

# RAPHAËL AMOURETTI

CEO et "Head of capital markets" Ile-de-France – Catella Property



DR

## Pari tenu

**Maintenir « à l'équilibre » une société de conseil en immobilier d'entreprise de renom dans des marchés à l'activité pour le moins déprimée relève, aujourd'hui, du défi. C'est en tous cas celui qu'à relever le « CEO » et « head of capital markets » Ile-de-France de Catella Property depuis juin 2023. Comme si Raphaël Amouretti avait gagné son « pari » pris en avril 2007 lorsqu'il a rejoint la société et, par là même occasion, le secteur immobilier.**

Ce conseil avant tout friand « du contact client » a, en effet, d'abord exercé en tant que CGP (conseil en gestion de patrimoine, ndlr), puis participe, en 2001, au lancement de l'un des premiers sites de recrutement en ligne. C'est à 32 ans qu'il rejoint le département corporate de Catella Property. Huit ans plus tard, il devient associé et intègre le département capital markets. Pourquoi l'immobilier ? La réponse fuse : « c'est, avant tout, une rencontre », celle de Stéphane Guyot-Sionnest, emblématique co-fondateur et coprésident de Catella France avec Emmanuelle Schreder, son alter ego. Désormais, Raphaël Amouretti considère que son « enjeu majeur » consiste à

développer une société « plus collective » tout en se servant d'un « héritage à succès »...

Certes, le contexte n'est pas simple face à un marché de l'investissement où les acheteurs « core » ont « pratiquement disparu » et où « le décalage entre les attentes des vendeurs et des acquéreurs demeure important, en particulier sur les opérations « value add ». Surtout, notre nommé souligne l'inévitable « temps de retard » à prendre en compte entre baisse des taux d'intérêt et « redémarrage des marchés immobiliers ». C'est pourquoi il estime qu'il convient, d'abord, « de se montrer le plus agile possible », tout en « disposant de la bonne organisation au moment où le marché repartira ». Dans ce cadre, un atout : « notre actionnaire (le groupe suédois Catella, ndlr) nous accompagne en vue de la reprise en nous permettant de poursuivre nos recrutements » (sachant que Catella Property regroupe une quinzaine de collaborateurs sur les 70 que compte Catella France)...

Aujourd'hui, ce professionnel aux multiples centres d'intérêt, de l'art culinaire au sport en passant par le piano, souhaite, avant tout, « conserver l'image de marque haut-de-gamme décontractée » de Catella. Il l'incarne.

 THIERRY MOUTHIEZ

# ANTOINE GRIGNON

“Partner head of capital markets” – Knight Frank France



## Performant !

**Dans un marché de l’investissement en immobilier d’entreprise au volume plus que divisé par deux l’an passé, avec en particulier une raréfaction des grandes transactions (plus de 100 millions d’euros), Knight Frank en a bouclé, entre autres, cinq de ce type. Bien sûr, des actifs de premier plan à l’exemple de « Passy plaza », d’« O’parinor » ou encore d’« Opéra-Gramont ». Une réelle performance – d’autant plus lorsque l’on est, à chaque fois, côté vendeur dans un tel marché – à mettre à l’actif du département investissement et de son directeur, Antoine Grignon.**

Ce père de cinq enfants aux allures de jeune homme est un professionnel à la réputation reconnue. Entré en 2003 chez Cushman & Wakefield à l’occasion d’un stage au sein du département investissement, il officie dans la société de conseil jusque fin 2015. Sa spécialité : l’investissement en commerce et les (prestigieuses) références qui vont avec. Lors de la fusion Cushman & Wakefield/DTZ, il décide, avec Vincent Bollaert, de rejoindre Knight Frank. Ce dernier à la direction du département investissement, lui se chargeant du commerce, investissement et

locatif. En 2022, lorsque Vincent Bollaert accède à la présidence, il lui succède à la direction de l’ensemble de l’investissement.

Aujourd’hui, dans un marché qu’il estime à un « point bas », il relève « quelques signes de frémissement » : « un peu plus de visibilité au niveau macro-économique, permet aux investisseurs d’étudier des « business plans » de manière plus raisonnée ». Dans un tel contexte, il s’agit, pour Knight Frank, de « se concentrer sur ce que l’on sait faire : le bureau à Paris et en Ile-de-France, le commerce et la logistique dans l’ensemble de l’Hexagone, ainsi que les actifs de diversification que sont le résidentiel sous toutes ses formes et les data centers ». L’ensemble, avec une équipe de 15 professionnels « qui permet de réagir facilement et rapidement, avec une certaine souplesse, mais aussi suffisante pour répondre à nos clients ». Tout « en ne s’interdisant pas de continuer à se développer par opportunité »...

Cet amateur de sports, de rock et de littérature (il termine « Histoire de la nuit » de Laurent Mauvignier) souhaite faire montre d’une « certaine exemplarité » dans son métier. Ses clients en redemandent...

 THIERRY MOUTHIEZ

# ELODIE MARCHAND & FRANCK POIZAT

Co-directeurs associés pôle industriel France

BNP Paribas Real Estate Transaction



DR

## Duo leader

**150 000 m<sup>2</sup> de locaux d'activités commercialisés en Ile-de-France et une centaine de sociétés accompagnées ; 700 000 m<sup>2</sup> en immobilier logistique et 45 sociétés accompagnées ; « leader historique » dans l'investissement en locaux d'activités franciliens et en logistique dans l'Hexagone avec 900 millions d'euros d'actifs transactés et un tiers du marché : voici quelques-uns des résultats réalisés l'an passé par le pôle industriel de BNP Paribas Real Estate Transaction France co-dirigé depuis janvier 2023 par Elodie Marchand et Franck Poizat.**

Autant parler de « transition réussie » suite au départ en retraite de René Jeannenot, le directeur historique du pôle industriel. Une succession soigneusement préparée avec deux grands spécialistes de leurs marchés, de longue date dans la « maison ». Plutôt côté activités en Ile-de-France pour Elodie Marchand, entrée en septembre 2005 comme chargée marketing et plutôt côté investissement en industriel et logistique pour Franck Poizat entré, lui, en 2005, comme consultant investissement en locaux d'activités en Ile-de-France. Deux

professionnels aux parcours complémentaires, qui « partagent une passion commune » pour leur classe d'actifs et considèrent qu'une co-direction « est un luxe car elle permet de se consacrer, parallèlement, à nos activités connexes ». Et de souligner qu'ils sont « des consultants avant d'être des managers » avec, donc, une présence « au quotidien » sur ces marchés. Des marchés certes « tout autant exposés que les autres à la crise actuelle », mais « globalement plus résilients ». Elodie Marchand et Franck Poizat attribuent les résultats du pôle qui regroupe 70 collaborateurs en particulier au traitement de la data (disposant de « la plus importante base de données en France avec 93 millions de mètres carrés identifiés, analysés et travaillés ») ; à la synergie au sein des cinq départements qui composent le pôle industriel (issu de la fusion des activités locatives et d'investissement), ainsi qu'à la forte prospection... Parlant d'une seule voix, qualifiant leur co-direction de « simple et naturelle », semblant même, hors travail, avoir des centres d'intérêt identiques, la famille, le sport et les voyages, ce duo de premier plan prépare déjà le « marché de demain »...

 THIERRY MOUTHIEZ

# JEAN-CARL VILDIER

Directeur du département « investment properties/capital markets » – CBRE France



DR

## Combatif

**Jean-Carl Vildier est nommé dans la catégorie « Conseil » pour ses résultats au cours des dernières années, comme grand pro dans le conseil immobilier en France, particulièrement dans le domaine de l'investissement. Ce sportif de haut niveau, aujourd'hui directeur opérationnel du département « capital markets » chez CBRE France, supervise une équipe de 35 collaborateurs et la gestion de transactions immobilières d'envergure.**

Jean-Carl Vildier peut faire valoir un parcours diversifié, qui lui a permis de développer une expertise pointue dans l'immobilier commercial et l'intermédiation. Il commence sa carrière après un diplôme de l'université Paris-Est Créteil. Passionné par le secteur dès ses études et avant de rejoindre CBRE, il exerce chez Archon/Goldman et le groupe Monceau, ce qui lui apporte une compréhension approfondie des besoins des investisseurs et des dynamiques du marché immobilier. Reconnu pour sa vision optimiste et stratégique du marché immobilier, il prévoit souvent des rebonds

significatifs des investissements après des périodes de calme relatif, comme il l'a anticipé pour la seconde moitié de 2017. Une année qui s'est avérée l'une des meilleures depuis 2008 en termes de volume de transactions. « Nous nous inscrivons sur un business plan long, sur dix ans » explique Jean-Carl Vildier. « Nous travaillons, par exemple, en ce moment sur un appel d'offres pour le groupe Total portant sur un actif de 5 000 m<sup>2</sup> de bureaux, à Levallois-Perret, plutôt destiné à une opération de démolition/reconstruction » souligne-t-il.

Son expertise et son « leadership » ont participé au positionnement de CBRE comme un acteur clé dans le marché immobilier français, attirant des investisseurs tant nationaux qu'internationaux et réalisant des transactions notables à l'exemple de l'acquisition de l'immeuble « Window », à La Défense. L'immobilier ne semble pas être le seul domaine où notre nommé excelle. Le sport constitue pour lui un « réel exutoire » pour avoir exercé pendant presque vingt ans le handball (au niveau national) et, depuis plus de dix ans, le jujitsu (il est ceinture noire...).

 MEHDI BENMAKHOUF