

IMMO WEEK

**SPECIAL
MIPIM**

STAND P-1.L68

NEWS & CONNEXIONS IMMOBILIÈRES _ MARS 2023

ENTRETIEN

*« Nous voulons fabriquer
du beau et du bien »*

Eric Donnet

Groupama Immobilier

IMMOBILIER TERTIAIRE

**CONJONCTURE
ET PROSPECTIVE**





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

IMAGINER LE FUTUR DE L'IMMOBILIER DE BUREAU.

LANDSCAPE, Paris-La Défense

Réinventer la relation au travail.

Landscape invite chaque jour
à une nouvelle expérience
où tout est pensé pour le confort
et le bien-être de ses utilisateurs.

altarea.com


ALTAREA



**Bouygues
Immobilier**

LA VIE COMMENCE ICI



Si vous souhaitez des bureaux pensés pour les entreprises, les riverains et plus respectueux de la planète... **La réponse est ici.**

**Chers collectivités et décideurs publics,
la ville change, et le bureau aussi !
Nous le réinventons pour en faire un lieu
de travail mais aussi un lieu de vie.**

Inspirant avec un tiers de surface dédiée aux échanges, aménageable et ouverte sur l'extérieur. Confortable, avec plus de lumière naturelle et un meilleur renouvellement de l'air. Esthétique, grâce à des architectes de renom. Polyvalent, grâce aux services de restauration, la conciergerie et la mobilité douce. Naturel avec davantage de biodiversité intégrée, une conception réversible et durable dans le temps. Mais aussi un lieu conçu plus durablement grâce à des matériaux biosourcés et de réemploi, ainsi que des émissions de CO₂ limitées (bâtiments bas-carbone ou BBCA). Bref, un lieu plus généreux.

©Getty Images - RCS Nanterre B 562 091 546



Généreux en espace
et en confort



Encourageant
la convivialité



Favorisant l'accès
à la culture



Respectueux
dans l'utilisation
des ressources

bouygues-immobilier.com



SOCIÉTÉ DE LA TOUR EIFFEL

La **Société de la Tour Eiffel**, avec un patrimoine de 1,8 Md€, est une foncière intégrée à forte culture de services.

Agile, elle opère sur différentes classes d'actifs (bureaux, activité, logistique, résidentiel géré, commerces) dans le Grand Paris et dans les grandes métropoles régionales.

Active sur l'ensemble du cycle immobilier, elle accompagne ses locataires, des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs, par une pratique exigeante de gestion directe de ses actifs.

En matière de **RSE**, la Société de la Tour Eiffel déploie une démarche volontaire et transverse qui s'inscrit pleinement dans ses orientations stratégiques.



EvasYon / Lyon

Développement d'un programme mixte de 12 500 m²
(5 500 m² de bureaux - résidence de coliving de 146 clés).
Certifications visées : NF Habitat HQE - WiredScore Gold.
Livraison : 3T 2024

Manufacture / Lyon

Développement d'un ensemble immobilier mixte et réversible
(2 000 m² de bureaux réversibles en logements / 1 300 m² de
logements / 600 m² de commerce).
Certifications visées : HQE Bâtiment durable - WiredScore -
BBC Effinergie 2017. Livraison : 4T 2024



10 Bastille / Paris 12

Ensemble immobilier de 3 000 m², entièrement rénové, qui
bénéficie d'une localisation reconnue et de l'excellente desserte
à proximité immédiate de la Gare de Lyon.
Certification : BREEAM Very Good. Acquisition : 1T 2023

Nanturra - Concept LILK / Nanterre

Construction d'un hôtel d'activité à étages de 5 500 m². Conçu
pour recevoir des activités diverses, allant de la logistique du
dernier kilomètre à des espaces industriels, en passant par de
la haute technologie.

Certification visée : BREEAM 2016 Excellent. Livraison : 2T 2024



IMMOWEEK

Tour Maine Montparnasse
33, avenue du Maine - BP104
75755 Paris cedex 15
Tél : 01 42 33 32 12
www.immoweb.fr
redaction@immoweb.fr

Rédaction : PBo Initiatives Presse

Directeur de la publication

Pascal Bonnefille [01 42 33 32 12]
pbonnefille@immoweb.fr

Directrice de la rédaction

Valérie Garnier
vgarnier@immoweb.fr
06 07 91 45 31

Chef des informations

Anthony Denay
adenay@immoweb.fr
06 08 10 57 76

Journaliste

Maxime Zivanovic
mzivanovic@immoweb.fr

Avec le concours de

Brice Lefranc et Thierry Mouthiez

Directeur artistique

David Dumand

Community manager/rédacteur

Franky Ekoume
fekoume@immoweb.fr

Directrice de la publicité

et des événements
Sandrine Debray
sdebray@immoweb.fr
06 08 37 85 60

Assistante événementiel

Carla Morice
cmorice@immoweb.fr
06 07 81 43 04

Gestion des abonnements/

suivi des événements
01 42 33 32 12

Photo de couverture : DR

Photos : DR

Numéro double hors-série : 61 € TTC

Immoweb événements Cercles :
Chargée du développement et déléguée

générale du Cercle Pierres d'Or/Cercle
Pierres d'Angle :

Caroline Albenque
calbenque@immoweb.fr
06 07 91 08 40

Dépôt légal à parution -

Numéro de commission paritaire :
1112 I 87319

ISSN : 1252-1043

Imprimé par : Imprimerie Rochelaise

Immoweb 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.

7

EDITO

Révolutions chéries
Pascal Bonnefille

8

ENTRETIEN

Eric Donnet
(Groupama Immobilier)
« Nous voulons fabriquer
du beau et du bien »



13

DOSSIER CONJONCTURE POUR MIEUX ANTICIPER



14

Olivier Ambrosiali
(BNP Paribas Real Estate
Transaction France)
« Les besoins
d'investissement
sont toujours là »

17

Karim Habra
(Ivanhoe Cambridge)
« La gestion d'actifs
va jouer un rôle majeur
dans les années à venir »

22

Nicolas Verdillon
(CBRE France)
« En investissement,
vers un millésime
2023 extrêmement
chahuté »...

25

Stéphane Guyot-Sionnest
Emmanuel Schreder
(Catella)
« Rester, plus que jamais
attentif et créatif ! »

28

Ludovic Delaisse
(Colliers France)
« De nombreux
signaux plus positifs
qu'imaginés »

32

Marie-Laure Leclercq
de Sousa
(JLL)
« Certains moteurs
ne doivent pas être
négligés »...



34

Franck Poizat
(BNP Paribas Real Estate
Transaction France)
« La demande exprimée
en logistique demeure
soutenue »

38

Mehdi Dziri
(Ubiq)
La mutation du marché
du bureau s'accélère...



42

Brice Lefranc
Les hussards de la
construction bois

49

DOSSIER PROSPECTIVE QUE SERA L'IMMOBILIER DEMAIN ?

Marc-Antoine Jamet
(LVMH)

Thierry Laroue-Pont
(BNP Paribas Real
Estate)

Jean-Paul Viguier
(Architecte)

Olivier Bokobza
(BNP Paribas
Immobilier
Promotion)

Barbara
Koreniouguine
(Cushman &
Wakefield France)

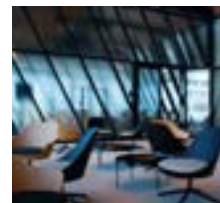
Marie-Laure
Leclercq de Sousa
(JLL)

58

LES PETITES DE L'IMMOBILIER

Le « 4-6 Bourse » :
l'immeuble « le plus
NUL » de Paris

« Métal 57 »,
le nouvel atout
charme de BNP
Paribas Real Estate



Quand le pays
du Soleil levant
s'invite au cœur
des Champs ...



64

RESSOURCES HUMAINES

Sophie Vatté
et Laurent Derote
L'emploi des cadres
en 2023 : « project
engineers and asset
managers wanted »...

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



Next - Lyon 6^{ème} (69)



Jump - Aubervilliers (93)



Edenn - Nanterre-Préfecture (92)

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.



Révolutions chéries

Depuis plusieurs années, et c'est bien normal, « Immoweeek » donne toute leur place aux (r)évolutions en cours dans le monde de l'immobilier. L'épidémie a donné un coup d'accélérateur incomparable à ces changements majeurs : irruption du télétravail et de son corollaire le « flex office », modification parallèle de la conception même du bureau et du commerce pour en faire des lieux de vie, volonté de décarbonation dans la construction et la restructuration, priorité donnée au recyclage des matériaux et des lieux, lutte contre l'artificialisation des sols... et on en passe !

Le paysage de l'immobilier, et singulièrement de l'immobilier tertiaire, est donc entièrement renouvelé : c'est une formidable opportunité, même si elle peut parfois être anxiogène, pour tous les professionnels hexagonaux du secteur qui se sont lancés dans un effort incroyable de renouvellement. Plus que jamais en mars 2023, on peut dire « vive les bureaux »... mais des bureaux conçus, construits, vécus autrement.

Le Mipim, où ce numéro sera largement diffusé, constitue une bonne occasion pour les acteurs de se rencontrer, d'échanger sur leurs initiatives et projets, mais aussi de comparer, à l'échelon international, leurs avancées et les marges de progrès à réaliser.

Car le monde du digital, celui de l'intelligence artificielle et, plus généralement, des nouvelles technologies rend plus important – on pourrait écrire nécessaire – que jamais l'intérêt du moment partagé, de la confrontation des êtres et des idées, des projets et des réalisations. C'est pourquoi la rédaction d'« Immoweeek » est prête à vous retrouver à Cannes, comme elle sera heureuse d'accueillir les acteurs et actrices de l'immobilier en France le 22 juin prochain pour célébrer les 25 ans des « Pierres d'Or ». Ce quart de siècle sera, d'abord et surtout, l'occasion de saluer l'avenir et les perspectives du secteur. Ces chères révolutions qui permettent d'inventer (quel beau mot) un avenir plus durable, plus efficace, mais aussi, souhaitons-le et construisons-le ensemble, plus humain.

PASCAL BONNEFILLE

Directeur de la publication
pbonnefille@immoweeek.fr
@PBImmoweeek

***« Nous voulons
fabriquer
du beau
et du bien »***

Eric Donnet

Directeur général
Groupama Immobilier



La (grande) maison Groupama Immobilier transmutée ? C'est lui. Les deals les plus impressionnants des dernières années sur les mythiques Champs-Élysées ? Encore lui. La pub disruptive (c'est bien le mot) sur l'immeuble « le plus nul » de Paris (entendez zéro carbone !), toujours lui. En moins d'une décennie, Eric Donnet a véritablement transfiguré le patrimoine de Groupama Immobilier qui, avant lui, avait tendance - litote - à s'assoupir.

Expert-comptable de formation, il a commencé sa carrière comme contrôleur de gestion, mais ce n'est qu'en 2002 qu'il devient un « vrai » acteur du secteur chez Bail Investissement Foncière. Après AEW Europe, où il deviendra « chief operating officer », il rejoint en 2013 Groupama Immobilier, belle maison disposant d'un très beau patrimoine, mais peu ou pas entretenu. Depuis, il restructure et arbitre tous azimuts : sur les Champs-Élysées ou le QCA dont il devient un des acteurs importants. Idem à La Défense où « The Link » et son projet de réaménagement font le buzz. Rencontre-bilan-perspectives avec un institutionnel qui, c'est le moins que l'on puisse dire, ne s'endort pas sur ses lauriers.

 PASCAL BONNEFILLE

Commençons par quelques chiffres sur Groupama Immobilier aujourd'hui...

Groupama Immobilier est d'abord un acteur important de l'immobilier parisien, avec un patrimoine évalué dans la Capitale (valeur 31 décembre 2022) à 4 milliards d'euros. Notre spécificité incontestable, c'est que cette valorisation ne s'accompagne d'aucune dette. Nous avons fait le pari d'un développement de notre immobilier sans financement externe, grâce à un « pipeline de deux milliards d'euros ».

Mais le groupe est également présent en régions, avec un patrimoine d'une valeur d'1,5 milliard d'euros, géré en partenariats avec les caisses régionales.

Notre troisième activité est, évidemment, celle liée à la gestion de nos immeubles. Groupama Gan Reim, créé en 2015, gère 1,5 milliard d'euros d'actifs, investis en France, Belgique et Hongrie.

Nous avons également créé, fin 2013, Expertisimo qui figure désormais au 5^{ème} rang dans la distribution de logements sur plan en France, avec plus de 2 000 ventes effectuées en France depuis sa création. Cette structure bénéficie du réseau Groupama et Gan, représentant une force de vente de grande qualité et innovante : depuis dix ans (bien avant la pandémie), nous avons ainsi adopté la signature électronique ! Cette activité est récurrente, car nous ne vendons pas « que » de la défiscalisation (le « Pinel » représente aujourd'hui moins de 20 % de nos ventes).

Nous sommes donc devenus ainsi un vrai collecteur d'épargne, un investisseur reconnu, mais aussi un développeur ... et cette croissance organique a eu lieu sans aucune croissance externe. Avec nos 200 collaborateurs (plus de la moitié nous ont rejoint dans les dernières années), nous avons complètement rénové et « reconstruit » le patrimoine qui nous est confié. Groupama Immobilier met donc en œuvre, sur le patrimoine acquis et géré pour le compte des compagnies d'assurance du groupe Groupama et d'institutionnels tiers, l'ensemble des métiers de la chaîne immobilière : asset management, property management, développement technique et grands projets, sans oublier le développement durable et l'innovation, mais aussi bien sûr ingénierie juridique, fiscale et financière...

Quelle a été votre stratégie depuis dix ans et quelle sera-t-elle à l'avenir ?

Groupama Immobilier a clairement pour objectifs d'optimiser la rentabilité globale des placements immobiliers, de valoriser le patrimoine géré dans une approche globale et prospective, mais aussi d'acquies, de vendre et gérer de nouvelles typologies d'actifs tertiaires, performants, innovants, proches des besoins des utilisateurs finaux, nos locataires, sans oublier d'étendre son offre de prestations en intégrant notamment les nouveaux modes de travail. En dix ans, nous avons ainsi « fabriqué » quatre milliards d'euros de plus-values pour le groupe, soit l'équivalent de l'intégralité de notre patrimoine actuel !

Cette stratégie de transformation et de croissance organique a créé un modèle de risque mesuré, ce qui nous assure une première place dans le monde de l'assurance en matière de performances.

Et notre marqueur a été constamment de fabriquer du beau et du bien. Ce qui n'empêche nullement – bien au contraire – les performances économiques et financières. Voulez-vous des exemples ? J'en donnerai trois, qui ont constitué parmi les transactions record des dernières années : le développement de « Window », à La Défense (qui a généré 500 millions d'euros), le développement et la restructuration de l'immeuble pris par Nike au 79 Champs-Élysées [vendu 613 millions d'euros en 2019, record alors pour l'avenue] et l'immeuble du 150 Champs-Élysées qui, après cinq années de travail complexe et dense, nous a permis une nouvelle vente record fin 2022 [on parle alors d'une plus-value de 400 millions d'euros], sur un immeuble acquis en 2009.

Vous avez également entrepris un gros travail sur le résidentiel ?

En huit ans, nous avons réalisé pour un milliard d'euros de ventes dans ce secteur, dégagant une plus-value de 500 millions d'euros. 700 appartements ont ainsi été cédés, notamment dans le cadre de notre Residential Collection qui met en valeur les logements ainsi rénovés. Mais d'autres pistes nous intéressent : les commerces de pieds d'immeubles, les résidences services pour les seniors... dans ces secteurs, nous allons accroître nos compétences et nos capacités d'intervention...

Il me semble que vous défendez souvent une vision globale de l'immobilier, bien au-delà de la seule « défense » de votre patrimoine...

Ma conviction est qu'on ne peut plus demander aux investisseurs privés de se limiter à leur assiette foncière. Aujourd'hui, il est primordial d'insérer l'immeuble dans un environnement partagé. Et le partenariat entre les acteurs publics et privés est non seulement nécessaire, mais aussi indispensable. Nous disposons de deux exemples formidables que sont le Comité Champs-Élysées [présidé par Marc-Antoine Jamet, secrétaire général du groupe LVMH et président du Cercle Pierres d'Or] et le Comité Grande Armée. Mais on pourrait aussi citer ce que nous avons fait à La Défense avec les Etats généraux de la transformation des tours. Nous pouvons, nous acteurs de l'immobilier, constituer une force de propositions et d'action : et ça marche ! Si les Champs-Élysées seront prêts pour les Jeux Olympiques, nous n'y sommes pas pour rien ! Nous pouvons gagner du temps, en respectant bien sûr les missions et les attributions de chacun, mais en constituant une force de proposition ! Cela entraîne, comme c'est naturel, un temps de négociation. Mais il est essentiel que nous puissions alerter aussi les décideurs publics sur le contexte et les enjeux des immeubles que nous proposons. Par exemple, l'arrivée de Boston Consulting Group avenue de la Grande Armée c'est, à terme, 6 000 personnes qui s'installeront dans l'ancien siège de Peugeot. Les infrastructures de l'avenue doivent en tenir compte, c'est important pour les salariés mais aussi pour les riverains, les commerçants...

SON IMMOBILIER DE DEMAIN

L'immobilier de demain sera à l'image de la « caverne » de Platon. Nous allons retrouver nos sources philosophiques... pour rejoindre la lumière. On quitte dix années très réussies pour l'immobilier, et singulièrement pour la finance immobilière pour nous réinventer, afin de sauver notre planète. Platon nous enseigne, par ce mythe de la caverne, à ne pas nous bercer d'illusions ou d'ignorance mais à nous réinventer, en incarnant le rôle des philosophes, des guerriers et des producteurs !

Dans ce cadre, l'immobilier de bureaux se réinvente, en rejoignant l'immobilier d'hospitalité. Les philosophes, que j'évoquais à l'instant, vont nous permettre d'inventer, de concevoir autrement les lieux de vie que sont les espaces tertiaires.

En ce qui concerne les immeubles des dernières – et des prochaines années – je voudrais souligner le travail magnifique de Philippe Chiambaretta, réalisé par les équipes de Vinci, qui livreront en 2025 « The Link », une tour conçue de manière entièrement nouvelle. Le fait que nous soyons capables, en 2023, d'inventer de nouvelles tours de bureaux démontre à quel point, lorsque l'on allie innovation et courage, on parvient à réaliser des immeubles extraordinaires ; Par ailleurs, les campus, comme Arboretum à Nanterre prouvent que l'on peut relever, d'une autre manière, les défis de demain. Ces deux solutions sont complémentaires et extrêmement qualitatives.

Quant aux raisons d'être optimistes aujourd'hui dans un contexte complexe, elles sont nombreuses : les acteurs de l'immobilier savent qu'il s'agit d'un marché de cycles (nous en avons déjà traversé plusieurs !) et nous avons donc la capacité collective à relever ce défi. La deuxième raison d'être optimiste, c'est que nous sommes des producteurs d'espaces de vie, nécessaires socialement et économiquement et que ce besoin va perdurer. Enfin, nous sommes sur un marché dont les acteurs, grâce à la technologie ont la capacité de mutualiser leurs ressources pour innover, notamment en matière de transition environnementale. Et nous avons déjà démontré, à de nombreuses reprises, que nous pouvions relever ces défis !

Retrouvez l'intégralité de l'interview d'Eric Donnet, à l'occasion des 25 ans des « Pierres d'Or », sur immoweek.fr

Une dernière question sur les enjeux RSE de l'immobilier d'aujourd'hui et de demain ?

Il existe une pression formidablement motivante du groupe autour de cette question : nous avons à cet égard des convictions que je qualifierai de militantes des responsables à tous niveaux. Nous souhaitons fabriquer de l'innovation et la partager très largement. C'est le sens du Booster du réemploi, un véritable « cadeau » pour toute la profession. A notre échelle, c'est 100 000 mètres cubes de réemploi de matériau que nous avons immédiatement développé. Mais ce qui nous donne grande satisfaction, c'est que cette initiative a été reprise par toute la profession et que nous allons donc collectivement aller beaucoup plus loin. Il en a été de même, avec Gecina, avec le programme BIG pour la recherche sur l'empreinte biodiversité des projets immobiliers... Et chez Groupama, nous avons également choisi un axe original de lutte contre le CO₂ avec le développement de nos forêts : 10 millions d'arbres ont ainsi été plantés dans les 24 000 hectares de forêts que nous exploitons. La Société forestière Groupama est à la pointe de l'innovation, mais elle n'oublie pas de cultiver aussi la tradition. C'est ainsi que les chênes issus des forêts gérées par Groupama Immobilier serviront à restaurer la flèche de Notre-Dame de Paris !

Tous ses exemples le prouvent : nous sommes, bien sûr, des financiers, mais cela ne nous empêche nullement d'avoir des convictions fortes et de vouloir contribuer, au plus près, au bien-être de tous. Il existe beaucoup de solutions face aux problèmes toujours plus complexes du monde actuel : c'est à nous de les relever. Et nous en avons, collectivement, les moyens !



> « The Link », futur siège de TotalEnergies livré en 2025

Club de cyclisme constitué en association loi 1901 dont l'objectif est de promouvoir le vélo
auprès des professionnels européens de l'immobilier et de reverser des fonds à des œuvres caritatives

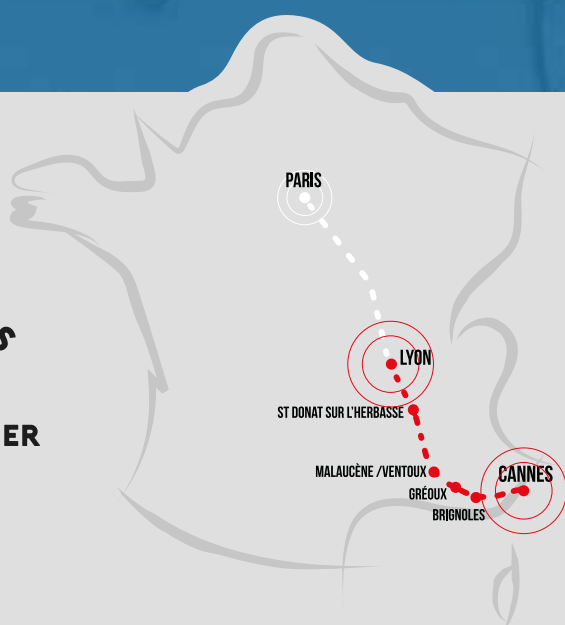
PARISMIPIM

9 / 13 MARS 2023

ARRIVÉE ESPLANADE PANTIERO/ CANNES LE 13 MARS À 16H45

AU PROFIT DES ASSOCIATIONS

ARCHITECTES SOLIDAIRES, BLANCHE VLM & ARCHITECTES DE L'URGENCE



architectes
de l'urgence

«PARTONS ENSEMBLE
ARRIVONS ENSEMBLE»



TREIZE
CENT
TREIZE



WWW.LESCYCLESDELIMMOBILIER.ORG



@LES CYCLES DE L'IMMOBILIER - PROPERTY CYCLES

@CYCLES_IMMO

@CYCLES_IMMO

@LES CYCLES DE L'IMMOBILIER - PROPERTY CYCLES



POUR MIEUX ANTICIPER

Une conjoncture pour le moins incertaine (il n'est qu'à prendre en exemple les politiques monétaires!) requiert une analyse d'autant plus fine des marchés. C'est aussi vrai pour l'immobilier même si dans ce secteur les professionnels, conseils en tête, radiographient très régulièrement les marchés.

C'est, en tous cas, dans un tel contexte que la rédaction d'«Immoweeek» a décidé de faire appel à quelques-uns des meilleurs spécialistes pour se pencher sur l'actualité et l'avenir des grands marchés que constituent les bureaux franciliens ou encore l'immobilier logistique, qu'il s'agisse de location ou d'investissement.

A quoi s'ajoutent, sous la plume de Mehdi Dziri, CEO d'Ubiqu, une analyse des orientations de la demande de bureaux, ainsi que, sous la plume de notre confrère Brice Lefranc, une rétrospective de la montée en puissance de la construction bois. Au final, des points de vue qui permettront à nos lecteurs de se faire une idée plus précise de la position de ces marchés et de leurs évolutions possibles...

 UN DOSSIER DE LA RÉDACTION



OLIVIER AMBROSIALI

Directeur général adjoint – BNP Paribas Real Estate Transaction France

« *Les besoins d'investissement sont toujours là* »

Malgré un « coup de frein significatif » au cours du quatrième trimestre 2022 sur le marché de l'investissement en immobilier d'entreprise, « les besoins d'investissement sont toujours là » affirme Olivier Ambrosiali. Le directeur général adjoint, en charge du pôle vente et investissement chez BNP Paribas Real Estate Transaction France estime qu'il « faut juste retrouver une liquidité équilibrée entre vendeurs et acquéreurs et la meilleure façon d'y arriver est de mettre des actifs sur le marché pour le réussir »... D'ailleurs, le conseil, qui parle pour sa société d'une « excellente année » 2022, s'apprête à mettre sur le marché pour près d'1,5 milliard d'euros d'actifs de bureaux. Voici son analyse...

✎ PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY MOUTHIEZ

Quel rapide bilan du marché de l'investissement en immobilier d'entreprise en 2022 ? Comment interpréter le ralentissement en fin d'année ?

Malgré le contexte économique, l'année 2022 a bien résisté ; le marché a même su tirer son épingle du jeu avec 28,1 milliards d'euros investis en immobilier d'entreprise, même si la chronologie a été chahutée, voire inversée. Ainsi, le démarrage était prometteur, les deux premiers trimestres flamboyants, le troisième correct, malgré les « repricings », pour finir par un coup de frein significatif au dernier trimestre, avec seulement six milliards d'euros investis. Ce qui représente une baisse de 80 % par rapport à la moyenne des quatrièmes trimestres des cinq dernières années, liée au retrait massif d'opérations de grandes tailles et des hausses successives des rendements obligataires et financiers.

Les conditions de marché se sont détériorées à partir du second semestre, consécutif au contexte international et notamment à la guerre en Ukraine, aux différentes augmentations de l'OAT 10 ans, des

taux de financement, des coûts de construction et de l'énergie.

Il n'empêche que le volume global de fin d'année reste stable grâce à une redistribution des cartes et une répartition plus équilibrée des classes d'actifs.

Effectivement, il semble qu'un certain nombre d'actifs mis sur le marché au cours de l'été dernier n'ait pas trouvé preneurs. Pouvez-vous en dire plus et l'offre correspond-elle à la demande ?

Premier phénomène : l'augmentation brutale de l'OAT 10 ans, qui a modifié le comportement des investisseurs. Ceux-ci ont rapidement ajusté leurs prix d'acquisition, en particulier à partir de mai 2022, période où beaucoup d'actifs ont été mis sur le marché. En conséquence, soit les vendeurs ont accepté les baisses de prix proposés, soit ils ont retiré leurs opérations faute d'accord sur le prix, ce qui a été le cas pour la plupart d'entre eux. Deuxième phénomène : les investisseurs ont préféré se positionner sur des actifs de moindre volume afin



> Le 2, place de Rio de Janeiro (8^{ème}), un immeuble « prime » de 8 676 m² de bureaux...

de réduire leur exposition et le risque. Rien qu'en Ile-de-France, le retrait d'actifs en bureaux correspond à 6,2 milliards d'euros, soit 80 % pour des immeubles d'un volume d'investissement de plus de 200 millions d'euros. Cette situation était déjà apparue en 2021 ; des joint-ventures s'étaient constituées pour acheter des actifs de grandes tailles, preuve que le marché perdait déjà de la profondeur. Troisième phénomène : malgré un marché locatif très actif, nous rencontrons, dans certains territoires, un manque d'intérêt des utilisateurs pour louer certains immeubles en raison de leur localisation, de leurs caractéristiques techniques ou bien environnementales. Cette situation accélère leur obsolescence. Ces immeubles devront être reconvertis et, là aussi, se pose la question de la valeur et de la liquidité de ces actifs.

A ce propos, quelle(s) évolution(s) de la demande ?

La demande est présente, mais concentrée sur certains profils d'investisseurs, notamment ceux qui disposent de beaucoup de liquidité disponible tels que les fonds d'investissement, mutuelles, caisses de retraite, « family offices » et SCPI. Les assureurs sont plutôt dans l'attente et préfèrent

s'orienter vers des valeurs mobilières, les obligations en particulier.

Il semble que les bureaux en régions et la logistique conservent leur attrait auprès des investisseurs et que le commerce le retrouve. Ces orientations du marché se vérifieront-elles cette année ?

En résumant, les régions ont performé car elles bénéficient d'une situation privilégiée, proposant des actifs de moindre volume, livrés ou en Vefa, plus en phase avec les besoins des SCPI. Le commerce et la logistique et, plus largement, les actifs gérés de santé et coliving ont bénéficié d'un besoin de diversification de la part des investisseurs et d'une meilleure acceptation de la part des vendeurs pour des « pricings » ajustés.

Plus généralement, comment voyez-vous évoluer ce marché en 2023 ?

Nous allons assister à un démarrage très prudent, pour trois raisons principales. D'abord, un besoin de stabilité de l'OAT 10 ans. Elle s'affiche, pour le moment, à 2,50 % ; les investisseurs ont besoin de reprendre confiance. Ensuite, une stabilité des taux



> ... ou encore l'ensemble « CB3 » développant plus de 36 000 m² à La Défense (92) : deux exemples de transactions à l'investissement signées BNP Paribas Real Estate

financiers ; nous attendons la position de la Banque Centrale Européenne prochainement sur les taux directeurs, qui influent sur les taux financiers des banques. Enfin, une actualisation et une stabilisation des valeurs vénale tenant compte de la remontée de l'OAT 10 ans et des taux financiers. Cela redonnera de la liquidité au marché. Une fois cet équilibre retrouvé, le marché repartira sur de bonnes bases.

Quelle(s) conséquence(s) pour les taux de rendement dans un contexte de hausse des taux d'intérêt, qu'il s'agisse de bureaux, de logistique ou de commerce ?

La remontée de l'OAT 10 ans a un impact fort et la décompression des taux « prime » est inéluctable. Elle a d'ailleurs déjà commencé en 2022 avec un taux « prime » parisien qui a pris près de 30 points de base. Cette décompression devrait se poursuivre, mais nous considérons qu'il faut pondérer les taux en fonction de la taille des actifs ; la hausse sera plus modérée sur les actifs de moindre taille.

Quels résultats pour BNP Paribas Real Estate dans ce marché ?

Excellents ! Nous avons participé à la vente d'un volume de 10,4 milliards d'euros toutes classes d'actifs confondues et détenons des parts de marché de l'ordre de 30 à 40 % en fonction des classes d'actifs. Nous avons, donc, effectivement réalisé une excellente année. Nous avons signé de très belles transactions tous profils de risques confondus. En bureaux « value add », nous pensons, notamment, à l'immeuble « CB3 », à La Défense (92) ou en bureaux « prime », à la vente d'un actif place de Rio, sur la base d'une valeur vénale record à 32 500 euros du mètre carré !

Quels nouveaux mandats en ce début d'année ?

En Ile-de-France, nous allons lancer plusieurs actifs de bureaux parisiens dans des profils « prime », « core », « core + » et « value add » pour un montant global de 950 millions d'euros. Figurent, également, dans notre pipeline plusieurs opérations en première couronne en « core » et « value add » pour un total de 500 millions d'euros...

Au final, l'immobilier conserve-t-il son attrait pour les investisseurs et quel(s) conseil(s) leur adresser ?

Les besoins d'investissements sont toujours là. Certes, nous avons constaté une évolution dans le comportement des investisseurs qui s'est traduite par une diversification plus forte vers d'autres classes d'actifs. La plupart des vendeurs en commerce et en logistique ont accepté plus facilement les « repricings », tout en bénéficiant de plus-values intéressantes, ainsi qu'une volonté d'élargir leurs investissements dans la Zone euro. En bureaux, que cela soit en régions ou en Ile-de-France, le volume locatif de transactions est excellent, ce qui confirme toute l'attractivité de produit pour les utilisateurs. Cependant, la demande se porte sur des bureaux mieux desservis, répondant aux nouvelles exigences environnementales et permettant une hybridation des usages. La volonté d'acquérir du bureau est toujours très présente ; 8 milliards d'euros d'actifs ont été retirés du marché en Ile-de-France pour des raisons de prix et non pas par manque d'intérêt.

A l'instar de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne, il faut juste retrouver une liquidité équilibrée entre vendeurs et acquéreurs et la meilleure façon d'y arriver est de mettre des actifs sur le marché pour le réussir...

**KARIM HABRA**

Directeur général pour l'Europe – Ivanhoé Cambridge

« *La gestion d'actifs va jouer un rôle majeur dans les années à venir* »

« La France, principal moteur de notre activité en Europe, est l'un de nos trois principaux marchés » ; « l'Europe offre toujours de belles possibilités d'investissement » ; dans les bureaux, « nous croyons fortement aux projets de restructuration » ; « la logistique demeure l'un des axes majeurs de notre stratégie en Europe » ; « nous sommes toujours positionnés sur le segment du résidentiel » ; « nous avons la volonté de renforcer notre exposition aux classes d'actifs alternatives » : ce sont quelques-unes des convictions d'un investisseur bénéficiant d'une vision et d'une expérience de niveau international : Karim Habra. Le directeur général pour l'Europe et co-responsable de l'Aise-Pacifique d'Ivanhoé Cambridge développe la stratégie mise en place par un groupe à la tête de quelque 70 milliards de dollars canadiens d'actifs immobiliers. En soulignant que « la gestion d'actifs va jouer un rôle majeur dans les années à venir »...

✎ PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY MOUTHIEZ

Ivanhoé Cambridge se présente, aujourd'hui, comme le « leader mondial de l'immobilier ».

Que représente le groupe en matière d'immobilier au niveau mondial ?

Ivanhoé Cambridge est la filiale immobilière de la Caisse de Dépôt et Placement du Québec (CDPQ). Nos actifs immobiliers s'élèvent à environ 70 milliards de dollars canadiens à l'échelle mondiale. À travers nos filiales et nos partenariats, nous détenons une participation dans plus de 1 200 immeubles, principalement dans les secteurs résidentiels, les bureaux, la logistique et les sciences de la vie. Notre mission, alignée à celle de notre maison-mère, est de générer de la performance à long terme pour nos déposants, soit environ 6 millions de Québécois, tout en ayant un impact positif et durable sur les communautés. Notre stratégie vise à créer un portefeuille d'investissement diversifié et résilient à travers la diversification géographique et une sélection

disciplinée des classes d'actifs en se concentrant sur les secteurs portés par des tendances structurelles.

Et plus particulièrement en Europe et en France ?

Nous sommes présents en Europe depuis plus de vingt ans et le siège de nos activités européennes est basé à Paris. Nous disposons aussi d'une présence à Londres et à Berlin. L'Europe représente une part importante de notre activité globale, avec 15 milliards d'euros d'actifs. Cette région est essentielle dans notre stratégie et constitue l'un des principaux axes de notre croissance et de notre diversification pour les prochaines années. Le développement de notre activité en Europe répond à un objectif de rééquilibrage de notre portefeuille à l'échelle mondiale du fait du poids historique de nos activités en Amérique du Nord.

La France, principal moteur de notre activité en Europe, est l'un de nos trois principaux marchés avec le Royaume-Uni et l'Allemagne. Aujourd'hui,



> Un projet d'actif logistique de 25 000 m², dont le développement est prévu sur une friche de 48 000 m² à Velten, dans le nord-ouest de Berlin, acquis par Ivanhoé Cambridge en novembre dernier dans le cadre de son partenariat avec Nvelop Real Estate

notre stratégie consiste à accélérer notre diversification géographique et à renforcer nos investissements en Europe du Nord (Belgique, Pays-Bas), en Europe du Sud (Espagne, Italie), en Europe centrale et dans les pays scandinaves.

Quel regard portez-vous sur les marchés immobiliers en Europe en général et sur les marchés hexagonaux, en particulier ?

Nous sommes vigilants face au contexte macro-économique et aux incertitudes géopolitiques. Dans l'environnement actuel – marqué par une inflation élevée, une remontée des taux d'intérêt, des tensions géopolitiques et de fortes perturbations sur les chaînes d'approvisionnement, et l'augmentation des coûts de construction –, la discipline est cruciale pour saisir les meilleures opportunités d'investissement en France comme dans le reste de l'Europe. Dans le contexte de remontée des taux, nous constatons, d'ailleurs, des ajustements de prix sur certains actifs. De fait, nous sommes prudents sur des opérations immobilières à court terme. De même, si nos stratégies restent axées sur des opportunités de création de valeur – comme le développement, le repositionnement et la restructuration d'actifs –, nous sommes vigilants quant à la hausse des coûts de construction liée à l'inflation. Toutefois, depuis quelques mois, cette pression semble s'atténuer puisque nous observons une tendance à la baisse du coût de l'énergie et de ces coûts de construction, même s'ils restent encore à des niveaux élevés...

Par ailleurs, la hausse des taux de capitalisation peut offrir des opportunités d'acquérir des actifs existants, de qualité, à des conditions plus attractives, d'autant plus que nous avons très peu recours à de la dette pour nos opérations.

L'Europe offre toujours de belles possibilités d'investissement, surtout que nous bénéficions depuis plusieurs années d'une présence locale en Allemagne et au Royaume-Uni. La région reste l'un des marchés d'investissement les plus profonds et liquides au monde grâce à l'importance des capitaux domestiques et une grande diversité des sources de capitaux. Par ailleurs, le marché locatif est encore soutenu, avec des volumes d'offre (existante et future) limités et, surtout, la résilience des quartiers centraux d'affaires, notamment dans le secteur des bureaux. Enfin, la diversité des marchés européens constitue un atout important : chaque pays possède des fondamentaux différents en termes de valeur, de liquidité et d'investissement, faisant de l'Europe un marché particulièrement attractif pour les capitaux nationaux et internationaux. Ce contexte offre de réelles opportunités d'investissement.

Au cours des derniers mois, Ivanhoé Cambridge a été notablement actif dans la logistique en Allemagne comme au Royaume-Uni ou encore dans le résidentiel en France, via un partenariat avec CDC Habitat, ou encore en Belgique dans le coliving. Allez-vous continuer à investir dans la logistique et le résidentiel ?

La logistique demeure l'un des axes majeurs de notre stratégie en Europe, comme dans le reste du monde. Ce secteur reste porté par des tendances structurelles fortes : l'essor du e-commerce, l'évolution des habitudes de consommation, l'urbanisation croissante et la digitalisation de l'économie. Le secteur bénéficie également d'une forte dynamique locative. En Europe, nous cherchons à créer des plateformes logistiques de premier plan axées sur les principaux « hubs » du continent et nous investissons dans des

actifs de première qualité qui peuvent bénéficier d'une future création de valeur. Nous avons doublé la taille de notre portefeuille « Hub & Flow » depuis son acquisition en 2020, pour atteindre désormais plus de 700 000 m². Initialement situé en France, ce portefeuille s'est étendu en Europe continentale avec l'acquisition en mai 2022 d'un actif de 115 000 m² à Hambourg, en Allemagne et de deux autres actifs, toujours en Allemagne, dans le cadre de notre partenariat avec Nvelop. Notre stratégie logistique en Europe implique également deux autres plateformes : notre partenariat avec PLP au Royaume-Uni et notre collaboration avec URBZ Capital dans le cadre d'une stratégie dédiée à la logistique du dernier kilomètre à travers laquelle nous avons déployé 400 millions d'euros via une vingtaine d'opérations aux Pays-Bas, en Suède et en Allemagne. Nous aimerions étendre cette approche à la France, en fonction des opportunités... Par ailleurs, nous avons déployé 750 millions d'euros dans « Mileway », dont le portefeuille couvre une grande partie de l'Europe.

Nous sommes toujours positionnés sur le segment du résidentiel et du développement de logements, avec un intérêt particulier pour les logements abordables et les logements verts. Ce marché bénéficie, lui aussi, de tendances structurelles, avec un fort intérêt des ménages de se constituer un patrimoine immobilier dans un contexte de déficit de logements en Europe. Notre récent partenariat en France avec CDC Habitat, doté d'une capacité d'investissement de 500 millions d'euros, démontre notre volonté de nous développer dans ce secteur. Nous disposons déjà d'un important portefeuille de logements résidentiels au Royaume-Uni, en Allemagne et aux Pays-Bas.

Dans ce secteur, nous ciblons aussi des classes d'actifs plus alternatives comme le coliving, par exemple, à l'image de notre récent investissement dans la plateforme Cohabs, une société dont l'activité principale se situe en Europe et avec une volonté de se développer aux Etats-Unis, spécialisée dans le coliving et dont nous sommes le principal investisseur institutionnel. Nous pensons que le secteur du coliving est extrêmement attractif en raison des évolutions démographiques actuelles, notamment l'urbanisation continue et la mobilité croissante des jeunes professionnels. Nous considérons qu'il s'agit d'un marché en pleine croissance, avec un déséquilibre important entre l'offre et la demande. Le marché du coliving devrait connaître une croissance annuelle d'environ 15 % d'ici 2026. A l'avenir, nous allons rechercher d'autres opportunités d'investissement dans ce secteur en Europe...

Plus généralement, quelle stratégie d'investissement en Europe et, plus spécifiquement, en France ?

Notre priorité, avant d'investir, est d'assurer la préservation de notre patrimoine et de générer une



> Un entrepôt à Hambourg, en Allemagne, acquis par Ivanhoé Cambridge en mai 2022 dans le cadre de l'internationalisation de son portefeuille « Hub&Flow »

surperformance. Nous cherchons à renforcer la résilience de notre portefeuille avec des actifs qui s'inscrivent dans la durée et préparent les rendements futurs. Dans la période actuelle, nous nous devons d'être encore plus attentifs aux risques et d'être extrêmement clairvoyants pour garder le cap sur les tendances à long terme.

Il est, plus que jamais, nécessaire d'avoir une gestion très dynamique de notre portefeuille existant et de nos projets de développement. La gestion d'actifs va donc jouer un rôle majeur dans les années à venir, en termes de gestion des développements, de repositionnement ou de rénovation des propriétés existantes et, enfin, de commercialisation. Nous nous devons également de mettre en place une stratégie dynamique de recyclage du capital pour maximiser la performance et générer des rendements supérieurs. Il est crucial d'être le plus proactif possible, afin d'anticiper les tendances structurelles et les mouvements de marché.

En parallèle, nous développons davantage cette stratégie axée sur la prise de participation dans des plateformes opérationnelles. L'industrie immobilière devient elle-même de plus en plus opérationnelle. Pour investir dans les secteurs porteurs et les classes d'actifs alternatives, il nous faut investir dans des plateformes opérationnelles auxquelles sont adossés des actifs et des projets de développement. De telles prises de participations nous offrent l'accès à un savoir-faire, une expertise et à un management avec lequel nous pouvons dialoguer pour orienter leur stratégie. L'avantage d'une telle approche nous permet d'être impliqué dans l'ensemble de la chaîne de création de valeur, ce qui nous permet d'optimiser notre performance. De même, nous avons toujours à cœur de développer des projets qui participent à la revitalisation de quartiers et à la régénération urbaine. Cette démarche implique de répondre aux besoins des utilisateurs et des occupants de nos propriétés. Pour cette raison, nous adoptons des stratégies

« develop-to-core » qui nous permettent de nous engager dans des opérations et des investissements afin de créer des produits innovants, de grande qualité et adaptés aux occupants.

Enfin, nous avons la volonté de renforcer notre exposition aux classes d'actifs alternatives, qu'il s'agisse des sciences de la vie, du coliving, des résidences étudiantes, des data centers, du self-storage ou encore des studios de cinéma ou de tournage audiovisuel. Ces classes d'actifs constituent une source de diversification importante pour renforcer la résilience de notre portefeuille et générer une performance supérieure. Nous sommes convaincus que ces secteurs vont atteindre une taille critique dans les années à venir. Dans ces secteurs, il est nécessaire d'investir de manière différente, à savoir à travers des prises de participations dans des partenariats ou des sociétés opérationnelles amenées à se développer.

Quels sont, selon vous, les points forts des marchés hexagonaux par rapport à leurs concurrents européens ?

Le marché français de l'immobilier bénéficie d'une plus grande centralisation. L'activité est, en effet, principalement concentrée sur Paris et la région parisienne. Cette situation évite une certaine dispersion dans les investissements et permet, surtout, d'avoir une gestion d'actifs plus optimale et plus efficace. Par ailleurs, au cours des dernières années, le marché français a démontré une plus grande résilience par rapport à ses concurrents européens. Cette résilience se reflète d'ailleurs dans l'économie française qui, jusqu'à maintenant, semble mieux résister au contexte macroéconomique et géopolitique que certains pays voisins, tels que l'Allemagne et le Royaume-Uni, qui souffrent davantage.

Comment voyez-vous évoluer les marchés de l'immobilier d'entreprise ?

Dans le secteur des bureaux, nous croyons fortement aux projets de restructuration car nous pensons qu'il y aura une prime pour ce type de projets. Notre ambition est de nous inscrire dans cette dynamique, de rendre le parc immobilier existant plus vertueux. La restructuration des actifs participe à la transition énergétique car nous sommes convaincus que décarbonation et performance financière vont de pair. Nous travaillons sur une stratégie « brown-to-green » qui devrait nous permettre de créer de la valeur en bénéficiant de primes vertes à moyen terme et en évitant les décotes brunes (ou « brown discount ») à long terme. Nous ne voulons pas seulement décarboner nos investissements : nous voulons surtout investir dans la décarbonation. Nous devons revoir l'évaluation des actifs pour

prendre en compte le facteur carbone. La majorité du parc immobilier à travers le monde est « brown » et nous voulons donc investir dans ces actifs pour les moderniser et leur donner une seconde vie grâce à cette stratégie « brown-to-green ». Cette approche renforcera la résilience de notre portefeuille tout en attirant et en fidélisant les locataires à la recherche de biens à faible émission de carbone.

Dans le segment des bureaux, nous nous intéressons aussi aux projets mixtes – combinant commerce, bureaux et logements – et au domaine des sciences de la vie. Au niveau mondial, nous avons déjà une exposition de 2 milliards d'euros dans les sciences de la vie, ce qui fait de nous l'un des plus grands investisseurs dans cette classe d'actifs. Nous avons commencé aux Etats-Unis – et nous avons un projet majeur à Boston – et nous avons continué à investir dans cette classe d'actifs, notamment en Inde. En Europe, nous avons investi dans la plateforme Kadans aux Pays-Bas.

De nouvelles initiatives en matière de RSE ?

La prise en compte des facteurs ESG reste, plus que jamais, un sujet majeur pour l'ensemble de notre industrie. Les enjeux ESG constituent, d'ailleurs, une priorité stratégique d'Ivanhoé Cambridge et font partie intégrante de notre vision et de notre activité. Preuve de notre engagement, nous avons dévoilé, en avril 2021, un plan ambitieux dont l'objectif est d'atteindre la neutralité carbone opérationnelle pour l'ensemble de notre portefeuille international d'ici 2040. Au-delà de l'enjeu environnemental, nous souhaitons également avoir un impact significatif et durable sur les populations où sont situées nos propriétés afin d'améliorer la vie des occupants. Cet objectif passe à la fois par la mise en place de services et de programmes de bien-être, et le développement d'une offre de logements abordables.

Au-delà de la performance financière, nous sommes de plus en plus soucieux de l'impact environnemental et social/sociétal de nos investissements. Nous sommes convaincus que performance financière et performance ESG vont de pair. Il est donc impératif d'aligner la performance financière avec la prise en compte des enjeux environnementaux et sociaux. L'alignement de ces trois aspects est aujourd'hui primordial pour générer une performance durable. À ce titre, nous sommes convaincus que l'alignement des intérêts de l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur de l'immobilier est essentiel pour atteindre cet objectif. Ainsi, pour impliquer davantage nos gestionnaires d'actifs et de biens immobiliers, nous avons travaillé à l'inclusion de clauses financières incitatives liées à la performance ESG dans les contrats de gestion. La création de structures de « rémunération incitative verte », qui intègrent des cibles ESG aux côtés des objectifs



© EYGENA RIGAUT

> Une « maison » parisienne de la startup bruxelloise de coliving Cohabs, dans laquelle Ivanhoé Cambridge a pris une participation majeure fin 2022, dans le cadre de ses stratégies de renforcement de ses investissements dans des plateformes opérationnelles et dans les classes d'actifs alternatives

financiers, renforce la prise en compte de nos objectifs ESG. Nous agissons également auprès de nos locataires avec la mise en place de baux verts incluant des clauses et objectifs durables.

Vous dirigez également l'Asie-Pacifique chez Ivanhoé Cambridge. Un mot sur les marchés de cette région ?

La région Asie-Pacifique constitue l'une de nos priorités pour les années à venir. Nous souhaitons accélérer notre croissance et accroître significativement notre exposition dans la région au cours des prochaines années. Fin 2022, nous avons d'ailleurs ouvert un nouveau bureau à Sydney, en Australie, afin de consolider nos relations avec nos partenaires dans ce pays où nous avons déjà réalisé plusieurs investissements importants au cours des dernières années dans les secteurs de la logistique, du résidentiel, des sciences de la vie et des immeubles à usages mixtes. L'ouverture de ce nouveau bureau témoigne de notre volonté de renforcer nos investissements dans les principaux marchés de la région, à Singapour, en Australie, en Inde et au Japon. Nous venons, d'ailleurs, d'annoncer un important partenariat en Inde avec Mapletree, visant à lancer une nouvelle plateforme d'investissement, dont la capacité s'élèvera à plus de 2,5 milliards de dollars canadiens, qui permettra de développer, d'acquérir et d'exploiter des espaces de travail destinés au secteur des technologies...

« Au-delà de la performance financière, nous sommes de plus en plus soucieux de l'impact environnemental et social/sociétal de nos investissements »...



NICOLAS VERDILLON

Directeur de la ligne de métier investissement – CBRE France

« *En investissement, vers un millésime 2023 extrêmement chahuté* »...

Après une année 2022 que Nicolas Verdillon qualifie de « superbe » pour CBRE France à l'investissement, le directeur de la ligne de métier investissement anticipe « une stabilisation des marchés immobiliers plus longue, sans doute moins abrupte, mais plus lente que prévue avec un millésime 2023 extrêmement chahuté et un environnement 2024 qui devrait encourager une redynamisation du marché ». Le conseil, qui considère que « les fondamentaux de l'immobilier restent globalement sains », fait part de son analyse...

✎ PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY MOUTHIEZ

Quel rapide bilan du marché de l'investissement en immobilier tel qu'il s'est présenté l'an passé ?

Au niveau européen, toutes classes d'actifs confondues, le marché a baissé de 370 milliards d'euros investis en 2021 à 305 milliards en 2022, soit -18 %. La France a bien résisté puisque le niveau d'investissement global a été quasi identique à celui de l'année 2021, soit un peu plus de 34 milliards d'euros. En revanche, deux périodes sont à distinguer en 2022 : jusqu'en septembre, les volumes investis étaient supérieurs d'environ 25 % à ceux en septembre 2021, tirés notamment par quelques transactions de grandes tailles, ainsi que par l'inertie et le temps long de l'immobilier. Ensuite, une fin d'été qui a été le réel point de bascule dans le nouveau monde financier avec, comme catalyseur, la hausse tangible des coûts de financement obligeant la prise en compte de nouvelles contraintes financières et, en conséquence, un brusque ralentissement des transactions et un « grippage » du marché toutes classes d'actifs confondues.

Le marché français a, par ailleurs, vu la structuration de ses volumes investis par types d'immobilier se rapprocher encore des ratios européens marqués par

une toujours plus grande diversification. En France, pour mémoire, le ratio de bureaux se situait plutôt, historiquement, entre 60 et 65 % de l'ensemble des investissements, toutes classes d'actifs confondues ; en 2022, la proportion du bureau dans l'Hexagone est largement passée sous la barre des 50 %.

Ce sont donc la logistique, le commerce, le résidentiel et l'hôtellerie qui ont « sauvé les chiffres » 2022...

A ce propos, la logistique, le résidentiel et les classes d'actifs « alternatifs » performant-ils toujours ?

L'immobilier logistique a continué de performer avec plus de 6,5 milliards d'euros, aidé notamment par des portefeuilles nationaux ou paneuropéens ; des corrections de prix plus rapides et les fondamentaux de la demande locative toujours solides et encore favorables avec un potentiel d'augmentation des loyers. Toutefois, un taux de vacance en France inférieur à 4 % (l'offre étant très contrainte) et une conjoncture économique « chancelante » commencent à tempérer la pression locative et ses volumes transactés...



> Acquisition par un institutionnel français de « Belles Feuilles », ensemble de 12 000 m² de bureaux cédé par GCI rue des Belles Feuilles (16^{ème})...

Concernant les commerces, avec 5,5 milliards d'euros investis, il y a eu surperformance sur tous les types de commerce. Un marché aidé par un retour des consommateurs et des transactions de taille importante. Une évolution qui s'explique, également, par un rattrapage technique et des taux de rendement qui avaient déjà décompressés bien avant la pandémie (prise en compte de la consommation omnicanal) et suite à cette pandémie...

En résidentiel, le volume global investi est resté très favorable, mais n'est pas si extraordinaire au regard de l'appétence du marché. En 2022, le volume de 5,6 milliards d'euros placés est supérieur aux moyennes historiques, mais, en fait, presque la moitié de ces investissements résulte du portefeuille CDC Habitat cédé à la CNP. Du coup, le marché s'avère beaucoup moins fluide qu'il n'y paraît, ralenti par un manque criant d'offres (y compris en matière de résidences services gérées) et des corrections et interrogations de prix qui « grippent » les transactions.

En hôtellerie, après deux années où le volume investi a été bien inférieur à la moyenne décennale, avec quelque 3,5 milliards d'euros placés en 2022, le marché de l'hôtellerie a surperformé, boosté notamment par un rattrapage technique ; un retour des touristes post-Covid (et américains), malgré l'absence des Asiatiques ; des niveaux de rendement plus élevés que ceux d'autres supports, permettant ainsi de servir un peu d'amortisseur à l'augmentation du coût de l'argent ; une très forte attractivité des campings qui ont représenté quasiment un tiers des

investissements et, enfin, de très belles perspectives à court terme en France avec la Coupe du monde de rugby et les Jeux Olympiques de 2024...

S'agissant du bureau, quelle(s) évolution(s) dans la demande des investisseurs ?

Il est certain que nous assistons, actuellement, à un relatif « office bashing » et l'on peut s'interroger pour savoir si cette chute de l'intérêt pour cette classe d'actifs depuis 2020 n'est pas exagérée comparativement aux besoins actuels et à venir des entreprises. A l'inverse de la demande locative, l'investissement en bureaux ne s'est pas encore remis de la pandémie, des nouvelles méthodes de travail et des attentes des occupants. Pourtant, le marché hexagonal « souffre » moins du télétravail qu'en Grande-Bretagne ou encore qu'aux Etats-Unis. Néanmoins, nous avons enregistré une très bonne résilience du marché des bureaux en régions au cours des trois dernières années, qui s'est traduit par un volume investi en 2022 de 3,5 milliards d'euros, tiré par des taux de rendement plus favorables qu'à Paris ; de gros volumes unitaires qui ont gonflé les résultats et un taux de vacance moyen extrêmement bas, rassurant, de quasi 4 %.

La conséquence est un marché du bureau en général devenu beaucoup plus sélectif et étroit, mais il convient de raison garder car le bureau, avec quelque 14 milliards d'euros encore investis en 2022, est loin d'être et de devenir un marché de niche...



> ... ou encore acquisition par Perial Asset Management de la tour de bureaux « La Marseillaise », développant 38 000 m² boulevard Euroméditerranée, à Marseille (13), cédée par la Banque des Territoires, CEPAC Foncière et Swiss Life : deux exemples de transactions signées CBRE

Plus généralement, comment voyez-vous évoluer ce marché cette année et quelle perspective pour les taux de rendement en ces temps d'inflation ?

Le thème des taux de rendement constitue, bien sûr, un sujet lourd, important et aux paramètres actuels très volatiles, mais l'on commence à avoir une certaine idée des zones d'atterrissage possibles. Même si la BCE va vraisemblablement encore augmenter son taux directeur de 50 points de base pour atteindre 3,5 % assez rapidement, l'évolution du coût de l'argent pourrait être, au final, plus resserrée de manière à « contrôler » les risques de récession. Avec, par exemple, une estimation d'atterrissage, à terme, de l'OAT 10 ans française entre 2,5 et 3 %, et sur la base d'une prime de risque immobilière aux alentours de 150 points de base pour le bureau « prime », de nombreux acteurs s'accordent pour un atterrissage potentiel du taux « prime » bureaux parisiens aux alentours de 4 %. Parallèlement, la hiérarchie de la rémunération du risque continue de se rétablir. Pour des actifs dits « secondaires », le sujet n'est pas tant le taux que le capital disponible pour ce type d'actifs et si les fonds sont présents, c'est alors avec des décompressions de 150 à 250 points de base... Dans tous les cas, avec un swap 5 ans à 3 %, il est compliqué d'emprunter à moins de 4,5 % pour investir dans les meilleurs actifs...

Nous sommes donc, évidemment, dans un environnement de marché dit « risk adverse » qui, logiquement, devrait attirer de l'argent « core », mais qui pour se déployer doit intégrer des matelas d'amortisseurs de décotes non compatibles avec les attentes de l'ancien monde. Aussi, de manière paradoxale à l'environnement économique et financier actuel, le marché le plus fluide en ce début d'année reste celui dit « de la valeur ajoutée ».

Parallèlement, il n'y a pas d'assèchement des liquidités, mais néanmoins une réduction à venir des capitaux disponibles à l'acquisition liée à la dette

hyper sélective et aux primes de risque élevées ; aux arbitrages avec d'autres supports d'investissements et moins de collecte ; aux rééquilibrages de structures de portefeuilles maintenant trop exposés pour certains à l'immobilier ; à une période d'attentisme et de correction des prix, et aux coûts et accélération de la transition énergétique.

Par ailleurs, compte tenu de la situation géopolitique du monde, des incertitudes sur la sortie de pandémie de la Chine (supply chain/inflation) et des sous-jacents d'instabilité sociale potentielle, nous anticipons une stabilisation des marchés immobiliers plus longue, sans doute moins abrupte, mais plus lente que prévue avec un millésime 2023 extrêmement chahuté et un environnement 2024 qui devrait encourager une redynamisation du marché. Les fondamentaux de l'immobilier restent globalement sains, avec l'ensemble des acteurs qui veulent bouger...

Quel(s) résultat(s) pour CBRE dans ce marché et avec quelle équipe ?

L'année 2022 a été superbe, avec la réalisation et la participation à un volume de transactions de 8 milliards d'euros, soit environ 23 % de part de marché. Dans cet environnement très bousculé et anxiogène, les équipes ont su montrer de la résilience et garder du dynamisme.

Structurées par classes d'actifs et en collaboration directe avec nos activités locatives, les équipes opérationnelles de CBRE Capital Markets France sont composées d'environ soixante-dix collaborateurs commerciaux, couvrant l'hôtellerie/tourisme, le résidentiel, les résidences services gérées/santé, le commerce, l'industriel et la logistique, ainsi que le bureau, sans compter l'équipe levée de dette et fusion-acquisition.

Tout en bénéficiant d'équipes composées d'experts dans chacune des classes d'actifs, nous restons attentifs aux évolutions des besoins du marché avec des transferts internes de compétences offrant, par ailleurs, des possibilités d'évolution aux collaborateurs. Dans tous les cas, compte tenu de l'accélération de la diversification du marché, nous sommes orientés vers toujours plus de transversalité dans le savoir et les modes opérationnelles...

Un conseil aux investisseurs ?

Nous avons tous bien conscience du défi qu'est celui d'intégrer de nouveaux modèles financiers et modes de pensées dans des « business plans » datant du monde d'avant. Les ajustements de prix en cours seront suivis par de la création de valeur qui passera par une croissance des loyers et non plus par de la compression des taux, notamment.

Les réponses à ces gisements de croissance de loyers passent donc, forcément, par des approches encore plus fines, sélectives et en prise directe avec les ressorts et fondamentaux des futures croissances économiques (responsables et inclusives)...



**STÉPHANE
GUYOT-SIONNEST**
Co-président – Catella



**EMMANUEL
SCHREDER**
Co-président – Catella

« *Rester, plus que jamais attentif et créatif !* »

Dans un marché qui s'est « granularisé » l'an passé, Catella France a bouclé, côté investissement, plus de 70 opérations pour un volume d'1,2 milliard d'euros. Et Stéphane Guyot-Sionnest et Emmanuel Schreder ont bien l'intention de poursuivre le développement de la société de conseil. Notamment en régions ou encore dans l'« investment management ». Les deux co-présidents analysent le marché de l'investissement et en disent plus sur leur stratégie...

✎ PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY MOUTHIEZ

Quel regard portez-vous sur le marché de l'investissement en immobilier d'entreprise tel qu'il s'est présenté l'an passé ?

Emmanuel Schreder : avec 23,5 milliards d'euros investis en immobilier d'entreprise en France, 2022 figure dans le « top 5 » des dix dernières années en la matière. Avec, malheureusement, une tendance assez baissière au cours du quatrième trimestre 2022, tendance que l'on va certainement retrouver au cours du premier trimestre 2023...

Parmi les grandes tendances du marché en 2022, il convient de relever la rareté des opérations supérieures à 150 millions d'euros, l'essentiel du marché ayant été composé de transactions d'un montant unitaire égal ou inférieur à 50 millions d'euros. Ce qui s'est traduit par un nombre nettement plus élevé de transactions bouclées. Bref, le marché s'est « granularisé ».

Stéphane Guyot-Sionnest : autre tendance, nous avons assisté à une baisse relative des investissements dans les bureaux par comparaison aux années précédentes. Une évolution qui s'explique par l'objectif

de diversification de nombreux investisseurs et, donc, à l'inverse, un nombre plus important d'opérations en logistique, résidentiel géré, commerce, santé et « hospitality ». Autant de classes d'actifs qui ont pris une part de marché plus importante l'an passé et ce, même si le créneau des bureaux reste dominant.

En soulignant, également, le poids pris par les régions avec quelque 35 % du volume total investi.

Emmanuel Schreder : s'agissant des acteurs, les Français demeurent majoritaires avec parmi eux des SCPI particulièrement actives (à l'inverse des OPCI...). Leurs investissements ont représenté 8 milliards d'euros dans le volume total, dont 2 milliards d'euros dans l'immobilier de santé. De même, les investisseurs privés ont été très actifs, continuant, malgré la hausse des taux d'intérêt, de considérer l'immobilier comme une valeur refuge.

En revanche, nous avons relevé une raréfaction des investisseurs institutionnels. Assureurs-vie, mutuelles et autres caisses de retraite ont commencé à ralentir leurs acquisitions dès l'été dernier. Une tendance qui devrait aussi se poursuivre début 2023...

« Nous anticipons, pour le bureau « prime », une fourchette de taux comprise entre 3,25 et 3,50 % »

Qu'en est-il des taux de rendement ?

Emmanuel Schreder : nous avons enregistré, courant 2022, une hausse de 50 à 120 points de base des taux de rendement suivant les classes d'actifs. Sachant, cependant, que Paris intra-muros a extrêmement bien résisté dans un tel contexte puisque des opérations sur la base de 3 % de taux de rendement ont été bouclées. Mais cette tendance baissière des taux de rendement devrait, elle aussi, se poursuivre. Nous anticipons, pour le bureau « prime », une fourchette de taux comprise entre 3,25 et 3,50 %. Bref, la hausse des taux de rendement accompagne celle des taux d'intérêt.

A propos d'anticipation, comment voyez-vous évoluer le marché cette année ?

Stéphane Guyot-Sionnest : la granularité du marché devrait se maintenir. Si nous prévoyons une restriction de la liquidité en provenance notamment de l'épargne publique, nous tablons sur des investisseurs actifs, investisseurs privés, « petits » institutionnels et fonds de « private equity » (très présents l'an passé) en tête. Bien sûr, à condition que les actifs soient au « bon prix ». Car la dette est disponible, mais plus chère et, donc, plus contraignante en matière de LTV...

D'ailleurs, concernant la hausse des taux d'intérêt, il convient de se rappeler des situations où ces taux étaient bien plus élevés, alors même que le marché de l'investissement en immobilier demeurait actif car dans un contexte d'inflation élevée, les valeurs locatives s'indexent ! C'est bien l'écart entre le taux de l'inflation et le coût de la dette qui est important.

Emmanuel Schreder : c'est ainsi que, paradoxalement, l'immobilier demeure une valeur refuge. L'intérêt porté par les maisons de luxe à l'immobilier en est une parfaite illustration. Qu'il s'agisse de Kering, de LVMH ou, plus récemment, de Goyard, par exemple, ces grands groupes du luxe d'origine française confortent leurs prises de position sur des immeubles majeurs dans Paris par le biais de la location, mais surtout, de l'acquisition. On dit même que Chanel et Hermès leur emboîteraient le pas... Des opérations qui confirment également l'attrait de la Capitale, malgré une volonté affichée de la municipalité de restreindre le développement du marché tertiaire. D'ailleurs, les valeurs locatives ne donnent aucun signe d'essoufflement et même si les taux de rendement augmentent, les valeurs métriques sont historiquement les plus élevées. Et les dispositions d'un nouveau PLU visant à restreindre le développement du marché tertiaire ne feront qu'entretenir la pénurie !

Quels résultats pour Catella France dans ce marché ?

Stéphane Guyot-Sionnest : nos résultats sont parfaitement cohérents par rapport au marché et, de ce point de vue, 2022 figure dans les cinq meilleures années de la société au cours des 15 dernières.

Emmanuel Schreder : ce qui démontre la résilience de notre modèle et une adéquation entre les évolutions des marchés, y compris s'agissant de l'immobilier résidentiel, et les chiffres d'affaires réalisés par les différentes filiales... Ainsi, l'adaptation de l'équipe investissement de Catella Property aux nouvelles conditions du marché nous a permis de boucler plus de 70 opérations pour un volume d'investissement d'1,2 milliard d'euros.

Aujourd'hui, quel développement pour Catella France ?

Stéphane Guyot-Sionnest : à la faveur des nouvelles conditions de marché, nous avons la volonté de nous renforcer et de poursuivre notre développement en régions en poursuivant le maillage du territoire.

En Ile-de-France, nous opérons une meilleure segmentation des activités afin de permettre aux équipes d'intervenir dans d'autres classes d'actifs que représentent les résidences gérées, l'« hospitality »..., tout en développant nos interventions dans les projets futurs, notamment ceux englobant une dimension RSE.

Emmanuel Schreder : enfin, le groupe Catella devrait revenir, dans le courant de cette année, sur le marché de l'« investment management » soit via l'acquisition d'une structure existante, soit via la création d'une plateforme dédiée.

Quel(s) conseil(s) à un investisseur ?

Emmanuel Schreder et Stéphane Guyot-Sionnest : rester, plus que jamais, attentif et créatif !



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



LUDOVIC DELAISSE

Directeur général – Colliers France

« De nombreux signaux plus positifs qu'imaginés »

« Très positif » : c'est ainsi que Ludovic Delaisse qualifie un premier bilan dressé depuis son accession à la direction générale de Colliers en France il y a un peu plus d'une année. Et « dans un contexte de marché marqué par les aléas de l'économie », le conseil estime que sa société est « en ordre de marche pour aborder sereinement l'année 2023 ». Dans le cadre d'un marché de l'immobilier tertiaire locatif où « il existe, cependant, de nombreux signaux plus positifs qu'imaginés » et un marché de l'investissement où « le second semestre sera plus actif »... Il en dit plus sur ses résultats et son analyse des marchés...

✎ PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY MOUTHIEZ

Après un peu plus d'un an à la direction générale de Colliers en France, quel bilan général dressez-vous ?

C'est un bilan très positif tant sur le plan humain que professionnel ! J'ai découvert des collaborateurs accueillants, avec une véritable bienveillance et une forte envie d'apporter leurs savoir-faire à notre projet de déploiement. Colliers France dispose d'un savoir-faire extrêmement qualitatif sur l'ensemble des métiers qui accompagnent nos clients utilisateurs. Nous nous appuyons sur leurs compétences pour développer les métiers propres de la transaction et apporter un conseil différent à nos clients investisseurs et promoteurs.

Parallèlement, nous avons la chance de bénéficier d'un groupe qui nous accompagne et nous soutient dans notre plan de développement en nous accordant une large autonomie et une grande confiance. Cet environnement nous confère une véritable agilité favorisant la mise place d'une organisation pertinente et adaptée aux nouveaux enjeux de notre marché immobilier.

Durant ce premier exercice, nous avons structuré le pôle transactions et effectué le recrutement de plus d'une cinquantaine de talents sur nos différentes lignes de métiers : « tenant représentation », « corporate solutions », agence, investissement et « business development », tout en assurant un chiffre d'affaires en adéquation avec nos objectifs financiers.

Dans un contexte de marché marqué par les aléas de l'économie, nous sommes en ordre de marche pour aborder sereinement l'année 2023 !

Quels résultats en matière de commercialisation ?

L'année 2022 a été très active ; elle nous a permis de réaliser un volume de transactions de 125 000 m² toutes surfaces confondues, avec des clients de premier plan tels que Dassault Systèmes chez AG2R pour 4 800 m² ou CenterView chez Atland pour 1 800 m² ou encore L'Occitane pour 2 500 m² chez Nuveen. L'an passé a été également marqué par une performance soutenue en transactions supérieures à 5 000 m² avec des clients tels que EY sur 28 000 m²



> L'Occitane a pris 2 400 m² dans l'opération « La Félicité » de Nuveen et d'Emerige, boulevard Morland (4^{ème})...

chez Primonial, Allianz Trade pour 22 000 m² chez BNP Paribas Promotion, Nokia pour 12 000 m² chez STE ou encore SAP sur 28 000 m² chez La Française AM. Aujourd'hui, nous sommes heureux d'afficher, d'ores et déjà, une position de quatrième sur le segment des transactions supérieures à 5 000 m² en Ile-de-France !

Nous avons pu pleinement bénéficier du collectif Colliers et de notre culture du chaînage entre nos différents métiers en intensifiant les échanges et en développant des réponses à 360° toujours plus qualitatives pour la plus grande satisfaction de nos clients. Finies les organisations en silo connues dans nos anciens groupes qui incitent la prédominance des intérêts individuels et la compétition interne ... Place à la bienveillance, au partage des compétences et au succès collectif : ces valeurs sont, sans nul doute, au cœur des motivations des 150 talents qui nous ont rejoint depuis deux ans.

Quelles nouvelles grandes demandes ?

Nous poursuivons sur l'élan de l'an dernier et avons, d'ores et déjà, conclu trois transactions de premier plan : un fonds d'investissement sur le 3, place de l'Opéra de Gecina sur 4 500 m² qui est LA transaction « prime » de ce marché ; un groupe industriel sur l'immeuble « Yuma », propriété de

Fréo à Châtillon (92) sur 11 000 m² et une autre sur le 39, rue du Colisée (6 000 m²), qui sont les premières transactions supérieures à 5 000 m² sur le marché ! Parallèlement, nous avons déjà placé sous protocole en exclusivité plus de 90 000 m² de bureaux en Ile-de-France au 1^{er} trimestre 2023 et poursuivons sur cette forte dynamique avec plus d'une quinzaine de missions exclusives, complétées par de nombreux sujets avec la sphère publique à travers notre mandat exclusif avec l'UGAP et notre contrat avec la Direction Immobilière de l'Etat.

Et côté conseil à l'investissement, quels résultats ? Quels nouveaux mandats ?

Là encore, nous pouvons parler d'une évolution exceptionnelle puisque nous sommes passés d'un unique collaborateur fin 2021 à près d'une vingtaine début 2023 avec des compétences abouties sur les actifs bureaux, résidentiels ou les actifs gérés, la logistique et les marchés en régions. L'an dernier, nous avons sécurisé plusieurs « sale and lease back » avec, notamment, un premier portefeuille d'actifs industriels cédé par Colas, la plateforme logistique de 3M à Saint-Ouen l'Aumône (95) ou la cession d'un actif dans le cadre d'une transformation bureaux/logements à Créteil (94) pour le compte de Valéo.



> ... Un groupe a signé un Befa de 11 000 m² sur l'immeuble « Yuma », propriété de Fréo, à Châtillon (92)...

Cette équipe a apporté à Colliers un nouveau rayonnement et de nombreux investisseurs nous font confiance sur l'ensemble des typologies d'asset à l'image de Perial, Corum, Arkea, Fiducial, Icade, Swiss Life, BNP Paribas REIM..., permettant d'avoir en portefeuille de ventes un volume de près d'un milliard d'euros.

Rappelons que Colliers France fait partie d'un groupe international dont la force de frappe sur le marché du « capital markets » au niveau international est massive : en 2022, nous étions plus de 2 500 personnes avec 100 milliards d'euros transactés. C'est un levier important pour le développement de notre activité et la satisfaction de nos clients, notamment sur l'aspect « sourcing » de capitaux étrangers dans un momentum de marché où l'accès à la dette est limité et cher...

Comment voyez-vous évoluer ces marchés cette année ?

En 2022, le marché des bureaux en Ile-de-France a affiché un certain allant avec 2,1 millions de mètres carrés transactés et une prédominance du quartier central des affaires (QCA). Le marché se décompose clairement entre Paris et deux autres catégories de secteurs en périphérie : d'un côté, ceux qui affichent un taux de vacance normalisé (inférieur à 8 %, la moyenne régionale) et d'autres où, en dépit d'une meilleure tenue des commercialisations, le stock explose. C'est le cas de la périphérie de La Défense ou de la Première Couronne Nord avec des taux de vacance qui dépassent aujourd'hui les 20 %.

En terme de prises à bail, ce début d'année est assez calme avec un faible renouvellement de la demande et des prises de décision au ralenti comme en témoigne une première signature de plus de 5 000 m² sur le marché francilien intervenue seulement mi-février et réalisée par les équipes Colliers. Il faut dire qu'il est compliqué d'avoir une vision positive en ce moment avec un environnement marqué par la guerre, la crise de l'énergie et une forte inflation qui entraînent un ralentissement de la croissance du PIB au quatrième trimestre 2022 et un risque de récession sur le premier semestre 2023. Il existe, cependant, de nombreux signaux plus positifs qu'imaginés il y a encore quelques mois : une Bourse qui fleurit avec ses plus hauts historiques, des entreprises avec des carnets de commande remplis, un nombre de défaillances d'entreprises inférieur à la période pré-Covid, un taux de chômage toujours assez faible... Nous ne sommes pas dans un contexte de réduction des coûts stricto-sensu, mais plutôt dans l'adaptation de l'outil



> ... Un fonds d'investissement a pris à bail 4 500 m² dans le 3, place de l'Opéra (2^{ème}) de Gecina...

immobilier aux nouvelles conditions de travail et au besoin d'attirer et de retenir de jeunes talents.

A propos des valeurs locatives, les secteurs de Paris QCA et Opéra vont continuer à progresser bénéficiant d'une rareté de l'offre toujours plus criante et l'apparition d'une forme d'ultra « prime » pour des entreprises très exigeantes à la recherche de la « perle rare », à l'image de notre signature sur le 3, place de l'Opéra, propriété de Gecina. Nous sommes plus prudents sur les autres arrondissements alternatifs de Paris sur lesquels nous voyons arriver une offre massive avec des loyers attendus ambitieux alors même que la typologie des utilisateurs attirés par ce secteur subit un certain ralentissement dans leur croissance. Sur les secteurs de Première Couronne, La Défense connaît un renouveau d'attractivité portée par de très belles opérations neuves livrées, à l'image de « Trinity », « Alto » ou « Hekla », avec des conditions économiques attractives...

Et le marché de l'investissement ?

Côté investissement, les mauvais résultats du quatrième trimestre 2022 (5 milliards d'euros placés seulement) laissent craindre un début d'année au ralenti..., c'est une réalité. La remontée rapide et brutale de l'OAT et des coûts de financement à l'été 2022 et leur maintien à des niveaux élevés perturbent le raisonnement des investisseurs et modifient totalement les paramètres de leur équation économique. Aujourd'hui, il est difficile de trouver un point d'équilibre financier entre des acheteurs attentistes avec un recours à la dette extrêmement compliqué et des vendeurs qui ne souhaitent pas acter une baisse de leur prix de vente initialement envisagé. Nous pensons que le second semestre sera plus actif avec, certainement, un début de normalisation des taux de rendement associée à la nécessité accrue de certains propriétaires d'acter des ventes (problématique de refinancement, besoin de capex pour financer des travaux, maturité des fonds...) et des acquéreurs, notamment les fonds « retail », qui devront obligatoirement placer leurs liquidités pour assurer la poursuite de leur collecte et la distribution des rendements attendus.

Allez-vous poursuivre vos recrutements ?

Après une très forte année 2022 sur le plan des recrutements, nous allons poursuivre le développement de l'agence bureaux et resterons très attentifs pour de nouveaux profils complémentaires dans nos autres lignes de métier...

Nous nous inscrivons à contre-cycle du marché et des grandes majors du secteur ; c'est un moment finalement assez propice pour capter les meilleurs talents. Ces derniers mois, nous avons ressenti une hausse sensible de notre attractivité portée par nos succès, mais aussi par la très bonne ambiance qui règne au sein de nos équipes...

Quel objectif global à terme ?

Pour parler chiffres, notre plan stratégique 2021-2025 porté par Antoine Derville, président de Colliers en France, est de doubler le chiffre d'affaires. Nous sommes pleinement dans cette dynamique avec une performance de 82 millions d'euros de chiffres d'affaires générés en 2022. Cette croissance passe nécessairement par une contribution plus marquée du pôle transactions. La complémentarité de cette activité avec celle du conseil, du « workplace » et « change management », et de notre pôle « project » (conception et aménagement d'espaces) nous donne une place singulière sur le marché du « brokerage ».

Nous souhaitons mettre cette expertise reconnue auprès des utilisateurs au service des investisseurs et des promoteurs pour leur délivrer une qualité optimale de conseil et insuffler un autre regard sur notre métier et sur l'immobilier tertiaire en général...



> ... Un établissement a pris 6 000 m² au 39, rue du Colisée (8^{ème}) : autant d'exemples de transactions signées Colliers France



MARIE-LAURE LECLERCQ DE SOUSA

Directrice du département « Leasing Markets Advisory » – JLL

« Certains moteurs ne doivent pas être négligés »...

Si dans l'immobilier tertiaire francilien, « le marché locatif sera probablement sur une dynamique inférieure à celle observée en 2022 », Marie-Laure Leclercq de Sousa fait valoir que « certains moteurs ne doivent pas être négligés, comme la recherche d'optimisation de l'immobilier, à la fois en mètres carrés et en coût complet d'occupation ». La directrice du département « Leasing Markets Advisory » en France fait part de son analyse...

✎ PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY MOUTHIEZ

Quel rapide bilan du marché locatif tertiaire francilien tel qu'il s'est présenté l'an passé ?

L'année 2022 s'est terminée de façon dynamique sur le marché francilien des bureaux avec près de 602 300 m² commercialisés au quatrième trimestre. La demande placée sur l'ensemble de l'année a, ainsi, atteint 2 108 300 m² via 3 000 signatures, une performance proche de la moyenne décennale, que ce soit en mètres carrés (-5 %) ou en nombre de transactions (-3 %). La recherche des meilleures implantations est restée, sans nul doute, le moteur de la demande en 2022, entraînant une nette dichotomie entre les marchés les plus identifiés, qui excèdent pour la plupart leur moyenne de long terme, et les autres secteurs. Paris QCA (22 % de la demande placée), Paris Centre-Ouest (7 %), La Défense (10 %) et Neuilly/Levallois (6 %) ont, ainsi, concentré à eux seuls 45 % des volumes commercialisés. L'offre immédiate, relativement stable depuis un an, a connu une hausse de 5 % en fin d'année pour dépasser 4,3 millions de mètres carrés disponibles, soit un taux de vacance de 7,8 %. La trajectoire de l'offre sur les différents marchés fait apparaître une stabilisation des disponibilités à Paris à un niveau faible (3,5 % de vacance) et dans

le Croissant Ouest (13,6 %), et une vacance toujours orientée à la hausse à La Défense (15,7 %) et en Première Couronne (14,2 %).

Comment voyez-vous évoluer ce marché cette année ?

2023 ne sera pas une année simple à décrypter dans la mesure où le contexte économique et financier est très peu lisible. D'expérience, les périodes d'incertitudes ne favorisent pas les décisions immobilières et le marché locatif sera probablement sur une dynamique inférieure à celle observée en 2022, du moins pour la première partie de l'année.

Toutefois, certains moteurs ne doivent pas être négligés, comme la recherche d'optimisation de l'immobilier, à la fois en mètres carrés (déploiement du flex-office) et en coût complet d'occupation (dépenses énergétiques). Ces motivations pourraient représenter un levier de demande en 2023. Le critère environnemental se place aujourd'hui au même niveau que les ambitions financières. Les immeubles « verts », qui permettent à la fois de répondre aux engagements RSE et aux contraintes du décret tertiaire, valorisent les entreprises, mais soutiennent également leurs enjeux de maîtrise des niveaux de charges.

Quelle(s) évolution(s) dans les demandes des utilisateurs ?

Deux éléments majeurs perdureront en 2023 : la recherche de la qualité de l'immeuble, de la localisation, des services, au détriment de la surface et ceci, afin de continuer à attirer et à retenir les talents. Et la recherche d'un immobilier plus durable et répondant aux besoins des entreprises pérennes.

Quelle(s) perspective(s) pour les valeurs locatives ?

Dans ce contexte chahuté, le marché devrait plus que jamais rester segmenté, avec toujours une forte demande pour les marchés les plus établis et facilement accessibles. La segmentation s'opérera aussi fortement selon la qualité des immeubles avec une recherche de performance. Ainsi, les actifs de très bonne qualité situés dans les quartiers matures pourront voir augmenter leurs loyers, tandis que les marchés de périphérie, pour la plupart en suroffre, devraient connaître une baisse de leurs loyers, au moins sur les actifs secondaires, alors que les actifs « prime » pourraient encore tirer leur épingle du jeu sur la base de leur performance environnementale...

Et le marché des régions ?

Le marché des régions a réalisé sa deuxième performance historique en 2022. Malgré la succession de crises, l'essor de la dynamique tertiaire en régions ne cesse de croître depuis plusieurs années. Avec plus d'1,5 million de mètres carrés commercialisés dans les neuf principales métropoles régionales – un chiffre en hausse de 8 % sur un an et supérieur de 14 % à la moyenne quinquennale –, les régions ont représenté 43 % de la demande placée au niveau national, contre 29 % il y a dix ans. Notons que la région lyonnaise, premier marché régional, a vu sa demande placée bondir de 11 % à 325 000 m² ; Lille a signé sa deuxième performance historique et Toulouse a surperformé avec une hausse de 41 % des volumes commercialisés.

L'attractivité de ces métropoles connectées, offrant un cadre de vie privilégié, se trouve renforcée dans cette période post-Covid. Les grands utilisateurs, à la faveur de la réorganisation de leur empreinte immobilière, n'hésitent plus à y localiser tout ou partie de leur activité. Notons qu'en 2022, plus de 250 grandes opérations ont porté 50 % des volumes placés en régions.

Face à cet engouement, et malgré de nombreux programmes en cours, l'offre disponible à un an enregistre une baisse globale de près de 10 % et de nombreux marchés voient leur taux de vacance avoisiner les 4 %, signe de tension à l'offre. Dans ce contexte, si les valeurs locatives « prime » restent globalement stables – de 190 euros (HT, HC)/m² sur Montpellier à 340 euros sur Lyon –, les valeurs moyennes du neuf et du seconde main progressent significativement.

« Dans ce contexte chahuté, le marché devrait plus que jamais rester segmenté »

Ces marchés moins sensibles à la conjoncture internationale et au tissu économique résilient demeurent un véritable relai de croissance pour le marché tertiaire. Dotés de parcs plus récents que les marchés établis, les régions devraient également tirer profit des nouvelles mutations immobilières en cours via la prépondérance d'actifs de nouvelle génération adaptés aux nouvelles normes, flexibles, économes et vertueux.

Quels résultats pour JLL dans ce marché ?

JLL continue à se différencier par les offres de service que nous proposons, toujours tournées vers les besoins précis des entreprises et des investisseurs, mais aussi et surtout par une prise en compte dans l'ensemble de nos classes d'actifs, nos métiers et nos géographies, du développement durable. De ce fait, JLL va très bien et réalise de très belles transactions...

Aujourd'hui, quelle stratégie de développement ?

Etre toujours plus à l'écoute et guider vers des conseils plus éclairés sur la prise en compte des enjeux de demain.

Quel(s) conseil(s) à un utilisateur ?

Favoriser le bien-être des collaborateurs de son entreprise et l'évolution de son groupe par la prise en compte et l'exécution de la stratégie de développement durable.



FRANCK POIZAT

Co-directeur du pôle industriel – BNP Paribas Real Estate Transaction France

« La demande exprimée en logistique demeure soutenue »

Après un marché locatif de l'immobilier logistique « resté très solide en 2022 », Franck Poizat évoque, pour l'année en cours, une demande exprimée qui « demeure soutenue ». Le nouveau co-directeur du pôle industriel de BNP Paribas Real Estate Transaction France (avec Elodie Marchand, tous deux ayant succédé, depuis le 1^{er} février dernier, à René Jeannenot à la tête de ce pôle), précise, ainsi, que ses équipes ont enregistré « à ce jour, une centaine de demandes exprimées pour un total d'environ 1,8 million de mètres carrés à placer »... Le conseil analyse ce marché et en dit plus sur les résultats de la société dans ce créneau...

✎ PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY MOUTHIEZ

Le marché locatif de l'immobilier logistique semble être resté solide l'an passé. Quel rapide bilan ?

Effectivement, le marché de l'immobilier logistique est resté très solide en 2022 avec un volume de demande placée d'environ 4 millions de mètres carrés pour 220 transactions, majoritairement locatives et de « classe A ».

80 % des implantations se sont portées sur la dorsale. Le premier marché reste l'Ile-de-France et le sud de l'Oise avec plus de 1,1 million de mètres carrés placés. Les régions Hauts-de-France et Rhône-Alpes (élargie) ont enregistré des volumes de commercialisation très satisfaisants avec, respectivement, plus de 600 000 m² enregistrés. La région Paca, avec près de 400 000 m², est au niveau de sa moyenne quinquennale. Enfin, la région Centre-Loire (Grand Orléans) connaît, pour sa 4^{ème} année consécutive, un niveau très satisfaisant avec plus de 350 000 m².

Une vingtaine de transactions XXL ont été enregistrées sur l'ensemble du territoire pour près de 1,2 million de mètres carrés. La plus importante a été l'implantation de Zalando en Seine-et-Marne pour 140 000 m², mais nous pouvons également citer la location de 93 000 m² à la SED sur l'opération Telamon, à Nanteuil-le-Hardouin (60) lancée « en blanc » par Panhard, puis vendue à Deka.

Les opérations clés en main représentent, comme chaque année, près d'un tiers des opérations en France. A noter que sur les six dernières années, nous avons enregistré près de 11 millions de mètres carrés pour 420 clés en main. Une preuve du renouvellement et de la modernisation du parc logistique.

Quelles évolutions pour la demande ?

Pour répondre aux attentes des consommateurs, les sociétés continuent à faire évoluer leur outil



> L'opération Telamon, à Nanteuil-le-Hardouin (60) lancée « en blanc », puis vendue à Deko, dans laquelle la SED a pris 93 000 m²

logistique, à le rationaliser, en recherche d'optimisation des flux et de massification des stocks. Une grande majorité des demandes clients prend en compte des aspects liés à la mécanisation ou la robotisation à intégrer dans leur futur entrepôt. C'est pourquoi nos consultants travaillent en étroite collaboration avec notre équipe de conseil en « supply chain », Traker.

L'implantation est également un critère important, son choix permettant de conserver le personnel existant et/ou de pouvoir recruter dans un bassin d'emplois de qualité.

Le volet environnemental et le respect des politiques RSE sont également aujourd'hui des critères essentiels dans le choix des utilisateurs. Face à la crise énergétique que nous connaissons actuellement, ces derniers recherchent des immeubles économes, efficaces et respectant l'environnement.

L'offre répond-elle à cette demande ?

Sous l'effet des nombreux développements « en blanc » initiés par les promoteurs et de l'intérêt des investisseurs pour ce segment de marché, le parc des entrepôts s'est considérablement modernisé. On remarque, d'ailleurs, un fort volume enregistré d'opérations clés en main, souvent de grande taille. En terme d'efficacité d'exploitation, ces nouveaux développements répondent parfaitement aux attentes des utilisateurs.

Le taux de vacance national, en incluant les chantiers actuellement en cours, s'établit autour de 4 %. Il est à noter que l'offre disponible à un an est très inégalement répartie sur le territoire. Des marchés comme ceux en Rhône-Alpes, Paca, à

Bordeaux ou encore à Nantes disposent d'un niveau d'offre disponible très faible. C'est également le cas, dans une moindre mesure, en Ile-de-France.

Comment voyez-vous évoluer ce marché cette année ?

En dépit d'une conjoncture économique défavorable (baisse de la consommation des ménages et hausse de la facture énergétique surtout), la demande exprimée en logistique demeure soutenue et ce, dans un marché très tendu à l'offre. A ce jour, nous enregistrons une centaine de demandes exprimées pour un total d'environ 1,8 million de mètres carrés à placer ! D'ailleurs, nous venons de signer de belles transactions locatives comme, par exemple, 50 000 m² dans la Vallée du Rhône. D'autres sont à venir !

En synthèse, nous constatons toujours une expression de demandes couvrant toutes les tailles d'entrepôts, de la cellule unitaire de 5 000 m² jusqu'au XXL...

Quelle(s) perspective(s) pour les valeurs locatives ?

Sur l'ensemble des principaux « hubs » logistiques en France, nous vivons une forte hausse des loyers s'expliquant par une raréfaction des offres existantes et une pénurie de développements d'offres nouvelles. Ainsi, sur les deux dernières années, le loyer « prime » en Paca et à Lyon a augmenté de 20 % et en Ile-de-France, de 10 %.

Or, aujourd'hui, le promoteur logistique subit une hausse des coûts de construction d'environ 15 à 20 % et l'investisseur, quant à lui, est contraint de



> Location de 40 000 m² d'entrepôts par le groupe Sophia dans un projet développé par Altarea, à Puceul (44)...



> ... Lidl a pris trois plateformes dont une de 37 000 m² propriété de Clarion Grammercy à Marolle-sur-Seine (77)...



> ... Une messagerie de 12 000 m² développée par Telamon pour le compte de GLS au Coudray-Montceaux (91) : des exemples de transactions réalisées par BNP Paribas Real Estate dans la logistique

dégrader sa valorisation du fait de la décompression du taux de sortie, avec un paramètre qui reste à un niveau élevé, à savoir le coût du foncier...

Ainsi, nous anticipons un très fort ralentissement des opérations « en blanc » sur les deux prochaines années. Ce qui contribuera à permettre une bonne commercialisation des opérations en cours de chantier, à maintenir une offre disponible à un niveau historiquement bas sur l'ensemble du territoire et, par conséquence, à conserver une croissance des loyers.

Quels résultats pour BNP Paribas Real Estate dans ce marché ?

Notre pôle industriel se découpe en quatre entités totalisant 75 collaborateurs : le département logistique France composé de 17 consultants ; le département investissement logistique France qui comprend 5 consultants ; le département activités Ile-de-France, composé de 35 consultants et le département Traker, conseil en « supply chain », qui comprend une dizaine d'ingénieurs.

Ces quatre entités travaillent en parfaite synergie aux côtés de l'« Industrial Lab », une équipe dédiée composée d'analystes, de chargés de marketing et communication et d'un outil de data base très complet, fortement apprécié de nos clients.

Fort de cette organisation mise en place en 2019, le département logistique, animé par Arthur Rodriguez, a depuis accompagné plus de 120 exploitants et prestataires logistiques pour plus de 1,7 million de mètres carrés, soit précisément un quart des parts de marché en volume placé (ou un tiers en nombre de transactions France entière) hors direct.

Parmi les 44 transactions réalisées en 2022 par le département logistique de BNP Paribas Real Estate, nous pourrions citer la location de 40 000 m² d'entrepôts par le Groupe Sofia, à Puceul (44) sur un projet développé par Altarea ou Lidl, qui a pris en location trois plateformes sur les communes de Baulieu-sur-Layon (49, « Bentall Green Oak »), Saint-Martin-de-Crau (13, Logicor) et Marolles-sur-Seine (77, Clarion Grammercy) pour plus de 90 000 m² ou encore une messagerie de 12 000 m² au Coudray-Montceaux (91), développée par Telamon pour le compte de GLS.



MIPIM 2023

14-17 MARCH 2023
CANNES, FRANCE

**Better Places.
Greater Impact.
Stronger Business.**



La mutation du marché du bureau s'accélère...

Le bureau fait société, le bureau fait les sociétés. L'agilité, la mobilité et une pandémie mondiale passant par là, marquant nos esprits à l'encre indélébile, ont profondément transformé le monde du travail.

Les collaborateurs se sont questionnés sur leurs rapports au travail et à l'entreprise. Et dans une recherche de sens, ils souhaitent s'affranchir de leur lieu de travail pour déterminer leur lieu de vie. Aller au bureau signifie désormais bien plus qu'aller travailler, il devient un enjeu humano-spatial qui bouleverse tous les codes jusque-là établis. À la confluence de ces mutations, l'entreprise s'adapte et se restructure pour laisser de plus en plus d'autonomie et de liberté aux équipes. Les grands acteurs de l'immobilier tertiaire l'ont bien compris et réinventent les espaces de travail pour faire face à ces besoins émergents. Faisons la lumière sur ces nouvelles tendances du bureau qui s'apprêtent à bousculer 2023...

🔥 MEHDI DZIRI, CEO D'UBIQ

« Flex-in » et « flex-out »

Notamment poussé par les startup et les grands groupes, le « flex office », en français « bureau flexible », définissait déjà depuis plusieurs années de nouvelles façons de travailler. Cette tendance désormais bien connue se meut en deux catégories inter-complémentaires : le « flex-in » et le « flex-out ».

Le « flex-in » reste le « flex office » tel que nous le connaissons : plus de postes individuels, plus d'open space. A la place, de grandes pièces aménagées, design et lumineuses, où les salariés « sans bureau fixe » vaquent à leurs activités, collaborent et se réunissent au sein des locaux de leur entreprise.

Le « flex-out », ou le travail « flexible hors les murs », se définit par la consommation d'espaces de travail en dehors du sacro-saint siège de l'entreprise. Les collaborateurs souhaitent profiter d'espaces variés tels que les tiers-lieux ou le coworking, là où ils se trouvent, partout en France. En plein boom, ce nouvel usage adopté par de nombreuses entreprises offre, ainsi, la liberté de s'affranchir de son lieu de travail pour déterminer son lieu de vie. Face à ces nouvelles demandes, cette hybridation voit naître des nouveaux acteurs et de nouvelles offres sur le marché, se situant à mi-chemin entre l'hospitalité, le coliving et le coworking. Bien plus que des postes de travail, ils proposent de véritables expériences en soumettant aux services ressources humaines et aux décideurs des alternatives innovantes pour dépasser les frontières du bureau traditionnel, les aidant ainsi à fidéliser leurs talents, à travailler leur marque employeur, leur culture d'entreprise et leur impact. Une chose est sûre : à l'aune de 2023, l'expérience collaborateur est au cœur des organisations et de leurs problématiques.

Une troisième voie de choix pour l'entreprise : le bureau opéré

Créé en réponse à ces nouvelles attentes, le bureau opéré (BOP) se situe à la croisée des chemins entre bureau traditionnel et coworking. Il offre un espace de travail privatif et indépendant alliant flexibilité du bail commercial et offre servicielle, en mesure de s'adapter aux usages des utilisateurs avec des modèles d'exploitation hybrides. Le BOP offre aujourd'hui une troisième voie pour les entreprises, dont la proposition de valeur répond parfaitement à son dilemme : allier contraintes économiques, flexibilité et transformation des organisations.

Le BOP revalorise l'actif dans lequel il se trouve, d'une part et l'entreprise qui s'y installe, d'autre part. Une solution créatrice de valeur qui participe à la transformation de l'offre, en impactant le modèle économique du secteur et l'intégralité de la chaîne de valeur jusqu'à la gestion immobilière et l'investissement.



MEHDI DZIRI

CEO - Ubiq

À date, 50% des modes bureaux opérés sont gérés d'un côté par des acteurs qui font exclusivement du BOP et, de l'autre, par des acteurs du coworking. Se créant surtout par opportunité, au gré des besoins des entreprises et des utilisateurs, le marché du BOP vient réduire toujours plus la frontière entre bureau opéré et coworking car les acteurs sont capables de modifier leurs espaces et leur modèle d'exploitation pour répondre aux besoins de leurs clients.

Face à un marché parfois frileux, l'avantage principal des opérateurs de bureaux flexibles reste la flexibilité du contrat et permet de rassurer les entreprises à la signature en ne les engageant pas sur des durées de 36 mois minimums, tout en leur permettant de prolonger ou faire évoluer l'offre dans le temps au gré de leurs usages.

L'engouement pour les BOP dans l'ensemble de l'Hexagone est tel que l'offre des opérateurs de bureaux flexibles s'étoffe en régions, avec l'arrivée sur le marché de nombreux acteurs du bureau opéré.



Tous les indicateurs montrent que la demande en régions se multiplie et que cette délocalisation massive entraîne une hausse de leur tarification en 2023, à l'instar du marché parisien. Les entreprises sont, en effet, prêtes à payer plus pour offrir à leurs collaborateurs des aménagements adaptés et personnalisés en fonction de leur mode de travail. Casser les silos, limiter les temps de transport, favoriser le collaboratif, mais aussi disrupter les modes de pensée font notamment partie de leurs objectifs majeurs. Les entreprises amènent, ainsi, directement dans ces nouveaux bureaux qui sont les leurs l'esprit et les modes de travail du coworking. Et les opérateurs flexibles l'auront bien compris.

L'offre de coworking se développe massivement dans nos régions

Le coworking n'est plus un marché uniquement parisien. L'offre faisant la demande, le marché du coworking en régions se développe bien et semble trouver son marché.

Ainsi, la délocalisation du travail hors Capitale s'est largement amorcée et l'enjeu principal est la multiplication des acteurs en province, afin de développer encore plus rapidement et massivement l'offre de bureau flexible.

Alors que 25 des plus grands acteurs du marché ont annoncé l'ouverture d'à minima 200 000 m² dans les 18 prochains mois sur le territoire hexagonal, soit près de 23 % de la taille de leur parc global, il ne fait aucun doute que le marché français du coworking poursuivra sa forte croissance. De nombreuses grandes villes en France connaissent également une belle croissance de l'offre disponible. Le groupe historique IWG au travers de ses cinq marques (Regus, HQ, Stop & Work, Spaces et Signature) dispose, aujourd'hui, de 121 adresses sur l'ensemble du territoire, dont plus de la moitié sont situées en régions. De nombreux signaux annoncent, cependant, un renouveau du coworking avec l'arrivée de nouveaux acteurs, dans la Capitale comme dans nos contrées régionales.

Ainsi, les géants français de l'immobilier tertiaire qui considèrent sérieusement la conversion de leur parc en flexible pour se rapprocher davantage des nouveaux usages de leurs clients. A l'instar de la RATP qui lance sa marque Urban Station, d'Icade poursuivant le développement de sa filiale Imagine Office ou La Française Real Estate Manager officialisant Wellcome en s'appuyant sur des partenaires spécialistes du bureau opéré comme Hiptown.

La conversion du parc de bureaux traditionnels en bureaux flexibles est encore jeune, mais cela ne fait aujourd'hui plus aucun doute, l'ensemble des grands propriétaires vont dans un avenir proche développer en propre leurs offres flexibles ou s'appuyer sur des partenaires pour le faire.

Côté nouveaux acteurs, les futurs grands noms du coworking sont en régions et leur ambition est

dévorante. Newton Office, Now Coworking et Bureau & co comptent, d'ores et déjà, d'ouvrir plus de 69 000 m² de coworking entre 2023 et 2024.

Les nouvelles tendances s'installent en région et se développent à grande vitesse pour soutenir l'exode parisien.

L'impact au cœur de la stratégie immobilière des entreprises

Soucieuses de l'empreinte qu'elles produisent, les entreprises sont de plus en plus nombreuses à prendre en compte l'impact environnemental dans leur choix de bureau(x) en 2022. Une modernisation du parc de l'immobilier tertiaire est déjà en cours : les immeubles sortis de terre ces dernières années sont toujours plus souvent labellisés pour la réduction de leurs émissions de CO₂ (notamment par les labels les plus répandus comme BREEAM et HQE). Cette rénovation du parc immobilier est accélérée par la perspective du décret tertiaire, prévoyant d'ici 2030 la réduction des émissions des actifs de plus de 1 000 m².

L'impact des travaux et de l'aménagement, et l'exploitation du bâtiment entrent aussi dans les nouveaux arbitrages des entreprises : provenance des matériaux, durée de vie de ceux-ci et durée d'exploitation de l'actif sont des éléments étudiés et pris en compte dans les problématiques d'impact.

Plusieurs acteurs du bureau flexible en sont déjà bien conscients à l'image de Morning, récemment certifié BCorp, grâce à sa ligne de mobilier éco-conçu et le sourcing de ses matières premières sur l'aspect travaux. Leader du bureau opéré, Deskeo réalise, quant à lui, un bilan carbone sur l'ensemble de ses activités et Hiptown équipe la majorité de ses espaces avec du mobilier de seconde main.

La sobriété sera donc la clé et une première étape dans les problématiques d'impact environnemental des entreprises. Chaque entreprise a la capacité, aujourd'hui, de veiller à son empreinte immobilière en étant sûre d'occuper la surface cible dont elle a besoin.

La transformation est déjà en cours puisqu'on observe depuis la crise sanitaire, une réduction des surfaces avec des taux d'occupation des lieux de travail ne dépassant pas les 60 %. Économiquement intéressant, ce phénomène permet à l'entreprise de réduire l'impact de chaque mètre carré en travaux, en aménagement et en exploitation.

La question du télétravail s'inscrit, elle aussi, dans les stratégies d'impact environnemental et interroge à nouveau sur les stratégies immobilières des entreprises. En septembre 2022, avec la flambée des prix de l'énergie, Stanislas Guerini (ministre de la Transformation et de la Fonction Publique) a proposé avec le ministère du Travail de favoriser le télétravail cet hiver dans les entreprises afin de fermer des bâtiments publics pour éviter une consommation excessive de chauffage. Sous l'angle

énergétique, la question de la semaine de quatre jours revient également. Fermer les bureaux le vendredi permettrait de réduire de plus de 20 % les émissions carbone des entreprises, en comptant celles liées aux trajets domicile-travail. Encore faut-il que ce temps libre ne soit pas uniquement utilisé pour voyager.

Dans un contexte inflationniste, l'arbitrage économique de la rentabilité met à mal les actions d'impact environnemental. La question de l'impact économique et de rentabilité s'oppose alors à la question de l'impact environnemental, c'est la grande question à laquelle devront faire face les entreprises dans les prochains mois...

La digitalisation des entreprises, des compétences et la mobilité impliquent un changement de paradigme dans le monde du travail. De plus en plus de collaborateurs ont l'opportunité de travailler à distance. Ce phénomène de nomadisme est très prisé des nouvelles générations, qui ne cherchent

plus nécessairement à séparer sphères professionnelle et privée et restent à l'affût d'un environnement de travail qui leur ressemble.

Les différents modèles se sont développés ou construits autour de ce phénomène désormais installé. Pouvoir travailler dans une pluralité d'environnements qui libère la créativité, le travail en mode collaboratif, le bien-être des salariés et participe à l'efficacité et à la productivité, et proposer des lieux de travail fiables et confortables, basés sur la convivialité, constituent une alternative à la location classique de bureaux appréciée par les entreprises qui ne souhaitent pas s'engager sur des baux fermes et investir dans l'achat d'équipements. Les propositions de bureaux pour répondre à ces demandes croissent selon différentes formules, à Paris, dans les grandes agglomérations régionales ou dans d'autres villes de province de taille. Des formules à la carte qui séduiront le plus grand nombre, quelle que soit la situation...



Les hussards de la construction bois

> Le campus Arboretum, à Nanterre, dans le prolongement de La Défense



Le succès récent du bois de structure dans la construction est le fait de quelques acteurs, professionnels autant que politiques, dans une France boisée (deuxième ou troisième massif forestier en Europe), qui s'était jusque-là contentée de partager l'invention du béton avec le reste du monde. Des acteurs encore peu nombreux, mais dans l'air du temps...

 **BRICE LEFRANC**

En octobre dernier, rendez-vous avait été donné passage de Crimée (en 1855 déjà, la France et ses alliés européens s'affrontaient militairement à l'Empire russe) au cœur du 19^{ème} arrondissement de Paris, à proximité des trois tours fraîchement rénovées avec métal et céramique de la Cité de Flandres, non loin de la Cité Curial-Cambrai qui reste encore aujourd'hui, et depuis son érection dans les années 1960, la plus grande concentration de logements sociaux intra-muros... Rendez-vous avait été donné par le promoteur Paul Jarquin, fondateur de REI Habitat, aux futurs occupants des 17 appartements de l'immeuble intimiste « Yama-Tani » (Mont-Vallée), pour examiner avec eux l'état d'avancement des travaux, en présence du célèbre architecte Kengo Kuma. Le promoteur montreuillois (lauréat 2018 des « Trophées Logement et Territoires »), très fier d'avoir pu bénéficier pour « un petit programme » des talents du maître japonais, très mobilisé ces temps-ci par la conception de la future gare Pleyel du Grand Paris Express à Saint-Denis, au point d'ouvrir une antenne de ses bureaux tokyoïtes à Paris. Comme l'avaient fait avant lui ses compatriotes Shigeru Ban (Pritzker 2013, à qui l'on doit La Seine Musicale, à Boulogne et son incroyable charpente en résille de bois, tout autant que l'emblématique assemblage de poutres de bois du Centre Pompidou, à Metz), mais également Souji Fujimoto qui, avec la Compagnie de Phalsbourg, avait imaginé édifier au dessus de la Porte Maillot le programme mixte dit « Mille Arbres », lauréat très applaudi de Réinventer Paris, avant que le permis de construire ne soit annulé par une autorité administrative, trois années après avoir été accordé, « la couverture du périphérique faisant courir un risque pour la santé publique ». Sic !

Nul n'est prophète en son pays

« Les Français nous poussent à oser le bois » déclarait alors Kengo Kuma au maître d'ouvrage Paul Jarquin. Ce dernier n'ayant pas hésité à exiger du célèbre maître d'œuvre que son « petit » immeuble puisse afficher des performances de 20 % au moins inférieures aux exigences de la RE2020, et que cent pour cent du bois utilisé proviennent de forêts françaises, qui plus est de feuillus (châtaignier normand), ce qui est encore inhabituel, et de résineux douglas des Hauts-de-France : du bois « sourcé local » à la seule exception de l'escalier et du rez-de-chaussée, en béton. Précisons que Paul Jarquin préside, par ailleurs, la fédération des interprofessions régionales



> L'immeuble « Yama-Tani », passage de Crimée (19^{ème})

de la forêt et du bois, un des organismes représentatifs des 450 000 emplois de la filière forêt-bois, autant que l'industrie automobile.

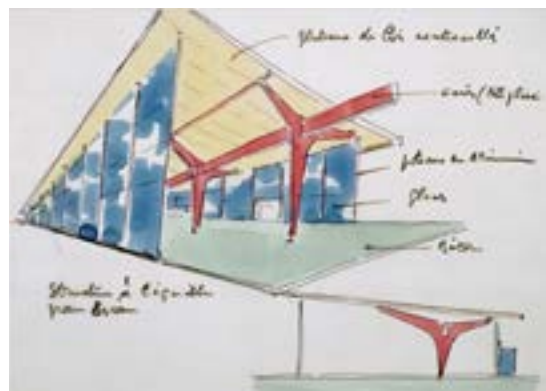
Etrange paradoxe que souligne l'implantation parisienne de ces trois grands architectes qui nous viennent d'un lointain archipel dont l'architecture traditionnelle utilise le bois non seulement comme élément décoratif, mais également comme élément de structure, et qui se disent très sensibles – peut-être plus que nous autres – à la « modernité radicale » du retour du bois-construction dans notre propre pays.

Dès 2007, le Grenelle de l'Environnement avait été l'occasion d'échanges assez libres entre la profession immobilière et les ministères du Logement et de l'Ecologie, les uns et les autres qualifiant, pour la première fois conjointement, le bois d'écomatériau et se déclarant « conscients du fort potentiel de développement de la filière forêt-bois dans le secteur de la construction et de la réhabilitation », comme il est écrit dans le compte-rendu final. Scripta manent dit le proverbe avec justesse, et deux ans plus tard, ce qui aurait pu rester un vœu pieux devenait la loi du 3 août 2019 chargeant les services de l'Etat et les organismes de la filière d'identifier les freins réglementaires, normatifs et techniques à l'usage du bois dans la construction. Ce cadre législatif donnera naissance à trois Plans Bois successifs qui ont porté sur les performances des solutions bois et leur capacité à répondre aux exigences techniques de la réglementation du bâtiment, la formation et l'emploi, la réhabilitation (isolation thermique et agrandissement), enfin la valorisation de la ressource feuillue (70 % du massif forestier français). Un Plan Bois 4 devrait être finalisé en 2024. Il portera sur l'économie circulaire, notamment le réemploi.

Jean Prouvé, précurseur

Si le développement de la construction bio-sourcée est une initiative politique, les premiers relais ne se trouveront pas dans la filière bois en place. Ou très peu. Hormis le savoir-faire immémorial des compagnons cantonné aux monuments historiques, on ne parle que d'ossature bois et de bois lamellé collé, marché à la mode, mais les lamelles viennent essentiellement d'Europe du Nord.

Lamellé collé, avec des lames collées dans le même sens, à ne pas confondre avec le CLT, Cross Laminated Timber, fait, lui, de lames collées croisées perpendiculairement pour donner naissance au moderne procédé constructif de structure, dit de « bois massif ». Moderne ? Peut-être pas autant que cela. L'invention du CLT serait le fait du génial Jean Prouvé il y a 80 ans ! Ce lorrain né à Nancy dans une famille d'artiste, à quelques mètres de l'Ecole des Eaux et Forêts (tiens, tiens ...), n'a disposé comme seul diplôme que d'un long apprentissage chez un ferronnier d'art, ami de ses parents ; suffisamment



> Dessin de Jean Prouvé pour la buvette de la source Cachat, à Evian. On y voit « la structure à béquille » qui l'a rendu célèbre, mais également les innovants « plateaux de bois contrecollés », précurseurs du CLT Cross Laminated Timber.

pour mettre au point, seul, ce procédé de poutre en métal serti qui le rendra mondialement célèbre, entreprenant et riche : quand la seconde guerre mondiale éclate, et avant de s'engager dans la Résistance, il est déjà le producteur en série des fameuses maisons préfabriquées que les collectionneurs s'arrachent aujourd'hui. Pendant la guerre, et pour continuer à faire tourner, faute de métal, ses ateliers, il met au point, toujours seul, ce qu'il appelle des « plateaux de bois contrecollés », ancêtre non breveté du CLT bois-massif. A la Libération, l'ardent résistant entrepreneur sera nommé provisoirement maire de Nancy par un préfet gaulliste. Jean Prouvé, qui n'est ni ingénieur ni architecte, se fait alors déposséder de son invention qui sera déposée en Autriche et en Allemagne, pour le plus grand profit de ces deux pays bâtisseurs traditionnels en bois. Et voici pourquoi le promoteur Woodeum, pionnier en France du bois massif, commencera par importer ses solutions constructives avant que quelques industriels français ne s'y mettent, sous licence étrangère...

L'Etat moteur et l'initiative privé

La notion même de bio-sourcé appliquée au bâtiment naît au sein de la DHUP (Direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et des Paysages, ndlr) et des différentes instances ministérielles avec lesquelles elle travaille.

Soulignons au passage le rôle aussi discret qu'efficace de l'avocat Philippe Pelletier au cours de la décennie 2010, animateur du comité bâtiment du Grenelle de l'Environnement, après avoir été président de l'UNPI, puis de l'Anah, et avant d'être nommé à la tête du Plan Bâtiment Durable. En 2012, année pivot, l'Etat impose – discrètement, à la veille de Noël – le 12 décembre de cette année là, un premier label par arrêté de la ministre de l'Egalité des Territoires et du Logement Cécile Duflot. L'arrêté commence par cet attendu : « Vu le code forestier, ... ». Le lien avec le bois est établi d'entrée, mais ce label un peu « techno », doté de



DR

> « Albizzia » signé Woodeum...

trois niveaux (deux de trop), aura du mal à s'imposer bien qu'il repose sur une ambition claire : « mettre en avant les ouvrages qui utilisent des produits réputés écologiques, stockant du carbone, limitant les émissions lors de la construction et, enfin susceptibles d'offrir une forte isolation thermique pour limiter les dépenses d'énergie ». On aura pas longtemps à attendre.

Quelques mois plus tard, Guillaume Poitrinal quittait la présidence d'Unibail, le leader européen de l'immobilier commercial, s'éloignait des contraintes de la Bourse et du Cac 40 pour fonder Woodeum, avec Philippe Zivkovic, pionnier dès 2014 de la promotion immobilière de logement bas carbone utilisant le bois lamellé croisé. Dans la foulée, Guillaume Poitrinal, étranger à la filière bois, ne tarde pas à marquer son avantage en lançant le label BBKA, pour Bâtiment Bas Carbone, désormais présidé par Stanislas Pottier, et à périmier d'un coup les labels Effinergie et HQE : une opportunité que saisira en 2016 la toute nouvelle ministre du Logement Emmanuelle Cosse pour proposer sa méthode de calcul E+C-, qui — novation principale — intègre non seulement, mais également le carbone, et préfigure les dispositions de la RE2020 ; il faudra encore attendre sept années avant qu'elle ne s'applique au premier janvier de cette année 2023. Le premier SIBKA, Salon Immobilier Bas Carbone se tiendra en septembre dernier, huit ans après la création du label, sur le Champs de Mars, face à la Tour Eiffel, dans le spectaculaire Grand

Palais Éphémère, en bois, conçu par Jean-Michel Wilmotte.

La RE2020 ne prévoit pas explicitement de changer les modes constructifs, le gouvernement ayant été échaudé par la décision du Conseil d'Etat qui avait cassé un décret prévoyant un niveau minimal, pourtant bien timide, de recours au bois dans la construction.

Ce qui n'a pas empêché la naissance de bâtiments bois innovants, bas carbone, qualifiés de démonstrateurs, tout au long des années 2010...

Une décennie prodigieuse

Qui l'eût cru ? La DCPA, la Direction Constructions Publiques et Architecture de la Ville de Paris, l'administration chargée de gérer le patrimoine bâti de la Capitale, logée dans du bois ? Au départ deux hommes seuls, Steven Ware, sujet britannique, architecte diplômé à Londres, grandi en Jamaïque, exerçant ses talents au sein de l'agence bruxello-parisienne Art & Build, aussi calme en apparence que farouchement déterminé, lauréat du concours lancé par la Mairie en 2011, et Buehlens, promoteur flamand (quel Parisien aurait alors lancé une opération tertiaire « en blanc » ?), qui a fait office de maître d'ouvrage, rachetant à la Semapa un terrain à la Porte d'Ivry, avant de revendre son projet en Vef à la Mairie. L'immeuble « Opalia », R+7, en bois à 80%, entre périphérique et quartier Masséna, a donc été réalisé en poutres lamellées collées de douglas, de chez Piveteau et Briand, deux



> Hyperion, à Bordeaux (33)

PMI vendéennes pionnières. Le revêtement est en pin grisé en autoclave, peu courant à Paris, voire tout simplement prohibé. Mais la consigne d'en haut était que ce soit en bois et que ça se voit...

Les projets se multiplient

L'aménageur Bordeaux Euratlantique a choisi très tôt le groupement Eiffage, Woodeum, 3F, Claisienne et l'agence d'architecture Jean-Paul Viguié & Associés pour réaliser en bois massif CLT une tour de logement de 7 000 m², 57 mètres de haut sur 18 niveaux, logeant 82 appartements en plein cœur de Bordeaux, à proximité de la gare Saint-Jean et de la future gare LGV. Il s'agit de la première tour en bois historique réalisée en France, tour mère d'une nouvelle génération de bâtiments à très basse empreinte carbone. « L'architecture est un art de l'anticipation » déclare Jean-Paul Viguié à Pascal Bonnefille dans un revigorant Podcast (sur Immoweek.fr). Woodeum est intervenu comme conseil-AMO Bois Massif auprès d'Eiffage Immobilier, promoteur et mandataire du groupement. Woodeum, qui vient d'annoncer à la mi-février son acquisition à 100 % par Altarea, se veut plus que jamais le « leader de la transformation urbaine en France » ; Alain Taravella a confirmé aussitôt la place de Julien Pemezec (lauréat « Promoteur » des « Trophées Logement et Territoires » 2022) à la tête de Woodeum, désormais sa filiale, et l'a fait entrer au Comex du groupe. Bravo jeune homme !

Deux années après la tour Hypérion, et dans le même quartier, l'immeuble « Silva » n'aura pas attendu d'être livré par son promoteur Kaufman & Broad pour remporter le « Trophée Logement et Territoires » 2022, dans la catégorie « Programme Innovant ». Il s'agit d'un programme mixte de 50 mètres de hauteur, comprenant 200 logements (dont 75 sociaux), des commerces et un parking en silo, dans une architecture du studio bordelais Bellecour.

Pour l'aménageur Euratlantique, les deux tours représentent un fort enjeu, deux totems qui donnent de la visibilité à l'innovation dans la construction en bois et doivent aider à développer une filière industrielle dans la première région forestière de France. A l'origine de cette ambition, on trouve Stephan de Fay à la direction de Bordeaux Euratlantique, avant qu'il ne prenne en 2020 celle de Grand Paris Aménagement. Cet architecte naval passé par l'X est devenu un aménageur-en-chef.

Lyon ne pouvait rester en dehors du mouvement. Albizzia, dans le quartier Confluence, premier îlot bois bas carbone de la capitale des Gaules, composé de quatre immeubles dont une tour en bois de 16 étages, d'une hauteur de 56 mètres, qui se voudra elle aussi le plus haut bâtiment bois, au moins pendant quelques temps, fût imaginé dès 2014. A la manœuvre, les promoteurs Woodeum (encore !) et UTEI, son voisin de Chatou, les architectes Hardel & Le Bihan, et Insolites Architectures.

Wood Up, dans le 13^{ème} arrondissement de Paris, perpendiculaire à la Seine, sera « l'une des plus grandes tours en bois du monde » : c'est son promoteur REI Habitat qui le dit et qui fait de chaque nouvelle réalisation un manifeste. Avec ses 105 logements sur 17 étages, la tour dessinée par l'agence LAN a recours, cette fois-ci, à du lamellé-collé de hêtre français, un BLC feuillu, industrialisé chez Lefebvre à 150 kilomètres de Paris. La magnifique exo-structure en bois est encapsulée de belle façon dans une paroi de verre qui la rend apparente. Succès garanti.



> La tour Wood Up, dans le 13^{ème} arrondissement de Paris

Déjà qualifiés d'exemplaires lors de la présentation des premiers dessins, les deux chantiers du campus tertiaire Arboretum, à Nanterre et du village des JO 2024 en Seine-Saint-Denis impressionnent par leurs dimensions et les ambitions qu'ils affichent.

Au Village olympique, plus grand chantier de renouvellement urbain d'Europe, on avance à toute allure, pour être livré au plus tard en juillet 2024. Vinci, Icade, Eiffage, Nexity prévoient d'y tester tous les sujets de la performance environnementale et se sont engagés à faire du quartier « la vitrine de l'excellence française » en la matière. Le matériau bois y tient une place majeure. On en reparlera...

A Nanterre, en bordure de la Seine et de l'A86, le projet porté par Icawood (le fonds lancé par Icamap et Ivanhoé Cambridge), W02, société faîtière de Woodeum, et BNP Paribas Real Estate, annonce « le plus grand complexe de bureaux de France », projet confié au dessin des architectes François Leclercq, Nicolas Laisné, Dimitri Roussel, Hubert & Roy, et Antoine Monnet, tous maîtres d'œuvres aguerris au matériau bois. On parle de 126 000 mètres carrés de bureaux, pouvant accueillir jusqu'à dix mille salariés (10 000 !). Les brokers BNP Paribas Real Estate, Cushman & Wakefield et JLL ont déjà été retenus pour vendre cette « Défense new wave », déjà largement financée « en blanc ». Du très lourd.

Les véritables hussards de la construction bas carbone

Les pionniers des années 2010 et les projets de construction bois qu'ils ont lancés au cours de la décennie, véritables hussards de la construction bas carbone, ont dû payer le prix de l'apprentissage des matériaux biosourcés, sous forme de couteux ATEX, Appréciations Techniques d'Expérimentation, à présenter aux pompiers notamment, et à tous les gardiens sourcilieux d'une réglementation imaginée sous l'ère du béton. Un financement de l'innovation que ne pratiquent pas ou très peu les PME/PMI familiales de l'aval de la filière bois, en mal d'investissement, ou (et) d'intégration dans de plus grosses entreprises de construction générale (comme Bouygues, Vinci ou Eiffage qui ont déjà absorbé les plus vaillantes) ; ces entreprises petites et moyennes se retrouveront dans quelques jours, à Lille, du 12 au 14 avril, au Forum de la construction bois, leur rendez-vous annuel. La rumeur annonce que pourrait y être dévoilée une nouvelle réglementation incendie, de nature à rassurer les opérateurs et investisseurs amont de l'immobilier. Une fuite organisée pour rassurer, s'il en est besoin, ceux-là mêmes qui auront participé au MIPIM un mois avant, et qui s'inscriront au congrès Woodrise en fin d'année...



> Le campus Arboretum



TOUJOURS PLUS HAUT

Le congrès Woodrise est né à Bordeaux en 2017 (« Immoweb » y était) de la volonté de trois instituts technologiques du bois de France, du Japon et du Canada de créer un réseau mondial d'échanges sur la R&D relative aux immeubles de moyenne et de grande hauteurs (IGH).

Aujourd'hui Woodrise Alliance compte des représentants de 15 pays différents, qui se réunissent en congrès tous les deux ans. Le prochain aura lieu à Bordeaux où il revient (après Québec et Kyoto), du 17 au 23 octobre.

THE PLACE TO BE*



LES PIERRES D'OR

EXCELLENCE & RÉUSSITE



INTERCONTINENTAL
PARIS LE GRAND

22 JUIN 2023 À PARTIR DE 18H

UN ÉVÉNEMENT

IMMO WEEK

CONTACT : SANDRINE DEBRAY – CHARGÉE DES ÉVÉNEMENTS ET DE LA PUBLICITÉ – 06 08 37 85 60 – SDEBRAY@IMMOWEEK.FR

*LÀ OÙ IL FAUT ÊTRE



QUE SERA L'IMMOBILIER DEMAIN ?

A l'occasion des 25 ans des « Pierres d'Or », qui se tiendront le 22 juin prochain, 25 grands pros du secteur qui ont obtenu cette distinction si convoitée viennent témoigner, au micro de Pascal Bonnefille, directeur des publications « Immoweb », sur ce que sera l'immobilier demain. Une série spéciale que nous diffusons, avec le soutien de Groupama Immobilier, Grand Partenaire des « 25 ans des Pierres d'Or », tout au long des prochains mois, jusqu'à la cérémonie anniversaire.

Dans ce numéro de notre magazine, nous avons choisi de reprendre les six premiers témoignages. Auxquels s'ajoutent trois « pépites » que nous souhaitons mettre à l'honneur : des initiatives qui nous paraissent inspirantes, innovantes... ou disruptives...

✎ UN DOSSIER DE LA RÉDACTION



MARC-ANTOINE JAMET
Secrétaire général – LVMH

“Technologique et hybride”

Qu'est-ce que sera l'immobilier de demain ?

On pourrait en dire beaucoup de choses : qu'il sera technologique et hybride, à l'avant-garde des grandes transitions numérique ou écologique. Je veux surtout espérer qu'il sera beau ! Lorsque l'on observe les quartiers parisiens en cours de restructuration, de reconstruction ou, presque, de création, je trouve formidable l'avenue de France, les abords du Palais de Justice de Renzo Piano, les Batignolles, les bords de Seine entre Bercy et le périphérique, le Village olympique ou l'Hôtel de région à Saint-Ouen ! Il y a du talent, de l'intelligence, de la générosité dans toutes ces réalisations. Je veux croire que cette beauté est à l'image de l'immobilier de demain, que nous retrouverons de la qualité de dessins, de formes, de matériaux tant en résidentiel qu'en tertiaire.

Il y a des tendances que, d'ores et déjà, j'observe depuis l'entreprise pour laquelle je travaille. Les boutiques sont plus grandes, plus expérientielles, plus interactives pour répondre aux demandes des clients. Les bureaux font une place à davantage de salle de sports, de conciergerie, de restaurants, de services. Le résidentiel exige de l'espace, de la lumière et des espaces verts. Nous allons vers une transformation majeure : l'exigence de l'excellence et de l'humain. Tant mieux.

Pour autant, s'il faut de nouvelles manières d'imaginer salles de réunion et bureaux, moins guindés, plus “cosys”, ils restent nécessaires. Plus moderne, plus technique, plus doux, plus précis, plus environnemental, le bureau doit être réinventé, mais il ne disparaîtra pas ! Nous sommes encore, pour les projets, pour les dossiers que nous traitons aujourd'hui sur la lancée de l'avant-Covid. Les produits, les solutions, les services qui sortent actuellement sont encore ceux imaginés en 2018-2020. Quand

notre musette sera vide, que se passera-t-il ? Personnellement, je crois que cela marquera le retour du bureau, le retour au bureau. Il redeviendra indispensable pour créer des dynamiques et des équipes, de la proximité et de la complicité, de l'émulation et de la compréhension, tout ce qui est profond, ce qui est subtil ou complexe, ce qui donne du sens, tout ce que la *visio* ne peut favoriser.

Qui plus est, attention aux dangers du « work at home », du « flex office » et du « clean desk ». Si le bureau n'est plus un ancrage, si le télétravail permet de rester à la montagne, à la campagne et au bord de la mer tout en collaborant avec la société qui vous emploie, il ne vous place plus uniquement en concurrence avec celui qui exerce le même métier que vous dans la même entreprise ou la même ville, mais en rivalité avec le monde entier : celui qui travaille de chez lui peut le faire à Val-de-Reuil ou à Châteauneuf-de-Gadagne, mais il peut aussi le faire depuis Rio de Janeiro, Dakar ou New York et, dans ce cas, il sera brésilien, sénégalais ou américain, moins cher ou plus malin.

Le bureau n'est pas un bourreau : il est aussi un élément social et protecteur !

Quels sont les immeubles qui vous ont le plus marqués ?

Les tours Duo, la tour Hekla, l'opération « Morland » sont d'extraordinaires réalisations. Je crois à la tour. Sans ressembler à Londres, Shanghai ou Doha, nous pouvons construire en hauteur à Paris. J'arrive même à imaginer que Frédéric Lemos — il ne ménage pas son temps pour m'en convaincre — pourra sauver la tour Montparnasse de la laideur. Ne condamnons pas les villes verticales. Ce sont des villes debout. Vous me permettez de ne pas oublier la Fondation Louis Vuitton ou la Samaritaine.

Les aménageurs, les promoteurs, les architectes sont en même temps des aménageurs urbains. Prenez le siège de Guerlain. C'est un immeuble remarquable, situé au cœur de Paris et imaginé par l'agence Sanaa. Non loin d'un palace, d'un grand magasin et du siège de Louis Vuitton, il constitue, à lui seul, un quartier en réunissant du logement social, du bureau et de l'activité. Le baron Haussmann aujourd'hui ce serait Franck Gehry ou Bernard Arnault qui transforment des immeubles, des rues, des quartiers.

Avez-vous des raisons d'être optimiste ?

Il y a des raisons d'être optimiste. D'autres d'être pessimiste.

Elles peuvent être ponctuelles. Nouvel à Marseille, c'est de l'ordre de l'accident industriel. Il y a tout : le voisinage absurde avec le siège réussi par Zaha Hadid de CGM-CMA, les collectivités locales locales, le contresens du nom et la faible qualité de

l'exécution. On ne reconnaît pas l'architecte ayant fait des merveilles du Louvre d'Abu Dhabi à la Philharmonie, en passant par les bords de l'Hudson, l'Institut du Monde Arabe ou les plus grandes capitales d'Asie. Sans doute n'est-ce pas lui le coupable...

Elles peuvent être générales. La rareté du foncier, la réticence des maires à accepter de recevoir de l'activité, parfois même du résidentiel, le poids des normes, le prix des matières premières, la passion française pour les recours, sont un obstacle au développement de l'immobilier et, pourtant, nous manquons de milliers de logements. L'inflation, la hausse des taux directeurs de la Banque Centrale, du taux d'usure, des taux d'intérêt, la baisse du pouvoir d'achat sont également des motifs d'inquiétude.

Néanmoins, alors que l'activité ne s'arrête pas, les signes positifs chez nos voisins allemands ou les bons chiffres de l'emploi sont des éléments qui apportent de la confiance...

pbb
DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Outstanding projects. Outstanding financing.

With a high level of expertise across all functions of the commercial real estate financing process, a cross-border approach and close cooperation with financing partners, pbb realises complex commercial financings. With a powerful team, we are your partner for real estate investments and real estate developments.

Real estate finance as unique as your real estate project.

pfandbriefbank.com





THIERRY LAROUÉ-PONT
Président du directoire – BNP Paribas Real Estate

“Collectif, positif”

*“Généreux”
“Inclusif”
“Réversible”*

Qu’est-ce que sera l’immobilier de demain ?

L’immobilier de demain sera collectif, positif, car la période que nous venons de traverser n’était pas facile. Entre les crises géopolitiques, le contexte économique et la crise sanitaire... Autant de raisons qui incitent notre écosystème à souhaiter un immobilier plus collectif avec un impact généreux pour ses populations. Cela signifie plus inclusif, plus réversible avec une intensité des usages partagés : nous sommes passés de l’échelle de l’immeuble à l’échelle du quartier, à l’échelle de la fabrique de la ville.

Comment voyez-vous l’avenir de l’immobilier de bureau ?

Je reste très positif à propos de cet immobilier de bureau revisité. Il est vrai, l’on peut imaginer que le télétravail et le flex-office peuvent entraîner une certaine déshérence du bureau. Ça nous impose, nous, professionnels de la fabrique de la ville, d’imaginer un immobilier de destination choisi. Il faut que ça soit mieux qu’à la maison. Il faut créer un univers tourné vers la collaboration, avec des espaces d’échanges, de “cross-fertilisation”. Quelque chose qui relève moins du tertiaire que de l’identité. Je pense à du boutique-hôtel, du serviciel, de l’espace partagé, de l’espace réinventé.

Quels sont les immeubles qui vous ont le plus marqués ?

Je vais en choisir quatre. Le premier est “Métal 57”, le siège de BNP Paribas Real Estate. C’est un bébé que l’on a mis sept ans à construire. Il est exemplaire du réemploi, du faire avec, du respect architectural de Claude Vasconi. Il s’agit de la mutation d’un objet qui était une fabrique de métal, le 57^{ème} atelier de

métallerie, vers un espace hybride qui est un tiers-lieu tertiaire, situé sur les quais à Boulogne Billancourt, face à la Seine Musicale. Le deuxième est “La Félicité” : on est passé de « Morland », un bâtiment administratif bien connu par tous les grands pros de l’immobilier à un tiers-lieu partagé, habité, avec une très belle intensité d’usage créé par Emerige et Nureen. Le troisième est la tour Hékla, car je crois beaucoup aux IGH réinventés, réalité augmentée. Il s’agit d’un très bel objet qui appartient à Amundi, imaginé par Jean Nouvel, exemplaire de ces IGH nouvelle génération. Enfin, je citerai le campus Arboretum, plus grand campus en bois écolo du monde situé à Nanterre. Il développe 126 000 m² d’espaces tertiaires totalement réinventés et exemplaires en terme d’empreinte écologique.

Avez-vous des raisons d’être optimiste ?

Je pense que cette année 2023 sera une année de passage vers autre chose. J’ai un tempérament résolument optimiste bien que je sois pragmatique. Je pense que l’échelle du monde dans lequel nous vivons impose une relecture des usages et je crois que nous sommes bien placés en immobilier pour être des acteurs engagés, solidaires et responsables.



JEAN-PAUL VIGUIÈRE
Architecte

*“Complexe”
“Contemporain”*

Comment voyez-vous l'avenir de l'immobilier ?

L'avenir de l'immobilier sera complexe car il va sortir de sa singularité. L'immobilier est un art de l'assemblage, c'est de là que naît cette complexité. Et celle-ci doit être heureuse. Les ébénistes et les charpentiers savent, avec les pièces de bois qu'ils assemblent, qu'un plus un vaut plus que deux. Selon moi, le mot immobilier n'est pas essentiel. J'y suis familier car c'est l'art pratiqué par mes clients, mais je pense à cette formule de Malraux : “le cinéma est un art, mais par ailleurs une industrie”. En adaptant cette citation à notre secteur, l'immobilier serait alors une industrie, mais aussi un art. Ces deux aspects sont indissociables. C'est à la fois une industrie de production, un vrai business, une vraie technologie, un savoir-faire, une expérience, un métier qui laisse des traces visibles sur le territoire, mais c'est un art. Si ce n'était qu'une industrie, ce ne serait pas très intéressant. L'intérêt réside dans l'action de sublimer l'industrie pour la rendre artistique. Ce rapprochement entre l'industrie et l'art fait que nous sommes armés pour faire face aux défis dans l'instant. Or, l'architecture est un art de l'anticipation. Finalement quand vous êtes en avance dans les concepts architecturaux, c'est que vous êtes à l'heure et quand vous êtes à l'heure, vous êtes déjà en retard... c'est cette conceptualisation de l'immobilier qui permet d'anticiper sur les besoins futurs. Car l'immobilier est, au contraire de l'architecture, un art de l'instant. Il doit exister au moment où se font les choses, notamment en raison des évolutions des marchés et des coûts des matériaux. L'architecture dispose de plus de liberté, car l'art peut bouger dans le temps et intégrer des valeurs immatérielles comme le désir, le plaisir, anticiper sur des besoins et notamment sur la question des immeubles de

bureaux. Ces derniers ont, par ailleurs, une nouvelle dénomination : immeubles de travail, de coworking... Il faut faire face à cette flexibilité de la demande et être contemporain.

Quels sont les immeubles qui vous ont le plus marqués ?

J'ai connu des périodes différentes. Je fais partie de la dernière génération qui a connu les Beaux-Arts, c'est-à-dire l'approche de la construction par l'académisme et ses règles qui sont tombées en 1968. Je suis allé aux Etats-Unis pour sortir de ces méthodes de fonctionnement : le choix de partir s'imposait car la modernité en France était difficile à trouver. Le hasard de l'histoire a fait que les grands architectes qui portaient le mouvement moderne étaient partis aux Etats-Unis. Là-bas, j'ai voulu m'inspirer des grands noms comme Walter Gropius, Ludwig Mies van der Rohe, entre autres. Cette expérience, entre Harvard et le MIT, m'a été utile pour m'amener dans le modernisme.

Ainsi, le premier bâtiment qui m'a déterminé dans ma vocation d'architecte est la Ford Foundation de Kevin Roche et John Dinkeloo à New York. Cet immeuble m'a bouleversé quand j'avais 21 ans. C'était un bâtiment en acier noir avec une sorte de radicalité moderne : ma vocation était née et confirmée. Depuis lors, je suis toujours resté moderne, mais cette modernité m'a lassée et m'est apparue par moments décalée par rapport aux besoins de la société. Elle s'est éloignée des réponses attendues et a eu une prétention universaliste qui n'a pu fonctionner dans nos désirs actuels. Au contraire, la contextualité rend la modernité à la fois désirable et efficace. Dans ce cadre-là, je citerai l'ensemble “Nhow Hotel” de Rem Koolhaas à Rotterdam (Pays-Bas) : il s'agit de trois tours décalées au bord de la

rivière. Rem Koolhaas a réalisé un bâtiment d'une modernité radicale et d'une contextualité farouche. Il ne peut être situé ailleurs que là où il se trouve : il traduit l'esprit et l'âme de Rotterdam.

A Paris, pour parler d'un travail modeste et sublime, la transformation de la tour de logements Bois-le-Prêtre par Lacaton & Vassal. Ce bâtiment incarne une modestie absolue et un succès éclatant. Il faut de l'obstination, de la patience, et du talent pour réaliser une telle opération. J'admire ce bâtiment qui m'évoque une tendance de l'époque, parfois difficilement identifiable par les jeunes architectes. Il s'agit de la différence entre la structure et la texture. Un bâtiment est un objet dans l'espace : c'est son aspect structurel. Il a un habillage, une peau reliant cette structure à l'extérieur, ce que l'on voit : la texture. Il y a aujourd'hui une génération qui se polarise uniquement sur la texture. Je pense qu'ils ont tort de faire cela car les deux éléments sont indissociables. Le résultat de Lacaton & Vassal n'a été possible qu'avec un gros travail sur la structure du bâtiment.

Le dernier projet, en cours d'élaboration, que je cite concerne les tours Sisters de Christian de Portzamparc. Ce travail réalisé par cet architecte est admirable, doux, léger, courbe, en relation avec l'espace et le ciel. Dans cet univers froid et noir, auquel j'ai contribué, il a amené un bâtiment d'une grande élégance tout en blanc qui fait un bien fou à La Défense. Dans le même genre, je travaille sur une tour actuellement en construction à Casablanca (Maroc) sur le terrain mythique de l'aéroport d'Anfa. L'idée est de donner une vision apaisée, jolie, fraîche, blanche, aérienne à ce quartier qui sera le quartier financier de Casablanca.

Avez-vous des raisons d'être optimiste ?

La principale raison d'être optimiste est cette prise de conscience que les temps ont changé. La crise a permis de se rendre compte qu'il fallait amorcer du changement sur plusieurs sujets. De plus, les pressions migratoires qui augmentent la densité en centre-ville ont fait se rendre compte qu'il fallait modifier l'approche. Les métiers d'architecte, d'investisseur, de développeur changent, s'ouvrent, deviennent plus audacieux et entreprenants. La mixité urbaine et cette intensité réclament beaucoup de savoir-faire pour faire face à cette complexité. Cette dernière doit être abordée avec bonheur et avec grande joie !



OLIVIER BOKOBZA

Président - BNP Paribas Immobilier Promotion

“Différent”, “Vertueux”

Qu'est-ce que sera l'immobilier de demain ?

L'immobilier de demain sera vertueux. Cela signifie un immobilier responsable, exemplaire. Je le constate quotidiennement dans nos opérations où près de la moitié des projets sont différents de ce qu'ils ont pu être avant. Entre les modes constructifs et les transitions écologiques, l'aspect environnemental est devenu clé. L'écosystème immobilier se trouve dans une période de transition profonde, dans un monde très complexe. Cette transition dispose de plusieurs facettes : écologique, énergétique, géopolitique et économique. L'immobilier de demain se voit et se pratique différemment : cela demande à l'ensemble des parties prenantes de l'industrie immobilière de faire des choix courageux.

Comment voyez-vous l'avenir de l'immobilier de bureau ?

Cet immobilier de demain, je le vois différent. Cela s'explique par le cumul de plusieurs effets, des nouveaux modes de travail, l'effet télétravail, il n'y a plus de propriété de bureau. Plus personne n'a un bureau dédié. On utilise désormais un espace, de plus en plus improbable et qui correspond de moins en moins à la définition propre d'un bureau. Il y a des espaces collaboratifs, des espaces projets et des espaces permettant aux futurs utilisateurs de se projeter dans leur métier. Il faut s'adapter à cette transition sur tous les plans. Ces espaces de vie sont renforcés par les services, “l'hospitality” et l'hôtellerie sont entrés au sein des espaces de travail. La nouvelle génération amène aussi une demande nouvelle : cela arrive que des jeunes travaillent allongés sur un canapé avec leur ordinateur. Ce sont des méthodes très différentes de ce que l'on connaissait !

Quels sont les immeubles qui vous ont le plus marqués ?

Celui qui m'a le plus marqué a été réalisé par un promoteur ami, Emerige. Il s'agit de "La Félicité", anciennement "Morland Mixité Capital", qui est assez unique en terme d'emplacement. Les vues offertes sont exceptionnelles et les usages incroyables du rez-de-chaussée au dernier étage. C'est une réussite sur un projet très actuel qui est parti de très loin. Pour le second bâtiment, j'ose citer "Métal 57", le nouveau siège de BNP Paribas Real Estate. Nous avons réalisé un projet où 20 % des surfaces sont dédiées à des services. Foodcourt, business center, auditorium, conciergerie, agence bancaire et un rooftop bio et exceptionnel. Quand vous y entrez, vous n'avez pas l'impression de vous trouver dans des bureaux. C'est un immeuble inclusif, qui vit avec son quartier car tous les espaces de services sont ouverts aux entreprises de Boulogne-Billancourt qui peuvent réserver ces espaces monétisés. Et la rue intérieure va être accessible aux Boulonnais pour venir y déjeuner ou avant un spectacle à la Seine Musicale pour pouvoir se garer dans l'immeuble. Nous avons beaucoup cru en ce projet dès son lancement il y a sept ans. A sa livraison, les élus et investisseurs étaient ravis et heureux de nous avoir suivis sur cet objet, qui semblait à l'époque quelque peu hybride et spécifique.

Avez-vous des raisons d'être optimiste ?

Je pense que l'on a, dans notre industrie immobilière, une vraie capacité à être agile, réactif et savoir s'ajuster de manière incroyable. Nous avons traversé quelques crises comme la bulle Internet, la crise financière brutale de 2008 et, à chaque fois, les parties prenantes de notre industrie ont su réagir. Nous sommes dans une période de transition qui va se stabiliser. Dès lors, nous ressortirons avec une vision différente et des concepts de bureaux et de logements différents également.

"Inclusif"
"Réactif"



BARBARA KORENIOUGUINE

Présidente - Cushman & Wakefield France

"Extrêmement exigeant"

Qu'est-ce que sera l'immobilier de demain ?

Il va être passionnant, extrêmement exigeant, responsabilisant. Nous avons devant nous de nombreux défis : qu'ils soient économiques, sociétaux, environnementaux ou de disruption. Ce métier nous amène sans cesse à nous réinventer, imaginer de nouvelles offres de service, revoir notre façon de concevoir et commercialiser les immeubles. Ce secteur d'industrie offre une richesse d'opportunités de vie professionnelle inégalable. L'immobilier effectue un changement de cycle pas seulement économique, mais également au niveau des usages. Nous sommes au moment d'une nouvelle ère. Comment faire face à la crise du logement ? Comment réduire l'empreinte carbone de notre industrie ? Ce sont les prochains défis auxquels nous devons faire face. En même temps, c'est un moteur puissant pour se réinventer, inventer une ville intense, durable, désirable, décarbonée. Tout cela est plutôt passionnant !

Comment voyez-vous l'avenir de l'immobilier de bureau ?

Le rapport au travail a profondément changé, que ce soit avec le travail hybride ou encore le travail asynchrone. Ce dernier consiste à ne pas travailler nécessairement entre 9 heures et 18 heures : cela fait partie des nouvelles données à intégrer dans l'organisation du travail. La crise sanitaire nous a permis de faire tomber des tabous sur l'efficacité du télétravail. Elle a également fait tomber des fantasmes : le bureau a toujours sa place et son importance. Dans le télétravail, on n'est pas tous égaux. Ainsi, le rôle du bureau s'est retrouvé renforcé post crise sanitaire, mais avec des attentes des utilisateurs qui sont radicalement différentes.

On s'est rendu compte de l'importance du bureau car il est facteur d'inclusion, d'équité, de collaboration. C'est un lieu où l'on se sent inspiré, porté par la culture de l'entreprise. Les nouveaux espaces de travail qui vont voir le jour devront délivrer une expérience utilisateur augmentée de grande qualité, afin que le bureau soit un lieu de destination choisi et non subi par le collaborateur. La variété de l'offre, son design, la qualité de l'offre de service, la qualité du mobilier, la qualité de la technologie seront des facteurs différenciant tout comme l'urbanité que l'on va trouver à côté des immeubles de bureau. Ces critères seront clés dans les choix d'implantation des entreprises. Ces attentes fortes des utilisateurs jumelées au décret tertiaire et aux enjeux de la transition écologique vont être des leviers forts de la transformation du stock et de la production neuve.

Quels sont les immeubles qui vous ont le plus marqués ?

J'ai une certaine fascination pour les tours. La tour Légende livrée en 2001 est l'ancienne tour EDF qui a été construite par Hines avec comme architectes Pei Cobb Freed & Partners. Je trouve qu'elle n'a pas pris une ride en 22 ans. Elle a su garder une modernité incroyable. Dans les tours de nouvelle génération, on ne peut pas ne pas citer la tour Hékla qui est une tour remarquable, où le trait de Jean Nouvel a trouvé de quoi s'exprimer. Et bien sûr, la tour The Link de Philippe Chiambaretta et porté par Groupama Immobilier, que l'on a hâte de voir se déployer et comment la chrysalide se transformera en papillon. Ce sera, à n'en pas douter, une réalisation absolument remarquable. Dans les immeubles restructurés, il faut souligner le travail d'Emerige sur "Morland Mixité Capital" où tous les ingrédients sont réunis. Concernant les nouveaux ensembles immobiliers récemment livrés, j'aime beaucoup "So Pop", développé par LBBA qui a obtenu le grand Prix Simi 2022. Avec Covivio, ils ont su réinventer la partie servicielle. Enfin, nous sommes tous unanimes sur la réussite du projet "Arboretum". Il s'agit d'une opération remarquable tant au niveau architectural que de son empreinte environnementale positive. Le projet est magnifique.

Avez-vous des raisons d'être optimiste ?

Il y en a tellement. L'immobilier est au cœur de notre vie quotidienne : on y travaille, on y vit, on y consomme. On vient y chercher du loisir, de la culture. On ne peut pas se passer de l'immobilier ! En France, nous avons un goût fort et sûr pour ce secteur, qui est au cœur du patrimoine financier des Français. Par ailleurs, nous avons la chance d'avoir des acteurs solides et innovants à tous les niveaux de la chaîne de l'immobilier. C'est une force quand on voit la qualité des maîtres d'ouvrage, la qualité des investisseurs qui portent des projets ambitieux. La qualité des entreprises, des bureaux d'étude, des architectes est extraordinaire. Nous avons un profond réservoir de talents et nous proposons des formations académiques reconnues et de haut niveau. Je considère que nous disposons d'un écosystème solide, performant et parfaitement capable de relever les challenges qui se présentent devant nous.

"Passionnant"
"Responsabilisant"



MARIE-LAURE LECLERCQ DE SOUSA

Directrice du département
"Leasing Markets Advisory" – JLL

"Durable et lumineux"

Qu'est-ce que sera l'immobilier de demain ?

Selon moi, l'immobilier de demain sera durable et lumineux. Durable car je pense que nous avons aujourd'hui tous conscience que nous devons écrire la ville autrement ; l'immobilier ne peut être différent qu'en étant durable. Nous nous projetons sur un immobilier à long terme. Nous sommes à la fois acteurs et responsables de cette transformation. Aujourd'hui, l'industrie immobilière a embrassé un certain nombre de métamorphoses s'inscrivant dans une activité durable. De plus, nous considérons que nous pouvons aujourd'hui apporter de la lumière à la façon dont nous travaillons, un éclairage différent.

Comment voyez-vous l'immobilier de bureaux de demain ?

C'est passionnant ! Aujourd'hui, l'immobilier de bureaux concentre une partie des discussions que nous avons au niveau sociétal ; l'immobilier de bureaux est une part de la vie. La crise du Covid nous a rappelé à quel point il était essentiel de nous retrouver ensemble et de partager. La vie de bureaux est centrale dans la vie professionnelle d'un certain nombre d'entre nous ; il doit donc être partagé, collectif, collaboratif, doit prendre en compte les spécificités de chacun. Le bureau de demain sera un centre de vie dans lequel nous devons tous nous épanouir et trouver des raisons d'être passionnés afin d'œuvrer pour le bien commun.

Quels sont les immeubles qui vous ont marquée dans les années passées et qui pourraient vous marquer dans les années à venir ?

Certains immeubles comme "Trinity", qui a été livré à La Défense, m'ont vraiment bluffée. En entrant dans l'immeuble, j'ai eu cette envie de dire "Wahou",

que c'est grand, que c'est beau, que c'est lumineux, que c'est innovant ! Ce projet m'a marqué professionnellement. J'ai eu la chance de travailler pendant 25 ans sur cet immobilier parisien où j'ai pu voir l'évolution des modes de travail, de l'architecture, des technicités... Nous avons la possibilité de vivre des moments merveilleux dans le cadre de nos métiers, de découvrir des immeubles fantastiques. J'ai eu la même sensation d'émerveillement en allant visiter l'immeuble "Biome", à Paris 15^{ème}, qui est une magnifique restructuration urbaine ; il y a désormais beaucoup de verdure, d'extérieurs, de bois. On a le sentiment d'être dans un cocon. Ce type d'immeuble donne envie de vivre des expériences communes au sein de lieux particuliers.

Comment les choses évoluent-elles dans d'autres pays, vous qui n'êtes pas cantonnée qu'à la France ?

C'est une légende urbaine que de penser que l'on serait, par principe, moins innovant en France qu'ailleurs. La vérité est que les autres ne font pas nécessairement mieux que nous. J'ai, en revanche, été étonnée de la façon dont les Nordiques (Suède, Norvège...) appréhendaient l'univers du bureau ; on est vraiment sur une extension de la famille. Les bureaux ressemblent à des hôtels particuliers qui ont un côté très parisien. A Amsterdam, en revanche, j'ai vu et rencontré des gens qui travaillent de façon très différente, en étant plus flexibles, plus agiles. Ils peuvent aller d'un espace de travail à un autre sans difficultés. La transformation de La City, à Londres, est également passionnante, avec des stratégies différentes dans la commercialisation des actifs. On peut y voir des murs d'escalade, des rampes à vélos impressionnantes, tout un tas de choses que l'on ne voit pas forcément ailleurs.

Quels sont, selon vous, les motifs d'optimisme pour le secteur immobilier ?

La France a la chance de posséder une richesse d'entreprises ; nos marchés ne sont pas en dents de scie, mais il s'agit de marchés durables et matures. Il existe une diversité d'activités et d'industries, avec un grand nombre de fleurons nationaux, notamment dans les secteurs de la tech et des sciences de la vie. Il existe de plus une volonté gouvernementale d'appuyer l'essor de ce type d'industries. Nous avons évidemment des raisons d'être optimistes ; même les chiffres attestent de la durabilité de nos marchés, de leur stabilité et de leur pérennité. Cette maturité est un atout indéniable pour l'accueil de grandes entreprises internationales qui pourraient être intéressées par une bonne implantation. Les investisseurs, quant à eux, constatent que le marché national continue de se développer de façon raisonnée et avec des valeurs leur permettant de prendre des décisions éclairées et stables.

Le « 4-6 Bourse » : l'immeuble « le plus NUL » de Paris



faisable dans un bâtiment ancien, et même centenaire. C'est à cette problématique que nous allons être confrontés ces prochaines années : réhabiliter le parc existant et le rendre neutre en carbone. Au-delà, le fait qu'il soit situé face au Palais Brongniart, longtemps l'emblème de l'innovation technologique et financière française dans le monde, est évidemment tout un symbole.

Cet immeuble « low tech » sera une vitrine, un modèle ? Ou davantage ?

Le « 4-6 Bourse » sera, avant tout, un immeuble « low tech » habité pour de vrai, avec un vrai preneur, qui paiera un vrai loyer. Mais effectivement, nous voudrions qu'il soit conçu dans une logique de laboratoire, avec des acteurs qui viennent s'y greffer pour contribuer au projet (architectes, BET, preneurs...), par exemple une isolation renforcée, une aération de type « free cooling » la nuit, une mini-éolienne de toit, le réemploi de matériaux locaux, la valorisations des espaces en sous-sols en « puits canadiens »... Sachant que nous lançons cette initiative dans le cadre du groupe de travail « Low-Tech » mené par Paris&Co, avec AREP, BNP Paribas Real Estate, SNCF, GRDF, Essor, Nexity, Sinto...

Une campagne provocatrice, pourquoi ce slogan qui « claque » ?

Les campagnes dans l'immobilier sont, en général, assez codifiées. Pour parler d'un sujet aussi différent, aussi novateur, il fallait quelque chose de radicalement différent. D'où l'idée d'un slogan à contre-pied, « l'immeuble le plus nul de Paris », un visuel où l'on ne voit même pas l'immeuble, alors qu'il est magnifique. Mais l'essentiel n'est pas là : en réalité, ce qui m'intéresse, ce n'est pas la communication, ni la provocation. Ce n'est pas non plus de susciter l'attention, c'est de retenir l'attention. C'est le fond du message qui compte : nous allons essayer de concevoir un immeuble sans climatisation, sans chauffage, sans déchets...

Et pourquoi dans cet immeuble de la place de la Bourse ?

Appliquer les principes de la « low tech », cela fait longtemps qu'on en parle. Plutôt que de les appliquer dans un prototype à l'intérieur d'un bâtiment neuf, il nous paraissait important de démontrer que c'était

S'adresser directement au(x) futur(s) utilisateur(s) pour concevoir un nouvel avenir à un immeuble, une pratique que vous allez développer ?

Il faut renverser l'ordre des choses : d'habitude, quand on conçoit un actif, on choisit un architecte, un promoteur, puis seulement ensuite on trouve l'utilisateur. Avec le « 4-6 Bourse », on veut faire l'inverse : trouver d'abord le preneur, définir la programmation et optimiser ainsi l'immeuble, tout en évitant l'immense gâchis écologique et économique des travaux preneurs.

Justement, quelles ont été les réactions des utilisateurs ? Intéressés... ou pas ?

Nous avons eu plusieurs centaines de sollicitations, des propositions de contribution à la conception, mais aussi de prise à bail, par des entreprises de tous bords... L'intérêt est très fort. Nous allons prochainement tester le sérieux des candidatures, car ce projet nécessitera un réel engagement.





© VINCENT FILLON

« Métal 57 », le nouvel atout charme de BNP Paribas Real Estate

Comment attirer et retenir les talents en 2023 ? Dans un contexte de profonde mutation de la façon de travailler, avec l'essor du distanciel, le cadre de travail proposé par une entreprise est déterminant. BNP Paribas Real Estate l'a bien compris : son nouvel écrin, « Métal 57 », à Boulogne-Billancourt (92), est une prouesse architecturale qui attire l'œil, fixe l'attention. Savant alliage de verre et de métal, le bâtiment est le nouvel « homme fort » de l'entité, celui grâce auquel son ambition est clairement affichée. « À l'origine, le site hébergeait, depuis sa construction en 1984 sous la direction de l'architecte Claude Vasconi, le 57^{ème} atelier de l'usine Renault » rembobine Thierry Laroue-Pont, CEO de BNP Paribas Real Estate.

L'architecte Dominique Perrault a endossé le costume de successeur de Claude Vasconi pour la réhabilitation des lieux lorsque BNP Paribas Real Estate a décidé d'investir l'ancien site industriel. « Dominique Perrault a réussi le pari d'une réinterprétation d'un usage industriel afin d'en faire un actif revisité à la mode tertiaire contemporaine » développe Thierry Laroue-Pont. Sept ans de travaux auront été nécessaires avant la livraison officielle de l'opération, au mois de mars 2021. Le résultat : une surface totale de 37 000 m² où BNP Paribas Real Estate a installé son siège social sur 18 000 m² tandis que la surface restante est 100 % occupée par cinq autres entreprises, à l'image du groupe de bière Kronenbourg et de l'entreprise spécialisée dans le numérique Odigo. « Quatre mois après la livraison de l'immeuble, la quasi-totalité des sous-locataires avait été trouvée » précise Thierry Laroue-Pont.

Lorsque le visiteur pénètre dans l'enceinte de « Métal 57 », un grand couloir central se déploie devant lui ; une « rue intérieure » de 5 000 m² bordée de sept lieux de restauration aux thématiques diverses : japonais, italien, bar-caféteria... Un espace de vie parsemé de grandes tables et d'une multitude d'assises qui accueille tout un chacun, y compris les habitants du quartier désireux de venir s'y restaurer ou de simplement s'y promener. En effet, « Métal 57 » est classé ERP (établissement recevant du public). Pour accéder aux espaces de travail, un badge est cependant nécessaire. Oui, aux espaces de travail, puisque le bâtiment a fait le pari de miser principalement sur les espaces collaboratifs et mutualisés, les bureaux éclatés et hybrides. « Nous avons 80 % d'espaces collaboratifs pour 20 % de bureaux traditionnels » décrit Catherine Papillon, directrice RSE chez BNP Paribas Real Estate. À noter que d'autres espaces ont été aménagés, comme un auditorium, un « business center » et une salle de sport complète. Sur le toit, un rooftop de 3 500 m² illustre les engagements de BNP Paribas Real Estate en matière de biodiversité ; en plus de la récupération des eaux de pluie pour l'arrosage, un verger/potager a été installé. Les collaborateurs de l'entreprise y ont libre accès et des ateliers pédagogiques sont organisés, auxquels sont également conviés les riverains, ainsi que les enfants des écoles de la ville et les pensionnaires des maisons de retraite. Encore une façon d'intégrer l'entreprise à son environnement immédiat, d'en faire un lieu de vie au sein de la ville.

✎ ANTHONY DENAY



©BNP PARIBAS REAL ESTATE



©BNP PARIBAS REAL ESTATE



©XAVIERALEXANDRE PONS



©XAVIERALEXANDRE PONS



©BNP PARIBAS REAL ESTATE

Quand le pays du Soleil levant s'invite au cœur des Champs...

La série se poursuit avec le « flagship store » Louis Vuitton au 101, avenue des Champs-Élysées (8^{ème}). Dans le genre insolite, on peut difficilement faire mieux. Une femme à la chevelure rouge qui orne et semble enlacer le sommet de la boutique de luxe Louis Vuitton en plein cœur de la plus belle avenue du monde. Cela interpelle forcément l'œil du passant dans une région parisienne où savoir se démarquer n'est pas forcément tâche aisée. Et cette œuvre ne représente



pas n'importe qui. Il s'agit de Yayoi Kusama, artiste japonaise célèbre dans le monde entier pour ses œuvres avant-gardistes. Ambassadrice d'un art total, hypnotique et coloré, elle se fait connaître dans les années 1950 lors de ses nombreux voyages entre Tokyo et New York, et devient célèbre dans le monde entier. Cette collaboration avec Louis Vuitton livre une représentation de ses pois, éléments majeurs de son art, symboles d'infini. Au sommet de la façade de la boutique, la poupée paraît déposer délicatement ces pastilles roses, jaunes, bleues et blanches. Pas de hasard à cette collaboration donc, car l'entité dirigée par Bernard Arnault, comme l'œuvre de Yayoi Kusama ont vocation à traverser les époques et les générations. Un coup de communication bien senti par l'enseigne de luxe puisque cet étonnant montage apporte de la couleur et une sorte de rayonnement sur ce bâtiment chic, mais d'aspect très sobre. Ce n'est, d'ailleurs, pas la première fois qu'elle travaille avec le groupe puisqu'il y a 11 ans, en 2012, elle s'était réappropriée une malle Louis Vuitton sur laquelle elle avait peint, à la main... ses pois emblématiques. Dans ce projet 2.0, supervisé par Yayoi Kusama en personne, les pois multicolores qui décorent la boutique de luxe ont été disposés au millimètre près dans le prolongement de sa main. Cette rencontre entre le monde de l'art, de la mode et de l'immobilier a pour but de célébrer la nouvelle collection de Louis Vuitton intitulée « Creating Infinity » qui réunit près de 400 pièces aux motifs à pois. Toute la gamme de produits proposée par l'enseigne de luxe a été accordée avec la vision de l'artiste japonaise. Maroquinerie, prêt-à-porter homme, mode femme, lunettes de soleil, parfums, chaussures et autres accessoires. La boutique devrait conserver ces installations jusqu'à la fin de l'hiver... Mais, pour autant, la collaboration entre Yayoi Kusama et Louis Vuitton ne s'arrête pas là. En effet, la seconde vague de produits de la collection sera disponible en magasins à compter du 31 mars prochain et une campagne de communication unique et de plus grande ampleur se prépare au Japon, là où tout a commencé pour l'artiste...





L'emploi des cadres en 2023 : « project engineers and asset managers wanted »...

SOPHIE VATTÉ ET LAURENT DEROTE
(DVA Executive Search)

Si en matière d'emploi des cadres dans le secteur immobilier, l'année 2022 « s'est achevée beaucoup moins bien qu'elle n'avait commencé », 2023 « ne commence pas si mal » soulignent Laurent Derote et Sophie Vatté.

Le président et la directrice générale de DVA Executive Search affirment que « les besoins sont là » et que l'« on peut d'ores et déjà constater les effets de la prise de conscience du développement durable et de l'intégration des critères ESG ». Un contexte dans lequel « les besoins de tous les opérateurs de l'industrie immobilière, y compris les services dédiés, vont s'orienter massivement vers la recherche d'ingénieurs ». Entre autres...

L'année 2022 fut paradoxale avec une forte demande au premier trimestre suivant la fulgurante reprise des recrutements après-Covid, cause de pénuries et de difficultés de recrutement, une chute au second trimestre due à la guerre en Ukraine et ses conséquences sans que, pour autant, les difficultés de recherche se réduisent, une bonne reprise au troisième trimestre, mais une fin d'année se dégradant progressivement sous l'effet des crises énergétique et géopolitique successives, déstabilisant des économies mondialisées.

Elle est aussi l'année de la prise de conscience de la crise climatique et de la nécessité d'agir. Il ne s'agit plus seulement de communiquer sur des intentions et de mettre en œuvre une réglementation certes déjà dans l'air du temps avec la RE 2020, encore moins de pratiquer le « greenwashing » ; désormais, tous les opérateurs se doivent de démontrer que leurs réalisations sont non seulement irréprochables en matière énergétique, mais qu'ils vont toujours plus loin pour l'environnement - décarbonation, biodiversité, recyclage.

« 2023 ne commence pas si mal. Sur ces deux premiers mois, nous avons constaté un fort retour des demandes à partir de la seconde quinzaine de janvier »

2023 ne commence pas si mal

L'année s'est donc achevée beaucoup moins bien qu'elle n'avait commencé : décompression des taux de rendement et baisse des valorisations participant au gel des investissements, promoteurs et acteurs de la construction coincés entre le Zan (zéro artificialisation nette), des conditions de financement qui désolvabilisent les accédants, des coûts de production en forte hausse encore accentuée par la RE2020, un malthusianisme foncier, un marché de la rénovation énergétique porteur mais freiné par les contraintes de coût et de décisions de copropriétés mises à rude épreuve avec l'augmentation vertigineuse des charges... Autant de freins, malgré une pénurie de logements qui risque de s'accroître dramatiquement, tant du fait d'un marché bloqué du logement neuf, que d'un parc locatif qui va se voir soustraire les logements classés G, puis F... Et l'ensemble, sur un fond d'inquiétude de la guerre à nos portes. Bref, l'année 2022 ne s'est pas bien terminée...

... Et pourtant 2023 ne commence pas si mal. Sur ces deux premiers mois, nous avons constaté un fort retour des demandes à partir de la seconde quinzaine de janvier, en premier lieu sur les fonctions de direction générale et de centre de profit, réparties entre la promotion immobilière, l'ingénierie du développement durable, les services immobiliers en études et recherches, l'activité de foncière, un réseau de commercialisation national. Suivent l'investissement, la gestion d'actifs et le property management : direction de l'asset management et asset managers en tertiaire et activités, direction d'opérations de valorisation, fund controller, property management tertiaire. Le montage, la gestion de programmes et le développement immobiliers sont toujours présents, mais seulement en troisième position, et les fonctions techniques/travaux intégrant l'AMO suivent de près : direction travaux en promotion, direction technique dans le secteur hôtelier, chargé d'affaires fluides en BET, direction et responsable réhabilitation... Les fonctions sièges comptabilité et finances ferment la marche : contrôle

financier grands projets, direction de la comptabilité, direction des études financières, avec la recherche, encore rare, d'une fonction commerciale/marketing dans la promotion immobilière.

Institutionnels et promoteurs en tête

L'analyse par métier donne la première place aux investisseurs institutionnels avec 30 % des demandes, portant uniquement, en dehors d'une direction générale, sur la valorisation d'actifs, la réhabilitation, les fonctions techniques et le contrôle financier des fonds. Puis vient la promotion immobilière, globalement en baisse, qui totalise 25 % des demandes, essentiellement en direction de programmes, travaux projets tertiaires, contrôleur financier, direction régionale, un seul poste de développement en tertiaire, en forte baisse donc – évolution qui reste à confirmer, la fonction ayant été extraordinairement demandée au point de créer une pénurie généralisée de professionnels depuis 2019 – et un responsable commercial et marketing. Surprise : les services arrivent en troisième position, mais quasiment à égalité avec la promotion, ce qui n'était pas arrivé depuis longtemps. Il s'agit de la certification, du property management, des études et recherche en immobilier tertiaire et enfin, de la structuration d'un réseau de commercialisation avec ses managers régionaux. Viennent ensuite le management de projets, le clé en main et le bâtiment pour des postes de directeur réhabilitation, responsable d'affaires fluides et électricité, responsable de projet, responsable clés en main.

Le logement social et le commerce arrivent en dernière position avec des postes fonctionnels comptables et financiers, de responsable de la réhabilitation et de gestionnaire d'actifs commerciaux.

La montée en puissance de l'éthique

Certes, depuis janvier tout ne s'est pas encore concrétisé et bon nombre de ces demandes arrivées en février et en cours de négociation peuvent être remises en cause dans un environnement caractérisé par une extrême volatilité liée aux incertitudes de la

« Il sera, sans doute, nécessaire d'aller chercher des ingénieurs en dehors du monde de la construction ou la pénurie est déjà là »

crise ukrainienne en particulier. Mais les besoins sont là et on peut d'ores et déjà constater les effets de la prise de conscience du développement durable et de l'intégration des critères ESG, qui constituent les trois dimensions utilisées pour mesurer la durabilité et l'impact éthique d'un investissement responsable. Ainsi assiste-t-on à la montée en puissance de l'éthique affichée dans la promotion immobilière comme la finance, jusqu'à l'entreprise à mission, et « au passage à l'acte éco-responsable », notamment à grand renfort d'utilisation du bois, allant de pair avec la recherche de remise à niveau et de valorisation des patrimoines. Ainsi cette dernière va-t-elle primer sur l'investissement, en chute libre au premier semestre 2023 et attendant un « repricing » des actifs, lequel n'a quasiment pas eu lieu alors même que depuis dix-huit mois tous les experts interrogés reconnaissent qu'il serait indispensable et que, par ailleurs, nos voisins européens l'ont largement pratiqué.

La promotion immobilière résidentielle va, sans doute, souffrir (mais les développeurs seront toujours recherchés même si le marché va vraisemblablement se tempérer, ce qui est devenu une nécessité) et les promoteurs dotés de fonds propres importants seront privilégiés, notamment parce que la restructuration de friches pour en faire des fonciers constructibles peut être extrêmement coûteuse, qu'ils sont plus à même de prendre des risques avec des investisseurs partenaires et de subventionner les surcoûts de transformation de friches urbaines par les marges plus confortables d'autres opérations. Les partenariats se généralisent, s'élargissant parfois à des dizaines d'acteurs, notamment par le truchement des grands appels à projets. Mais au-delà des intervenants habituels de

l'acte de construire, les financiers et les investisseurs s'y invitent de manière très opérationnelle, non plus seulement en financement court terme promotion, participation en fonds propres ou structuration pour les plus grandes opérations, mais aussi en recours au « crowdfunding », aux fonds de dette, au partenariat dans des fonds d'investissement constitués pour l'acquisition de charges foncières, aux joint-ventures investisseur/promoteur ou encore en constituant une SGP (société de gestion de portefeuille, ndlr) pour lever des FIA (fonds d'investissement alternatif, ndlr) destinés à développer des opérations. C'est ainsi que des promoteurs sont devenus investisseurs et inversement.

Quant aux promoteurs en immobilier d'entreprise, outre les opérations sécurisées en cours dont bon nombre de grands projets, ils vont de plus en plus s'orienter vers la MOD/AMO pour le compte d'institutionnels et il y a fort à parier qu'ils seront intervenants actifs dans la restructuration des patrimoines.

Ingénieurs et financiers demandés

Ainsi, de la recherche/développement de nouveaux matériaux, aujourd'hui le bois de plus en plus utilisé, demain nécessairement une plus grande diversité de matériaux biosourcés, à la mise en œuvre bas carbone, en passant par l'optimisation des prix, les conceptions techniques innovantes, l'économie circulaire, les besoins de tous les opérateurs de l'industrie immobilière, y compris les services dédiés, vont s'orienter massivement vers la recherche d'ingénieurs à tous les niveaux et tous les stades. Les financiers et les profils généralistes seront également demandés, notamment pour les fonctions d'asset management. Ponctuellement, la proximité des Jeux Olympiques de 2024 et le « sprint final » qui sera probablement nécessaire pour terminer à temps, devraient encore accroître ce mouvement.

Pour répondre à ces besoins, lesquels vont soutenir un marché de l'emploi des cadres encore actif et qui devrait le rester sauf évolution géopolitique très défavorable toujours possible, il sera, sans doute, nécessaire d'aller chercher des ingénieurs en dehors du monde de la construction ou la pénurie est déjà là. Peut-être dans l'industrie automobile, par exemple, qui souffre de l'effondrement des ventes et de la mutation vers l'électrique. Il sera aussi indispensable de retenir les talents et d'optimiser les organisations dans ce nouveau contexte, de développer la mobilité interne et de favoriser le changement, verticalement et horizontalement en pratiquant une politique de « talent development » afin d'assurer une bonne adéquation entre les besoins de l'entreprise d'une part, les souhaits et compétences de collaborateurs devenus exigeants et en quête de sens, de l'autre, accompagnée de formations stabilisatrices, en savoir-être et savoir-faire, dans les nouveaux environnements hybrides nés de la crise du Covid.

INVESTISSEZ DANS DES BATIMENTS AU SERVICE DE LEURS OCCUPANTS

En combinant intelligence collective
et technologie de pointe, nous accompagnons
nos clients vers l'immobilier de demain



© 2023 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved. *Éclairons notre avenir

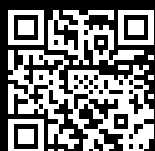


*Choisissez
l'immeuble
le plus*
NUL*
de Paris

Sur la mythique place de la Bourse, Groupama Immobilier inventera avec vous le premier bâtiment low-tech de Paris.

***OBJECTIF ZÉRO CARBONE, ZÉRO DÉCHET,
ZÉRO CLIM, ZÉRO SUPERFLU**

Venez écrire l'histoire de votre siège, de votre flagship,
dans cet immeuble-manifeste d'un nouvel âge de la ville.



vincent.potier@groupama-immobilier.fr – 06 76 22 86 95



Groupama
IMMOBILIER