGER & INVESTISSEUR

Laëtitia Trèves
(Primonial REIM)
Etre créatifs !

DR

80

IMMEUBLE INNOVANT

« Le Keïko »
(AXA Investment/
Sefri-Cime)
Quand l'architecture
transcende l'exigence
de performance

DR

26

INNOVATION FINANCIÈRE

François Grandvoinet
(Edmond de Rothschild
REIM France)
Premier de cordée

DR

60

UTILISATEUR

Flora Mégret
(Schneider Electric)
Championne
des solutions

DR

88

RECRUTEMENT

L'emploi dans l'immobilier :
une dynamique percutée
par la géopolitique
Sophie Vatté
et Laurent Derote

DR

34

PROMOTEUR

Laurent Dumas
(Emerige)
Magnifique !

DR

66

INNOVATION VERTE/RSE

Nathalie Bardin
(Altarea)
Créatrice de valeur verte

DR



DR

WHAT'S NEXT

UN TEMPS D'AVANCE

Leader mondial en immobilier d'entreprise avec plus de 50 000 collaborateurs dans 60 pays, Cushman & Wakefield déploie, pour ses clients investisseurs, utilisateurs, enseignes et promoteurs, des services innovants afin de les accompagner dans leurs enjeux d'aujourd'hui et de demain.

Nos métiers :

- Asset Management opérationnel
- Commercialisation
- Conception et aménagement d'espaces
- Expertise
- Facility Management
- Investissement
- Property management
- Project management
- Stratégie immobilière et conseil aux utilisateurs



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

cushmanwakefield.com



Les « Pierres d'Or »... c'est vous !

Les tempêtes aguerrissent, dit-on, les équipages : celui d'« Immoweek », organisateur des « Pierres d'Or », a tenu bon dans la tourmente sanitaire. Et sa résilience est à l'image des professionnels du secteur qui, dans les difficultés comme dans la prospérité, tiennent le cap. Et pour cause : ces « Pierres d'Or », qui fêtent cette année leur vingt-quatrième édition, sont le reflet (on ne dira certainement pas parfait, car la perfection n'est pas de ce monde..., mais le plus exact possible) de l'activité des hommes et des femmes qui composent l'immobilier hexagonal. Dès sa création, l'objectif numéro un recherché était ô combien celui-là : mettre en avant, valoriser, célébrer, couronner le travail des meilleurs dans les meilleures entreprises.

On risquera donc un slogan qui pourra apparaître comme publicitaire en affirmant « les Pierres d'Or, c'est vous », vous les professionnels qui faites vivre et qui ont, au fil de ce quart de siècle, accompli de très profondes mutations. Si ce travail a été possible, c'est bien sûr grâce au travail des équipes d'« Immoweek » qui se sont mobilisées, mais aussi au soutien renouvelé de nos partenaires, que je remercie, sans oublier les membres du Cercle Pierres d'Or, présidé par Marc-Antoine Jamet, qui se réunissent avec sérieux, et parfois non sans débats... animés pour sélectionner et arbitrer, mission toujours délicate. Et il s'agit là d'une autre caractéristique de ce travail d'un quart de siècle et qui mérite bien un autre coup de chapeau à tous et à toutes : oui, il y a embarras du choix et même si certains reprochent parfois la répétition de quelques victoires (on leur rappellera qu'un certain tennisman ibère vient de remporter Roland Garros pour la... 13^{ème} fois), on ne peut que constater, pour s'en réjouir, le renouvellement opéré par le jury la présence réaffirmée (et ô combien nécessaire) des femmes dans ce beau palmarès. Et les sexagénaires – mot atroce que le signataire de ces lignes souhaiterait faire disparaître du dictionnaire pour une raison évidente – voient, parfois non sans inquiétude, monter les générations nouvelles... et pas seulement dans la catégorie « Avenir ». On trouvera en page 5 la – belle liste – des lauréats et lauréates depuis 24 ans !

Ce magazine comprend donc les portraits des nommés et nommées rédigés par nos journalistes : on trouvera ici, pour la dernière fois, la signature de notre ami Thierry Mouthiez à qui nous souhaitons, comme on dit à Madrid, une heureuse « jubilation ». Ces « Pierres d'Or » sont aussi l'occasion pour plus de 600 acteurs et actrices du secteur de se retrouver, d'échanger et donc de travailler dans une atmosphère festive. Après cette terrible pandémie, le besoin d'un tel événement « en présentiel » comme on dit désormais, est plus vif que jamais. Et comme nous sommes en France, on appliquera à la lettre ce mot attribué au général Bonaparte : « je ne peux vivre sans champagne ; en cas de victoire, je le mérite ; en cas de défaite, j'en ai besoin ». On félicitera donc bien bas les vainqueurs et tous les nommés et nommées qui méritent leurs distinctions. Et on se permettra de donner rendez-vous pour la 25^{ème} édition des « Pierres d'Or », en juin 2023 dans un lieu (très très) prestigieux, avec des invités qui ne le seront pas moins. Un quart de siècle d'excellence et de réussite, ça se fête, non ?

PASCAL BONNEFILLE

Directeur de la publication
pbonnefille@immoweek.fr
@PBImmoweek

A portrait of Thierry Laroue-Pont, a middle-aged man with a balding head, smiling warmly. He is wearing a dark blue suit jacket over a white button-down shirt. His hands are clasped in front of him. The background is a blurred outdoor setting with a wooden deck and a building.

Jubilatoire !

Thierry Laroue-Pont

Président du directoire - BNP Paribas Real Estate

Et de quatre ! Les « Pierres d'Or » résumant bien l'exceptionnel parcours de Thierry Laroue-Pont : lauréat à deux reprises dans la catégorie « Conseil » en 2000, puis 2007, il est récompensé, en 2015, de la « Pierre d'Or Manager »... pour atteindre cette fois le graal avec celle du « Professionnel de l'Année ».

Ces Trophées (attribués avec une belle régularité) symbolisent l'itinéraire professionnel – rare – d'un « broker » devenu le patron de la structure immobilière du géant BNP Paribas, présent dans tous les métiers et activités du secteur.

 PASCAL BONNEFILLE

Diplômé de Sciences-Po Lyon et maîtrise de droit en poche, notre homme quitte sa ville de Chalon-sur-Saône et « monte à Paris ». Mais qu'y faire quand on n'est « ni diplômé de l'Ena ou d'HEC » se demande-t-il ? Des amis, connaissant son anglais parfait, lui donnent un bon conseil : « voit du côté de l'immobilier ». Sage recommandation qu'il va suivre et va travailler pour ou avec ces Anglo-saxons qui vont bâtir l'immobilier d'entreprise en France : ils s'appellent (entre autres) Robert Waterland, Christopher Holloway, Howard Ronson. Le voilà lancé : il débute sa carrière chez Jones Lang Wootton (aujourd'hui JLL) en 1987 où il occupe d'abord les fonctions de... consultant, de directeur associé et, enfin, d'associé européen et de directeur du département Agence France. Très vite en effet, la maison a remarqué les qualités de notre « Pierre d'Or » qui restent intactes : le goût du travail sérieux... mais la volonté de ne pas se prendre au sérieux, l'esprit d'équipe, l'humour et... l'efficacité ! Il y fait merveille et devient en quelques années un des commercialisateurs les plus en vue de la place. Forcément recherché, le voici, en 2004, chez BNP Paribas Real Estate directeur du pôle bureaux Ile-de-France. Il ne perdra pas, là non plus, de temps puisqu'en dix ans, il gravira tous les échelons de la maison que construit, avec patience et passion, le charismatique Philippe Zivkovic. En 2007 (deuxième « Pierre d'Or »), il est nommé vice-président de BNP Paribas Real Estate Advisory dont il prend, trois ans plus tard, la présidence. Mais Philippe Zivkovic, dont chacun connaît l'exigence, lui propose de devenir le « boss » de l'ensemble BNP Paribas Real Estate. C'est chose faite le 1^{er} juillet 2014.

Et en huit ans, Thierry Laroue-Pont n'a pas chômé. Il parle avec gourmandise et ce mélange d'humour et de sérieux qui fait sa marque, de tous les métiers fédérés par la maison, un des « rares acteurs

totallement intégré à un groupe bancaire ». « Nous couvrons toute la chaîne de valeur, toutes les typologies du secteur : le logement, le tertiaire sous toutes ses formes ». Et il s'agit « d'un atout considérable en période de reconversion des actifs, comme aujourd'hui ! ». Voulez-vous des chiffres ? 5 000 collaborateurs (58 % à l'étranger), 4 métiers complémentaires. Des objectifs pour les années à venir ? « Grâce au soutien de notre actionnaire, nous visons 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2025, avec une forte progression dans la promotion (nous allons passer de 3 000 à 6 000 logements construits), développer nos positions de leader dans la transaction en France et en Allemagne, mais aussi l'asset management et j'en passe – beaucoup ! ». Sa vision ? « Nos clients attendent aujourd'hui un urbanisme plus collectif, marqué par la réversibilité, mais aussi une certaine forme de frugalité et cela, dans le tertiaire comme dans l'habitation. Il faut donc concevoir des quartiers de vie de manière globale ». Ce professionnel respecté, qui vient du conseil, répète (et on le croit) « respecter tous les métiers du secteur ». Et il affirme avec le sourire qui lui est familier : « la diversité est une force ! ». Fidèle à ses racines bourguignonnes (il retourne fréquemment dans la maison familiale, une ancienne ferme près de Beaune), il a tout de même découvert les charmes du sud, à Antibes. Père d'une jeune femme de 25 ans, Alice, dont il est extrêmement fier, il continue de pratiquer un des instruments de musique les plus difficiles : le violon ; « j'ai obtenu un 1^{er} prix au conservatoire de Chalon » précise-t-il même avec jubilation. Jubilation : voilà un mot qui résume bien notre « Pierre d'Or ». Il aime ce qu'il fait – c'est visible – et il tient à souligner : « je m'efforce d'être bienveillant avec tous les gens que je rencontre ». Bienveillant, jubilant, performant : que demander de plus à un grand professionnel ?

ERIC DONNET

Directeur général - Groupama Immobilier



Visionnaire !

Quel parcours impeccable que celui de notre nommé dans la catégorie reine des « Pierres d'Or » ! Sa formation initiale ne le prédisposait pas à son rôle d'aujourd'hui dans l'immobilier hexagonal.

Diplômé de l'Institut Commercial de Nancy et expert-comptable, Eric Donnet a commencé sa carrière comme contrôleur de gestion chez Lyreco UK en 1993, avant de devenir responsable de missions d'audit et de conseil deux ans plus tard chez PricewaterhouseCoopers. En 1997, le voici, pour quatre ans, responsable développement et acquisitions Europe de Lyreco Management, avant d'être nommé, en 2001, directeur stratégie et projets spéciaux de Valéo Distribution. Ce n'est qu'en 2002 qu'il rentre « vraiment » dans la galaxie immobilière en devenant « managing director » de Bail Investissement Foncière. Trois ans plus tard, il rejoint AEW Europe, où il deviendra « chief operating officer ». Et, en 2013, le voici chez Groupama Immobilier qu'on pourra qualifier sans peur d'être contredit de « belle endormie institutionnelle ». Avec une caractéristique évidente : un très beau patrimoine, mais peu ou mal entretenu et donc souvent obsolète. Et pour réveiller la belle endormie,

notre nommé va la réveiller ! Plébiscité par une « Pierre d'Or Manager » en 2018, il rénove tous azimuts : sur les Champs-Élysées ou dans le QCA dont il devient un des acteurs importants (de l'hôtel de Günzburg au « flagship » de Nike, en passant aujourd'hui par « Osmose », rue François 1^{er}) et on en passe... Idem à La Défense où « The Link » et son projet de réaménagement « pour ré-ancrer La Défense dans la ville » est incontestablement visionnaire...

Sur la valeur environnementale aussi, sa vision (défendue dans les colonnes d'« Immoweek ») est novatrice : « les foncières », explique-t-il, « vont être amenées à se préoccuper de l'environnement de leurs bâtiments, cette fois au sens premier du terme, c'est-à-dire de ce qui les entoure : leur pas de porte, leur quartier et les communautés humaines qui les habitent. Cet environnement physique immédiat était, jusqu'à présent, trop souvent un inconnu (...) Les grands propriétaires se tenaient à l'écart de la place publique, au sens propre comme au sens figuré du terme ». Notre nommé, toujours affable et à l'écoute, est en tout cas bien décidé à occuper la place publique. Et on applaudit !

✎ PASCAL BONNEFILLE

08h13

expression de joie

Joya

le soleil se lève à l'est

« Situé au Val-de-Fontenay, Joya est un immeuble emblématique des nouveaux modes de travail. De vastes espaces de bureaux flexibles, comme réponse aux usages contemporains. Des codes hôteliers, des services de très haute qualité dans des espaces exceptionnels baignés de lumière et largement ouverts sur l'extérieur. » **Emmanuel Combarel | ECDM architecture**

49 000 m²
de bureaux
et services

90 %
de surfaces
en 1^{er} jour

3 900 m²
d'espaces
extérieurs

NF HQE[®]
NIVEAU EXCELLENT

effinergie[®]
+ 2013 | RT 2012 -40%

BREEAM[®]
NIVEAU EXCELLENT

Osmoz[®]
CONCEPT & GUIDE
DES ESPACES

Découvrez Joya et tous ses services
sur le site joya-fontenay.com

 **Ivanhoé
Cambridge**

KARIM HABRA

Head of Europe & Asia-Pacifique-Ivanhoé Cambridge



DR

Ambitions croissantes

Le destin de Karim Habra s'est joué sur un pari. Celui de quitter la France, pays qui l'avait accueilli lorsqu'il n'avait que douze ans, lui le Libanais de naissance. À 25 ans, lorsque General Electric lui offre la possibilité de prendre la direction de son bureau, à Prague, pour le marché d'Europe Centrale, il n'hésite pas longtemps.

Nous sommes alors en 2000 et les pays d'Europe Centrale, République Tchèque, Pologne et Hongrie en tête, tapent à la porte d'une Union Européenne qui ne les fera entrer qu'en 2004. Le marché de l'immobilier dans ces pays, qui n'ont pas encore épousé le libre-échange débridé, reste à conquérir. Un milliard d'euros est investi entre 2001 et 2003, dans des centres commerciaux, des bureaux et de la logistique. Une « mise de départ » dont la valeur va littéralement exploser après 2004 et l'accession de la République Tchèque à l'UE. « Je me suis alors retrouvé à la tête d'un bureau composé d'une centaine de personnes », se remémore l'intéressé. « Nous nous sommes implantés jusqu'en Turquie et au-delà ». Sur un plan plus personnel, Karim Habra rencontre sa femme lors de son expérience pragoise.

En 2008, il rejoint le fonds de « private equity » JER Partners, racheté par LaSalle Investment Management en 2012. Karim Habra est finalement « rapatrié » à Paris en 2015 pour prendre la direction des bureaux français du groupe. « J'ai ensuite eu la chance d'être nommé responsable Europe continentale du groupe, un marché à 8 milliards d'euros d'actifs sous gestion », resitue notre nommé. « Puis, en 2018, Ivanhoé Cambridge me débauche pour m'occuper de l'Europe, mais aussi de l'Asie-Pacifique. Une expérience très enrichissante ». Il loue aujourd'hui les ambitions sans cesse croissantes de son entreprise, dont celle de doubler la taille de sa plateforme en Asie. « L'opérationnel prend énormément de place aujourd'hui » affirme Karim Habra. Justement, pour ce qui est de l'opérationnel, Ivanhoé Cambridge compte poursuivre sa stratégie d'investissements pour construire des résidences étudiantes dans le Grand Paris. « Cette stratégie découle d'un partenariat lancé avec d'autres acteurs et ayant pour objectif la construction d'environ un milliard d'euros de ces résidences au sein du Grand Paris » conclut-il.

 ANTHONY DENAY



En faire plus
pour les usagers,
pour le quartier,
pour la planète.

Chez Bouygues Immobilier nous avons fait le choix de nous préoccuper plus que jamais de la vie. Et parce que la vie est marquée par le lien, par le mouvement, nous avons fait le choix de concevoir et de construire des bureaux à son image. Des Bureaux Généreux.

Des bureaux généreux, engagés à trois échelles

Des bureaux qui en font plus pour les entreprises, les collaborateurs et leur vie quotidienne

Nous nous engageons à ce que nos bureaux soient généreux de possibilités et de choix pour être utiles aujourd'hui et demain, généreux de convivialité pour offrir des lieux de vie autant que de travail, généreux de culture, de beauté, de confort, de douceur de vivre.

Des bureaux qui en font plus pour le quartier et les riverains

Nous nous engageons à ce que nos bureaux soient généreux avec le quartier et leur environnement en leur apportant vie et dynamisme, qu'ils deviennent un véritable acteur de la vie en ville et favorisent les échanges, l'ouverture et les rencontres.

Des bureaux qui en font plus pour la planète et des combats pour l'environnement

Nous sommes convaincus que notre responsabilité vis-à-vis de l'environnement est immense, et nous nous engageons à réduire notre impact sur la planète et à construire des bureaux plus durables sur toute leur durée de vie, qui respectent l'environnement et qui incitent les usagers à adopter à leur tour des comportements vertueux.



OLIVIER WIGNIOLLE

Directeur général - Icade



DR

Responsabilité sociétale

« Je suis tombé très jeune dans l'immobilier ». Ne croyez pas qu'Olivier Wigniolle réécrive l'histoire, son CV en atteste. Ce diplômé d'HEC a très tôt (1987) entamé sa carrière chez Auguste-Thouard où il a « appris le métier de négociateur ».

Un acquis pour la vie. Ou comment, en un temps court, on voit les propriétaires, les locataires éventuels, on discute pour rapprocher les parties, on est confronté à un nombre considérable de produits. Soit la meilleure des grandes écoles : « je revois aujourd'hui des dossiers que j'ai connus deux ou trois fois au cours de cette période ».

Aujourd'hui directeur général d'Icade (depuis 2015 et reconduit une première fois en 2019), ce négociateur de la première heure est devenu un parfait exemple de dirigeant du capitalisme à la française, à la tête d'une entreprise cotée en Bourse (40 % du capital au flottant), où l'actionnaire de référence est public (la Caisse des Dépôts pour 39 %), à côté du Crédit Agricole Assurances (un des premiers dispensateurs d'assurance-vie, pour 19 %). Un capitalisme social de marché où l'Etat, facilitateur, encourage les acteurs économiques au sein d'un puissant réseaux d'alliances, au sein duquel les dirigeants se cooptent, en toute

légitimité. Une conversation avec Olivier Wigniolle est un exercice de « name dropping » au cours duquel sont cités bon nombre de « Pierres d'Or » - « tous mes amis » -, les membres du réseau HEC Immobilier, un must (Réécoutez sa passionnante Immoscopie, disponible en podcast sur le site immoweek.fr) !

« De fait, l'actionnariat d'Icade n'est pas tout à fait comme les autres. On fait de l'immobilier avec peut-être un peu plus la préoccupation de l'intérêt général. C'est passionnant, et un peu plus compliqué... les décisions sont prises à l'unanimité de mon conseil d'administration. J'ai appris à muscler ma force de conviction. J'ai également appris que la responsabilité sociétale n'était pas antinomique de la rentabilité. Ce que je n'avais pas appris à HEC... ». Olivier Wigniolle aime à rappeler que l'inspecteur des Finances François Bloch-Lainé, à l'époque président de la CDC, déclarait que la Scic, rebaptisée Icade en 2003, qu'il avait créée en 1954 pour servir la politique du logement, « ne gérait pas une rente, mais investissait dans l'immobilier les fonds propres des Français ». En écho, le tout récent succès (mi-janvier) de l'émission de « green bonds », 500 millions d'euros trois fois sur souscrits, pour financer des « projets vertueux ». Visiblement les Français font confiance à Icade.

 BRICE LEFRANC



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.



Avec notre nouvelle activité Talent Development, nous vous accompagnons aussi pour constituer des équipes performantes et durables.



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



***Rendre Paris
magique***

Dimitri Boulte

Directeur général - SFL

Observer, comprendre l'évolution et les changements du monde du travail, rendre les immeubles « plus désirables » afin qu'entreprises et salariés s'y sentent bien : un leitmotiv pour Dimitri Boulte, nommé directeur général à compter du 1^{er} juillet, lauréat de la « Pierre d'Or » 2022 dans la catégorie « Manager ».

✎ CATHERINE BOCQUET

Pour le directeur général de SFL, 2021 fut, sans doute, une année idéale pour décliner cette ambition, année qu'il qualifie de « riche, marquée par des opérations immobilières qui se sont déroulées dans la bonne humeur ». Un ingrédient qu'il estime d'autant « plus essentiel aujourd'hui, quand la situation (la crise sanitaire, Ndlr) peut créer de la souffrance et un sentiment d'isolement ». Mais 2021 a débuté, pour la SFL, par une opération prosaïque (et néanmoins majeure) de restructuration du capital. Une action « sophistiquée, qui a pris du temps car réalisée (Covid oblige) en visio » souligne Dimitri Boulte et qui marque « une étape importante dans l'histoire de la compagnie ». Cette opération de place s'est déroulée, il faut le souligner, sur des parités d'ANR. Predica détient désormais 1,2 milliard d'euros dans les actifs de SFL et pour 200 millions d'euros d'actions chez Colonial, tandis que Colonial possède aujourd'hui 98,5 % du capital de SFL. Mouvement dans le capital, mais aussi mouvement dans les actifs immobiliers sont ensuite venus marquer l'année 2021 de Dimitri Boulte, avec la réalisation de belles opérations. Deux exemples : le « 83 Marceau », immeuble qui sera occupé par Goldman Sachs et « Biome », un programme dans le 15^{ème} arrondissement, livré en 2022. Autre sujet majeur, « Cézanne Saint-Honoré », ensemble de 10 000 m² qui sera entièrement rénové après la libération des locaux par Freshfields. Le futur immeuble est, d'ores et déjà, quasi intégralement commercialisé à trois grands clients : Wendel, le cabinet d'avocats Lacourte Raquin et Lincoln International, et à des valeurs locatives comprises entre 800 et 900 euros (HT, HC)/m². Ces signatures sont l'illustration, selon le directeur général de SFL, que « le bureau n'est pas mort, mais que son rôle d'élément très évocateur des valeurs que doivent promouvoir les entreprises, notamment en terme de RSE, est conforté ». Il ajoute que « cela

fait dix ans que nous travaillons sur ces sujets avec un atout majeur : notre patrimoine, très parisien, que nous avons transformé et qui séduit ». Lui, qui « croit à la valeur du beau » et veut contribuer au développement de la ville des quartiers, explique que « chez SFL, les équipes ont toujours tiré une fierté de [leurs] opérations, qui sont toutes uniques, exemplaires ». Et de se féliciter de « sortir du bureau vécu uniquement comme une feuille excel, avec un coût et une économie, pour en venir à un bureau manifeste. Un fantastique défi ». Parmi les opérations qui illustrent ces propos figure, évidemment, la transformation de Louvre des Antiquaires. Ce vaste bâtiment de style Second Empire, datant de 1852, dans le quartier du Palais-Royal (1^{er}), deviendra la Fondation Cartier (logée précédemment boulevard Raspail), « sans doute la plus importante opération privée dans Paris et pour nous, dix ans de travail intense » souligne Dimitri Boulte et la plus grande fondation d'art contemporain au monde, sur plus de 15 000 m², dont 8 000 m² de surface d'exposition. Le marché a, aujourd'hui, été signé avec Vinci Construction pour une livraison fin 2023 ; le bail a, lui, été signé avec Richemont-Cartier. Outre ces succès, 2021 fut aussi une belle année commerciale pour SFL, avec de nombreuses signatures et de nouveaux clients : Bryan Garnier, le PSG, qui s'installent aux Champs-Élysées ou encore Facebook, qui pérennise son implantation dans le « #Cloud ». D'autres sont à venir... Et, à la journaliste qui lui demande quel serait l'immeuble ou le bâtiment parisien qu'il rêverait de métamorphoser, la réponse de Dimitri Boulte fuse : « le Parc des Princes, un fantastique monument, un endroit fabuleux, une partie du patrimoine de Paris. Ce serait un joli défi que de transformer ce stade conçu en chaudron en gardant ses spécificités patrimoniales et en l'adaptant aux usages qui ont changé ». Transformer un chaudron, histoire de rendre Paris encore plus magique. Joli projet...

PHILLIPE DEPOUX

Président - La Française REM



DR

Arrivée remarquée

Phillipe Depoux, le président de La Française Real Estate Managers, a fait une entrée remarquée : un an après son arrivée, le groupe annonce une forte croissance de son activité pour l'année 2021.

Les conditions actuelles n'étaient guère propices, et pourtant, La Française REM table sur une collecte brute prévisionnelle de près de 2,5 milliards d'euros. « Évidemment, à partir du moment où l'on collecte autant, il faut être au rendez-vous de l'investissement » souligne Philippe Depoux. Et il semble que le groupe ait répondu à l'appel, avec 29 milliards d'euros d'encours sous gestion, soit 9 % de plus qu'en 2020.

Après 35 années passées dans le secteur de l'immobilier, l'homme est arrivé « avec de nouvelles idées, mais pas de changement dans la continuité » au sein de la société qui, il l'affirme, était « en très bon état de marche ». Pour faire face à l'incertitude créée par la Covid-19, La Française REM a, toutefois, décidé cette année de mettre l'accent sur une nouvelle classe d'actifs : le secteur de la santé. « La SCPI Santé, c'était mon bébé » se réjouit Philippe Depoux. LF Avenir Santé vise

à constituer un patrimoine diversifié d'actifs immobiliers situés dans des états qui sont, ou ont été, membres de l'Union Européenne, en lien avec le secteur médico-social ou la santé. En parlant d'Europe, c'est bien là l'ambition de Philippe Depoux pour cette année : accélérer l'activité du groupe en Europe, notamment en Allemagne et en Angleterre. Ainsi, sur les deux milliards d'euros investis par le groupe cette année, 18 % l'ont été au sein de ces deux pays. Un cap que la société semble maintenir en 2022. En début d'année, La Française REM a, ainsi, acquis un immeuble à usage mixte, à Leinfeld- Echterdingen, en Allemagne. Situé en périphérie de Stuttgart, le site offre plus de 10 000 m² de bureaux et 3 000 m² de surface commerciale. Quant au pôle institutionnel de la Française REM, ce dernier n'est pas en reste avec 600 millions d'euros de collecte brute en 2021. A noter que les résidences services seniors ont particulièrement le vent en poupe, représentant à elles seules 500 millions d'euros sous gestion pour compte de tiers, soit 26 résidences. Face à ces réussites, Philippe Depoux se déclare « confiant » pour 2022 et les années à venir !

 ANAIS DIVOUX



LACOURTE RAQUIN TATAR

AVOCATS

*“The team is expert and multidisciplinary.
They are deal makers and the associates
are very available.”*

*“Solid and experienced team
with high-quality knowledge.”*

*“Think outside of the box and fight
for the client’s interests.”*

*“Responsiveness, understanding of the customer’s
needs, availability, pragmatism and expertise.”*

“Dynamic and enthusiastic team.”

Fusions – Acquisitions
Opérations immobilières
Droit public – Urbanisme
Fiscalité
Financement
Réglementation financière et gestion d’actifs
Contentieux

ANTOINE DERVILLE

Président - Colliers International France et Belgique



DR

Esprit entrepreneurial

Arrivé aux commandes de Colliers en novembre 2020, dans un contexte tendu de crise sanitaire, Antoine Derville ne s'est pourtant pas laissé impressionner par le défi qui l'attendait. Après avoir piloté Cushman & Wakefield dans l'Hexagone, « c'était ce genre de challenge que je cherchais chez Colliers » affirme-t-il.

Celui qui dit n'avoir jamais été très coutumier « du ronron quotidien » a donc pris le pari de procéder à de nombreux recrutements, à l'image de Ludovic Delaisse, nommé directeur général et directeur du pôle transactions. « J'ai fait le choix audacieux de changer toute la gouvernance du groupe » raconte Antoine Derville. C'était « une étape importante dans l'essor des activités de Colliers France, nous montons en puissance pour 2022 » ajoute-t-il. Le groupe ne compte donc pas s'arrêter là et souhaite accélérer son développement, en intensifiant ses recrutements. « Les jeunes générations qui rejoignent le groupe ont des formations spécifiques, avec des visions très professionnelles, très financières, qui nous permettent de donner des conseils étayés ».

Le président se réjouit ainsi d'une année 2021 de « transition importante, avec un démarrage assez fort ». Dans un marché où les volumes locatifs et l'investissement sont en baisse, Antoine Derville insiste : « il y a fort à parier qu'il faudra s'armer de patience avant de revenir aux 40 milliards d'euros d'investissement de 2019 ». Mais, le président l'affirme, « le but de Colliers n'est pas d'embarquer tous les clients de la terre, ni de devenir le numéro un en France ».

L'objectif est de : « conseiller nos clients, développer notre chiffre d'affaires et améliorer notre marge, tout en conservant une taille agile et un esprit entrepreneurial ». En dehors d'une vie professionnelle bien remplie, Antoine Derville sait s'accorder une pause : « cette période de pandémie a mis en avant le fait que les gens ont besoin d'un équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle ». Ainsi, quand il ne manage pas ses équipes, il est possible de trouver le président de Colliers auprès de sa femme et de ses deux fils ou sur le « green », en tant que fan invétéré de la balle blanche, comme il l'aime à l'appeler. Une vie bien remplie !

✎ ANAÏS DIVOUX



Etche Logistique



Newton Offices - Lyon



Newton Offices - Lille

GLOBAL REAL ESTATE

KKR.COM

KKR

ERIC SIESSE

Directeur général adjoint associé, directeur du pôle bureaux location Ile-de-France
BNP Paribas Real Estate Transaction France



DR

Enthousiasme contagieux !

Manager plus de 200 collaborateurs au sein d'une société de conseil en immobilier s'apparente fort à un challenge. C'est, en tous cas, celui que relève avec brio Eric Siesse.

Après avoir débuté sa carrière en 1995 chez JLL, ce pro toujours souriant et à l'enthousiasme contagieux rejoint BNP Paribas Real Estate Transaction France en 2014, en tant que directeur du département bureaux grandes opérations. Avec une « Pierre d'Or Conseil » à la clé en 2017. Année où il prend la direction du pôle bureaux location Ile-de-France et devient, dans la foulée, directeur général adjoint. Depuis 2021, il est également en charge de la bonne synergie entre les équipes transaction et conseil workplace & AMO.

Parmi ses initiatives : le regroupement des équipes chargées des petites et moyennes surfaces (PMS) et celles responsables des grandes opérations au sein d'un même pôle afin d'accroître les synergies ; « intégrer les évolutions de marché et les nouvelles attentes de nos clients », se traduisant, par exemple, par le suivi « personnalisé » des grands opérateurs du coworking ou encore « accompagner les équipes dans la transformation d'un métier de plus en plus

digitalisé ». Eric Siesse est, ainsi, l'un des « sponsors » de « Wired », outil qui « permet de proposer à nos clients une expérience immersive avec des données historiques, mais aussi prévisionnelles »... Le tout, « en accordant une grande attention à l'évolution des collaborateurs, tant en terme de compétences que d'évolution vers d'autres métiers au sein de BNP Paribas Real Estate ». Résultats : la société a, ainsi, « renforcé son leadership en Ile-de-France sur l'ensemble des créneaux de surfaces » avec, en 2021, « 30 à 40 % de parts de marchés en PMS selon les secteurs » ou encore en ayant bouclé une transaction « intermédiée » sur deux s'agissant des grandes surfaces.

Qualifiant 2021 d'année « de transition », ce pro qui apprécie (ce n'est pas une surprise !) la convivialité, est bien décidé à « profiter pleinement du rebond » du marché. Ce qui passera, « avant tout, par plus de conseil » et par « le fait d'offrir une organisation parfaitement adaptée aux nouvelles données du marché » car « face à la révolution des usages, les attentes des clients ont largement évoluées ». Nul doute qu'avec ses équipes, il saura faire...

 THIERRY MOUTHIEZ



alphabet

「 20 000 M² 」
qui ont du génie...」



DERNIER ET ULTIME CAMPUS URBAIN DE LA ZAC DES BRUYÈRES

- Un immeuble indépendant de 20 000 m² parfaitement connecté : à 200 m de la gare de Bécon-les-Bruyères, 5 min de La Défense et 7 min de la gare Saint-Lazare.
- Dès 2023 disposez d'un formidable outil de coopération inspirant, lumineux et convivial avec ses **nombreuses et larges terrasses**.

Investissement & Développement



Réalisation



A portrait of François Grandvoinet, a middle-aged man with short, light brown hair, wearing round glasses, a blue pinstriped suit jacket, a white shirt, and a blue tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred stone wall.

*Premier
de cordée*

**François
Grandvoinet**

Président
Edmond de Rothschild REIM France

Homme discret dont le parcours, sans faute, a montré la diversité des talents et des capacités, François Grandvoinet récolte sa première « Pierre d'Or » chez Edmond de Rothschild REIM France. A 56 ans à peine, il a en effet pratiqué beaucoup de grandes maisons où son sérieux a été apprécié. Les lecteurs et internautes d'« Immoweek » ne s'y sont pas trompés.

 PASCAL BONNEFILLE

Né à Paris, avec des racines franc-comtoises, notre « Pierre d'Or » développe tôt des « centres d'intérêt plutôt scientifiques » (il est manifestement attaché à la raison et au raisonnement) qui le conduisent à Dauphine Finance... et à l'obtention d'un DECF (diplôme d'études comptables et financières). Un stage chez Bouygues (« ça m'a plu ») l'amène à se décider « plutôt » pour l'immobilier. Le voici chez UIC Sofal : il va y rencontrer Olivier Piani (« Pierre d'Or Manager » 2004 et 2010), ce qui n'est pas de mauvaise augure pour un parcours dans l'immobilier... Avec ses difficultés et ses moments de crise ! Il va ensuite rejoindre l'équipe d'Archon (filiale à 100 % de Goldman Sachs) qui gérait alors en France plus de quinze milliards... de francs (!) d'immobilier. « C'était une période très féconde pour moi, avec des comités rudes... et passionnants, et cette culture anglo-saxonne qui recherche systématiquement la valeur » dit-il. En 2003, changement de cap : notre future « Pierre d'Or » part en Allemagne (un nouvel eldorado ?) pour rejoindre CBRE Global Investors. Il y réalisera « 150 millions d'euros de deals ». Mais rapidement, Christian Delaire l'appelle chez AXA Immobilier : il y restera dix-huit mois avant de rejoindre, en 2005, l'équipe (brillante) d'AEW Europe, avec Eric Donnet (« Pierre d'Or Manager » 2018). Il commente sobrement : « ce furent huit années de travail intense et d'intense satisfaction ».

A la tête de la direction de l'asset et du développement durable, notre homme manage une petite équipe de dix personnes... et ne perd pas son temps. Aujourd'hui encore, il aime à rappeler qu'il était responsable de la supervision de plus de 12,5 milliards d'euros d'actifs. Mais, après ces huit années, nouvelle aventure, chez Aviva cette fois où il arrive en 2014. Et le bilan de ses cinq ans chez Aviva est sans appel : l'entreprise a obtenu son agrément AMF, a levé la bagatelle d'un milliard d'euros de capitaux de tiers et a lancé cinq fonds, dont trois avec des stratégies paneuropéennes. Les acquisitions pour un montant de plus de 3 milliards d'euros ont, elles, permis de doubler les actifs sous gestion ! Mais les changements au sommet d'Aviva le conduisent à quitter ce « poste très intéressant » : Pierre Jacquot, président d'Edmond de Rothschild REIM lui propose alors de présider la filiale française. Il est manifestement « très heureux » dans la grande maison : rappelons qu'Edmond de Rothschild REIM (France), anciennement dénommée Cleaveland, dispose de près de 500 actifs en portefeuille, représentant plus de 6 milliards d'euros d'actifs sous gestion. Et notre homme regorge d'idées et de projets... rationnels bien sûr ! Ce lecteur de Giono comme d'Annie Ernaux ou d'Albert Camus se « voit toujours en mode apprenti », modestie oblige. Et cet heureux père de trois enfants, époux d'une biologiste, est un fan de montagne. Serez-vous surpris si l'on vous dit que son sport favori en montagne... c'est l'escalade ?

OLIVIER COLONNA D'ISTRIA

Président - Socfim



Immobilier d'abord

Oubliez l'image traditionnelle du banquier : lui n'y ressemble pas. Et pour cause, Olivier Colonna d'Istria le revendique : « avant même d'être banquier, et j'essaye d'insuffler cela à tous mes collaborateurs, je me considère comme un professionnel de l'immobilier. Nous sommes l'un des leurs ! ».

L'immobilier, notre nommé est, en effet, « tombé dedans » en 1980, à l'époque de la prestigieuse Banque de Paris et des Pays-Bas, alors un acteur important pour les grands promoteurs. Suite de l'histoire en 1993, lorsque la Caisse d'Epargne crée la Socfim, au lendemain de la crise des années 1990. La feuille de route alors est simple dans son expression, pas dans son objectif : « remettre en selle des acteurs rescapés et vivre de l'intérieur la restructuration des grands projets immobiliers tombés dans les défaisances des banques ». « Dans notre métier » explique-t-il, « la première chose à faire est d'analyser le sous-jacent immobilier ; la finance, certes importante, vient après ». Comprendre les contraintes du client et proposer la meilleure solution possible, tel est l'objectif. Mais, soutient Olivier Colonna d'Istria, « un projet ne se finance pas qu'avec des ratios et des covenants qui,

s'ils sont nécessaires, ne doivent pas faire oublier les fondamentaux que sont le produit, sa place dans un marché spécifique, ses qualités opérationnelles, sa durabilité et même le prix métrique qu'on oublie parfois trop ». Une ligne de conduite qui fait qu'aujourd'hui, la Socfim qu'il préside est leader sur le marché de la promotion, au côté des grands groupes, mais aussi des marchands de biens, des fonds d'asset et qu'elle est, depuis deux ans, présente sur le marché de l'investissement long terme. La preuve en chiffres : l'équipe de 140 collaborateurs que compte la Socfim porte à son actif 60 000 logements et deux millions de mètres carrés tertiaires en cours de financement, représentant près de 26 milliards d'euros de chiffre d'affaires en vente et près de 10 milliards d'euros d'encours sous gestion. Un bilan non exhaustif au regard des nombreux projets en direction du nouveau monde de l'immobilier tel qu'il se dessine : coliving, coworking, reconversion des friches et les nouveaux moyens permis par le crowdfunding. De quoi enthousiasmer Olivier Colonna d'Istria, toujours en quête d'innovation. « La période actuelle est passionnante ! » : il en est convaincu.

 CATHERINE BOCQUET

La ville de demain s'envisage inclusive et résiliente

Comment fabriquer une ville durable, capable de relever d'immenses défis économiques, environnementaux, urbanistiques et sociaux, en outre, amplifiés par la crise sanitaire mondiale de 2020 ?

Si elles n'occupent que 2% de la surface de la terre, les villes comptent pour 78 % de la consommation énergétique mondiale, génèrent 60 % des gaz à effet de serre et consomment les 2/3 des ressources en eau du globe. Parallèlement, l'ONU estime que les citoyens représenteront près de 70 % de l'humanité à l'horizon 2050. Dans son dernier Trendbook, BNP Paribas Real Estate livre une vision éclairée de cette nouvelle ère du « Re » dans laquelle nous entrons de plain-pied : résilience, réhabilitation, restructuration, réversibilité, réemploi, renaturation des sols, régénération, réinvention... Autant de mots qui doivent être convertis en actions pour construire la ville de demain.

Résilience urbaine : rebondir pour inventer de nouvelles urbanités

Résilience, la racine latine de résilience, signifie sauter ou rebondir. Et les exemples de villes qui se renouvellent se multiplient ! Madrid compte ainsi parmi les villes européennes qui travaillent avec EIT-Climate-KIC pour atteindre une neutralité carbone et devenir plus résistante au changement climatique d'ici 2030. A Milan, capitale économique de l'Italie, 35 kilomètres de routes ont été transformés en pistes cyclables.

Olivier Bokobza, Deputy Chief Executive Officer of BNP Paribas Real Estate in charge of Property Development, rappelle à juste titre que la gouvernance représente le pivot de la réussite d'une ville résiliente : **« Elle ne peut pas se concrétiser sans une ligne directrice claire et structurée. La volonté politique des élus qui dessinent la ville est donc primordiale »**. De même, la mixité représente elle aussi la clé d'un rebond réussi pour **« contribuer à la création d'un environnement partagé et solidaire »** précise Olivier Bokobza.

Covid-19 : quelles conséquences sur la fabrique de la ville ?

En mars 2020, ce sont près de 3,9 milliards de personnes - soit la moitié de l'humanité - qui étaient appelées à se confiner pendant de longues semaines. Les mesures de confinement et de distanciation sociale ont chamboulé profondément nos modes de vie, nous obligeant à repenser nos modèles. Pour Luc Gwiazdzinski, géographe et urbaniste à l'Université de Grenoble : **« Cela passe par un travail d'adaptation à l'intérieur des maisons, des commerces, des restaurants, etc. Et à l'extérieur, c'est-à-dire dans l'espace public au sens urbanistique et architectural, mais aussi au sens politique. »**

La crise initie donc un nouveau rapport à l'espace mais aussi un nouveau rapport au temps qui pose la question suivante : comment aménager nos rythmes de vie et de développement urbain, pour gagner de l'espace ? Séverine Chapus, Deputy Chief Executive Officer of Property Development (Commercial & Residential) in charge of Development, souligne qu'au sortir du confinement **« l'urbanisme tactique a montré ses potentialités »** et plus particulièrement l'idée de partager la ville grâce au temps. Selon elle **« plus il y a d'intensité d'usages plus on est économes en m² et donc vertueux d'un point de vue environnemental »**.

En repensant nos façons de travailler, de consommer, de communiquer



O'Mathurins à Bagneux
Architecte : MFR Architectes
Illustrateur : Mysis

ou de se déplacer, la pandémie met en lumière les vertus des quartiers mixtes qui participent à créer une qualité de vie urbaine. La mixité des usages, comme le précise Olivier Bokobza, **« favorise le partage et crée de nouvelles formes de lien social entre habitants, commerçants, salariés, travailleurs indépendants, etc. »**

Pas une seule, mais plusieurs villes de demain

La «ville post-Covid» accélère des tendances qui émergeaient déjà avant la crise. Le monde du travail avait en effet déjà engagé une profonde mutation vers de nouveaux usages. Il y a une dizaine d'années, les collaborateurs des entreprises passaient en moyenne 80 % de leur temps seul à leur bureau et 20 % en réunion, avant de muter doucement vers le concept d'un bureau agile et aujourd'hui mobile. Les habitants comme les pouvoirs publics avaient depuis plusieurs années montré leur volonté de se défaire d'un urbanisme qui séparait business district, rues commerçantes et quartiers résidentiels au profit de quartiers mixtes voire pour certains d'une ville du quart d'heure. Du côté des logements également, les désirs d'évolutions étaient marqués, au profit d'espaces plus flexibles, intégrant le sans contact sur les équipements partagés ou encore de la généralisation d'espaces extérieurs partagés. Selon Olivier Bokobza **« Concevoir des villes, c'est avant tout s'appuyer sur les usages d'aujourd'hui pour les transformer au profit des usages de demain. L'un des premiers constats de cette crise (...) c'est la vertu de la mixité à toutes les échelles »**. Séverine Chapus souligne également l'importance de la notion de **« territoire ressource »** qui met en lumière la diversité des contextes urbains à prendre en compte pour envisager un nouveau modèle : ville moyenne versus métropole, politiques locales, niveau de développement, particularité sociétales...

Cette même approche valorise l'ensemble des ressources d'un territoire : le patrimoine urbain et naturel, mais aussi comme aime à le rappeler Séverine Chapus **« celles des savoir-faire, des talents et des solidarités qu'une ville doit permettre de mailler, de transmettre et de démultiplier »**.

Au cœur de la fabrique urbaine, l'immobilier doit donc offrir des réponses adaptées pour accompagner les villes et leurs acteurs sur le chemin de la résilience. Pour BNP Paribas Real Estate, les bâtiments sont plus que des immeubles : ce sont des espaces à vivre, à travailler, à échanger de véritables vecteurs d'inclusion et de partage.



BERTRAND GEYER

Managing director - Natixis Partners Real Estate



Toujours positif

A 44 ans, ce père de cinq enfants n'a pas de temps pour le golf ! Il est tout entier à sa passion : conseil en fusion/acquisition dans l'immobilier. Comme un poisson dans l'eau dans ce secteur que connaissait déjà son père pour y avoir créé les fêtes du Beaujolais nouveau de l'immobilier, il jongle avec les chiffres avec délice.

De formation commerciale (ESCE), il aime simplifier la présentation de réalités complexes et décontracter ses interlocuteurs, pour conclure un deal. Il fut ainsi, l'été dernier, aux côtés d'actionnaires minoritaires de SFL face à l'offre publique de l'actionnaire majoritaire Colonial.

Bertrand Geyer développe une relation forte avec les clients historiques de Natixis (EDF, Carrefour...) et réalise des opérations ponctuelles : trouver 80 millions d'euros en « equity » pour le Belge Cohabs qui va proposer des immeubles en habitat partagé à Paris.

La pandémie n'a pas entamé son dynamisme : il a mis au point un montage complexe, sans avoir pu voir l'immeuble situé à Tokyo, pour une marque de luxe qui cherchait un investisseur pour reprendre les locaux dans lesquels elle souhaitait s'installer.

La maison-mère va intégrer les tours Duo avec un ratio de 0,6 poste de travail par salarié, mais Bertrand Geyer est convaincu de la pérennité des bureaux parisiens : il faut des lieux de rencontre et il reconnaît son attrait sans faille pour ses locaux de la rue de Lisbonne.

S'il a démarré son parcours professionnel comme analyste financier chez Global Equities, notre nommé reste fidèle à son entreprise : présent depuis 2005 chez Ixis, devenu Natixis et pour son volet de conseil en immobilier, Natixis Partners, il en apprécie la liberté d'action qui lui laisse une grande latitude face à ses clients : pouvoir conseiller de... ne pas signer une opération conforte la qualité de la relation client. Avec une dizaine de collaborateurs, il opère de Paris, mais parfois au-delà des frontières : il a conseillé Batipart pour la cession d'un portefeuille de santé en Italie et en Espagne pour 340 millions d'euros.

« Vous ne me dérangez jamais ! » clame-t-il. Toujours positif, il ne peut que voir 2022 sous un beau jour ; la logistique attire de très nombreux investisseurs, les actifs de commerce ont souffert, mais les consommateurs sont là...

Enthousiasme communicatif !

 BERTRAND DESJUZEUR

RENDRE POSSIBLE LA VILLE DE DEMAIN



BUREAUX, COMMERCE, HÔTELS, LOGEMENTS, RÉSIDENCES GÉRÉES, AMÉNAGEMENT ET GRANDS PROJETS URBAINS
RÉSIDENCES SENIORS OVELIA, RÉSIDENCES ÉTUDIANTS STUDENT FACTORY, RÉSIDENCES COLIVING BIKUBE
CONSEIL, PROPERTY MANAGEMENT

VOTRE
CONFIANCE
NOUS ENGAGE
DURABLEMENT

LUDOVIC JACQUOT

Managing director - Morgan Stanley

Discrète efficacité

Ludovic Jacquot est un homme discret. Les bureaux qu'il occupe sont implantés non loin du parc Monceau, dans la rue qui porte le même nom. A l'écart de l'agitation des rues voisines, et loin de l'architecture des tours de La Défense, l'immeuble au luxueux portail ouvragé laisse imaginer l'importance des négociations qui s'y déroulent.

Chez Morgan Stanley, Ludovic Jacquot occupe les fonctions de « managing director », pour le département real estate investment managing banking Europe. Il a déjà acquis une longue expérience dans la banque d'affaires américaine puisqu'il y est entré en septembre 2007. Il a donc pu y traverser les phases de forte croissance comme les périodes de crise financière.

Ludovic Jacquot avait acquis une autre expérience bancaire auprès d'un acteur majeur français du secteur bancaire en travaillant pour Crédit Agricole CIB. Auprès de la banque de financement et d'investissement du groupe Crédit Agricole, et en tant que vice-président M&A, il avait donc déjà acquis un regard expérimenté sur les fusions/acquisitions.

Discretion, mais efficacité. En effet, en 2021, Ludovic Jacquot a pu mener à bien pour Morgan Stanley une opération majeure qui s'est conclue en octobre dernier. GE Real Estate a cédé à Eurosic un portefeuille d'immeubles de bureaux pour une valeur de 340 millions d'euros. Cette cession de 22 immeubles représente 150 000 m² répartis principalement dans des grandes villes de province, Lyon, Lille, Nantes et Toulouse, ainsi que dans la première couronne francilienne. Il s'agissait principalement d'immeubles récents loués à plusieurs locataires.

Parmi les nombreux acteurs que la conclusion d'une telle transaction imposait, Ludovic Jacquot intervenait comme conseil pour GE Real Estate.

Avec ce type d'opérations, Ludovic Jacquot ne peut que contribuer à la dynamique de croissance que souhaite mener la banque, le dirigeant de la banque à Paris expliquant au printemps dernier avoir la volonté de doubler de taille à Paris pour franchir le cap des 300 professionnels en l'espace de deux ans et demi...

 BERTRAND DESJUZEUR



IMMO WEEK
NEWS & CONNEXIONS IMMOBILIÈRES

RÉALISÉ
PAR DES
PROS
POUR DES
PROS



POUR VOTRE INSERTION PUBLICITAIRE DANS NOTRE MAGAZINE CONTACTEZ :
SANDRINE DEBRAY AU 01 42 33 90 37 - SDEBRAY@IMMOWEEK.FR

The more perspectives we have, the more dimensions we see.*

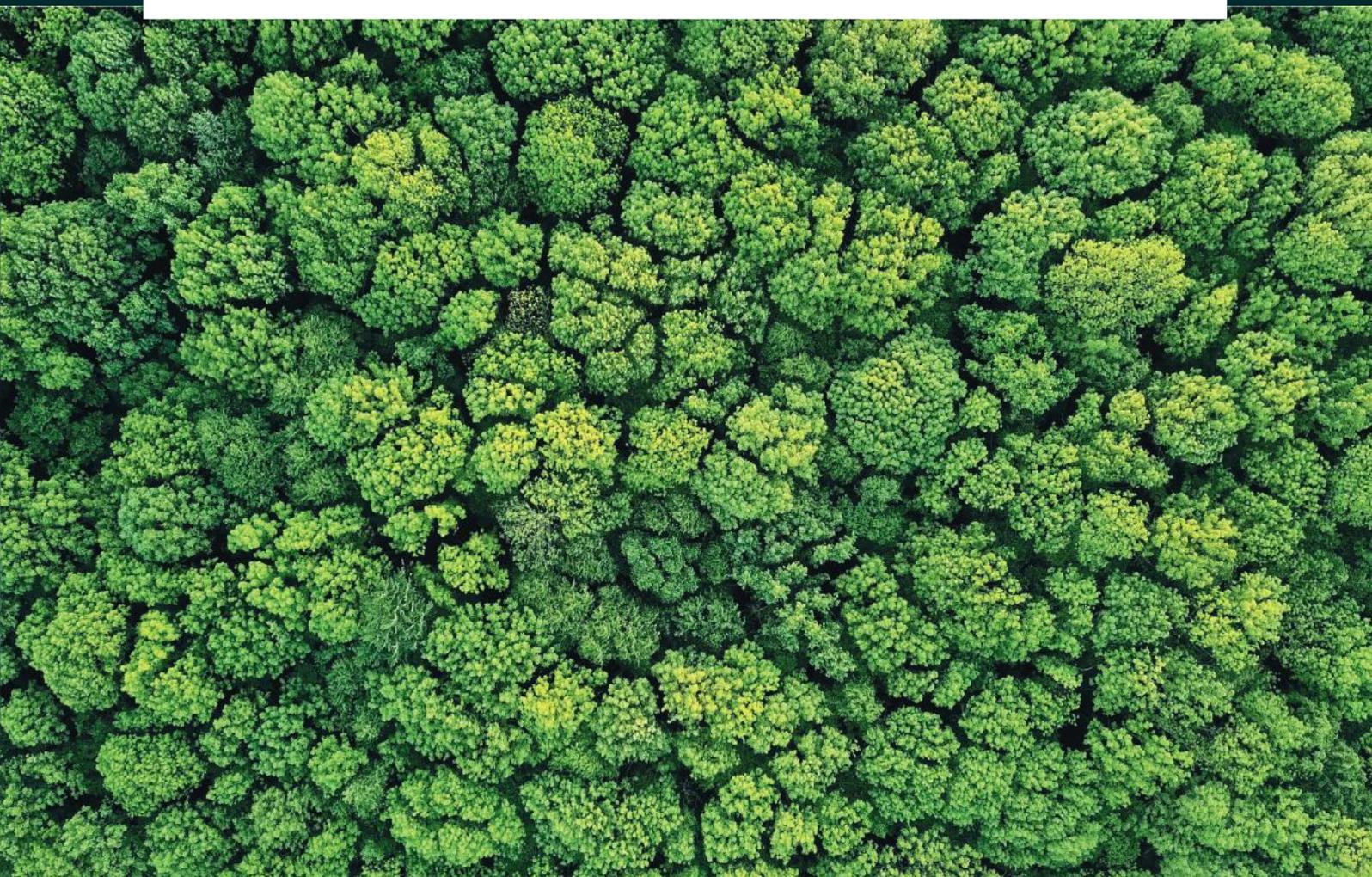
CBRE, leader mondial du conseil en immobilier d'entreprise, se réinvente au quotidien pour mieux répondre aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.

CBRE analyse les évolutions des usages, conseille les investisseurs, propriétaires et entreprises du monde entier avec une approche responsable et des services innovants, dans le cadre de l'exploitation, la rénovation, la construction et l'aménagement de leur patrimoine immobilier.

Imaginer de futures solutions immobilières à impact écologique et social positif est notre priorité !



*Plus vous avez de perspectives, plus nous voyons de dimensions.



Magnifique !

Laurent Dumas

Fondateur - Emerige



Ils sont peu nombreux ceux que la presse (en l'occurrence « Challenges ») qualifie de « promoteur le plus en vue de Paris ».

Ses pairs, les lecteurs d'« Immoweek » ne sont, à l'évidence, pas loin de partager ce point de vue car Laurent Dumas, remporte cette année sa troisième « Pierre d'Or » (après celles de 2013 et 2017) sans oublier, côté résidentiel, le « Trophée Logement et Territoires du Professionnel de l'Année » en 2016. Et tous ceux qui rencontrent notre homme le confirment : un grand pro, dont le charme et la ténacité font merveille. Jusqu'à son grand œuvre, aujourd'hui inauguré : « Morland Mixité Capitale » en bord de Seine, un des projets emblématiques de « Réinventer Paris »...

✎ PASCAL BONNEFILLE

Quand on se promène sur les quais de Seine (ou boulevard Morland), on ne reconnaît plus du tout la mocheté néo stalinienne qui, depuis des années, vieillissait mal à cet endroit, tant l'architecte David Chipperfield (avec CALQ Architecture) l'a sublimé, magnifié et transformé en profondeur. Certes, la vue était déjà magique quand on se risquait à rendre visite à L'Apur (Atelier Parisien d'Urbanisme, ndlr) dans les derniers étages (aux couloirs à la peinture lavasse toute brejnévienne) ou dans les locaux administratifs où des déshumidificateurs montraient les limites du fonctionnement (sans parler des fenêtres qui portaient en lambeaux...). Lorsque Emerige a gagné, il y a six ans, ce projet, le plus « lourd » et symbolique du concours Réinventer Paris, lancé par la Ville en 2014, on ne donnait pas cher de sa réussite et de son accomplissement. Il faut dire qu'il y avait du travail pour transformer la (lourde et fatiguée) bâtisse, lui attribuer une foule d'usages (bureaux, logements, crèche, marché, hôtel et on en passe !). Mais Laurent Dumas a montré, à cet égard, les qualités que chacun lui reconnaît. On se permettra un souvenir personnel : la vision du dossier de présentation dudit immeuble lors du concours. Dans la nuit, notre « Pierre d'Or » avait fait refaire le coffret lui-même contenant tous les documents. Cet homme ne laisse rien au hasard... ce que confirmera, bien volontiers, le nouveau patron opérationnel du groupe, Benoist Apparu (signalons au passage, pour s'en réjouir, qu'un ancien ministre du Logement devienne un promoteur n'a choqué personne).

On ne reviendra pas sur le parcours de ce « fils de famille », qui, à Neuilly, aurait pu se contenter d'une vie toute tracée. Pas son genre. Dans sa notice au

Who's Who, il affirme comme seul diplôme... son bac. Et aime à rappeler sa première « vraie affaire » (à la fin des années 1980) : l'achat d'un poulailler de 200 m² à Courbevoie, dont le site, restructuré sera revendu comme immeuble de bureaux avec une belle plus-value... On ne racontera pas davantage sa résilience face au krach qui touchera de plein fouet les marchands de biens de la Capitale. Sa réputation vient, en grande partie, de ce moment-là. Nous ne soulignerons pas non plus l'initiateur de « 1 immeuble, 1 œuvre », opération suivie par presque toute la profession et qui a permis la commande de centaines d'œuvres qui ornent, désormais, les immeubles neufs partout en France. Car ce qui fait aussi aujourd'hui la réputation – bien au-delà du monde de l'immobilier – de notre « Pierre d'Or », c'est son goût – non feint – pour l'expression artistique contemporaine, dans sa diversité et souvent même son audace. Celui que « Le Monde » a qualifié rien de moins que « l'un des mécènes les plus influents de l'art en France, profite « du moindre trou dans son emploi du temps pour visiter ateliers ou musées ».

Tout visiteur de ses bureaux, de la « Villa Emerige » (qui se visite dans le 16^{ème} arrondissement, allez-y !), découvre des œuvres de grande qualité que le président du conseil d'administration du Palais de Tokyo qu'il est devenu a lui-même choisi et qu'il aime présenter, avec gourmandise et passion, à ses visiteurs (expérience vécue par votre serviteur). C'est au Palais de Tokyo, d'ailleurs, que le lendemain de la remise de cette « Pierre d'Or » bien méritée, Charles-Henri Filippi, co-président de Lazard France, accrochera les insignes de Chevalier de la Légion d'Honneur sur la poitrine de Laurent Dumas. Un ruban rouge, une « Pierre d'Or », un grand œuvre inauguré, que demander de plus pour un grand professionnel ?

OLIVIER DE LA ROUSSIÈRE

Président - Vinci Immobilier



Du grand art

« Cette capacité à réfléchir sur la ville, à concevoir et à réaliser un actif qui, telle une œuvre, perdure dans le paysage » : voilà ce qui anime Olivier de La Roussière, depuis maintenant près de quarante ans. Le promoteur à la tête de Vinci Immobilier peut être fier de son parcours. Depuis 1981, ce professionnel a gravi les échelons : d'ingénieur jusqu'à président du groupe.

Malgré une année lourdement impactée par la crise sanitaire qui a secoué les métiers immobiliers, Olivier de La Roussière affirme, fort d'un optimisme à toute épreuve, que « bien que l'année ait été difficile pour le bureau, qui a fortement ralenti, ainsi que pour le secteur de l'hôtellerie, et surtout le commerce, 2021 peut se féliciter d'avoir été une année de transition écologique ».

Alors que l'objectif de « zéro artificialisation nette » a été fixé par la loi Climat et Résilience à horizon 2050, Olivier de La Roussière souhaite prendre vingt ans d'avance. Ainsi, Vinci Immobilier présentait récemment sa stratégie « ZAN 2030 », fondée sur deux engagements : atteindre l'objectif

de zéro artificialisation nette pour l'ensemble de ses activités de promotion immobilière dès 2030 et réaliser plus de 50 % de son chiffre d'affaires, avant cette même date, dans des opérations de recyclage urbain. En ce sens, en 2021, le groupe s'est offert un portefeuille de 50 friches industrielles, réparties sur toute la France. Une fois les sites dépollués et réhabilités, environ 165 000 m², soit près de 2 300 logements, devraient voir le jour à horizon 2024. « Aussi attentif aux petits projets qu'aux très gros », selon ses mots, le promoteur se dit « emballé » par les travaux du Village des athlètes qui accueillera 6 000 lits et 33 000 m² d'espaces de services pour les JO 2024. A terme, en phase « héritage », l'opération développera un quartier mixte de plus de 145 000 m². Autre fierté d'Olivier de La Roussière : l'engagement artistique du groupe.

Ainsi, comme il s'y engageait dans la charte « 1 immeuble, 1 œuvre », signée avec le ministère de la Culture, Vinci Immobilier comptabilise, en 2021, plus de 150 œuvres d'art dans ses réalisations, une évidence pour un grand pro qui ne cache pas sa passion pour l'art.

 ANAÏS DIVOUX

1365 CLOS DES LAMBRAYS 1593 CHÂTEAU D'YQUEM 1668
DOM PÉRIGNON 1729 RUINART 1743 MOËT & CHANDON
1765 HENNESSY 1772 VEUVE CLICQUOT 1780 CHAUMET
1803 OFFICINE UNIVERSELLE BULY 1815 ARDBEG 1817
COVA 1828 GUERLAIN 1832 CHÂTEAU CHEVAL BLANC
1837 TIFFANY&CO 1843 KRUG 1843 GLENMORANGIE
1846 LOEWE 1849 ROYAL VAN LENT 1849 MOYNAT 1852
LE BON MARCHÉ 1854 LOUIS VUITTON 1858 MERCIER
1860 TAG HEUER 1860 JARDIN D'ACCLIMATATION 1865
ZENITH 1870 LA SAMARITAINE 1884 BULGARI 1895
BERLUTI 1898 RIMOWA 1908 LES ECHOS 1914 PATOU
1916 ACQUA DI PARMA 1923 LA GRANDE ÉPICERIE DE
PARIS 1924 LORO PIANA 1925 FENDI 1936 FRED 1944 LE
PARISIEN 1945 CELINE 1947 DIOR 1947 EMILIO PUCCI
1947 PARFUMS CHRISTIAN DIOR 1952 GIVENCHY 1955
CHÂTEAU GALOUPET 1957 PARFUMS GIVENCHY 1957
REPOSSI 1958 STARBOARD CRUISE SERVICES 1959
CHANDON 1960 DFS 1969 SEPHORA 1970 CAPE MENTELLE
1970 KENZO 1972 PERFUMES LOEWE 1976 BELMOND 1976
BENEFIT COSMETICS 1977 NEWTON VINEYARD 1980
HUBLOT 1984 MARC JACOBS 1984 MAKE UP FOR EVER
1985 CLOUDY BAY 1988 KENZO PARFUMS 1991 FRESH
1992 COLGIN CELLARS 1993 BELVEDERE 1998 BODEGA
NUMANTHIA 1999 CHEVAL DES ANDES 1999 TERRAZAS
DE LOS ANDES 2006 CHÂTEAU D'ESCLANS 2006 HÔTELS
CHEVAL BLANC 2008 KVD BEAUTY 2009 MAISON FRANCIS
KURKDJIAN 2010 WOODINVILLE 2013 AO YUN 2013 MARC
JACOBS BEAUTY 2017 CLOS19 2017 FENTY BEAUTY BY
RIHANNA 2017 VOLCAN DE MI TIERRA 2020 EMINENTE

LVMH

JEAN-FRÉDÉRIC HEINRY

Président - Altarea Entreprise Studio



DR

Le futur du bureau...

Très tôt, Jean-Frédéric Henry s'est penché sur la thématique des bureaux et leurs enjeux en tant que promoteur immobilier. Disposant d'une solide expérience au sein de Sari Ingénierie (devenu Nexity), puis de Cogedim, Jean-Frédéric Henry est actuellement le président d'Altarea Entreprise Studio.

En tant que témoin privilégié du bouleversement des usages, l'expert en bureaux peaufine aujourd'hui ses réflexions dans le cadre d'entités créées au sein du groupe Altarea. Ses missions : assurer une veille technologique et de réflexion sur le devenir des immeubles de bureaux, tout en animant une cellule de développement des projets tertiaires du groupe. « Ce qui est intéressant dans mon métier » explique Jean-Frédéric Henry, « c'est de travailler sur le futur du bureau... et non sur le bureau du futur ». Formulation qui prend tout son sens lorsque l'on sait que le président d'Altarea Entreprise Studio dispose d'une grande expérience dans ce domaine. « Il y a cinq ans déjà, nous constatons l'émergence du coworking, mais aussi la révolution technique des immeubles » se souvient Jean-Frédéric Henry,

selon qui « le confinement a surtout été un accélérateur des tendances déjà mises en place ». Raison de plus pour surfer sur « un contexte propice à réaliser de beaux projets » poursuit le promoteur immobilier. Parmi les réalisations remarquables d'Altarea Entreprise Studio : le siège d'Orange, baptisé « Bridge », en bord de Seine, à Issy-les-Moulineaux (92). Ce bâtiment atypique et « dans l'ère du temps » offre 56 000 mètres carrés de bureaux conçus pour faciliter la collaboration entre les équipes. « Nous, promoteurs, avons la chance immense de pouvoir constater le résultat de nos efforts et de notre travail » explique Jean-Frédéric Henry, qui mesure également la responsabilité et le pouvoir qu'il a « d'influer sur la vie professionnelle des utilisateurs ». Après trente ans dans le métier, ce passionné de grandes villes comme New-York, Berlin ou encore Copenhague, continue de prendre toujours autant de plaisir à mener des projets immobiliers qui lui tiennent à cœur « et qui parviennent surtout à satisfaire les clients ». Des clients qui sont d'ailleurs, pour la plupart, devenus des amis... CQFD !

 PAULINE RIGLET

ENVIRONNEMENT FISCAL IMMOBILIER URBANISME

Découvrez le blog Gide Real Estate

Les avocats du cabinet Gide vous tiennent informés
de l'actualité juridique et fiscale du secteur immobilier.

gide-realestate.com



GIDE REAL ESTATE

SABINE LACOUTURE-LÉPINE

Directrice générale immobilier d'entreprise France - Bouygues Immobilier



DR

Créatrice de valeur

De l'architecture d'intérieur à la promotion immobilière, il n'y qu'un pas, aisément franchi par Sabine Lacouture-Lépine. Le point commun qu'elle relève entre les deux domaines, manifestement moins éloignés qu'ils n'y paraissent : l'aspect créatif. « La valorisation d'un immeuble, sa transformation en un actif attractif, c'est une démarche créative et stimulante » explique-t-elle.

Après avoir travaillé pendant un an au sein de l'agence d'architecture de Jean-Michel Wilmotte, notre nommée est embauchée par Bouygues Immobilier en 1999. Elle met directement le pied à l'étrier en participant à une opération d'envergure : la transformation de trois immeubles de bureaux situés rue de la Paix (2^{ème}) en ce qui est aujourd'hui le luxueux hôtel cinq étoiles Park Hyatt Paris-Vendôme. Cette mère de trois enfants s'est, cependant, vite aperçue des limites de certains promoteurs, notamment un relatif désintérêt pour les conséquences environnementales de la construction tous azimuts. Un écueil dans lequel n'est pas tombé Bouygues Immobilier : « il y a plus

de dix ans, nous réalisons les premiers immeubles à énergie positive » confie-t-elle. De plus, elle milite pour un immobilier créateur de valeur et non pour une promotion simplement transactionnelle où le promoteur ne serait qu'un acteur éphémère pressé de revendre ses actifs à un fonds de pension. L'on retrouve bien là l'aspect créatif cher à Sabine Lacouture-Lépine.

Depuis 2015, elle est à la tête d'une équipe de 76 personnes et s'occupe de la partie tertiaire. Elle retient plusieurs projets l'ayant particulièrement enthousiasmée, à l'image de l'immeuble « Enjoy », à Clichy-Batignolles, premier bâtiment de 17 000 m² à énergie positive tout en structure bois. Bouygues Immobilier le réalise en collaboration avec la Caisse des Dépôts. « J'ai également un projet en tête, actuellement en cours de réalisation » expose-t-elle. « Il s'agit d'un immeuble bas carbone également 100 % structure bois. Il se situera en bordure de Seine, sur le quai d'Issy-les-Moulineaux et sera livré en 2024. Ses 17 000 m² sont voués à abriter en partie du coworking ». D'autres projets sont attendus, notamment en régions, à Marseille, Lille ou Toulouse...

 ANTHONY DENAY



Strategies and Corp
Votre conseil en immobilier d'entreprises

vous attend dans ses
nouveaux bureaux



**STRATEGIES
AND CORP**



22 rue Bayard
75008 Paris
01 45 63 76 35

A professional portrait of Benjamin Rombaut, a man with dark hair and a beard, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is smiling slightly and looking directly at the camera against a dark blue background.

*Au grand
galop*

Benjamin Rombaut

Directeur commercial – Strategies and Corp.

A 41 ans, Benjamin Rombaut fait partie de ceux qui parviennent à conjuguer leurs missions professionnelles à leurs passions. Directeur commercial de Strategies and Corp. la semaine, et cavalier amateur de haut niveau le week-end, Benjamin Rombaut poursuit sa carrière de conseil au grand galop.

✎ PAULINE RIGLET

« Quand on est bien quelque part, pourquoi changer ? » explique d'emblée Benjamin Rombaut, le directeur commercial de Strategies and Corp. qui a passé l'intégralité de sa carrière professionnelle au sein de la société créée par Angélique de Rougé avec Eric Lavigne, en juillet 2000. C'est d'ailleurs à cette même date que le jeune diplômé d'un BTS professions immobilières intègre Strategies and Corp. en tant que responsable des données. Celui qui n'a, à l'époque, qu'une vingtaine d'années gravit rapidement les échelons, occupant successivement les postes de consultant, puis consultant senior, avant d'être nommé directeur commercial en 2016. Comme il le dit lui-même, Benjamin Rombaut a mis le pied à l'étrier dans le monde immobilier « à bonne école », ce qui lui a permis de connaître « le marché, ainsi que tous les acteurs qui le composent ». Au départ, la petite entreprise Strategies and Corp. était constituée de quatre personnes, mais elle se voyait déjà confier « de beaux dossiers, comme le siège social de Sanofi Santé France installé, à l'époque, à la Porte d'Orléans » se souvient Benjamin Rombaut.

Aujourd'hui en charge des départements conseil utilisateur, mais aussi conseil investissements, Benjamin Rombaut se dit toujours autant intéressé par ses missions. « J'ai déjà été démarché, mais je n'ai jamais souhaité partir » confie celui pour qui l'ambiance familiale de Strategies and Corp. constitue une vraie force. Car « malgré » son développement, la société de conseil a su garder « un esprit d'équipe dans lequel chacun peut s'appuyer sur les compétences de l'autre » insiste le directeur commercial. Autre atout de la société : la diversité des dossiers qu'elle traite. « J'ai la chance de travailler sur des opérations très variées et toujours très enrichissantes » témoigne notre « Pierre d'Or ». Parmi elles, le dossier du siège social de Perial, mené de bout en bout, avec Gecina puis finalement Lasalle pour la revente. Autres dossiers remarquables : celui de la vente croisée

entre AG2R La Mondiale et le RSI (l'actuelle Sécurité Sociale des Indépendants) ou encore la confiance renouvelée de Sephora que Strategies and Corp. avait installé dans son nouveau siège en 2017. « Je suis très content des dossiers sur lesquels je travaille, surtout lorsque nous menons les opérations de bout en bout » poursuit le jeune professionnel qui accorde, par ailleurs, une grande importance à la qualité des liens qu'il entretient avec tous ses interlocuteurs : partenaires, clients, mais aussi collaborateurs. « Entre les démarches pour trouver, restructurer, louer ou revendre des actifs immobiliers de qualité, nous avons la chance d'interagir avec de nombreux acteurs » indique-t-il. Lorsqu'il regarde dans le viseur, Benjamin Rombaut se dit qu'il a eu beaucoup de chance d'apprendre le métier avec les équipes de Strategies and Corp. et, notamment, avec Angélique de Rougé, la présidente, qui a su « lui faire confiance durant toutes ces années ».

Si Benjamin Rombaut assure avec enthousiasme et professionnalisme ses missions de conseil, c'est aussi parce qu'il est parvenu à trouver un équilibre entre son travail et sa passion pour l'équitation. En plus de poursuivre les concours hippiques en saut d'obstacles, le cavalier confirmé a racheté en 2020 le Poney Club du Parc, à Maisons-Lafitte, ville où il réside. « J'ai réalisé un rêve en acquérant ce poney club » confie ce cavalier émérite, heureux de constater qu'il n'a pas eu de mal à transmettre sa passion à ses trois filles âgées de dix, huit et trois ans. Une passion transmise à ses enfants donc, mais aussi à un public qui n'a pas toujours accès au monde équestre. En effet, le Mansonnier a mis en place « Les sourires de Pégase », une opération qui permet aux personnes âgées et aux enfants les plus démunis de découvrir les activités d'un poney club. Un concept qui lui tient à cœur et qu'il décline aussi avec l'Institut Gustave Roussy. Ses nouveaux projets ? « Conjuguer mes deux passions » répond Benjamin Rombaut. Une « Pierre d'Or » en poche !

JEAN-LAURENT DE LA PRADE

Directeur général adjoint pôle régions - BNP Paribas Real Estate Transaction France



Carrure nationale !

A l'heure où les régions ont le vent en poupe, le pôle ad hoc de BNP Paribas Real Estate Transaction France « cartonne ». Ainsi, en 2020, en pleine crise sanitaire « non anticipée », le pôle régions réussit à tenir et même à dépasser son objectif. En 2021, dans un marché « convalescent », l'activité de ce pôle qui regroupe 160 collaborateurs présents dans 20 métropoles françaises (et intervenant dans 23) marquera son deuxième record derrière l'année historique 2019 !

Néanmoins, Jean-Laurent de La Prade, directeur général adjoint et responsable de ce pôle, n'a pas attendu que les régions fassent « la une » pour s'y intéresser ! Lorsqu'il y a neuf ans, Thierry Laroué-Pont, alors à la tête de BNP Paribas Real Estate Advisory (transaction, conseil et expertise), lui propose les « clés des régions », le directeur des équipes franciliennes en 0-5 000 m² qu'il est alors accepte avant tout « par goût du challenge ». Il est aussi vrai qu'il dispose de racines régionales (mère marseillaise, père niçois, et lui-même né à Montpellier), ainsi que d'une solide expérience de la commercialisation comme du management acquise au sein d'une maison (en l'occurrence Auguste-Thouard qui deviendra Atisreal, puis BNP Paribas

Real Estate) qu'il a rejoint en... 1988 en tant que consultant junior bureaux. Le pôle régions va alors connaître « une croissance exponentielle », jusqu'aux résultats 2021. L'équipe a, ainsi, « participé au remplissage de 700 000 m², dont la location (ou la vente s'agissant des bureaux) de 200 000 m², auxquels s'ajoutent 400 000 m² de locaux d'activités et 120 000 m² de logistique ». Les parts de marché revendiquées atteignent près de 30 % dans la location et près de 40 % s'agissant de l'investissement dans les bureaux. Et, pour Jean-Laurent de La Prade, « point de réussite sans qu'elle soit collective » : c'est ainsi qu'il se dit « fier » qu'en 2021, toutes les implantations régionales (dans lesquelles il se rend au minimum une fois par an) aient atteint ou dépassé leur objectif !

« Optimiste quant à l'avenir des régions avec des indicateurs de croissance bien orientés », ce pro à la réputation de bienveillance non usurpée, a désormais pour objectif de « consolider et renforcer nos positions, pour ensuite poursuivre le développement ». Un programme toujours chargé pour ce golfeur, également passionné de « street art », qui, de plus, s'est vu confier la formation au sein de la société de conseil et qui participe, en outre, activement au développement de la RSE. Il en a la carrure...

 THIERRY MOUTHIEZ

Le temps respecte
ce qui est construit
avec **passion**



NEW AGE – Lyon Part-Dieu

Architecte : AFAA

Réhabilitation totale du bâtiment existant
20 350 m² de surface totale
825 m² de terrasses
1 100 m² de jardin

Certifications :
BREEAM niveau Excellent
Bâtiment Well niveau Gold
WiredScore niveau Silver

Investisseur : SCI NOTAPIERRE/UNOFI
Livraison : printemps 2023

LYON - PARIS - STRASBOURG - GENÈVE
Tél. : 04 72 74 69 69

sogelym-dixence.fr

SOGELYM DIXENCE

FINANCEMENT - MANAGEMENT DE PROJETS - CORPORATE REAL ESTATE

NICOLAS VERDILLON

« Managing director » - CBRE France



Energie à revendre !

Qui a dit que le bureau était mort ? Certainement pas Nicolas Verdillon, « managing director » en charge de la ligne de métier investissement de CBRE France. Cet amoureux, depuis toujours, des belles voitures annonce pour CBRE, un volume de transactions en investissement, pour 2021, de l'ordre de 9 milliards d'euros, toutes classes d'actifs confondues, malgré un marché parfois « anxigène ». Pour autant, dans Paris intra-muros, « les prix n'ont pas baissé, ils ont même continués d'augmenter » tient-il à préciser.

Et d'ajouter : « le volume d'investissement en immobilier d'entreprise (bureaux, logistique et retail), dans son ensemble, est un peu en dessous de 25 milliards d'euros en 2021. Les opérations initiées se sont concrétisées grâce aux liquidités disponibles importantes, à une amélioration de la conjoncture économique et la confirmation de la reprise du marché locatif ». De quoi faire taire ceux qui prédisent la petite mort des immeubles de bureaux... Pour rappel, ces derniers représentent, en Ile-de-France, 60 millions de mètres carrés, dont un tiers se situent en deuxième couronne, soit environ 20 millions de mètres carrés.

« Je suis super fier de mes équipes ! Elles sont notre savoir » lance Nicolas Verdillon.

Un exemple ? « En bureau à Paris et en région parisienne, nous avons réalisé, en 2021, une petite quinzaine d'opérations entre 10 000 et 65 000 m². Nous nous sommes adaptés et nous avons suivi la structuration du marché des investisseurs » confit-il. Mais ce n'est pas tout ! L'équipe investissement industriel et logistique a réalisé trois milliards d'euros de transactions, dont 1,2 milliard d'euros portant sur des portefeuilles paneuropéens. Et celle chargée du résidentiel a également « bien performé ». Et, pour celui qui revendique une énergie de jeune homme, l'idée, en 2022, est de « consolider » les positions du conseil en France.

Alors même s'il pense qu'il faut laisser la place aux quadras, Nicolas Verdillon tient à rester en prise directe avec le marché et celui qui, au début, était (un peu) réticent à ce que les Jeux Olympiques soient célébrés à Paris, en 2024, reconnaît, bien volontiers, que de manière générale, « ils vont créer une dynamique incontestable au regard des JO de Londres de 2012 ». Mais peut-être les regardera-t-il de sa Savoie natale où il prend grand plaisir à retrouver « ses montagnes » comme il dit...

 VALÉRIE GARNIER



Future starts in the past

STEPHAN VON BARCZY

Directeur du département investissement France - JLL



Impressionnant palmarès

Des résultats en hausse de 20 % par rapport à 2020 dans un marché de l'investissement francilien lui-même en baisse de 15 à 20 % en 2021 font du département capital markets de JLL une équipe pour le moins performante. A sa tête, un conseil devenu une figure du marché hexagonal.

Né à Munich, cet Européen dans l'âme (il a la double nationalité) a démarré dans la promotion en immobilier d'entreprise au sein de la société Calliston. Une expérience de sept ans dans le Berlin des années 1990 à l'issue de laquelle il décide d'étendre ses compétences. Il rejoint, en septembre 1998, Jones Lang Wootton (devenu, depuis, JLL) en France pour s'occuper notamment... des investisseurs allemands. En 2005, il prend la direction du département investissement, alors composé de 15 collaborateurs entre Paris et Lyon, dont il multiplie la taille par deux en 24 mois ! Mais crise de 2007/2008 oblige, « c'est à partir de 2009/2010 que commence le véritable plan de croissance qui nous a permis de constituer une équipe comptant, aujourd'hui, une soixantaine de collaborateurs » (avec des résultats salués par une « Pierre d'Or Conseil » en 2010 et des nominations régulières...). Surtout, le département qui intervenait sur trois lignes de métier en 2005, en compte huit aujourd'hui.

Résultat : « grâce à cette organisation, nous sommes régulièrement, depuis des années, numéro 1 ou 2 du marché. Nous profitons d'une excellente diversification de nos lignes de métier ». Diversification également géographique : « nous gérons des équipes à Lyon depuis longtemps, à Lille depuis 2020 et, demain, à Marseille ». Et diversification dans les approches du marché « avec une forte présence dans les ventes organisées dans un process structuré, mais aussi sur le marché du « off market » ». L'avenir ? « Nous identifions des poches de croissance au service de nos investisseurs que nous n'avons pas encore complètement exploitées ». Une croissance qui « peut se traduire soit par des recrutements, et nous avons embauché une demi-douzaine de nouveaux collaborateurs en 2021, soit par de la croissance externe ». Le tout avec un sentiment « très positif quant à l'évolution du marché compte tenu de la volonté des investisseurs de continuer à surpondérer l'immobilier dans leurs portefeuilles »... Sans oublier le développement durable qui « nous occupera toujours dans les années à venir et, chez JLL, nous préparons déjà plusieurs offres de service dans cette logique pour nos clients investisseurs »... Autant dire que cet amoureux du Sud-Est (il possède une maison à Uzès), passionné d'échecs comme de ski et, plus récemment, de golf, devrait encore enrichir son (déjà très beau) palmarès...

THIERRY MOUTHIEZ



HECLA | Bureaux | Co-développement avec AG Real Estate | Livraison 2022



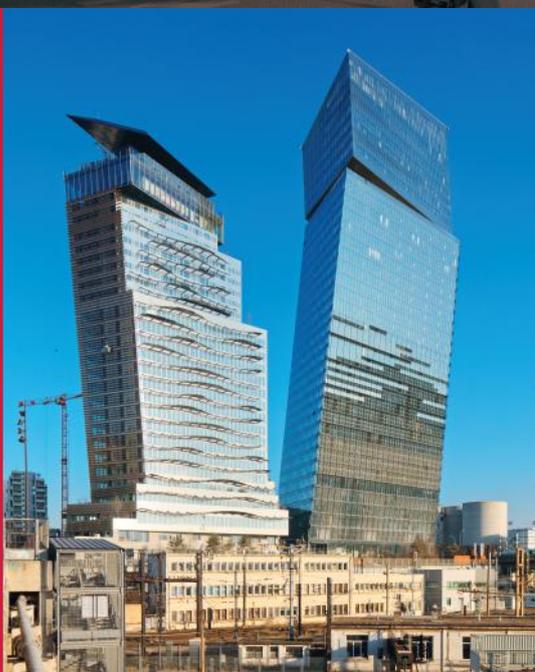
Streambuilding | Programme mixte | Co-développement avec Covivio | Livraison 2022



Portefeuille France Métropoles | 500 logements
Acquisition en VEFA en 2021 | Investisseur : HECF

Intelligent
Real Estate
Investment,
Development
and Management

Hines



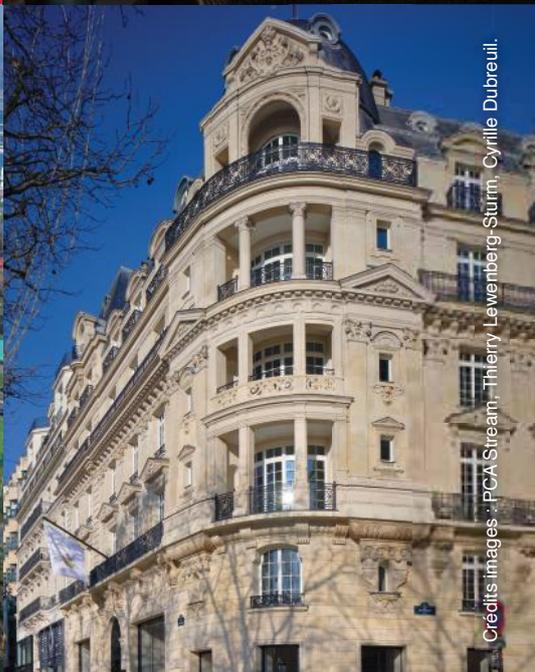
Tours DUO | Bureaux | Maîtrise d'Ouvrage Déléguée
Livrées en 2021 | Investisseur : Ivanhoé Cambridge



CBX | Bureaux | Acquisition en 2019
Investisseur : club-deal coréen



Portefeuille Optimus | 11 plateformes logistiques
Acquisition en 2021 | Investisseur : HEVF



114 Champs Élysées, Apple Store | Retail
Acquisition en 2018 | Investisseur : BVK

Crédits images : PCA Stream, Thierry Lewenberg-Stürm, Cyrille Dubreuil.



© LE BUREAU JAUNE

LA VILLE AVEC VUE SUR DEMAIN. FORT DE SA NOUVELLE PLATEFORME DE MARQUE, QUARTUS REVIENT POUR IMMOWEEK SUR L'ESPRIT D'INNOVATION QUI, À TOUS LES ÉTAGES, ANIME LE GROUPE.



© ALVARO CANDIAS

“Attentif aux évolutions des modes de construction, de conception urbaine, des façons d’habiter, QUARTUS conçoit, développe, expérimente les solutions les plus avancées et les plus pertinentes aux attentes de ses clients et des territoires.

Nous sommes convaincus que la fabrication d’une ville plus belle, plus durable et plus humaine passe par de nouveaux procédés constructifs et des matériaux bio-sourcés, recyclables ou réutilisables pour favoriser l’économie circulaire, réduire l’empreinte carbone, et préserver la biodiversité.”

Emmanuel LAUNIAU, Président de QUARTUS

INNOVATIONS DANS LA CONSTRUCTION

Acteur innovant, attentionné, soucieux de fabriquer une ville qui s'inspire du vivant, QUARTUS développe de manière inédite la structuration de la filière terre crue en Île-de-France, aux côtés de ses partenaires Cycle Terre. Comme maître d'ouvrage, QUARTUS a construit une unité de production, La Fabrique, située à Sevran en Seine-Saint-Denis, qui permet la commercialisation de briques extrudées de terre crue et d'enduits issus des chantiers du Grand Paris, et veille à déployer ce matériau bas carbone au sein même de ses opérations. À Biganos, en Gironde, QUARTUS a également lancé avec l'aménageur AQUITANIS une opération intégrant la construction en terre crue en favorisant les savoir-faire et les circuits locaux.



prises en œuvre sur l'ensemble des murs de refends. Elles seront complétées par des enduits de terre crue sur les pignons de la résidence.

véritables laboratoires d'innovation et de réflexion, capables de digitaliser et d'humaniser les différents aspects de la chaîne de valeur immobilière.



INNOVATIONS SOCIÉTALES & ACCUEIL DES ACTEURS DE LA TECH

Les équipes de QUARTUS collaborent étroitement dans un écosystème dynamique : sociologues, écologues, chercheurs, architectes, ingénieurs, startups, acteurs de l'économie sociale et solidaire...

Pour QUARTUS, la ville est ouverte, connectée, centrée sur l'humain et le partage. Notre réflexion sur les nouveaux usages occupe une place centrale : qu'ils soient numériques, écologiques, créatifs ou coopératifs, ces nouveaux usages se placent au cœur des évolutions urbaines et redessinent nos villes. Dès sa création, le Groupe a choisi de collaborer étroitement avec les startups : ouvertes sur le monde et les nouveaux comportements, apporteurs de dynamisme et d'avancées technologiques, elles représentent pour le Groupe de

À BIGANOS, UNE DÉMARCHE INNOVANTE ET RESPONSABLE

La terre crue dispose de grandes qualités d'inertie thermique et hygrométrique. Ce matériau géosourcé permet de réguler naturellement l'humidité et de maintenir une température intérieure idéale en restituant, la nuit, la chaleur accumulée durant la journée. Cette matière première recyclable à l'infini procure un confort de vie supplémentaire et affiche un excellent bilan carbone. 30 000 briques de terre extrudées, produites localement par la briqueterie des "Terres et Céramique de Gascogne", située à 20 km de l'opération, seront

À NANTES, LA HALLE 6 ACCUEILLE LES ACTEURS DE LA TECH

Cet hôtel d'entreprises, véritable pépinière dédiée au numérique et aux industries créatives et culturelles se veut un lieu ouvert, propice aux rencontres et aux échanges. À la croisée de l'innovation et de l'entrepreneuriat, bâtiment totem de l'ambition de Nantes métropole en termes de numérique, sa réalisation s'est voulue collective et illustre parfaitement les passerelles entre acteurs publics et privés.



AVEC AÉROPARC À BORDEAUX, L'ARCHITECTURE ÉPOUSE LES BESOINS TECHNOLOGIQUES DE SES CLIENTS

PERSONNALISATION DES LOGEMENTS

Aujourd'hui, les Français souhaitent sortir de l'achat classique d'un logement neuf pour aller vers un habitat qui correspond davantage à leurs usages, leurs besoins et leurs attentes.

L'expérience de co-création que nous offrons à nos clients permet de créer un logement sur-mesure avec des espaces communs configurés à leur image, tout en garantissant la cohérence d'ensemble du projet final.



À FLOIRAC, UN PROGRAMME CONÇU PAR ET POUR LES HABITANTS

Grâce à sa méthode BOB "Bespoke Open Building", imaginée par l'architecte du projet Pascal Gontier, les futurs habitants ont été intégrés à la conception du bâtiment un an avant le début des travaux, au moment des toutes premières esquisses architecturales. Le projet est modulable et agile, pour permettre de repenser la structure et l'architecture des espaces et ainsi répondre au mieux aux besoins des habitants.



Le bâtiment réunit les espaces de travail dédiés à Technowest et à l'hôtel d'entreprises. Olivier BROCHET, architecte du projet, a pensé la structure du lieu, de sorte à favoriser les interactions entre les différents acteurs de la filière aéronautique-spatial-défense. Cœur Aéroparc fonctionne comme un écosystème fertile d'entreprises de toutes tailles, qui encourage la synergie, l'émulation, la création, l'originalité et la recherche. Le geste architectural, aux lignes épurées, traduit les fonctions innovantes du bâtiment mêlant métal, verre et béton autour d'une volière à drones.

C'est à Floirac, dans la métropole bordelaise, que QUARTUS a saisi l'opportunité d'impulser sa vision de la co-création. Avec l'aménageur AQUITANIS, QUARTUS a imaginé une opération qui s'appuie sur l'échange et le partage avec les habitants, mais aussi les voisins, la collectivité et les associations. Aux côtés de l'architecte du projet Pascal Gontier et des équipes techniques, les futurs habitants ont pu composer et personnaliser les agencements intérieurs et les espaces extérieurs individuels, co-créer les espaces partagés et décider des services qui seront proposés aux résidents.



INNOVATIONS ENVIRONNEMENTALES

Mixer les usages et les populations, réhabiliter, recycler, optimiser les matériaux et les impacts... l'impulsion éco-responsable de QUARTUS se traduit de façon tangible à travers ses éco-constructions.

La qualité environnementale des projets occupe une place de choix dans la politique RSE de QUARTUS. Depuis 2018, l'ensemble de la production résidentielle est certifiée NF HQE, 100% des programmes tertiaires font l'objet de certification environnementale (BBCA, BREEAM, E+C-) et 100% des programmes logistiques disposent d'une démarche visant à réduire l'impact de son empreinte carbone (BiodiverCity, E+C-, BREEAM, Weel, Leed).

La trajectoire bas carbone engagée sur plus de 4 7880 logements a déjà permis d'économiser 275T équivalent de CO₂.

Le Groupe privilégie également dans ses projets des matériaux bio-sourcés, recyclables ou réutilisables pour favoriser l'économie circulaire, réduire son empreinte carbone et préserver la biodiversité.

À ANGERS PLACE AU BIOSOURCÉ ET AU GÉOSOURCÉ TERRE CRUE, BOIS, PAILLE ET CHANVRE

Cette opération innovante, bas carbone, soucieuse de son environnement, prétend à la certification environnementale exigeante E2 C2.

Grâce à ses modes constructifs, cette opération limite son impact carbone et renforce son niveau thermique. L'Aubier est conçue en mixant un béton bas carbone pour la structure porteuse, une ossature bois pour les façades et une isolation biosourcée. Au centre du projet, une micro-forêt prend place autour d'un îlot de fraîcheur pour apporter un confort de vie supplémentaire aux habitants.



© TICA ARCHITECTES

QUARTUS

LA VILLE AVEC VUE SUR DEMAIN

***Etre
créatifs !***

Laétitia Trèves

Directrice des investissements
Primonial REIM



Depuis dix ans chez Primonial REIM, Laétitia Trèves est aujourd'hui une femme épanouie, heureuse maman de deux garçons, aimant le sport et les voyages, se livrant peu, mais juste assez pour savoir que le respect de la parole donnée est pour notre lauréate une valeur trop importante pour l'enfreindre...

 VALÉRIE GARNIER

Primonial REIM affiche aujourd'hui plus de 30 milliards d'euros d'encours, soit plus de 1 400 immeubles et emploie 400 collaborateurs dans quatre pays européens. Des chiffres qui en disent long lorsque l'on sait qu'il y a dix ans, seules cinq personnes, dont Laurent Fléchet et Grégory Frapet, décidaient de se lancer dans la gestion de placements immobiliers... Mais revenons à notre « Pierre d'Or », puisqu'il s'agit là d'un véritable plébiscite. « 2021 a été une très bonne année, avec plus de trois milliards d'euros d'investissements dans les différents secteurs d'activité que sont le bureau, la santé, le commerce, la logistique du dernier kilomètre ou encore « l'hospitality », avec les hôtels et les campings » entame, tout de go, Laétitia Trèves qui met en avant les opérations les plus emblématiques de l'année venant de s'écouler.

Quelques exemples ? Pour commencer et la dernière en date (au moment de l'interview, en décembre 2021, ndlr) : l'acquisition d'un portefeuille de 33 Ephad situés dans toute la France pour 550 millions d'euros et, en novembre dernier, celle en « sale and lease back » d'un portefeuille de trois cliniques également dans l'Hexagone, ce qui porte à plus d'un milliard d'euros les investissements réalisés en immobilier de santé. Côté bureaux, on citera l'acquisition de l'ensemble « Window », à La Défense, auprès d'Oxford Properties, pour 500 millions d'euros ; l'immeuble « Influence », auprès de Tishman Speyer ou encore l'immeuble « Shift », auprès d'URW avec La Française et EDF Invest en tout début de l'année dernière. Dans le secteur du résidentiel, le pari de se développer qu'avait appelé de ses vœux, l'an passé, notre lauréate, est coché, puisque 500 millions d'euros d'investissements ont déjà été enregistrés en 2021 et ce n'est pas fini !

Cependant, la directrice des investissements de Primonial REIM sait bien que le marché se tend : « nous vivons actuellement une période complexe et tous nos fondamentaux sont mis à plat. Il faut repenser autrement notre façon d'appréhender l'immobilier » analyse-t-elle. Alors, pour ce faire, avec son équipe qu'elle ne cesse de mettre en avant et qu'elle qualifie de « formidable », elle se tourne vers la multiplication des partenariats avec des opérateurs « sachants », comme elle aime à le dire, à l'image de celui réalisé sur l'hôtellerie avec Dominique Ozanne, président d'Hova Hospitality ou encore vers le marché européen en élargissant les territoires. « Anticiper les besoins de demain » est son leitmotiv et « comprendre et s'adapter », son moteur qu'elle définit comme étant « la clé du succès », tout en ajoutant : « il faut innover et être créatifs dans notre façon d'investir ».

Côté « loisirs », « Le Soleil des Scorta » de Laurent Gaudé est son livre fétiche. Il raconte le destin terrible de la vie d'une famille sur plusieurs générations, dans un petit village au sud de l'Italie, dans la région des Pouilles.

Celle qui a obtenu le prix du « Jeune Pro » aux « Pierres d'Or » 2014 a fait, depuis, bien du chemin et son destin à elle est plutôt rassurant ! Ses valeurs ? « Le respect, la franchise et la confiance » pour avancer sereinement. Elle attache également une grande importance à la parité, raison pour laquelle Laétitia Trèves a signé, au Simi 2021 et au côté de Grégory Frapet, la charte d'engagement en faveur de la parité et de l'égalité professionnelle femmes-hommes en entreprise, initiée par le Cercle des Femmes de l'Immobilier dont elle fait partie. Une raison de plus, certainement, pour tous les lecteurs d'« Immoweek », de décerner cette « Pierre d'Or » à une « pro » de grande classe...

LAURENCE DUMAS

Directrice générale - Aema Reim



DR

Dynamique collective

Diplômée de l'Essec en 1987, Laurence Dumas discerna tôt son attrait pour les chiffres. D'où son entrée dans le cabinet d'audit PWC. C'est aussi par l'aspect financier qu'elle intègre la direction financière de la Macif en 1990. Elle est venue à l'immobilier par les chemins de traverse : elle s'est vue confier une mission d'audit et de réorganisation d'une filiale assurant administration de biens et gestion de SCI. La mission achevée, la direction lui a proposé d'y rester. Cette société est alors devenue le bras armé de la gestion immobilière du groupe. Elle a, depuis, confirmé son attachement à l'immobilier.

A la Macif, Laurence Dumas est très en phase avec le facteur d'engagement que porte l'économie sociale. D'où une attention particulière à l'accessibilité des locaux, mais aussi au lancement d'une charte sur l'expérience collaborateur. Une attitude qui fonde la dynamique collective qu'elle cherche à impulser pour faire grandir les équipes.

2021 : nouvelle étape avec le regroupement d'Aesio avec MacifImmo, qui a donné naissance à Aema, puis à l'automne avec le rachat d'Aviva qui reprend le nom d'Abeille Assurance.

Laurence Dumas a piloté 600 millions d'euros d'investissements en 2021, principalement en bureaux. Intransigeante sur l'emplacement et la qualité de l'immeuble, elle accepte un risque locatif s'il laisse présager de création de valeur. Elle s'enthousiasme pour le projet « Keïko », à Issy-les-Moulineaux ; Sefri-Cime y construit 26 100 m² de bureaux, où Aema sera investisseur... et occupant (*voir en page 80*).

Laurence Dumas déploie son expertise de rationalisation. Elle a ainsi été pionnière dans la mise en place d'une foncière d'exploitation pour y loger 500 lignes. Un mouvement poursuivi avec la création d'un GIE pour gérer les baux nécessaires aux activités du groupe.

Ancienne élève des jésuites de Versailles à Ginette, enthousiaste, ouverte au débat, elle voit 2022 avec confiance. La cinquantaine de collaborateurs qui composent ses équipes (15 millions d'euros de chiffre d'affaires) retrouve le bureau avec plaisir !

Sa curiosité intellectuelle l'a conduite à poursuivre sa formation via le Centre des Hautes Etudes de Développement Economique en 2012 ; elle est aussi membre du Cercle des Femmes de l'Immobilier et du Club de l'Immobilier.

 BERTRAND DESJUZEUR

PHILIPPE JOLLAND

Président - Tishman Speyer France



DR

L'adrénaline du deal

À l'heure de faire passer des entretiens d'embauche, chacun sa méthode. Difficile pour Philippe Joland de ne pas pousser le curseur sur l'aspect émotionnel des métiers de l'immobilier, afin de cerner lesquels des candidats potentiels possèdent cette fibre qui ne s'explique pas. « Dans l'immobilier, tout le monde fait la même chose, mais de façon différente » défend-il. « Il existe cependant certains impondérables, comme l'adrénaline de la transaction, du deal. Le business est excitant, car chaque affaire est différente ».

C'est fraîchement diplômé de l'école de commerce de l'ESG, en 1992, que Philippe Joland décroche un stage au sein du conseil en immobilier d'entreprise Bourdais (racheté depuis par CBRE). Il est affecté au département bureaux grandes surfaces et son travail consiste essentiellement à faire de la prospection téléphonique. « Le job le plus ingrat de la Terre » selon le propre aveu de l'intéressé. Il a, cependant, l'occasion de se déplacer sur le terrain pour y voir travailler les négociateurs. Il intègre alors définitivement Bourdais en qualité de commercial

(« broker ») dans Paris intra-muros, uniquement sur des petites surfaces dans un premier temps. En 2001, Olivier Wigniolle lui fait intégrer la SFL, comme responsable commercial. « J'ai eu la chance de travailler sur les meilleurs actifs parisiens » affirme-t-il. La suite s'écrira du côté de Tishman Speyer, qu'il rejoint en 2004 pour aider l'entreprise à commercialiser la tour CBX, à La Défense. Il devient patron de la France en 2012. « J'ai pu participer à la réalisation d'une trentaine d'opérations depuis mon arrivée » comptabilise-t-il. Il s'occupe désormais du marché français, mais aussi de l'Europe du Sud (Espagne, Portugal et Italie) avec quelques beaux projets à la clé, comme l'achat du siège de WPP à Lisbonne. Trois autres opérations sont aujourd'hui en cours de développement...

Philippe Joland reconnaît que le métier s'est complexifié avec les années, Il prend l'exemple du bail qui faisait sept pages en 1992, alors qu'il en contient aujourd'hui 60. Le regrette-t-il ? « Non, car c'est ce qui fait que ce secteur est si riche. De la fiscalité au design, du commercial au droit... Peu de pratiques ne se retrouvent pas dans l'immobilier ».

✎ ANTHONY DENAY

RAPHAËL RAINGOLD

Directeur des investissements - GCI



Précurseur et passionné

A la fin des années 1990, Raphaël Raingold misait sur la propriété intellectuelle et créait une startup qui enregistrait les noms de domaines. Début des années 2000, le jeune diplômé en commerce croit, cette fois-ci, au wifi et monte une société pour en installer dans les entreprises. Difficile de ne pas dire que Raphaël Raingold a du flair...

Une qualité bienvenue pour celui qui est aujourd'hui associé et directeur des investissements de Générale Continentale Investissements (GCI).

Né à Neuilly en 1979 d'un père anglais et d'une mère israélienne, Raphaël Raingold a, très tôt, suivi une scolarité anglo-française. Une fois le baccalauréat en poche, il s'envole pour le Canada et obtient un master de commerce au sein de l'Université McGill, à Montréal. De retour en France, il crée des startups autour du wifi notamment. Et puis, réalisant qu'il lui manque de l'expérience, Raphaël Raingold décide de s'installer à Londres et découvre ainsi le monde de la finance. De 2005 à 2008, il intègre la banque d'affaires en fusion et acquisition Merrill Lynch. « Nous dormions très peu et nous étions

tous très accaparés par nos missions » se rappelle-t-il, estimant avoir vécu « une expérience unique et très formatrice ». Et puis, en 2008, la crise de la banque d'investissement Lehman Brothers l'interroge sur la suite de sa carrière. « J'avais déjà la volonté d'intégrer l'entreprise familiale » raconte Raphaël Raingold, qui écouterait ses envies et deviendrait en 2009 le directeur des investissements de GCI. « Il m'a fallu beaucoup de patience pour apprendre le métier » concède celui qui est aujourd'hui animé par « des projets ambitieux, mais aussi des équipes formidables et impliquées ». Pour Raphaël Raingold, « l'esprit familial de l'entreprise », mais aussi « l'importance accordée à la RSE » participent grandement à porter les opérations avec succès. Parmi les réalisations récentes de GCI figurent, notamment, l'immeuble de 12 000 m² de bureaux et de services baptisé « Belles feuilles », dans le 16^{ème} arrondissement de Paris ou encore le programme de restructuration de l'ensemble « Opéra Italien », dans le 9^{ème} arrondissement. Des dossiers sur lesquels, là aussi, Raphaël Raingold a su être précurseur...

 PAULINE RIGLET

Primonial REIM France, engagé dans *l'investissement responsable*

Chez Primonial REIM France, nous travaillons à renforcer les fondements de la société grâce à un programme innovant d'investissement immobilier.

Nous sommes pionniers dans notre approche, avec une conviction claire : les investissements utiles à la société génèrent des retours financiers durables.

Ensemble, investissons dans un immobilier qui construit notre société, qui crée des liens et favorise les relations.

La plateforme paneuropéenne Primonial REIM représente aujourd'hui :

- une équipe implantée localement en France, en Allemagne, au Luxembourg, en Italie, au Royaume-Uni et à Singapour
- un portefeuille situé dans 10 pays européens
- 61 fonds d'investissement
- + 80 000 investisseurs qui nous font confiance

Le projet Odyssey, mené par Primonial REIM France, est un nouveau point de repère à Paris-La Défense, offrant un concept urbain unique en Europe. Odyssey représente 130 000 m², 3 bâtiments à usage mixte combinant bureaux, logements et commerces.

Le projet Odysée vise à atteindre les meilleures performances environnementales reconnues internationalement.

Primonial REIM est un acteur majeur de l'épargne immobilière et représente 32 milliards d'euros d'actifs sous gestion. Nous créons et gérons des solutions d'investissement immobilier collectif pour le compte d'investisseurs privés et institutionnels en Europe. Conscients de l'impact de l'immobilier sur la planète, nous intégrons des critères ESG dans nos solutions d'investissement.

Chiffres clés 31.12.2022

Pour plus d'informations, consultez notre site primonialreim.fr



Championne des solutions

Flora Mégret

« Real estate director EMEA »
Schneider Electric



« Je suis tout sauf la simple gestionnaire d'un portefeuille ! »
 Directrice du « real estate » chez Schneider Electric, « je suis en charge de la transformation de tous les actifs immobiliers » dit-elle. Vendre des usines, en aménager d'autres, louer des bureaux ou résilier des contrats, regrouper des sites, la vie professionnelle de Flora Mégret n'a rien d'immobile...

 **BRICE LEFRANC**

Schneider Electric n'est pas la vieille dame que ces presque deux siècles d'existence pourraient laisser penser. Née aciériste au Creusot, fournisseur de rails de chemins de fer, de tôles navales ou des canons de l'armement, Schneider en devenant « Electric » est désormais une multinationale d'origine française, numéro un mondial des solutions numériques et des automatisations pour l'efficacité énergétique et la durabilité. Des « solutions numériques » (mais quelle belle appellation !... Que faites-vous dans la vie ? Je vends des solutions...) destinées à optimiser l'efficacité énergétique des bâtiments publics, industriels ou particuliers, un positionnement formidablement payant à l'heure où les grandes entreprises comme les collectivités doivent mettre en œuvre les engagements climatiques un peu partout dans le monde, quelles que soient les couleurs politiques des dirigeants et la nature des régimes des cent pays d'implantation du groupe. Un positionnement gagnant qui place également la directrice de l'immobilier de Schneider Electric dans une position singulière. « Quand on loue des bâtiments, on exige qu'ils soient équipés Schneider... On est aussi et systématiquement prescripteur de nos produits et de nos services... Du coup, non seulement on donne notre avis aux commerciaux du groupe sur les nouveaux produits, mais nous sommes sollicités de plus en plus en amont de leur conception et de leur mise au point ... ».

Distinguée par ses pairs et nommée dans la catégorie « Utilisateur » des « Pierres d'Or », Flora Mégret est donc à la fois cliente et prescriptrice des « solutions numériques SE ». L'ingénieure diplômée de Centrale Nantes en 1996 se voue autant à la technicité et à la R&D de son entreprise (elle a effectué son premier stage sortie d'école à la recherche sur les nanocristaux à l'université anglophone McGill de Montréal) qu'à la conception d'immeubles et à leur exploitation sur le temps long.

En témoigne le partenariat signé avec Icade et portant sur le pilotage énergétique des bâtiments tertiaires, mais également sur ceux dédiés à la santé et, plus globalement, aux générations nouvelles de logements connectés.

« J'ai vécu avec nos équipes six mois assez intenses de mise au point pour faire du digital un outil d'étude à la disposition des services d'audit, un outil de la performance ». Et un outil qui permet au partenaire Icade d'intervenir sur toute la chaîne de création de valeur du secteur immobilier.

Un partenariat franco-français qui n'a pas échappé au reste du monde, en tous cas pas aux participants du Forum économique de Davos en janvier 2021, au cours duquel le cabinet Corporate Knights a élu Schneider Electric, « Entreprise la plus durable du monde », dans un classement qui fait référence depuis quinze ans dans le monde des affaires. Schneider Electric se hisse en tête des entreprises innovantes pour l'alignement de sa politique environnementale et sociale sur les Objectifs de Développement Durable, les fameux ODD définis par les Nations Unies. Rien que ça, cocorico !

« L'immobilier change », enregistre calmement, comme si les choses allaient de soi, Flora Mégret, qui voit là la reconnaissance d'un métier qu'elle pratique avec passion depuis 25 ans.

« La même année, ma nomination aux « Pierres d'Or » est une grande première pour moi » précise cette grande professionnelle, engagée depuis 15 ans auprès de ses collègues, concurrents et amis au sein de l'Adi, et également au sein de l'Afilog, où l'on nous dit qu'elle n'est pas pour rien dans la mise au point du référentiel HQE des plateformes logistiques. L'immobilier change, en effet, et Flora Mégret y est sûrement pour quelque chose. Sans doute, l'une des raisons pour lesquelles elle a été élue « Pierre d'Or » dans sa catégorie...

ERIC COSTA

Président - Citynove



Créateur d'émotions

**Rester immobile, pas vraiment son truc.
Rester dans son pré carré en se reposant
sur des acquis, pas son truc non plus.
Le président de Citynove aime le mouvement,
celui des idées, celui qui fait bouger
les lignes.**

Et des idées pour que le commerce post-Covid soit autre, Eric Costa en a plusieurs, basées sur une conviction : il faut remettre en question la vision uniquement industrielle ou financière de l'immobilier. « Ce qui a fonctionné ne fonctionne plus et il ne faut pas attendre, pour changer, qu'il soit trop tard » affirme-t-il. Sa posture est d'anticiper et de sortir des logiques en vigueur depuis le 20^{ème} siècle pour créer un nouveau modèle. Concrètement, cela s'illustre dans une volonté de réintégrer « ce que, par définition, on a négligé lorsqu'on a imaginé le commerce : les aspects sociaux, le besoin d'espace ou de nature, par exemple ». Et Eric Costa de plaider pour « casser la logique d'un bâtiment dédié à un seul usage et une seule fonction pour aller vers une véritable hybridation. L'idée n'est pas de créer un parc

d'attraction en ajoutant du loisir ou de l'art, mais de trouver la formule pour créer une destination. Alors que le stress est l'un des maux du siècle, il est essentiel d'imaginer des espaces qui apaisent, régénèrent, mais suscitent aussi l'envie de la découverte, de la nouveauté. A nous d'imaginer comment traduire cela en termes d'architecture et de commercialisation ». Il ajoute : « produire de l'émotion positive, c'est la clé. Ce modèle fondé sur la relation avec nos clients, nous avons la chance de pouvoir le mettre en place, car le groupe existe depuis un siècle et dispose d'un « track record » dans tous les secteurs : alimentaire, mode, luxe ». De belles intentions qu'on pourrait juger risquées, un a priori qu'Eric Costa écarte d'emblée : « tout cela ne signifie en aucun cas ne pas chercher à faire un produit rentable, mais il faut accepter que le profit ne soit pas le « driver » de ce que nous proposons, qu'il soit non un objectif, mais une conséquence ». Ce changement profond dans la manière d'envisager le commerce, il en est convaincu, vivra dans la durée. Longtemps.

✎ CATHERINE BOCQUET



Colliers

Accelerating success.



Nous accompagnons les entreprises et les investisseurs vers **l'immobilier de demain** en anticipant l'évolution de la société et des usages grâce à notre expertise et aux retours d'expérience de nos clients.

Nos expertises :

Commercialisation & Investissement, Conseil en stratégie immobilière, Valuation, Workplace strategy & Change management, Assistance à maîtrise d'ouvrage, Project management & Architecture & Design...

Rejoignez-nous !

france@colliers.com

www.colliers.com



MICHEL VAN DEN BERGHE

Président - Campus Cyber



Les « hackers » sont prévenus

Un réseau social à lui tout seul ! Cet homme a réussi à rassembler physiquement, en pleine crise, en un lieu unique au cœur de La Défense (ça ne s'invente pas !), la totalité des acteurs – tous concurrents les uns des autres – du secteur français de la cybersécurité. Avec l'ambition de les fédérer et de leur faire partager un immense objectif : assurer vraiment la sécurité du cyber monde. Les « hackers » de tous poils n'ont plus qu'à bien se tenir ! Le Cyber Campus, 26 000 m², au sein de la tour Eria, au cœur de La Défense, a ouvert ses portes mi-février 2022.

Michel Van Den Berghe, artisan longtemps solitaire, mais convaincant, de ce projet fou, n'est pas un inconnu dans son secteur. Il crée seul « son » entreprise Athéos en 2002, qu'il vend à Orange en 2014... et continue de présider sous le nom d'Orange Cyberdéfense. Période intense pendant laquelle il se fait également connaître pour avoir fondé les RIAMS, les Rencontres de l'identité, de l'audit et du management de la sécurité. Des rencontres discrètes, sécurité oblige, mais à Saint-Tropez. Devenues très vite et en 17 ans, pendant trois jours à la mi-mai, « the place to be » pour les 120 patrons de la cybersécurité.

L'anecdote veut que le Président Macron ait découvert en 2019 en Israël le centre de Beer-Sheva et aussitôt pressé son Premier ministre de dupliquer ce qu'il y avait vu. Edouard Philippe adressa une lettre de mission du genre missi dominici à l'adresse de Michel Van Den Berghe. Il s'agissait « d'étudier la faisabilité d'un tel centre dédié ». Mais puisque la sécurité n'attend pas, Michel Van Den Berghe démissionnait de son job chez Orange, signait la tour Eria auprès d'Altarea (pour 13 millions d'euros, sans doute une des plus grosses prises à bail de 2021) et déposait les statuts de la SAS porteuse du projet et appelée au pilotage opérationnel du Campus, la semaine suivante. Le capital est détenu à 51 % par le privé (industriels, PME, startups) et 49 % par le public. Les sous-locataires (112 pour le moment), attendus comme des obligés, se nomment, entre autres, Atos, CapGemini, Safran, Sopra Steria, Thales, Airbus, Orange bien sûr ; s'ajoutent des pépites françaises du cyberespionnage, Wavestone, Gatewatcher, Ionis, Cesin, mais également le ministère des Armées, l'Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information (ANSSI), l'Institut National de Recherche en Sciences et Technologies Numériques (INRIA), le CNRS.

Deux cents étudiants de plusieurs grandes écoles y prendront pension, les cyber-gendarmes de demain...

 BRICE LEFRANC

À nos côtés,

**VOUS ALLEZ AIMER
L'EXPÉRIENCE DU NEUF.**

Chez Kaufman & Broad,
nous pensons que l'immobilier de demain se prépare aujourd'hui.

Pour nous, il est essentiel d'observer, de comprendre, d'écouter et d'analyser les attentes et besoins des villes et de leurs habitants pour concevoir l'habitat de demain.

Immobilier résidentiel, maisons individuelles, immobilier d'entreprise, commerce, mais aussi aménagement : nos savoir-faire se combinent pour créer des quartiers, des lieux de vie et des espaces de travail en s'appuyant sur des solutions innovantes pour apporter des réponses aux modes de vie et préoccupations environnementales actuels.

Les hommes et les femmes qui composent le groupe partagent une certaine idée de l'immobilier. Un immobilier qui compose une ville plus saine, plus durable et plus inclusive. Un immobilier de qualité, qui place le client ou l'utilisateur au centre de chaque décision.

Kaufman & Broad, vous faire aimer l'expérience du neuf.



Habitat collectif
& individuel



Résidences
gérées



Bureaux neufs
ou restructurés



Hôtels
& commerces



Plateformes
d'activités logistiques



Aménagement

Pour en savoir plus, rendez-vous sur

Créatrice de valeur verte

Nathalie Bardin

Directrice executive marketing stratégique,
RSE et innovation, membre du comité
exécutif - Altarea



« Une très grande année pour Altarea ! On a fini 2021 en beauté : inauguration de la nouvelle gare Montparnasse fin septembre, puis celle du nouveau siège d'Orange, à Issy-les-Moulineaux, une semaine après. En octobre, c'était l'inauguration du Cœur de Quartier Montaudran, à Toulouse et, cerise sur le gâteau, le groupe était élu en novembre, Champion du climat toutes catégories par la revue "Challenges" ! », s'exclame Nathalie Bardin, plébiscitée par les lecteurs d'« Immoweek » pour ces « Pierres d'Or » 2022...

 BRICE LEFRANC

Nathalie Bardin épouse légitimement la fierté de son entreprise. Entrée en 2006 pour prendre la direction de la communication, elle a élargi le périmètre de sa direction marketing à l'innovation et à la RSE à partir de 2015. Une fidélité au « premier développeur immobilier de France », tout juste marquée par un pas de côté de deux années chez Gecina (2014 et 2015). « Alain Taravella, le grand patron soi-même, m'a rappelée. On ne peut pas lui dire non ... ».

Avec cette bossesse qui possède ses dossiers sur le bout des doigts et a développé l'art de les présenter – la communication est un métier –, la RSE n'a rien de nébuleux. « Mon job, c'est de faire évoluer les marques du groupe, de m'assurer que les enjeux de la RSE, la responsabilité sociétale autant que sociale de l'entreprise sont mis en oeuvre concrètement par chacune de nos marques ». Comprendre que cette responsabilité ne se divise pas, qu'une RSE orientée client qui ne profiterait pas aux personnels de l'entreprise n'aurait pas de sens.

« Nous avons réduit de 80 % notre bilan carbone et de 60 % notre consommation d'énergie. Nous avons été un des premiers acteurs à se préoccuper du thème de la santé dans les logements. On sait aujourd'hui que la santé au sens où l'entend l'OMS, c'est-à-dire un état complet de bien-être, est une préoccupation que nos clients rangent désormais au même rang que le prix ou la localisation ».

Et l'experte en relation client qu'est devenue Nathalie Bardin de rappeler que la crise sanitaire a exacerbé les transformations de fond, aussi bien du côté des consommateurs que des collaborateurs.

« Je suis devenue une développeuse, j'aime changer les choses. Le temps de l'exclusive culture patrimoniale est en train de passer, on peut être innovant et inclusif ».

Sur ces thèmes qui ressortent d'abord de convictions personnelles, comment peut-on conseiller

son président ? « Il faut conserver son indépendance d'esprit et oser être disruptif ! Alain Taravella n'aime pas la pensée unique... Comment je peux porter mes convictions au sein de mon entreprise ? En proposant mes idées et en embarquant les équipes »...

Dans une vie antérieure à l'immobilier, tout de suite après les études (DESS en Sorbonne, puis Master of Science décroché à l'université californienne de San Diego), Nathalie Bardin a exercé pendant quinze ans en agence un premier métier : le conseil en communication finance et corporate.

Cette femme de la mesure, dans tous les sens du terme, sait aussi parler chiffres et sa culture « comfi » lui valut de travailler sur la récente augmentation de capital d'Altarea. Sa façon à elle de joindre au besoin de fonds propres la dimension extra financière, la création de valeur immatérielle. « La création de valeur verte est un levier de changement. Nous avons lancé une première émission obligataire verte pour Cap 3000, le centre commercial de Saint-Laurent-du-Var. En interne, nos collaborateurs sont invités à intégrer quatre critères dans le calcul de leur intéressement, les 4 C : climat, client, collaborateur, collectif. Tout est lié... interne et externe... On crée de la ville, c'est une responsabilité incroyable de réconcilier les Français avec leur habitat, avec leur ville ».

Depuis que nous nous sommes entretenus avec Nathalie Bardin, le cabinet HCG pour Human Consulting Group, qui établit chaque année le classement des 200 champions de la création de valeur par le développement du capital client, a classé Altarea au 2^{ème} rang des entreprises françaises. Juste derrière Century 21 et devant Monoprix ! Notons qu'avec Nexity en 7^{ème} position, l'immobilier positionne trois champions parmi les dix premiers.

Ce qui, on peut l'écrire, ne nous a pas surpris. Ni d'ailleurs son élection par nos lecteurs !

SABINE GOUETA DESNAULT

Directrice exécutive R&D, innovation et RSE - Gecina



Un impact positif sur la planète

Bien avant l'immobilier, c'est dans le domaine de l'économétrie que Sabine Goueta Desnault a effectué ses études. Cependant, elle prend rapidement conscience des causes qui lui tiennent à cœur et qu'elle souhaiterait défendre au cours de sa carrière professionnelle. « J'ai très tôt su que je voulais exercer un métier qui ait un impact positif sur la planète » confie-t-elle.

En parallèle, elle développe une forte appétence pour la politique et la géopolitique, surtout lorsque celle-ci s'attache aux sujets d'énergie. Elle entre chez Renault en 1996 comme chef de service économique pour les moteurs, les boîtes de vitesse... En parallèle de ce début de carrière professionnelle, elle s'engage en politique dans la commune de Colombes (92), où elle exerce le mandat de maire-adjoint pendant sept ans. Elle a l'opportunité d'observer aux premières loges les rouages de la construction de la ville, avec toute la chaîne immobilière partant du promoteur jusqu'à l'utilisateur final. Sabine Goueta Desnault sait désormais que c'est dans ce secteur qu'elle souhaite évoluer et bascule vers la direction immobilière

chez Renault. « J'ai commencé par travailler sur des sujets classiques d'arbitrage propriétaires-locataires pour des sites variés de l'entreprise en Europe » résume-t-elle. Douze ans après avoir intégré les rangs du constructeur français, elle décide de rejoindre Nexity en 2008, avec une double-mission qui lui est assignée : tirer parti de son expérience industrielle pour optimiser le coût des logements et développer le volet développement durable comprenant la basse consommation des immeubles. En 2016, elle décide de vivre son aventure entrepreneuriale en créant sa société de conseil en business développement autour du concept de ville durable, baptisée Innawak. « La startup tournait bien, j'avais commencé à recruter, mais c'est à ce moment-là que Gecina m'a contactée pour me proposer de prendre la direction exécutive des départements recherche & développement, innovation et RSE. Je pouvais difficilement décliner cette offre ». Avec des résultats probants à la clé : ainsi, sur les quatre dernières années, les émissions de gaz à effet de serre ont diminué de 40 % sur les chantiers de la foncière et celles du parc en exploitation de 26 %.

 ANTHONY DENAY



En faisant un don à **Gustave Roussy, 1^{er} centre de lutte contre le cancer en Europe**, vous agissez à nos côtés pour combattre la **1^{re} cause de décès par maladie chez les enfants**.

Aidez-nous à **guérir le cancer de l'enfant au 21^e siècle** sur **www.cancerdelenfant.fr**

ANNE KEUSCH

Directrice du développement durable - Groupama Immobilier



DR

Ouvrir la voie

Massifier la pratique du réemploi de matériaux au sein des opérations immobilières peut sembler être un projet titanesque. Et pourtant, c'est dans cette folle aventure que s'est lancée Anne Keusch, directrice du développement durable et de l'innovation de Groupama Immobilier, aux côtés de son équipe.

Tout part d'un constat, pour celle qui s'est retrouvée « effarée » de voir des produits manufacturés, créés et jetés au bout de 40 jours, en moyenne : « il faut tourner le dos à l'économie linéaire en démontrant que l'économie circulaire peut faire évoluer l'ensemble de nos pratiques ». En réponse, Groupama Immobilier a lancé le Booster du réemploi, une démarche inédite qui rassemble 40 maîtres d'ouvrages dans le but de généraliser la pratique du réemploi de matériaux. Depuis sa création, le programme et sa plateforme en ligne, Looping, qui permet de mettre en relation l'offre et la demande de matériaux de seconde main, enregistrent entre 200 et 250 demandes. Ainsi, le Booster du réemploi comptabilise 140 projets sur toute la France, soit près d'1,4 million de mètres

carrés engagés. Une aventure de taille, qui n'effraie pas pour autant la sexagénaire, habituée des challenges, se définissant elle-même comme « un chien de berger qui rassemble le troupeau ».

Si l'environnement lui tenait déjà à cœur, il y a 25 ans, Anne Keusch avait la volonté de faire bouger les choses dans un tout autre domaine. « L'égalité homme/femme me tient à cœur depuis le départ » affirme celle qui a participé à la création du Cercle des Femmes de l'Immobilier, ce réseau d'amitié et de collaboration qui met en lumière des femmes reconnues par leurs pairs, représentant tous les métiers de l'immobilier. Pour aller plus loin encore et donner « une voix à ceux qui n'en n'ont pas », Anne Keusch a également créé, il y a six ans, Solid Office. Après avoir fait l'expérience du chômage, la directrice a multiplié les initiatives, dont celle-ci, qui consiste à mettre en lien des demandeurs d'emploi et des millions de mètres carrés de bureaux disponibles, afin de leur proposer des espaces de coworking. Un très beau projet qui, comme on peut le constater, est loin d'être le premier (ou le dernier...) à son actif...

 ANAÏS DIVOUX



PODCAST

IMMO WEEK



COMME **IMMOBILIER**
COMME **INTELLIGENT**
COMME **INNOVANT**

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

VIRGINIE WALLUT

Directrice recherche et ISR immobiliers - La Française Real Estate Managers



Conviction communicative

Si Virginie Wallut a débuté sa formation en France, avec un double cursus de droit français et anglais à Nanterre, puis à l'ESC Nantes, elle a ensuite traversé l'Atlantique pour intégrer l'université Laval de Québec. Elle y a goûté nature, sport et un rapport différent entre professeurs et étudiants, incitant ces derniers à l'expression et à l'échange. Son attrait pour l'Amérique ouverte sur le monde s'est conforté lors de deux ans passés avec son mari à San Francisco.

Retour à Paris en 2004 où elle rejoint JLL, équipe études et recherche. Elle y travaille pour Howard Ronson qui l'apprécie au point de lui proposer de rejoindre HRO ; belle étape dans cette équipe attentive à la qualité du travail. Nouvelle dimension d'entreprise avec AEW en 2015, puis depuis 2018 à La Française à la suite d'une rencontre avec Marc Bertrand.

Virginie Wallut y prend pleinement le cap de la démarche ISR et lui assure, pour le groupe, un franc développement.

Elle aborde ce sujet technique avec méthode : collecte des données, outil développé avec Deepki, puis

actions contractuelles, pour recourir à des énergies décarbonées. Comme un contrat avec ENALP qui garantit la fourniture d'électricité hydraulique.

Pour maîtriser la consommation, des engagements sont pris pour les fonds gérés par La Française. « Le résultat suppose un dialogue avec les locataires et les property managers car la bataille de la décarbonation passe par le collectif » ajoute Virginie Wallut. Elle se réjouit que tous les départements de l'entreprise se soient appropriés la démarche, suivant le mouvement lancé très en avance par, à l'époque, Xavier Lépine. Dialogue aussi avec les promoteurs à qui le groupe propose une charte de la construction neuve pour répondre à ses objectifs ESG.

Cette ténacité a permis d'obtenir en 2021 des labels pour LF Multimmo Durable ou la SCPI Grand Paris Patrimoine et, bientôt, pour LF Avenir Santé.

La tâche, rude, embarque aussi des sujets politiques. Virginie Wallut aimerait que le régulateur ait une approche plus réaliste d'un actif immobilier qui inciterait à la rénovation des immeubles.

Le retour à Paris n'a pas écarté cette mère de trois enfants de son goût pour la nature car elle apprécie par dessus tout les promenades à cheval à Chantilly.

 BERTRAND DESJUZEUR

—
ARKEA
REAL ESTATE
GESTION D'ACTIFS
IMMOBILIERS
—



REAL ESTATE
INVESTMENT &
ASSET MANAGEMENT

Arkéa Real Estate est la société spécialiste des activités d'investissement et d'asset management immobiliers pour compte de tiers du groupe Crédit Mutuel Arkéa.

Au carrefour de la finance et de l'immobilier, Arkéa Real Estate intervient en France et en Europe, sur toutes les classes d'actifs immobiliers et offre à ses clients investisseurs et partenaires une gamme étendue de services « sur mesure » alliant performance financière et extra-financière : origination, structuration, investissement, développement, gestion et cession d'actifs immobiliers.

Arkéa Real Estate est une société affiliée à Arkéa Investment Services.

Société par actions simplifiée au capital de 200 000 € - 798 456 810 RCS Paris - SIRET : 79845681000034 - APE 6499Z - N° Identification TVA : FR 62 798456810. Titulaire des cartes professionnelles « Transaction sur immeubles et fonds de commerce » et « Gestion Immobilière », délivrées par la CCI de Paris Ile de France sous le N° CPI 7501 2018 000 033 321. Garantie professionnelle par CEGC - 16 rue Hoche, Tour Kupka B, TSA 399999 92919 La Défense cedex.

Le juste équilibre

Mai-Lan de Marcilly

Directrice « real estate private equity » - KKR



Aujourd'hui, Mai-Lan de Marcilly partage ses semaines entre ses deux petites filles et son mari installés à Londres, mais aussi avec ses équipes basées dans les bureaux de KKR à Paris. Loin d'être tiraillée, la jeune directrice « real estate private equity » de KKR s'épanouit, au contraire, à travers sa vie londonienne et ses missions parisiennes qu'elle axe, avant tout, sur l'aspect humain.

 PAULINE RIGLET

Mai-Lan de Marcilly est issue d'une famille métissée aux origines diverses allant du Vietnam à la France en passant par l'Europe de l'Est ou encore la péninsule ibérique et le Maghreb. Après avoir obtenu son diplôme de l'Essec, la jeune femme se spécialise assez vite dans le secteur immobilier. Intéressée par la finance notamment, elle débute sa carrière en 2009 au poste d'analyste au sein de LaSalle Investment Management puis, de 2010 à 2013, en tant qu'analyste acquisitions pour le compte de PGIM Real Estate. En 2013, Mai-Lan de Marcilly intègre le fonds d'investissement KKR qui tourne alors sa stratégie vers le marché français. « J'ai toujours choisi mes responsables avant de choisir mes sociétés » explique Mai-Lan de Marcilly selon qui « le contexte humain » est essentiel pour avancer et s'épanouir dans son métier. « J'ai eu beaucoup de mentors qui m'ont conseillée et transmis leur passion tout au long de mon parcours professionnel » se souvient-elle. Une reconnaissance envers ses pairs qui explique, sans doute, l'importance qu'elle accorde aujourd'hui à la notion d'intégration, de transmission, mais aussi de modèles. « L'avenir tient, notamment, à la formation des jeunes recrues. Je pense que c'est important de leur montrer ce qu'il est possible de faire dans ce milieu et ce, peu importe son âge, son sexe, ses origines ou encore son lieu de résidence ! » insiste-t-elle. Transmission ou non d'ailleurs, Mai-Lan de Marcilly fait partie de celles et ceux pour qui la culture d'équipe est primordiale. « Au début de la crise sanitaire, j'ai eu la chance de pouvoir voyager pour le travail et je me suis vite rendue compte que c'était fondamental d'avoir une équipe sur laquelle on pouvait compter » témoigne-t-elle. Au-delà des équipes « sachantes » et « passionnées » qui l'entourent, ce sont aussi les dossiers et les

projets d'investissement immobilier sur le marché français qui l'animent au quotidien. Ce qui lui plaît particulièrement dans ce secteur d'activité ? « La connexion au produit, le rôle de fiduciaire, mais aussi les responsabilités depuis l'acquisition jusqu'à la revente » répond celle qui se considère d'ailleurs « comme un investisseur et non comme un acquéreur ». Parmi les aspects que Mai-Lan de Marcilly estime importants dans son métier : « l'honnêteté intellectuelle » et « l'ouverture d'esprit ». Et entre Paris et Londres, la jeune directrice y trouve son compte. « Ce sont deux villes très différentes et c'est enrichissant de vivre ces deux cultures au quotidien, que ce soit au niveau professionnel comme personnel » explique la jeune directrice investissement qui semble ainsi avoir trouvé « le juste équilibre ». Et si Mai-Lan de Marcilly a décidé de prendre ce poste à Paris, c'est aussi parce que ses missions lui permettaient de « s'ancrer davantage dans le marché français », un marché qui lui tient « à cœur ». Autre axe de travail sur lequel elle insiste : la volonté de KKR de s'inscrire sur le long terme dans le marché français. « D'un point de vue business, nous avons déjà investi dans différents secteurs français avec une dynamique « macro ». Depuis, la tendance s'est accélérée, ce qui nous a permis de construire une base solide » explique la directrice « real estate private equity » de KKR. Et côté perspectives ? « Aujourd'hui, nous investissons, notamment, des capitaux « value add » en France et avons finalisé la levée de notre deuxième fonds européen, REPE II, à l'été 2021 à hauteur de 2,2 milliards de dollars » répond-elle, avant d'annoncer par la même occasion que « KKR compte bientôt élargir son spectre d'investissement en Europe qui intégrera des opportunités « core + » ». De quoi encore étoffer la vie déjà bien remplie de cette jeune lauréate...

MALO CAROF

« Investment manager » - Ivanhoé Cambridge



Piqué d'immo

Tous les parcours d'ingénieur mènent-ils à l'immobilier ? Peut-être pas, mais c'est le cas pour Malo Carof, ingénieur ESTP, piqué de la matière dès le début de ses études.

C'est chez Amundi Immobilier que commence son aventure professionnelle : « une très belle expérience à l'asset management, puis à l'investissement qui [lui] a notamment permis de comprendre l'immobilier et la manière dont fonctionnent les grands fonds gestionnaires de SCPI ». Elle se poursuit chez Therus Investment, qui investit, notamment, dans les « retail parks » et le bureau. Retour en France et aux études, ensuite, pour un Master 246 de Paris Dauphine. « Ce diplôme, réalisé dans le cadre d'un contrat d'alternance au sein d'un fonds d'investissement, Schröders Real Estate, [lui] permet d'élargir [son] réseau » et fin 2017, Malo Carof est sollicité pour rejoindre les équipes d'Ivanhoé Cambridge, à l'investissement et à l'asset. 2019, focus sur les investissements en France et en Allemagne, aux côtés de la directrice des investissements France, Maud Wargny et du directeur

Allemagne, Christian Daumann. Un début qui lui offre « une très bonne exposition sur les marchés européens et une ouverture à d'autres typologies d'actifs ou de transactions, comme les transactions indirectes. Des opérations intéressantes, dans lesquelles il est nécessaire d'analyser non seulement le sous-jacent immobilier, mais aussi la structuration et la gouvernance ». Autre segment de marché investi : la logistique « toujours d'actualité, dans un marché devenu plus concurrentiel et compétitif », qui voit la signature du méga « Hub&Flow » portant sur le rachat, dans un premier temps, de 17 actifs à Carlyle en France, puis 21 au total. Quelques belles opérations émaillent le parcours, comme l'acquisition d'un ensemble mixte bureaux et logement de 17 000 m² à Berlin ou celle d'un actif mixte boulevard Voltaire, aujourd'hui en plein repositionnement. De quoi rendre heureux notre nommé qui a une raison supplémentaire de l'être : en février dernier, il est devenu père !

 CATHERINE BOCQUET

ELIANE LUGASSY

Co-fondatrice et CEO - Witco



DR

Digitaliser l'immobilier

Le parcours d'Eliane Lugassy est sans fausse note, parfaitement linéaire. Des études de finance et d'entreprenariat effectuées à l'Essec, des débuts professionnels chez Rothschild & Co pendant trois ans, où elle s'occupe de fusions-acquisitions. Et puis les questionnements professionnels, déjà. « Je me suis aperçue que j'aimais particulièrement l'immobilier » raconte-t-elle. « Un immeuble, on le voit, c'est matériel, tangible, concret. De plus, je me sentais dans la force de l'âge pour construire quelque chose, même avec de petits moyens, même fait de bric et de broc au début ».

Un projet lui occupe l'esprit depuis un moment déjà et le moment est venu pour elle de le concrétiser. « Si je devais manger des pâtes pendant deux ans en attendant que mon projet aboutisse, j'étais prête à faire ce sacrifice ». C'est mi-2016 qu'elle lance Witco, seule dans un premier temps. Puis un an plus tard, Kévin Longier la rejoint dans cette aventure en tant qu'associé. Comment décrire Witco ? Sa créatrice la définit comme une « application qui centralise l'ensemble des services proposés aux

occupants, sur leurs lieux de travail ou de vie, pour les rendre plus serviciels et collaboratifs ». « Avoir accès à l'information en trois clics, c'est quand même pratique » vante Eliane Lugassy. « C'est un outil que j'aurais aimé avoir à mon propre usage ». Concrètement, un espace de travail, qu'il revêt la forme des bureaux d'une seule entreprise ou d'un immeuble tertiaire dans son intégralité, est digitalisé pour fournir aux utilisateurs de l'application une multitude d'informations relatives à l'utilisation des lieux (qui est présent au bureau aujourd'hui, réserver un créneau dans une salle de gym avoisinante ou un restaurant à proximité s'ils ont été digitalisés par Witco...). Cette sorte de « conciergerie 2.0 » a déjà séduit plusieurs grands noms, à l'image de Vinci, qui l'utilisera pour son futur siège social « L'archipel », BNP Paribas Real Estate pour le sien, baptisé « Métal 57 » ou encore Dior, pour son projet d'immeuble « Kosmo ». « La tech et le digital peuvent faciliter la vie au bureau et même la rendre agréable » conclut Eliane Lugassy. « Il faut éduquer le marché, surtout lorsqu'on le créé. En somme, faire comprendre sa vision ».

ANTHONY DENAY

MARINE TEYSSANDIER

Asset manager immobilier d'entreprise - Altarea



DR

Agile !

« Soyez agiles, c'est mon message aux plus jeunes » nous déclare la pas encore trentenaire Marine Teyssandier. « La capacité d'adaptation est essentielle dans l'immobilier d'aujourd'hui. Il faut comprendre vite les enjeux, anticiper, imaginer durable et flexible tout à la fois, se positionner sur l'ensemble de la vie d'un actif ».

Depuis trois ans (seulement !) asset manager dans l'immobilier d'entreprise chez Altarea et nommée cette année aux « Pierres d'Or » dans la catégorie « Avenir », mais qu'y a-t-il chez cette Essec 2017 qui soit à venir et ne soit pas déjà là ?

A l'agilité qu'elle possède manifestement, on peut ajouter la rapidité. « J'ai choisi l'Essec parce qu'elle est la seule grande école généraliste avec une chaire de l'immobilier ». Suivront six mois chez Schlumberger, quatre mois chez Bouygues Immobilier, deux ans chez SFL avant d'arriver chez Altarea. D'abord chargée de mission auprès du président d'Altarea Entreprise Adrien Blanc (« Pierre d'Or Promoteur » 2020) qu'elle accompagne à chacun de ses « reportings » au président du groupe Alain Taravella (« Pierre d'Or Professionnel de l'Année » 2012 et 2021), sans avoir à choisir entre le bon Dieu et ses saints.

Elle sera très vite nommée responsable du développement de l'immobilier d'entreprise, auquel on

lui ajoutera l'asset management en janvier 2021... Une année au cours de laquelle Altarea fera l'acquisition, avec la CDC, des 50 000 m² du très visible siège de CNP Assurances au-dessus de la gare Montparnasse et, conséquemment, l'acquisition-cession, en Vefa, du futur siège de la même CNP, au sein de l'opération Cœur des Villes d'Issy-les-Moulineaux.

Encore plus récemment, elle a ardemment vécu l'acquisition au centre de Paris d'un ensemble de 14 000 m² entre la rue Louis-le-Grand et la place Vendôme, autrefois nommée place Louis-le-Grand. La clôture de la négociation s'est faite en plein deuxième confinement, en pleine interrogation sur l'avenir du tertiaire, en vue de réaliser cinq hôtels particuliers à taille humaine, pour y loger des bureaux qualitatifs, bien placés, connectés, où les collaborateurs puissent trouver des services qu'on ne trouve pas à la maison, un lieu qui ne soit pas qu'un centre de production, mais également d'interactions sociales. Et de nous parler de restauration « collective, mais de qualité » (Marine Teyssandier a pris goût à la table, fameuse, du nouveau siège Altarea de la rue Richelieu) et, bien sûr, d'un centre sportif bien équipé ; elle-même pratique l'escalade et la boxe.

 BRICE LEFRANC



RÉVÉLATEUR DE VOTRE POTENTIEL

Révéler votre **potentiel** humain et économique
à travers votre projet immobilier tertiaire,
tel est notre engagement,
que vous soyez
investisseurs, propriétaires, entreprises utilisatrices



140

COLLABORATEURS

formant une équipe pluridisciplinaire
experte, engagée et audacieuse.



8

IMPLANTATIONS EN FRANCE

Paris – Gennevilliers – Bercy – Lyon –
Marseille – Aix – Bordeaux – Toulouse*

Un accompagnement personnalisé au service de votre ambition stratégique

nct-immo.fr



CONSEIL
LOCATION
ACHAT
VENTE

BUREAUX
LOCAUX D'ACTIVITÉ
LOGISTIQUE
COMMERCES

Quand l'architecture transcende l'exigence de performance

« Le Keïko »

92 – Issy-les-Moulineaux - AXA Investment/Sefri-Cime



Pourquoi avoir choisi ce nom de « Keïko » ? Les samouraïs portaient cette carapace, faite de petites pièces de cuir disposées en écailles. L'immeuble de bureaux conçu par Sefri-Cime présidé par l'emblématique Claude Cagol, reprend cette disposition en écailles pour la mise en place des panneaux de verre qui habillent sa façade.

 **BERTRAND DESJUZEUR**

« L'architecture doit transcender les contraintes RSE » explique Daniel Calori, le directeur général délégué de Sefri-Cime pour l'immobilier d'entreprise.

« Le traitement en sérigraphie du verre des façades, qui a donné lieu à la construction sur un autre terrain d'un prototype pour tester les effets d'aspects et de lumière, joue sur des dégradés de couleur, du blanc au bleu, dont l'aspect changera au gré de l'ensoleillement » précise Clément Thierry, directeur de programmes chez Sefri-Cime. La diversité d'intensité des points de sérigraphie, qui varient donc du blanc au bleu, confère à la fois la qualité de protection solaire et un traitement esthétique. Ce choix évite le recours à la pose d'une double peau ou à l'installation de brises soleil extérieurs, sans nuire à l'éclairage des plateaux. De l'extérieur, la façade semble opaque alors que de l'intérieur, il n'en est rien. La mise au point du prototype a été réalisée en concertation avec le futur utilisateur et la ville d'Issy-les-Moulineaux. Cet aspect de patchwork laisse penser à une toile de Mondrian.

Autre originalité : alors que les lignes habituelles des bureaux soulignent le nombre de plateaux, la façade de « Keïko » ne laisse pas entrevoir les lignes d'étage.

Le point de départ était exigeant : une parcelle à la configuration délicate, à proximité d'un autre immeuble de bureau, mais située sur un emplacement de choix, à proximité immédiate de la gare du RER d'Issy-Val de Seine et, surtout, un positionnement en Front de Seine face au pont d'Issy-les-Moulineaux et au parc de l'île Saint-Germain. La vue sur la Seine y sera imprenable.

Sefri-Cime a su trouver une configuration qui se positionne autour d'une place qui dégage le volume de l'immeuble voisin, avec une façade élancée, en lignes surplombant le sol.

En sortant de l'unique batterie d'ascenseurs, le visiteur aura immédiatement une vue sur l'extérieur, grâce à la configuration des plateaux en ailes de papillon autour du noyau central. Cet atout résulte du dessin de plateau, resserré au centre, qui permet

en outre à la totalité des espaces de travail d'être en premier jour. Cette disposition permet aussi au visiteur de se repérer instantanément dans l'immeuble.

Autre innovation, l'usage des escaliers. Le recours aux ascenseurs ne sera pas systématique car les volées d'escalier sont positionnées de telle sorte qu'elles bénéficient d'un éclairage naturel. L'utilisateur pourra alors volontiers les emprunter de préférence aux ascenseurs. Cette faculté d'usage des escaliers éclairés de la lumière du jour renouvelle totalement la manière de se déplacer dans le bâtiment et permet d'abandonner le triste escalier de secours au centre d'un immeuble de grande hauteur traditionnel.

Finie l'époque des salles de restaurants confinées en sous-sol, voici celle des salles de restauration au sommet : les deux derniers niveaux de « Keïko » sont dédiés à la restauration et au fitness, et la vue, exceptionnelle, y sera accessible à tous.

L'emplacement du working café, au rez-de-chaussée, permet un accès direct au parvis qui est desservi par la passerelle piétonne, reliée au quai de Seine.

C'est début 2024 que Laurence Dumas, pour Aéma REIM, pourra prendre livraison de « Keïko » (voir son portrait en page 56), comme propriétaire et utilisateur, marquant la fin de la vente en l'état futur d'achèvement initiée par AXA, propriétaire initial. Les bureaux se répartiront sur 14 étages. L'immeuble IGH, culminant à 70 mètres de hauteur, se déployant sur 26 100 m², sera multi certifié. Tant pour ses performances (HQE « Excellent » et BREEAM), mais aussi pour sa qualité de vie (« Ready to Osmoz ») et sa facilité d'usage numérique (WiredScore niveau « Platinum »). « Keïko » disposera, par ailleurs, d'un parking avec 200 places véhicules, 115 emplacements motos, ainsi qu'un espace vélos.

L'immeuble a été dessiné par l'architecte Françoise Raynaud, de l'agence Loci Anima. « Keïko » est la dernière pièce à l'édifice de la Zac portée par Seine Ouest Aménagement ; nul doute qu'André Santini, maire d'Issy-les-Moulineaux, appréciera cet ensemble, désormais « Pierre d'Or », qui marquera son entrée de ville en venant de Boulogne !

CAMPUS SCIENCES PO PARIS

Sogelym Dixence



Nouveau visage

Alors que la prestigieuse école fête ses 150 ans cette année, les étudiants ont eu l'agréable surprise de découvrir un nouveau campus de 23 000 m² regroupant quatre sites du 7^{ème} arrondissement. Sciences-Po Paris propose désormais un campus moderne qui allie... cloître du 17^{ème} siècle et architecture contemporaine.

Tout le monde connaît Sciences-Po Paris, mais personne ne sait vraiment où se situe l'entrée... Plus qu'une affaire de formation, il s'agissait surtout de revoir la connexion entre les différents sites de l'école située en plein cœur du quartier de Saint-Germain-des-Prés. Problématique réglée grâce à ce projet ambitieux lancé en 2017, qui permet aujourd'hui d'offrir aux différents publics de l'école de Sciences Politiques, un lieu « réinventé » et adapté aux nouvelles conditions d'études, de travail et d'échanges. La réalisation de ce nouveau campus n'aurait jamais pu se faire sans l'acquisition, en 2016, par la fondation Sciences Po, de l'Hôtel de l'Artillerie, place Saint-Thomas-d'Aquin. Cette entrée est désormais reliée, par un jardin, au site de la rue de l'Université. Une opération inédite pour la

prestigieuse école qui se dote ainsi de 14 000 m². Au total, les opérations d'acquisition, de restauration et de travaux se montent à 190 millions d'euros.

A projet ambitieux, professionnels audacieux. L'équipe retenue pour réaliser ce projet a donc été emmenée par le promoteur Sogelym Dixence et a rassemblé un collectif d'architectes composé de l'agence Wilmotte & associés, Moreau Kusunoki et Sasaki, une agence spécialisée dans l'enseignement supérieur au niveau international. « Il n'y a pas une seule personne qui ait œuvré sur cette opération qui ne soit pas fière de participer à un ouvrage aussi exceptionnel » déclare Jérôme Durand, directeur général promotion Ile-de-France de Sogelym Dixence. Ces travaux d'envergure ont permis, notamment, de réorganiser les espaces autour de trois grandes cours. « Tout a été conçu pour favoriser la circulation fluide des usagers » poursuit Jérôme Durand, qui précise que les étudiants peuvent désormais profiter de près de 5 000 m² de jardins, de murs végétalisés, mais aussi de potagers. De quoi donner envie de reprendre ses études !

 PAULINE RIGLET



La vie ensemble, c'est imaginer des lieux à l'image de vos vies.

Chez Nexity, nous imaginons des lieux qui s'adaptent aux nouveaux modes de vie.

Des logements plus évolutifs, des bureaux qui redonnent du sens à l'entreprise, des espaces urbains plus sobres en carbone et adaptés aux nouvelles mobilités. Aujourd'hui, ce sont toutes nos équipes au sein de notre plateforme de services qui visent à mieux accompagner notre société en transformation et à favoriser toujours plus et toujours mieux **la vie ensemble.**

Découvrez nos initiatives pour vous, votre entreprise ou votre ville sur [Nexity.fr](https://www.nexity.fr)



La vie ensemble

EMLYON BUSINESS SCHOOL

Lyon (69) - Cogedim Auvergne-Rhône-Alpes



Un campus ouvert sur la ville

Née il y a 150 ans au cœur de la ville de Lyon, Emylon Business School fait son grand retour au sein de la métropole, après 50 ans passés à Écully.

La construction du site de Gerland, sur les deux hectares de friches industrielles de l'ancienne usine Nexans, au cœur du 7^{ème} arrondissement, a ainsi débuté en juillet dernier.

Développé sur près de 30 000 m², dont 7 000 m² d'espaces collaboratifs et expérientiels, ce lieu de rencontre, de recherche et de formation, dessiné par PCA-Stream, sera livré fin 2023. Il pourra alors accueillir jusqu'à 7 800 étudiants. Pour Rodolphe Subtil, président de Cogedim Auvergne-Rhône-Alpes, la singularité de cet objet architecturale n'est autre que sa « porosité » : « nous avons été habitués, par le passé, à imaginer des campus très fermés. Il s'agit, cette fois, d'un campus ouvert sur la ville ». Cet ensemble a ainsi été bâti autour d'une « rue intérieure », à l'image d'un centre commercial, qui accueillera des animations tout au long de l'année. Cette artère que Rodolphe Subtil se plaît à appeler « le cœur battant du projet », mêlera une diversité

d'usages regroupant bureaux, événementiel et offres de restauration. Outre ces particularités, le campus repose sur la multifonctionnalité et l'adaptabilité des espaces. Le groupe s'est ainsi attelé à réaliser un bâtiment « à la structure relativement simple », pour permettre la flexibilité et la mutation des espaces. De plus, en cohérence avec la politique de la métropole, l'ensemble favorisera les mobilités douces. Étant situé à proximité des transports en commun, le campus n'inclura pas de places de parking, mais une importante capacité de stationnement sera réservée aux vélos. Toujours côté environnement, l'Emylon Business School met les petits plats dans les grands. Compte tenu de son implantation sur des friches industrielles déjà artificialisées, la construction de l'ensemble n'a nécessité aucune artificialisation supplémentaire. De plus, un parc paysager de 9 000 m² permettra de réintégrer la nature au projet qui vise les certifications HQE « Excellent » et BREEAM « Very Good ». Le site entend ainsi obtenir un gain énergétique de 20 % par rapport à la RT 2012 et une consommation d'eau réduite de 50 %, grâce à des équipements hydro-économes.

 ANAÏS DIVOUX



Louvre Saint-Honoré (1^{er})



#Cloud.Paris (11^e)



103 Grenelle (VII^e)



Cézanne Saint-Honoré (VIII^e)



Washington Plaza (VIII^e)



Edouard VII (IX^e)



Condorcet (IX^e)



Biome (XV^e)



83 Marceau (XVI^e)

**Et demain.
pourquoi pas vous ?**

www.parisworkplace.fr

SFL
SOCIÉTÉ FONCIÈRE LYONNAISE

Créateur de lieux "prime"

GALERIES LAFAYETTE

Annecy (74) - Citynove



Une autre vision du commerce

Imaginez un vaste cercle blanc, adossé à un parking dessiné en escargot, posé à un jet de pierre du lac d'Annecy : ça, c'était les Galeries Lafayette avant. Oubliez maintenant cette image : le grand magasin d'aujourd'hui, Les Nouvelles Galeries - nom qui fut le sien naguère - métamorphosé par l'intervention de Citynove avec l'architecte Manuelle Gautrand et le designer David Thulstrup, affiche une nouvelle écriture architecturale, symbole d'une autre vision du commerce.

« Les formats de commerce de la seconde moitié du 20^{ème} siècle répondaient à une logique industrielle de standardisation de l'offre, afin d'être le plus efficace possible. Ils faisaient écho à une logique d'enfermement qui coupait le client de l'extérieur pour favoriser la consommation » explique Eric Costa, président de Citynove. Lui a souhaité sortir de cette norme pour imaginer un lieu ouvert, comme une destination dédiée à l'expérience client. « C'est un projet aussi ambitieux que celui d'origine (créé en 1969 par Antoine Dory) qui vise à donner une écriture plus urbaine, une échelle plus humaine » souligne Manuelle Gautrand.

« La volonté est de produire des émotions positives, de nouer des relations avec nos clients sans que la maximisation de la transaction soit le sujet clé » ajoute Eric Costa. Pour susciter cette « émotion positive », Citynove a fait appel à des sémiologues, des synergologues (étude des signaux faibles que chacun d'entre nous émet et qui disent les émotions) et, pour occuper les nouveaux espaces, des passionnés, tous liés au territoire savoyard. Pas d'enseigne classique, mais des créateurs locaux, des amoureux du sport, un restaurateur annécien réputé (Favre-Félix). Mais ce programme a aussi une autre particularité que tient à souligner le président de Citynove : « hormis l'architecte d'intérieur, le projet a été intégralement initié, conçu et commercialisé par des femmes, Ludivine Voisnel, Clara Mosconi et Aurélie Paulet, qui ont travaillé ce dossier avec le reste des équipes. Ce n'était pas un choix délibéré, mais une sensibilité différente s'est exprimée et devrait être ressentie, même si ce n'est pas objectivable ». Pour ce magasin annécien, fréquenté jusqu'alors à 85 % par des femmes, confier le sujet à des femmes semble carrément être une excellente idée !

 CATHERINE BOCQUET



INVESTISSONS DANS LA VILLE POUR CEUX QUI LA VIVENT

À La Française, nous sommes convaincus que pour générer de la valeur utile et rendre la ville durable, l'investissement immobilier doit se traduire par des actions concrètes au profit de ceux qui vivent la ville.

**Découvrez en vidéo la ville by La Française,
une ville plus humaine, plus accessible et plus écologique.**



la-francaise.com

 **LA FRANÇAISE**
INVESTING TOGETHER



L'emploi dans l'immobilier : une dynamique percutée par la géopolitique

SOPHIE VATTÉ ET LAURENT DEROTE
(DVA Executive Search)

« 2022 a bien commencé après une année 2021 de forte reprise dans tous les secteurs d'activité » font valoir Laurent Derote et Sophie Vatté s'agissant de l'emploi des cadres dans l'industrie immobilière. « Las, la géopolitique met à mal ce souffle d'espoir » constatent le président et la directrice générale de DVA Executive Search. Néanmoins, « les besoins en compétences sont considérables » même s'ils « vont s'étaler dans le temps »...

2022 a bien commencé après une année 2021 de forte reprise dans tous les secteurs d'activité. Les bénéficiaires ont été record pour une bonne partie des entreprises du Cac 40 et s'il y avait bien quelques préoccupations en fin d'année, tout le monde s'accordait à dire qu'il s'agissait de tendances conjoncturelles nées du choc de la demande après deux années de pandémie. Concernant nos métiers, il y avait certes l'ombre au tableau du malthusianisme foncier des collectivités territoriales, pesant sur la promotion immobilière, générant de très forts besoins dans toutes les régions en matière de développement et montage de nouvelles opérations, mais là encore on espérait que la situation s'améliorerait après les élections. Las, la géopolitique met à mal ce souffle d'espoir ! Le double effet de la guerre en Ukraine et du confinement total des grands pôles économiques en Chine, provoquant ralentissement, blocage de

la production et rupture d'approvisionnement dans l'économie mondialisée que nous connaissons, transforme ce qui était conjoncturel en structurel : forte inflation, remontée des taux d'intérêt, pénurie de circuits intégrés, de matières premières et autres, hausse considérable des coûts énergétiques... Bref, nous rentrons dans une période d'incertitude et d'inquiétude, générant une brutale remise en cause des projections favorables d'après Covid.

Un excellent cru 2021 et un début d'année prometteur

Chez DVA Executive Search, 2021 fut une très bonne année nous permettant de retrouver les niveaux d'avant crise grâce à une très forte croissance dans la promotion immobilière dans les fonctions de développement et de direction opérationnelle dans tout l'Hexagone, mais aussi en fonctions siège,

DÉCOUVREZ Novaxia⁺, VOTRE PARTENAIRE D'ACHAT SANS CONDITIONS.



Quel sera
notre prochain
projet commun ?

VOUS
SOUHAITEZ
VISER :

- + d'opérations
- + de compétitivité
à l'achat
- + d'optimisation
de fonds propres
- + de maîtrise
de risque
- + d'agilité

Novaxia+ développe en co-promotion des acquisitions de foncier obsolète sans conditions suspensives pour le compte des fonds gérés par Novaxia Investissement. En 2022, ce sont **800 M€** de capacité d'investissement.

 Contactez-nous :



Novaxia
investissement

grâce également à une très bonne activité chez les institutionnels, à une résilience dans l'immobilier « retail » et au maintien d'une dynamique dans la construction.

Le premier quadrimestre 2022 a été remarquable. Nous avons dépassé de plus de 20 % les signatures de fin avril 2021 en nouvelles missions, ce qui nous permettrait, si ce rythme était maintenu toute l'année, d'arriver à 140-150 missions de chasse.

Les promoteurs privés en ont représenté 37 %, en nombre, les investisseurs institutionnels et l'immobilier « retail » sont en nette progression avec près de 20 % chaque, le solde se répartissant entre MOD et ingénierie, logement social et services à l'immobilier.

Nous avons essentiellement recherché des managers de projets et développeurs chez tous les opérateurs : directeurs et responsables du développement en promotion, directeur expansion enseigne, responsable montage chez l'investisseur ; quelques directeurs grands projets, directeurs d'opérations et directeurs de programmes.

Les fonctions techniques construction et entretien-maintenance viennent ensuite : directeurs de projet et économiste de la construction dans l'ingénierie, directeurs techniques et responsables techniques conception dans la promotion, ingénieurs travaux au sein de grandes enseignes, managers de projet chez des institutionnels...

L'investissement et la gestion d'actifs suivent avec une prédominance logistique : directeur pôle asset-management, « transaction manager » et responsable property management de foncières en espaces commerciaux, analystes et asset managers en logistique et en tertiaire au sein de gestionnaires d'actifs et de SGP (sociétés de gestion de portefeuilles, ndlr), directeur acquisitions et asset-management chez un gestionnaire d'investissement international...

La commercialisation reprend des couleurs avec la recherche d'un directeur transaction chez un promoteur spécifique en immobilier d'entreprise, d'un directeur de la commercialisation chez un institutionnel, d'un ingénieur commercial marchés collectivités territoriales chez un ingénieur de l'énergie, enfin, d'un responsable négociation commerciale en Outre-mer pour une foncière en espaces commerciaux.

Les postes de direction générale et de centre de profit, dans la promotion résidentielle, chez un opérateur international pour sa filiale française, les postes d'administration-finances-gestion (directeur administratif et financier dans la maîtrise d'œuvre, directeur des études prospectives dans une organisation professionnelle, notaires salariés) ferment la marche.

Des missions rendues particulièrement difficile par la pénurie de talents

Ainsi l'activité commerciale a-t-elle été très favorable. C'est moins vrai pour la production, l'industrie immobilière ne faisant pas exception au syndrome général, la pénurie des talents. Les missions sont donc plus longues, plus difficiles à produire, les professionnels sont sollicités en permanence, ils ont souvent changé deux à trois fois d'employeur ces quatre dernières années et sont peu ouverts au changement.

De plus, les aspirations d'après Covid sont en forte évolution. La rémunération n'est plus la seule motivation ; l'équilibre vie professionnelle/vie personnelle et ses corollaires – congés/RTT, flexibilité, télétravail... sont devenus déterminants, tout particulièrement chez les trentenaires. « Moins de contrôle, plus d'autonomie » devient le crédo des collaborateurs, qui souhaitent plus de confiance et de reconnaissance de la part de leur hiérarchie dans les missions qu'ils effectuent.

Perspectives 2022: des besoins considérables... qui vont s'étaler

Pour revenir aux perspectives 2022, il est difficile de prédire à quel point l'attentisme dû au contexte géopolitique qui va probablement s'étaler dans le temps l'emportera sur le rebond des besoins en recrutements nés de l'effet de rattrapage de la pandémie car plusieurs facteurs pourraient en atténuer les effets.

« Nous rentrons dans une période d'incertitude et d'inquiétude, générant une brutale remise en cause des projections favorables d'après Covid »



Your partner in property.

Conseil international en immobilier

384 bureaux

51 territoires

Plus de 16 000 collaborateurs

www.knightfrank.fr

**« Fini la mondialisation à tout crin, il faut
 “réindustrialiser la France” et, donc, construire
 sur d’anciennes friches industrielles recyclées...
 Mais il est plus que probable que ces dernières
 ne seront pas suffisantes ! »**

En premier lieu, dans la promotion résidentielle, la faiblesse de l’offre commerciale mise en exergue par la FPI (Fédération des Promoteurs Immobiliers, ndlr) ne laisse pas le choix aux promoteurs : il faut reconstituer cette offre en s’adaptant très vite aux évolutions du marché, aux nouvelles contraintes des acquéreurs et à celles de la décarbonation.

Mais difficile de concilier ce qui paraît inconciliable : baisser les prix de 10 %, offrir plus de prestations (balcons...) et intégrer la nouvelle RE 2020 ! C’est donc un sacré challenge, aux injonctions contradictoires, tout comme construire sans artificialiser les sols, sachant que la reconversion de friches industrielles ne suffira pas à répondre aux besoins criants en logements, d’autant que d’autres besoins vont apparaître tout aussi criants, résultant du changement de paradigme que nous vivons.

En effet, fini la mondialisation à tout crin, il faut « réindustrialiser la France » et, donc, construire des usines, des parcs d’activité, de la logistique « nouvelle » - moins de XXL, plus de proximité et de surfaces intermédiaires -, muter vers une économie du recyclage, poursuivre le développement du e-commerce, lancer celui des data-centres et des laboratoires/life-sciences, qui vont croître très vite. Toutes ces réalisations qui doivent porter en elles l’évolution vers une écologie de croissance devraient aussi être construites sur d’anciennes friches industrielles recyclées. Mais il est plus que probable que ces dernières ne seront pas suffisantes ! Etablissements publics, collectivités territoriales et leurs SEM/EPL vont devoir programmer et réaliser des opérations d’aménagement sur fond d’actions énergiques des pouvoirs publics pour répondre aux nécessités de la dé-globalisation et des besoins en logements...

Donc, les besoins en compétences et, sans doute, en effectifs, nés de ces mutations sont considérables ; ils vont, cependant, s’étaler dans le temps en fonction de la situation... Mais dans l’immédiat, outre la

recherche des développeurs, celles de concepteurs techniques en BET (bureaux d’études techniques, ndlr), économistes de la construction, ingénieurs études de prix, managers de projet que ce soit en promotion, en ingénierie/MOD ou en entreprise, vont, sans doute, se poursuivre et demeurer un « casse-tête » tant la demande des entreprises est forte... Les recherches de talents vont concerner également les métiers nés de l’alliance promoteur-investisseur pour le financement des opérations, dont l’acquisition foncière sans conditions suspensives, la transformation de bureaux en logements ou encore la dépollution de terrains industriels, avec leurs conseils, juridiques, financiers, « compliance » et risques... Quant aux investisseurs, ils vont certainement redoubler de prudence... Mais aussi saisir des opportunités en « value add » et il est probable qu’un certain report se produise, sur l’immobilier sous toutes ses formes. Donc, sauf catastrophe, les énormes disponibilités financières vont se reporter un peu plus sur le « real estate »... Avec des besoins en recrutement correspondants.

Si l’attentisme et le freinage de l’économie en 2022 et 2023 ne font aucun doute, si l’économie immobilière va être touchée, notamment du fait de la désolvabilisation des acquéreurs, d’autres tendances résultant même de cette situation devraient amortir le choc pour autant que les opérateurs s’adaptent rapidement à la demande, réussissent des « challenges » de taille aux injonctions contradictoires - tous ne le pourront pas -, que les pouvoirs publics et les collectivités engagent les actions nécessaires pour libérer et fabriquer les fonciers indispensables aux réorientations stratégiques du pays pour une économie de croissance durable. Gageons que le « real estate » porteur de l’investissement productif en France réconcilie l’Etat et notre Président avec l’industrie immobilière !



© DR - RCS PARIS B335 480 877 - Perspective réalisée par les architectes associés au projet : Dominique Perrault Architecture

+ DE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL.

LANDSCAPE

Sur 70 000 m²,
100 % des espaces de travail
en premier jour.

altarea.com


ALTAREA

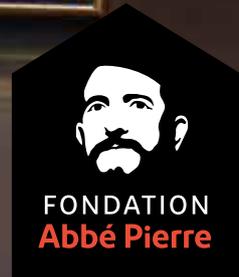
Depuis 5 ans, la générosité de Louise
est encore bien vivante.



Crédit photo : Samuel Guigues - Altmann + Pacreau

Avec le legs, vous pouvez continuer
à aider les plus démunis.

Renseignements sur fondation-abbe-pierre.fr/legs



Être humain !

invest^{*}ed

***Investis dans le succès de nos clients**

Créer un monde d'opportunités pour les investisseurs et propriétaires à travers un accompagnement sur-mesure sur l'ensemble du cycle de vie d'un projet immobilier.



Plus d'informations
sur jll.com/invested



PARIS

OSMOSE

21 RUE FRANÇOIS PREMIER



Commerces et bureaux
à deux pas de l'avenue Montaigne.

UNE NOUVELLE EXPÉRIENCE DU LUXE



Groupama
IMMOBILIER