

ESSEC

CHAIRE

BNP PARIBAS IMMOBILIER

siMi

SALON
DE L'IMMOBILIER
D'ENTREPRISE

ACTES DES CONFERENCES

SIMI 2008

Rédigés par les étudiants

de la Chaire ESSEC - BNP PARIBAS Immobilier

Promotion 2009

Avant Propos

Madame, Monsieur,

Nous vous invitons à découvrir les actes des conférences du SIMI, le salon de l'immobilier d'entreprise qui a ouvert ses portes pour sa septième édition du 3 au 5 décembre 2008 au Palais des Congrès à Paris.

16 000 visiteurs ont participé à ce salon, désormais institué comme le premier rendez-vous des professionnels et des utilisateurs d'immobilier d'entreprise en France. Pour cette septième édition, le SIMI a accueilli plus de 350 exposants couvrant l'ensemble des métiers de l'immobilier.

Durant ces trois jours, 52 conférences, dont 16 organisées par le SIMI, ont été programmées afin de traiter des préoccupations actuelles du marché. Vous trouverez ci-après la synthèse et le compte-rendu des actes rédigés par les étudiants de la promotion 2009 de la Chaire Immobilier de l'ESSEC dont le partenaire est le groupe BNP Paribas Immobilier.

La Chaire Immobilier de l'ESSEC, inaugurée en janvier 2003 a pour objectif de favoriser l'enseignement ainsi que la recherche en économie et en finance immobilières.

Depuis ces dernières années, l'ESSEC, grande école de management, pionnière dans le domaine de l'enseignement de l'économie et de la finance de l'immobilier, a créé en formation initiale des cours spécifiques à ce domaine d'étude, notamment dans le management immobilier des entreprises.

Pour les 16 étudiants de la Chaire Immobilier, sélectionnés parmi les élèves du groupe ESSEC, le SIMI 2008 a été une expérience enrichissante qu'ils ont essayé de vous restituer en contribuant à la rédaction de ces actes.

Nous vous souhaitons une très bonne lecture.

Ingrid NAPPI-CHOULET
Professeur titulaire
Chaire ESSEC-BNP Paribas Immobilier

Jean-Hugues MOREL
Commissaire Général
SIMI

Sommaire

Avant Propos	1
Sommaire	3
• Cycle Utilisateurs	5
Les espaces de travail de demain : comment travaillerez-vous ?	7
Gestion de votre patrimoine immobilier : autonomie ou externalisation ?	10
• Cycle Marchés de l'Immobilier	15
Urbanisme Commercial : où sont les développements de demain ?	17
Les conséquences du Grenelle de l'Environnement sur l'immobilier d'entreprise	20
• Cycle Régions	23
Les grands projets 2009-2012 : zoom sur la Picardie, Rennes et Marseille	25
Un pari pour Paris	30
Les grands projets 2009-2012 : zoom sur Orléans et Grenoble	33
• Cycle Investisseurs	37
Les nouveaux fonds immobiliers	39
Marché immobilier, marché financier : quelle tempête pour quelles stratégies ?	45
Quelles stratégies d'allocation d'actifs sont possibles en 2009?	48
• Cycle Expertise	53
Notation, rating, évaluation : combien vaut vraiment votre immeuble ?	55
• Cycle Property	57
Charges locatives : optimisation à tous les étages	59
• Cycle Architecture	63
Les nouvelles formes d'architecture en immobilier d'entreprise	65
• Cycle Europe	71
Paris face aux grandes métropoles européennes	73

Cycle Utilisateurs

Les espaces de travail de demain : comment travaillerez-vous ?

Conférence animée par Michaëlle PESAH, Editeur délégué - AMC
Mercredi 3 décembre 2008

Intervenants

- **Laurent LEHMANN, Directeur Général de la Communication au Marketing – CBRE**
- **Joël MARIAS, Directeur Immobilier et Services Généraux – PHILIPS FRANCE**
- **Philippe MEURICE, Architecte DPLG, Associé Gérant – DEGW FRANCE**
- **Alexandra VILLEGANS-SANNE, Architecte – STUDIOS ARCHITECTURE**

I / Le cas de Philips France

- **Joël MARIAS, Philips France**

Philips a décidé en 2002 de regrouper tous ses salariés d'Ile-de-France dans un même immeuble afin de répondre à trois objectifs principaux :

- Créer une synergie entre les employés
- Regrouper les différents services afin d'améliorer la réactivité de l'entreprise face aux demandes des clients
- Faire des économies en développant les espaces ouverts afin de compenser la hausse du coût du m²

Le choix s'est porté sur une friche industrielle de 3,5 hectares, située à Suresnes, sur laquelle a été construit un immeuble de 82 000 m². Les travaux ont débuté en 2005 et le bâtiment a été livré au printemps 2008.

De profondes modifications de l'espace de travail des salariés ont été provoquées par ce déménagement :

- Passage de 80% d'espaces fermés à 85% d'espaces ouverts
- Réduction de la surface de travail par personne de 26 m² à 15 m² voire 8 m² dans certains espaces ouverts
- Augmentation du nombre de personnes par poste de 0,8 à 1,2
- Diminution du linéaire de rangement par personne de 11 mètres linéaires à 4 mètres linéaires
- Réduction du nombre d'imprimantes de 1000 à 120

Tous ces changements ont engendré une modification profonde de la culture d'entreprise de Philips. Les deux dernières modifications, par exemple, marquent une volonté de Philips d'impliquer ses salariés dans le développement durable.

Aujourd'hui, 99% des personnes interrogées au sein de Philips s'estiment satisfaites de leurs nouveaux locaux. Un tel succès s'explique par deux raisons principales, qui devraient être appliquées à tout projet d'aménagement de l'espace de travail :

- La communication interne a été développée dès le début du projet de déménagement
- Les solutions ont été retenues en intégrant les spécificités de Philips et non pas en cherchant à appliquer les « solutions à la mode »

II / Les tendances générales

- **Laurent LEHMANN, CBRE**

Le cas de Philips France est assez exceptionnel puisqu'il s'agit d'une très grande surface alors que les deux tiers des mouvements annuels qui s'opèrent en Ile-de-France concernent des surfaces de moins de 5 000 m². Néanmoins, ce cas est révélateur du comportement actuel des entreprises lorsqu'elles cherchent à repenser leurs espaces de travail : concevoir le projet autour des individus et de la culture d'entreprise.

En effet, un *think tank* CBRE basé à Londres a élaboré une liste de neuf propositions concernant l'immobilier d'entreprise qui semblent confirmer cette tendance :

- Le travail est une activité, non un lieu
- Le lieu de travail est une expérience sociale
- L'immobilier est un atout, non une charge financière
- Il faut rechercher la diversité, non l'homogénéité
- Mesurer la valeur, non le coût
- Moins, c'est plus
- Le statut équivaut au choix et à la confiance, non à l'espace
- L'immobilier est une affaire de relationnel
- Il faut concevoir pour l'avenir, non pour le passé

Les espaces de travail doivent donc s'adapter aux individus qui les occupent et aux évolutions sociales actuelles. L'immobilier d'entreprise doit ainsi participer à la résolution des problématiques contemporaines :

- Les problèmes générationnels
- Les jeunes d'aujourd'hui sont issus d'une génération du jeu pour laquelle le format actuel de travail, encore trop hiérarchisé, n'est pas adapté. Par ailleurs, on travaille de plus en plus tard, et les personnes plus âgées ne se sentent pas forcément à leur aise dans des espaces de travail trop informels. Les espaces de travail doivent donc être élaborés de manière à permettre la cohabitation des différentes générations.
- Les impacts des nouvelles technologies
- A l'heure où le télétravail se développe, les espaces de travail doivent plus que jamais être attractifs et proposer aux salariés des équipements et une ambiance de travail qu'ils ne pourraient pas trouver chez eux.
- L'économie de la connaissance
- Un espace de travail qui ne favorise pas l'échange est aujourd'hui inutile. Il faut donc créer une atmosphère de travail propice à la communication et à la collaboration, notamment en développant l'éclairage naturel.
- Le développement durable
- Les entreprises doivent aujourd'hui réduire leur empreinte carbone ; une rationalisation des espaces de travail est pour cela nécessaire.

- **Philippe MEURICE, DEGW France**

L'architecte confirme que les solutions doivent prendre racine dans l'entreprise elle-même : l'aménagement des espaces de travail doit assurer une cohérence avec l'identité de l'entreprise.

D'ailleurs, si les entreprises sont aujourd'hui amenées à repenser leurs espaces de travail, c'est parce que la globalisation et les bouleversements technologiques les confrontent à une crise identitaire.

Une identité d'entreprise ne peut plus aujourd'hui se construire autour d'un produit, d'un service, d'un métier ou d'une nationalité, mais doit plutôt se développer autour d'un message qui doit être visible par un public de plus en plus large (en interne comme en externe).

Les projets d'aménagement des espaces de travail doivent donc s'imposer dans la continuité de ce message et permettre de le transmettre. C'est cette exigence de cohérence qui est la vraie garantie du succès d'un projet.

- **Alexandra VILLEGANS-SANNE, Studios Architecture**

Pour cette architecte d'intérieur, il est indéniable que les projets d'aménagement des espaces de travail doivent être centrés sur l'entreprise. Ils sont en fait l'occasion de se demander ce que souhaite devenir l'entreprise dans dix ans, et ce sont ces objectifs qui définissent le projet.

Il n'y a pas de solution à la mode car chaque entreprise a ses spécificités. Néanmoins, les entreprises sont confrontées aux mêmes problématiques lorsqu'elles cherchent à définir leurs projets :

- Les coûts
 - Il s'agit d'un critère extrêmement présent. Néanmoins, il ne faut pas oublier que l'aménagement des espaces de travail est souvent l'occasion d'optimiser les surfaces et donc de réduire les coûts de l'immobilier hors aménagement.
 - La flexibilité
 - Le but est de pouvoir déplacer les gens sans casser ni les murs ni les portes, et donc que les locaux puissent s'adapter aux évolutions de l'activité de l'entreprise.
 - L'innovation
 - Les entreprises se réinventent et réinventent leur manière de travailler (télétravail, travail différent des nouvelles générations...). Les espaces de travail doivent donc suivre et accompagner ces évolutions.
 - Le développement durable
- Les entreprises doivent aujourd'hui développer le recyclage et réduire l'utilisation de papier.
- Elles doivent aussi trouver le moyen d'optimiser les consommations énergétiques grâce à la mise en place de systèmes de contrôle intelligents du bâtiment sans pour autant donner l'impression aux salariés de ne plus être libres dans l'utilisation qu'ils font de leur espace de travail.

Questions du public

- *Enfin, rien n'a changé depuis vingt ans puisque nous évoquons toujours les mêmes thèmes (open spaces...) ?*

Les termes sont effectivement les mêmes, mais ce qui se cache derrière a profondément évolué. En effet, il y a quelques années, on ne prenait pas autant en compte les individus. C'est notamment le cas des open spaces qui aujourd'hui sont étudiés pour favoriser l'échange sans nuire au confort de travail (travail acoustique important...) alors qu'il y a vingt ans il s'agissait plutôt d'une solution pour réduire les coûts.

*Compte rendu rédigé par Grégoire MARIN
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Gestion du patrimoine immobilier : autonomie ou externalisation

*Conférence animée par Gaël THOMAS, Directeur de la Rédaction - Business Immo
Jeudi 4 décembre 2008*

Intervenants

- **Jean-Louis BOUDOL, Directeur de la Gestion du Parc – POSTE IMMO, Groupe LA POSTE**
- **Hervé JOSEPH, Directeur Immobilier – NATIXIS**
- **Benoît LADONNE, Président – YXIME**
- **David SYLBERG, Directeur M&A et Opérations Immobilières – Groupe ACCOR**

I/ Définitions

- **Benoît LADONNE, Yxime**

Les prestations externalisables concernant la gestion du patrimoine immobilier comprennent différents éléments dont :

- La gestion locative : facturation, encaissement des loyers et des charges
- Le suivi technique des bâtiments (Facility Management) assuré chez nous par une direction technique.

La société Yxime peut assurer l'ensemble de ces prestations pour les entreprises qui souhaitent externaliser la gestion de leur patrimoine immobilier. Yxime dispose en outre d'un département conseil capable d'élaborer des programmes d'exploitation, des budgets prévisionnels pour les commercialisateurs, etc.

II/ Retour d'expérience de trois grandes entreprises

- **Gaël THOMAS, Business Immo**

Merci Benoît pour ce rappel rapide. Voyons maintenant le retour d'expérience de trois grands groupes dans ce domaine en commençant par le groupe La Poste :

- **Jean-Louis BOUDOL, POSTE IMMO**

La Poste dispose d'un patrimoine immobilier de 8 millions de m² dont 5 millions dont nous sommes propriétaires et 3 millions que nous louons. Les caractéristiques de notre parc immobilier sont particulières : il est très dispersé et très utilisé. C'est un patrimoine également vieillissant dont l'utilisation nécessite d'être optimisée. Il faut aussi prendre en compte la nécessité de la modernisation de notre appareil de production au moment de l'ouverture prochaine à la concurrence du marché postal.

La stratégie a donc été la suivante : nous avons mis en place Poste Immo qui détient la majorité du patrimoine à travers des SCI chargées des fonctions de property, d'asset et de facility management. L'objectif étant de créer un outil qui génère de la valeur en optimisant les coûts d'exploitation (l'immobilier est en effet le second poste de charges de La Poste).

- **Gaël THOMAS, BUSINESS IMMO**

La Poste semble donc préférer la gestion de son patrimoine en interne. Voyons ce qu'il en est pour Natixis.

- **Hervé JOSEPH, NATIXIS**

Notre patrimoine est plus modeste à côté de celui de la Poste, « seulement » 450 000 m². Je pense que la réponse à la question de la gestion externalisée ou non du patrimoine immobilier varie selon la nature et les caractéristiques du patrimoine. Pour notre part, nous sommes une banque sans réseau d'agences. Notre patrimoine est surtout constitué de bureaux (350 000 m² à Paris notamment dont 25 gros immeubles). Le métier de la banque est d'évaluer les risques, et pour ma part d'évaluer les risques liés aux bureaux. Nous avons choisi l'autonomie de gestion pour l'asset et le property management mais avons externalisé le facility management.

- **David SYLBERG, ACCOR**

Le groupe Accor représente 4000 hôtels, avec une forte répartition géographique et des actifs de différents type : du très économique et économique (Formule 1, Etap,...) pour 55% de notre patrimoine, au luxe (10%) en passant par le moyen de gamme (35%).

Nous sommes très investis dans la gestion de notre patrimoine immobilier. Nous avons mis en place une politique d' « Asset Right ». Il s'agit de trouver le bon partenaire, le bon mode de gestion en fonction de la géographie et du type d'actif. Par exemple en Europe nous avons établi des partenariats avec de grands institutionnels et de grandes Foncières, avec des solutions innovantes comme les loyers variables en fonction de l'activité de l'hôtel. Nous externalisons alors le property et l'asset management. En Asie nous avons établi des joint ventures et des contrats de gestion. Dans tous les cas, il s'agit d'établir un partenariat gagnant/gagnant entre le propriétaire et l'exploitant hôtelier. Cependant, nous conservons dans la plupart des cas le facility management car il est très visible dans l'activité hôtelière.

III/ Avantages du recours à l'externalisation

- **Gaël THOMAS, BUSINESS IMMO**

Quels peuvent être les avantages de l'externalisation du patrimoine immobilier ?

- **Benoît LADONNE, YXIME**

La gestion du patrimoine immobilier nécessite des ressources humaines importantes et des compétences que toutes les sociétés n'ont pas forcément. Nous pensons qu'il existe une taille critique pour laquelle l'externalisation est pertinente dans le cas des grandes entreprises. Il me semble qu'en dessous de 2 millions de m² ce coût n'est pas amortissable. Nous disposons en outre d'outils informatiques, de système d'information et d'outils de reporting pour les locataires ainsi que de systèmes d'évaluation permanents.

- **Gaël THOMAS, BUSINESS IMMO**

Quels autres retours d'expérience pouvez-vous nous faire partager ?

- **Jean-Louis BOUDOL, POSTE IMMO**

Nous occupons 8 millions de m² avec une dualité dans le mode de gestion (location et propriété) et pour le moment, nous estimons qu'il n'existe pas d'opérateur ayant la taille pour gérer un tel patrimoine. Nous raisonnons en segments, en raison de la diversité de notre parc. Nous travaillons aussi sur la typologie du type de contrat, en fonction de la volumétrie, et de la densité du parc. Nous avons pour cela un opérateur global ce qui nous pousse à l'internalisation. Nous préférons aussi garder en interne le pilotage des flux de loyers car nous sommes aussi utilisateurs des 8 millions de m².

- **Hervé JOSEPH, NATIXIS**

Il me semble que l'importance du patrimoine ne compte pas tant que sa typologie. Natixis préfère garder le contrôle. Cependant, en ce qui concerne l'asset management, le choix de la vente puis de la location d'un actif est une question d'opportunité. Vendre était ainsi gagnant avant la crise. C'est donc une stratégie de valorisation qu'il faut mettre en œuvre. Pour le property management, l'intermédiaire « parasite » en quelque sorte le pilotage des flux. Enfin pour le facility management on peut recourir sans problème à la sous-traitance dans la mesure où l'on garde un contrôle sur le process. En effet, le facility management concerne aussi directement la vie des salariés.

- **David SYLBERG, ACCOR**

Nous avons beaucoup recours à l'externalisation pour l'asset management et sommes rarement propriétaires de nos murs. Dans tous les cas nous décidons des limites à adopter avec nos partenaires notamment en ce qui concerne les travaux. Cela est important vis-à-vis de notre clientèle hôtelière. Si de grandes institutions existent en face, nous préférons louer nos hôtels pour nous concentrer sur notre métier hôtelier. Dans le cadre des partenariats établis, nous conservons des éléments clés comme le design des chambres. Les aspects techniques et lourds de la gestion patrimoniale restent à la charge du propriétaire. C'est une répartition équilibrée.

- **Benoît LADONNE, YXIME**

Nous sommes ici avec des cas particuliers comme Natixis et la Poste. Cependant il faut distinguer les investisseurs purement financiers en immobilier qui n'ont pas les mêmes contraintes. Pour eux le recours à l'externalisation est pertinent.

IV/ Tendances actuelles

- **Hervé JOSEPH, NATIXIS**

L'externalisation peut être nécessaire pour les murs (asset management). Il faut cependant garder une autonomie de gestion. Cela pourrait changer et il me semble qu'une évolution est en cours. Mais nous n'avons pas pour le moment les prestataires adéquats.

- **David SYLBERG, ACCOR**

Nous allons vers une professionnalisation de chaque métier : hôtelier, asset management, property management, facility management. Le métier d'hôtelier pourra s'adosser à des partenaires de plus en plus experts. Chez Accor, nous souhaitons une approche partenariale de long terme pour dialoguer, échanger, réfléchir au redéveloppement des sites,...Nous travaillons par exemple avec AXA ou Foncière des Régions en France.

- **Jean-Louis BOUDOL, POSTE IMMO**

Je suis tout à fait d'accord avec cette « métiarisation » de l'immobilier. La notion de partenariat est appelée à se développer, pour se « benchmarker ». Nous avons à la Poste une réflexion sur l'externalisation pour faire du « sale and lease back ». Pour le facility management, nous pensons au recours à l'externalisation des plus gros sites (supérieurs à 5000-6000 m²). Poste Immo utilise différents outils. A l'étranger nos concurrents évoluent également : La poste italienne a recours à des créations de foncières. La Deutsche Post (SA cotée) a créé des pôles de services qui gèrent l'immobilier avec peu d'externalisation mais un recours à quelques prestataires.

- **Hervé JOSEPH, NATIXIS**

Aux Etats-Unis, la sous-traitance est beaucoup plus poussée. Seulement une cinquantaine de personnes peut s'occuper de la gestion patrimoniale de milliers d'agences.

- **David SYLBERG, ACCOR**

Accor est le cinquième groupe hôtelier mondial. Nos concurrents (Hilton, Intercontinental, Wyndham, Marriott) ne sont pas propriétaires de leurs murs mais uniquement des marques. Ils sont prestataires de services pour des propriétaires avec un contrat de franchise. Ils se sont donc éloignés de l'immobilier. Conséquence, ils ont pu grandir rapidement avec des hôtels très rentables en reproduisant le même modèle partout pour une clientèle internationale.

Cela diffère de la stratégie d' « asset right » d'Accor liée à la volonté du groupe de pénétrer le marché local avec un maillage fort et une stratégie de gamme diversifiée.

- **Benoît LADONNE, YXIME**

En définitive, la France accuse encore un retard dans le domaine de l'externalisation même si un progrès est en cours. C'est une question de culture également, de différence entre la France et le monde anglo-saxon qui externalise massivement.

*Compte rendu rédigé par Bernard du Plessis
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Cycle Marchés de l'Immobilier

Urbanisme Commercial : où sont les développements de demain ?

*Conférence animée par Pascal BONNEFILLE, Directeur de la Rédaction –
Immowebk
Mercredi 3 décembre 2008*

Intervenants

- **Eric ANGIBOUST**, *Directeur du Développement, Membre du Comité de Direction – FNAC*
- **Bernard DESLANDES**, *Directeur Général Délégué Chargé du Développement – SÉGÉCÉ*
- **Gérard HAMEL**, *Député Maire de DREUX et Président de l'Agglomération de Dreux ; Président - ANRU*
- **Michel PAZOUMIAN**, *Délégué Général – PROCOS*
- **Cécile RASSELET**, *Urbaniste et Doctorante en Aménagement et Géographie, AURBA*

I / Constat, contexte général.

- **Michel PAZOUMIAN**

Le commerce est un produit immobilier mais aussi un produit d'aménagement, la loi Raffarin en 1996 se basait sur les commerces pour relancer les centres ville. On assiste depuis 2001 à une explosion des surfaces des zones commerciales et parcs d'activité commerciale. 2001 : 2Mm² / 2004 : 4Mm² / 2008 : 8Mm². Cette croissance est de loin la plus forte d'Europe et conduit à un étalement urbain. La LME (Loi de Modernisation de l'Economie) sous la conduite du député Charié, a pour but de changer cette dérive. Les pistes pour y parvenir sont : la suppression des CDAC (Comité Départemental d'Aménagement Commercial), la requalification des périmètres de référence SCOT à des « bassins de vie », l'approfondissement de l'intercommunalité.

- **Gérard HAMEL**

La commission Charié est la première initiative d'envergure nationale pour traiter le problème de l'équipement commercial des villes et banlieues. Pour l'habitation il existe le PRH, pour les bureaux le PU/PDU mais il n'existe rien qui encadre le commerce, ce vide doit être comblé. La population est toujours demandeuse d'équipements de proximité, mais le problème est de créer une offre cohérente sur un bassin de vie. L'élu est pris en tenaille et doit répondre à la question : « Comment avoir un équipement périphérique qui complète le centre ville sans trop le concurrencer et contribuer à l'évasion urbaine ? ». Les élus doivent avoir une vision plus large que le seul commerce en intégrant d'autres dimensions telles que la culture, le logement... On ne doit plus venir en ville uniquement pour consommer du commerce. Le politique essaie aussi de créer des synergies entre les petits commerçants et les grandes surfaces en périphérie.

- **Eric ANGIBOUST**

Il y effectivement eu une anarchie et une fuite en avant ces dernières années, la FNAC y a été confrontée et a dû s'installer dans les périphéries dans un souci défensif, contrainte de prendre la place avant que d'autres ne le fassent. Ces nombreuses ZAC ont tout de même eu le mérite de créer de l'emploi et possèdent d'indéniables avantages pour le commerce : un bon schéma d'accessibilité, des possibilités de parking. Le stock immobilier dans ces zones est en mauvais état, on soigne les centres ville mais les entrées font tâche.

- **Bernard DESLANDES**

Klepierre a une vision sur la durée dans ses investissements et est donc demandeur de schémas d'urbanisme et de garanties politiques. En effet il faut près de 15 ans pour lancer un grand projet en centre ville, Klepierre a donc besoin de « sentir » une volonté politique présentant constance et clarté.

- **Cécile RASSELET**

Il y a toujours besoin d'outils de régulation et d'aménagement, les schémas départementaux existants ne sont pas bons car ils se basent sur de mauvais indices comme la population au m².

II/ Comparaison internationale

- **Michel PAZOUMIAN**

Il faut toujours prendre ces comparaisons avec distance car les situations sont rarement comparables : pays différents, habitants différents, cultures différentes... L'Allemagne a fait sa révolution avec une volonté politique claire de développer les centres ville. On est dans le cas d'une vision politique. L'Espagne a des tissus urbains denses avec des commerces de centre ville fort. Il y a donc naturellement eu émergence de grands parcs et d'hypers en périphérie. L'Espagne était l'autre pays (avec la France) à avoir glissé vers cette dérive. La tendance générale est à un retour vers les centres, notamment pour des raisons démographiques, la population vieillit et est donc moins disposée à se déplacer.

- **Gérard HAMEL**

Après son élection en 1995, il a dû lancer une réflexion macro-économique car à l'époque Dreux était une ville industrielle en déclin et avait besoin d'une nouvelle dynamique. Il a donc replacé Dreux dans un contexte plus global, c'est une ville qui est à 1h de Paris, hors IDF. Ceci a eu un impact sur les choix d'aménagement locaux et le développement de commerces de proximité.

- **Eric ANGIBOUST**

La FNAC est présente dans 8 pays, et observe des tendances différentes entre l'Europe du Nord où le développement commercial est plus maîtrisé et les pays du Sud où c'est plus anarchique. Concernant l'Espagne, l'offre est certes excessive, mais elle est de qualité ; leurs zones périphériques sont loin de ressembler à nos « boîtes à chaussures ». Le Portugal a confié la gestion de ses centres et de ses périphéries à des promoteurs, ce qui a conduit à une asphyxie des centres ville et au développement de belles périphéries. L'Italie pour des raisons culturelles a choisi de défendre ses centres ville, le commerce y est un secteur très difficile. Le problème commun à tous les pays est la durée de lancement du projet (15 à 20 ans). Qui peut avoir une vision à 20 ans ? Comment rendre cela compatible avec la durée du mandat des élus, généralement de 5 ans.

- **Bernard DESLANDES**

Les projets en périphérie sont des projets d'économie mixte alors qu'en périphérie ils peuvent être uniquement privés, ce qui contribue à favoriser le développement en périphérie car il est plus facile. Partout en Europe les centres sont des projets plus compliqués.

III / Les perspectives

- **Michel PAZOUMIAN**

La vague environnementale va avoir un impact profond sur l'évolution future de l'offre commerciale. On assistera à un retour de la proximité, donc une baisse de la taille des surfaces commerciales. Les coûts cachés des périphéries vont augmenter, comme le prix du transport pour s'y rendre et donc favoriser les centres ville. Certaines ZAC seront probablement abandonnées.

- **Gérard HAMEL**

La commission Charié va donner les grandes lignes pour le développement de l'offre de commerce. Les principales pistes avancées sont :

- des outils coercitifs d'aménagement (récupérer des rues entières pour les aménager)
- revalorisation du foncier. Pas en terme de prix, déjà élevé, mais en terme de valeur d'usage : enrichir le foncier
- Remembrement des périphéries
- Relance de l'offre de proximité, aujourd'hui aucun promoteur ne se lance dans une opération <4000m².

- **Eric ANGIBOUST**

Aux USA, il n'y a plus dans les « malls » que du textile et de la nourriture, il faut donc rester à l'écoute et aider les consommateurs.

*Compte rendu rédigé par Thomas Moissard
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Les conséquences du Grenelle de l'environnement sur l'immobilier d'entreprise

*Conférence animée par Bertrand FABRE, Directeur de la Rédaction - Le Moniteur
Jeudi 4 décembre 2008*

Intervenants

- **Jean Pierre HUGUES, Président Directeur Général – GSE**
- **Matthieu ORPHELIN, Directeur de Cabinet de Chantal Jouanno, Présidente de l'ADEME**
- **Jean Marc PASCARD, Directeur de l'Asset Management – Generali Immobilier**
- **Philippe PELLETIER, Avocat Associé – Lefèvre Pelletier & associés**
- **Bernard SAINT ANDRÉ, Directeur de la Stratégie – Dalkia**

I / L'investisseur : Generali Immobilier

Jean Marc Pascard présente l'approche de Generali Immobilier vis-à-vis du Grenelle de l'environnement de manière générale, mais également à travers certaines expériences innovantes. Les HQE ne concernent pas seulement la construction, il y a une norme HQE exploitation qui tient compte de la façon dont le bâtiment est utilisé. Ainsi un même bâtiment peut être HQE exploitation avec un utilisateur puis ne plus l'être avec un autre utilisateur.

- **Les principales opérations HQE développées par Generali en neuf points**

- EOS Generali, à Issy-les-Moulineaux, 46 000m². Ce programme est la plus grosse opération certifiée HQE tertiaire en France. Son profil HQE est de 3 cibles « très performant », 5 cibles « performant », 6 cibles « base ». Ce programme sera livré au printemps 2009 et sera le futur siège de Microsoft France.

- Eureka, ZAC des Guillaies à Nanterre, 32 000 m² SHON. Ce projet possède des façades en double peau et GTB très sophistiquées et un jardin intérieur de 4000 m². Il sera livré au 3^e trimestre 2009. Son profil HQE est : 4 cibles « très performant », 4 cibles « performant », 6 cibles « base ».

- Tour Generali, La Défense, 90 000 m² SHON. 300m de hauteur, 50 niveaux, 6050 postes de travail, 18 éoliennes à axe vertical, 1700m² de panneaux photovoltaïques, système de récupération des eaux de pluie, 60% de consommation d'énergie en moins qu'une tour classique, 70% d'émissions de CO² en moins. Cet immeuble est inscrit dans des démarches HQE, BREEM et LEED.

- Immeuble CARAT, ZAC Thiers à Lyon, 15 000 m² SHON. Profil HQE : 7 cibles « très performant », 5 cibles « performant », 5 cibles « base ». Livraison prévue 4e trimestre 2009.

- **Les expériences innovantes**

Le choix des matériaux est un élément important, grâce auquel on peut réaliser d'importantes économies d'énergie et autour duquel il y a beaucoup d'innovations.

La réalisation d'audits énergétiques est également une piste majeure, 20 nouveaux immeubles sont DPE.

Le « 100, avenue des Champs Elysées » est le premier immeuble au monde entièrement équipé d'éclairage LED (diodes électroluminescentes). Cette nouvelle orientation en matière d'éclairage n'est pas anodine, elle a été réalisée sur un site d'exception de 2000 m² ayant valeur de test en partenariat avec Philips. Ce pari innovant traduit un positionnement technologique marqué par la conviction que la LED représente l'avenir de l'éclairage tertiaire. Outre des gains énergétiques conséquents, ce choix assure un meilleur confort aux utilisateurs. Le surcoût à l'installation est compensé par la maîtrise des charges, par une meilleure attractivité à la location et par une maintenance simplifiée.

- **Le HQE Exploitation**

La certification NF des bâtiments permet :

- la distinction des bâtiments en exploitation présentant de bonnes performances environnementales
- La valorisation à travers l'obtention d'un label.

La certification NF s'adresse :

- A tout type de bâtiment tertiaire
- A tout type de typologies (bâtiments de bureau, d'enseignement, de commerce, d'hôtellerie, de santé, etc.)

L'objectif majeur de cette certification est de s'assurer que les préoccupations environnementales sont prises en compte lors du processus d'exploitation et d'usage de l'ouvrage.

La norme SMEX s'articule autour de trois axes :

- QEP, qualité environnementale des pratiques, préoccupations non liées au bâti.
- QEBE
- Qualités intrinsèques du bâti, préoccupations liées à la qualité du bâti.
- Suivi et maintenance, préoccupations liées à la gestion et au suivi du bâti.

- **Le point de vue de DALKIA**

Exemple d'un immeuble classique ayant une consommation de 414 kWh/an/m².

Si on n'agit que sur un ou plusieurs systèmes :

- système G1, la consommation passe à 391 kWh/an/m² pour un investissement de 13 €/m².
- système G2, la consommation passe à 341 kWh/an/m² pour un investissement de 32 €/m²
- VMC, la consommation passe à 381 kWh/an/m² pour un investissement de 65 €/m²
- G1 + VMC, la consommation passe à 360 kWh/an/m² pour un investissement de 78 €/m²
- G2 + VMC, la consommation passe à 329 kWh/an/m² pour un investissement de 92 €/m²

Si on travaille sur l'enveloppe et le changement d'u système :

- G2 + TT, la consommation passe à 327 kWh/an/m² pour un investissement de 41 €/m²
- G2 + DV, la consommation passe à 310 kWh/an/m² pour un investissement de 171 €/m²

- G2 + IM + DV, la consommation passe à 128 kWh/an/m² pour un investissement de 220 €/m²
- G2 + IM + TT + DV, la consommation passe à 128 kWh/an/m² pour un investissement de 234 €/m².
- G2 + IM + TT + PB + DV, la consommation passe à 87 kWh/an/m² pour un investissement de 246 €/m².

Pour respecter les engagements du Grenelle il faut être en dessous de 280 kWh/an/m².

La rapidité du retour sur investissement dépend du prix de pétrole. Pour un projet permettant de passer de 414 à 310 kWh/an/m², soit un investissement de 171€/m², il faudra pour trouver l'équilibre économique :

30 ans si le pétrole est à 65 \$

18 ans si le pétrole est à 100\$

13 ans si le pétrole est à 150\$

7 ans si le pétrole est à 200\$.

*Compte rendu rédigé par Thomas Moissard
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Cycle Régions

Les grands projets 2009-2012 : zoom sur la Picardie, Rennes et Marseille

Conférence animée par François PERRIER, Rédacteur en Chef - Le Moniteur
Mercredi 3 décembre 2008

Intervenants

- **Edouard BOUSSION, Directeur associé – Arthur Loyd Oise**
- **Claude GEWERC, Président - Conseil Régional de Picardie**
- **Catherine GODET, Directeur de l'Agence de Rennes – Atisreal**
- **Gwenaële HAMON, Vice Présidente déléguée au Développement Economique et à l'Emploi - Rennes Métropole**
- **Pascal SCHORI, Directeur Associé de la Région PACA – Atisreal**
- **Guy TEISSIER, Président – Euroméditerranée ; Député des Bouches du Rhône ; Maire du 5^{ème} arrondissement de Marseille**

I / La Picardie

Ces derniers temps la région n'a pas fait beaucoup parler d'elle en ce qui concerne l'immobilier du tertiaire.

- **Présentation de la région (Claude GEWERC)**

La région Picardie compte 1 920 000 habitants, dont 800 000 dans l'Oise. Amiens et sa périphérie représentent 175 000 habitants, Creil la deuxième ville de la région en compte 100 000. La Picardie est une région très maillée, parsemée de 2 292 communes. C'est proportionnellement parlant, la région la plus dense de France. Elle se trouve au cœur de l'Europe développée. La région a encore des espaces à développer, et sa population est la plus jeune de France. De tradition rurale, la région développe les systèmes d'éducation, et se tourne vers son histoire à travers les pôles de compétitivité tournés vers l'agriculture et vers le transport. Les collectivités locales essayent donc mutuellement d'aménager la Picardie à partir de ce qui existe mais en ayant une vision moderne et novatrice. Cela semble être la seule véritable issue pour que la Picardie coïncide entre l'Ile de France et le Nord pas de Calais, sorte de l'anonymat.

- **Présentation des zones existantes (Edouard BOUSSION)**

Arthur Loyd est jeune dans la Picardie car les grands pôles de tertiaire dans la région sont récents :

- Amiens, le grand pôle de région compte développer à terme 250 000 m² dans l'agglomération (toute activité confondue). La demande actuelle est comprise entre 6 000 et 10 000 m². Le Parc de Gare la Vallée, compte 22 000 m² de bureaux à 40€/m², bien desservi par des axes routiers et ferroviaires. Des parcs d'activité proches de ces axes sont en développement dans le département. Il y a beaucoup de foncier disponible dans la Somme.
- L'Oise en compte beaucoup moins, étant le département limitrophe de l'Ile-de-France (situé au minimum à 25 km de Paris et à moins d'une heure de la gare du Nord). L'on compte trois pôles correspondant à des villes moyennes, Creil-

Senlis, Compiègne et Beauvais. Creil totalise entre 20 et 30 000 hectares de disponibles, et est reliée par le RER à Paris. Compiègne a attiré des universités dont l'UTC, c'est un gros bassin de recherche, et très étudiant. Cela favorise la création de PME dans la ville qui a installé un parc spécialisé dans les petites entreprises axées sur la recherche scientifique et technologique. Elles bénéficient de frais avantageux. Il y a 3 000 m² en 2009 et 5 000 m² par an disponibles d'ici 2011. Compiègne réaménage son centre ville pour une demande entre 6 et 10 000 m² par ans. Beauvais bénéficie des effets positifs et dynamiques de l'aéroport. Des zones franches ont été commercialisées très rapidement grâce aux effets d'entraînement. Il y a toujours 50 hectares de disponibles à proximité de l'aéroport.

- L'Aisne est le département le moins dynamique. Soisson, la principale ville compte 10 000 m² d'aménagés. Aujourd'hui la ville restructure ses bâtiments, les aménagements se font donc petit à petit. Il y a 40 000 m² d'aménageable. La ville commence à développer comme à Saint Quentin et Laon des plates formes logistiques, car elles sont proches de Roissy. 250 hectares sont aménageables.

- **Axes routiers et ferrés**

Près d'Amiens, se trouve le Carrefour A1 (Nord Sud) A29 (Est Ouest), qui est très stratégique. L'axe ferré Creil-Roissy est en développement d'autant plus que la gare de Roissy va être refaite. A partir de là nous allons donc pouvoir commencer la LGV vers Amiens. A terme un axe la Défense, Beauvais, Amiens, Londres, va pouvoir se développer avec des solutions apportées aux problématiques environnementales et énergétiques. Déjà aujourd'hui 17 000 Picards vont chaque jour travailler à Roissy, et 40 000 Picards prennent le train pour l'Ile-de-France et un mouvement inverse s'amorce même !

- **Synthèse**

La Picardie a souffert de peu de développement par manque d'investisseurs. Aujourd'hui, quand les investisseurs demandent du foncier, il n'y a aucun problème pour le leur vendre. Il y a beaucoup de centres de pointe disséminés dans la Picardie, qui développe les périphéries. Le développement a lieu, même s'il demeure encore faible. Notre compétitivité existe déjà au niveau des prix, 150€/m² à Amiens, 150 à 180 €/m² dans l'Oise, et 90 à 120€/m² dans l'Aisne. Les tarifs sont là, notre attractivité ne peut qu'augmenter.

- **Questions du public**

Dans les années 80 – 90, Amiens avait une agressivité concurrentielle sur l'accueil des centres d'appel et de relation client. Quelle est la politique d'Amiens aujourd'hui ?

Le problème que nous avons vient du fait que les centres d'appels étaient de première génération, nous voulions plus de qualité technologique, notamment pour répondre aux demandeurs de la population étudiante. Cette dynamique du centre d'appel existe toujours dans la région. Elle représente aujourd'hui 4 000 emplois, notamment vers Gare la Vallée ; le secteur offre 150 offres d'emplois aujourd'hui.

Les étudiants se plaisent en Picardie. Les espaces périphériques sont réellement intéressants, il y a des villes réellement intéressantes, à proximité de tout terrain. Une idée qui a été manquée, je pense est de réaliser un technopole à partir de Compiègne. J'ai l'impression que la Picardie ressemble à la Belt londonienne, un mélange de verdure et de centres urbains. Il faudrait une relation interrégionale Ile de France / Picardie.

II/ Rennes

Rennes est touchée par des turbulences, mais les fondamentaux restent solides, nous nous inscrivons dans une dynamique démographique, et économique très forte.

- **Présentation de la région (Gwenaële HAMON)**

Rennes métropole, compte 400 000 habitants, et nous attendons d'ici à 2010, plus de 60 000 habitants supplémentaires. Cela va se traduire par un développement du tertiaire.

La population est très jeune, il y a beaucoup d'étudiants et de jeunes actifs diplômés, qui créent des entreprises innovantes. Le secteur est dynamique avec la technopole d'Atalante qui compte 5 000 chercheurs et plusieurs laboratoires de recherche qui sont au cœur de cette dynamique. Le bassin d'emploi se caractérise aussi par le fort taux d'emplois publics (un sur quatre) qui est un frein important lors des crises. Ce type d'emploi joue parfaitement son rôle, c'est un élément régulateur fort.

Si la métropole est accueillante et séduisante, c'est aussi pour son accessibilité. L'aéroport de Rennes est en plein développement (hausse de 15.3% du trafic en 2007) ; Rennes jouit aussi d'un rayonnement ferroviaire important avec des liaisons TG vers Paris et Roissy. Le prolongement de la LGV prévu en 2014 et le rapprochement de Nantes vont encore accélérer le phénomène d'attractivité.

Rennes est aussi structurée en son sein par le métro qui dessine l'agglomération à sa façon. Une deuxième ligne est prévue d'ici à 2018 pour rapprocher les étudiants du centre ville.

- **Présentation du marché (Catherine GODET)**

C'est un marché régional qui a tendance à devenir national. L'agglomération compte 1 800 000 m² de bureaux dont beaucoup sont occupés par des administrations publiques ; la préfecture, la chambre de commerce, et le conseil régional se sont regroupés autour du quartier de Beaugard. La technopole multi site « Atalante » a été inaugurée en 1984 ; elle regroupe des entreprises (115) telles Canon Thomson et Orange à forte valeur ajoutée axées sur les technologies de l'information et de la communication, et des entreprises tournée vers l'agriculture et l'environnement telles Véolia, ou EDF. La technopole crée aussi des liens avec les écoles et les universités.

Près de la gare se développe aussi un centre culturel comprenant musées, centre de concert et cinémas.

Le nouveau quartier de La Courrouze est un projet novateur HOE. Ce sera un ensemble mixte de 4 700 logements prévu pour accueillir 5 000 emplois à travers notamment des bâtiments publics et des caisses régionales du crédit agricole.

En 2007, 95 000 m² ont changé de main, c'est un volume proche de ceux de Bordeaux et de Nantes. En 2008 nous attendons 80 000 m² plus les 12 000 m² du Crédit Agricole. Ces transactions ont surtout concerné le neuf.

Les prix oscillent entre 130€/m² en périphérie parking compris et 170€/m².

- **Synthèse**

Rennes est une ville dynamique ayant des bases solides et des projets pour envisager le futur avec sérénité. Elle est contrôlée par des acteurs locaux ; c'est une ville de concertation. L'emploi public est un vrai régulateur et amortisseur de crise qui maintient une bonne santé de l'économie

III / Marseille

Euroméditerranée, c'est une machine à refaire de la ville sur la ville.

- **Présentation d'Euroméditerranée (Guy TESSIER)**

Marseille est avant tout un port qui, suite à la baisse de l'activité et de l'intérêt porté pour l'Afrique a périclité, et s'est paupérisé, au profit de la pétrochimie.

Nous avons donc lancé il y a de cela quelques années une grande entreprise de rénovation de ce quartier, le projet Euroméditerranée.

Nous allons recréer une ville avec des espaces consacrés à l'éducation, la culture, le commerce, la santé, les loisirs.

Marseille bénéficie d'un effet conjoncturel positif, une combinaison de l'aide et appui de l'état, et un rôle dans l'Europe en étant ville de la culture européenne 2013. Cette opportunité sera un accélérateur d'attractivité de la ville.

Dans Euroméditerranée figurent plusieurs projets immobiliers dont

- La tour privée dessinée par Zaha Hadid livrée à CMA CGM fin 2010, 147 mètres
- Le projet de tour de bureaux de Constructa bureaux, prévu pour 2012.
- Le réaménagement du Silo, en face de la mer et sur les docks est en cours. Cela deviendra un espace culturel prévu pour fin 2009.
- La tour Icade, l'Euromed Center (culture), qui sera probablement réglé vers 2012-2013.
- En 2012-2013, devraient se construire avec l'appui de Luc Besson, 45 000 m² de bureaux tournés vers l'industrie cinématographique intégrant un grand complexe cinématographique.

Il faudrait que ces projets soient prêts pour 2013, et ce malgré les problèmes juridiques.

Sur le plan de l'éducation, le projet de réunir les universités de Marseille et d'Aix permettrait de construire un grand pôle dynamique.

- **Problématique immobilière à Marseille (Pascal SCHORI)**

Tous ces investissements immobiliers doivent être réalisés parce que tout le foncier disponible sur la ville est déjà réservé.

En ce qui concerne les transactions, en 2007 Marseille est la 3^{ème} ville de Provence avec 150 000 m² de surface. Cela va baisser fortement en 2008 à 100 000 m², mais Marseille figurera encore dans le top trois et disputera la 2^{ème} place avec Lille.

Concernant l'offre il reste 3 800 m² neufs. Heureusement, des projets arrivent rapidement.

En 2009, 18 000 m² nouveaux seront sur le marché, dont 3 800 pour le Silo.

En 2010, il va y avoir un nouveau creux, avec 4 000 m². Ce seront des immeubles haussmannien réhabilités.

En 2011, nous pourrions compter sur 30 000 m² neufs, les transactions seront d'envergure.

Les surfaces à Marseille en dehors d'Euroméditerranée se développent à l'Est et au Nord, le Sud attire moins que par le passé.

Euroméditerranée, le technopôle, va attirer 50% des transactions qui vont se situer autour de 240€/m². Pour le Prado il faut compter 190€/m², et pour les zones franches il faut compter 165€/m².

- **Questions du public**

Quelles seront les mesures d'accompagnement sur les docks ?

Les locaux vont subir un turnover naturel d'environ 400 m² par an. Ce ne sont pas des locaux destinés à être loués sur la longue période. Il y aura très peu d'accompagnements

Quid du TGV pour Nice ?

Son tracé répond à la problématique : Doit-il passer par les villes du bord de la Méditerranée ? Il faut que le projet soit économiquement viable, et pour se décider, trois tracés sont à l'étude : le tracé Paris Avignon Nice mais évitant toutes les villes du bassin, un tracé Paris-Aix-Toulon-Nice mais avec une gare de Toulon assez éloignée de la ville, et un tracé proche de l'actuel, longeant la côte. La réponse devrait être donnée sous peu.

Les opérations de Marseille sont attendues avec impatience. C'est un projet sur le plan humain qui est extraordinaire. Les attaques judiciaires ne nous freineront pas.

- **Conclusion**

Il faut dépasser ces programmes pour aller dans l'Euroméditerranée humain. Le festival du livre Euroméditerranéen va dans ce sens. Euroméditerranée est un très beau projet, novateur, impliquant toute la population.

*Compte rendu rédigé par Alexandre PODVIN
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Un pari pour Paris

*Conférence animée par Bertrand FABRE, Directeur de la Rédaction – Le Moniteur
Vendredi 5 décembre 2008*

Intervenants

- **Bernard BLED**
- **Joëlle CHAUVIN, FRICS, Présidente et Directeur Général - AVIVA INVESTORS REAL ESTATE France SA, Directeur Immobilier - AVIVA INVESTORS pour la France, Présidente – Fondatrice - CERCLE DES FEMMES DE L'IMMOBILIER**
- **Roger KAROUTCHI, Secrétaire d'Etat chargé des Relations avec le Parlement, Président du groupe Majorité Présidentielle au Conseil Régional d'Ile de France**
- **Hervé MANET, Membre du Comité Exécutif en Charge du Pôle Promotion – ICADE, Président des Filiales de Promotion d'ICADE, Président - FEDERATION DES PROMOTEURS CONSTRUCTEURS ILE DE FRANCE**
- **Pierre MANSAT, Adjoint au Maire – Ville de Paris, chargé de Paris Métropole et des Relations avec les Collectivités Territoriales d'Ile de France**

I/ Le point de vue des politiques

- **Roger KAROUTCHI**

Pendant longtemps, Paris a ignoré sa banlieue : il s'agissait de l'arrière cours s'occupant de l'intendance alors que Paris était la ville d'agrément et d'habitation. Paris représentait ainsi la moitié de la population de la région parisienne à la veille de la seconde guerre mondiale. Mais la guerre laisse la région parisienne en état de cahot : un réaménagement est nécessaire. L'idée est de réorganiser grâce à la création de huit départements visant à dynamiser et à mettre en compétition les territoires. Mais cette politique a provoqué un développement inégalitaire de ces départements.

Ainsi, la ville de Paris commence depuis quelques années à se demander s'il ne faudrait pas développer des relations avec les villes de proche banlieue pour dynamiser les territoires. Par ailleurs, le Conseil Régional d'Ile de France commence à admettre que les territoires sont inégaux et que les discours ne peuvent pas être les mêmes pour l'ensemble de la région.

Mais les difficultés rencontrées aujourd'hui pour redynamiser la région sont principalement dues au manque de grands projets ces dernières années, puisque depuis l'aménagement de la Défense ou le développement du RER au début des années 1970, ils se résument à la construction des lignes Eole et Météor durant les années 1990.

La priorité doit donc être donnée au lancement de nouveaux projets et non pas à la bataille de la gouvernance : construction d'un grand campus hors de Paris, développement des liaisons inter-banlieue, création d'Ecopolis...

Pour cela, un engagement fort de l'Etat serait nécessaire pendant dix à vingt ans. Il serait justifié par le fait que l'Ile-de France a été jusqu'à présent la région qui a rapporté le plus à l'Etat mais dans laquelle l'Etat a le moins investi.

La modification de la gouvernance n'interviendrait qu'après les grands projets, qui pourraient être gérés temporairement grâce au développement de structures de type Etablissements Publics amenées à disparaître à la fin des missions. La ligne à suivre pour réorganiser la gouvernance reste encore à définir, mais ni la fusion des départements, ni la suppression de la région Ile de France ne semblent appropriées. Il faudrait plutôt conserver les structures actuelles, mais en leur attribuant des responsabilités claires et distinctes.

- **Pierre MANSAT**

Pour Pierre Mansat, le problème de la gouvernance ne peut pas être résolu dans un deuxième temps : la réflexion doit intégrer simultanément le lancement de grands projets et l'adaptation de la gouvernance.

En effet, nous héritons de formes politiques pour une part inadaptées aux enjeux de la région parisienne, à savoir l'attractivité, la résistance face aux autres grandes métropoles mondiales, le développement durable, la solidarité...

Cette évolution nécessaire de la gouvernance a été initiée par la ville de Paris, qui depuis quelques années tente de développer et d'améliorer les relations avec les villes limitrophes :

- Résolution des conflits avec les villes voisines (notamment Boulogne-Billancourt)
- Accords signés concernant le Bois de Boulogne et le Bois de Vincennes
- Il faudrait désormais aller plus loin :
- En développant une politique mutualisée, et en allant même jusqu'au fédéralisme de l'ensemble des collectivités
- En encourageant le retour de l'Etat en Ile de France dans le respect des collectivités et avec l'apport de moyens financiers suffisants

- **Bernard BLED**

Paris est aujourd'hui dans une situation contradictoire. Bien qu'elle soit la plus petite des grandes capitales du monde avec seulement 25 000 m² enfermés à l'intérieur du boulevard périphérique, le « Grand Paris » englobe tout de même 11 millions d'habitants et la moitié de l'activité économique française ; mais à l'heure actuelle le « Grand Paris » n'existe pas vraiment puisque les organes de gouvernance se juxtaposent sans offrir de réel moyen de gouverner le « Grand Paris ».

Il en résulte un grand nombre de problèmes et d'incohérences, que ce soit au niveau des transports ou concernant le logement : les structures existantes résolvent les problèmes particuliers mais n'arrivent pas en collaborant à résoudre l'ensemble.

Trois actions principales seraient nécessaires pour permettre le développement du « Grand Paris »

- Proposer une structure de gouvernance capable d'avoir une vision globale afin de mettre en place une politique d'ensemble : l'Etat
- Admettre qu'il existe une exception francilienne : l'Ile de France dispose du statut particulier de région capitale, il faut donc admettre que l'Etat investisse dans cette région sur laquelle repose la majeure partie de l'avenir économique français.
- Impliquer l'ensemble des franciliens dans ce projet de « Grand Paris », et permettre aux entreprises franciliennes de bénéficier des retombées économiques des grands chantiers

II / Le point de vue des professionnels

- **Joëlle CHAUVIN**

Pendant très longtemps les investisseurs institutionnels ont été au cœur du logement. Mais aujourd'hui, ce secteur est délaissé par les investisseurs institutionnels.

En effet, il y a en 2008 dans Paris environ 1 300 000 logements, ce qui correspond à plus ou moins 100 000 immeubles. Mais sur ces 100 000 immeubles, suite à l'explosion de la

copropriété qui représente désormais environ 50 000 logements, les investisseurs institutionnels ne possèdent plus que 7 000 immeubles dans la capitale.

Ce phénomène ne facilite pas la résolution des problèmes urbains actuels, puisque cette parcellisation du marché tend à multiplier les acteurs et nuit donc à la mise en place d'une politique d'ensemble. Mais cette attitude des investisseurs institutionnels est justifiée.

En effet, il y a tout d'abord des raisons purement financières :

- Le rendement locatif au cours de la dernière année a été de 3,7% pour l'habitation contre 5,6% pour les bureaux
- Le taux de revalorisation du capital au cours de la dernière année a été de 13% pour le logement contre 16,8% pour les bureaux

Par ailleurs, le contexte réglementaire n'est pas favorable aux investisseurs institutionnels. Ainsi, la sécurité des occupants est aujourd'hui excessive dans le logement, notamment suite à la loi Aurillac. En effet, cette loi a été promulguée pour réagir à des ventes à la découpe médiatisées mais elle n'en est pas pour autant pertinente et diabolise à outrance les investisseurs institutionnels.

Ainsi, les investisseurs institutionnels délaissent aujourd'hui le logement bien qu'il s'agisse d'un investissement plutôt sécurisant et non fragilisé. Cette situation est d'autant plus regrettable lorsqu'on sait que les locataires apprécient généralement les immeubles possédés par des investisseurs institutionnels : le niveau d'entretien est meilleur et les locataires peuvent envisager une location de longue durée.

- **Hervé MANET**

Hervé MANET souligne la nécessité que politiques et acteurs privés travaillent en commun afin de faciliter la résolution des problèmes auxquels est aujourd'hui confronté Paris.

*Compte rendu rédigé par Grégoire MARIN
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Les grands projets 2009-2012 : zoom sur Orléans et Grenoble

*Conférence animée par François PERRIER, Rédacteur en Chef – Le Moniteur
Vendredi 5 décembre 2008*

Intervenants

- **Philippe DE LONGEVIALLE, Adjoint en charge de l'urbanisme – Ville de Grenoble**
- **Eric LECOMTE, Directeur Associé de l'agence d'Orléans – ATISREAL**
- **Charles-Eric LEMAIGNAN, Adjoint au Maire d'Orléans ; Président de la Communauté d'Agglomération Orléans Val de Loire**
- **Sylvain MICHALIK, Directeur de l'agence de Grenoble – ATISREAL**

I / Zoom sur Orléans

- **Eric LECOMTE, Atisreal**

Le marché de l'immobilier sur l'agglomération d'Orléans est un marché naissant grâce à sa proximité de Paris (moins d'une heure) et son prix de l'immobilier attractif.

Il existe 2 marchés distincts sur l'agglomération d'Orléans :

- un marché de centre-ville :
 - o Pôle tertiaire historique autour de la gare ;
 - o ZAC de Coligny, quartier en pleine évolution à proximité de la gare dans lequel les services de l'Etat se regroupent ;
- Un marché en périphérie :
 - o Au Sud : La Source relié par le Tram T1 avec la ZAC du Moulin existante (EDF, Groupama...) et la ZAC du Larry en phase projet ;
 - o A l'Est : l'avenue des Droits de l'Homme qui rejoint la tangentielle (rocade qui contourne Orléans) qui sera desservie par le tram T2, mis en service prévue en 2012 ;
 - o AU Nord-est : le parc d'activités de la Charbonnière comprenant IBM, Caudalie....

La valeur du mètre carré neuf en centre-ville s'élève à 143€ alors que le bâtiment en seconde main coûte entre 120€ et 130€.

En 2007, 34.000 m² de bureaux ont été vendus ce qui classe la ville d'Orléans à la 15^{ème} position française en termes de transaction.

La prévision de vente pour l'année 2008 est de 28.000 m². Durant les six premiers mois, 24.000 m² ont déjà été vendus (neuf et seconde-main confondus).

L'offre de bureaux en 2008 est d'environ 40.000 m², 30% étant du neuf et 70% du bâtiment de seconde-main.

La répartition dans le temps de l'offre de bâtiment tertiaire neuf est la suivante :

- 2008 : 5.500 m² livrés ;
- 2009 : 6.200 m² actuellement en chantier ;
- 2010 : 3.000 m² actuellement en projet ;
- 2011 : 22.000 m² actuellement en projet.

- **Charles-Eric LEMAIGNAN, Adjoint au Maire d'Orléans**

La ville d'Orléans se caractérise par un tissu économique diversifié, composé de nombreuses PME dynamiques et innovantes et de grands leaders nationaux et internationaux. Ses secteurs phares sont :

- La cosmétique et la pharmacie au travers du pôle de compétitivité « Cosmetic Valley » ;
- Le tertiaire : sièges opérationnels de nombreuses banques, assurances ou mutuelles ;
- La logistique (4^{ème} pôle logistique de France) ;
- L'électronique et informatique : présence de grands noms comme Lexmark, IBM, Atos...

Orléans est un territoire propice pour l'implantation d'entreprises, et ce pour plusieurs raisons ;

- une situation géographique à une heure de Paris, desservie par le train, le TGV et des autoroutes ;
- des coûts très attractifs : les loyers de bureaux dans l'agglomération orléanaise sont inférieurs de 25 % par rapport à la seconde couronne, 50 % par rapport à la première couronne et de 80 % pour Paris intra-muros ;
- une offre immobilière sur-mesure : exemple de la ZAC de Coligny (en développement) destinée à accueillir des activités tertiaires. Située entre les deux gares, elle est desservie par le tramway.

L'implantation d'une firme dans l'agglomération d'Orléans est une décision stratégique permettant d'optimiser leurs coûts de fonctionnement. Une simulation montre à ce sujet qu'une entreprise qui quitte Paris pour Orléans, et qui loue 2000 m², peut économiser jusqu'à 1,5 million d'Euros par an.

Le développement durable est au cœur de stratégie 1009-2012 de l'agglomération orléanaise.

Ainsi, en plus du réseau bus/tram actuel et du système de vélos en location de courte durée, Vélo +, une seconde ligne de tramway, traversant l'agglomération d'est en ouest sera mise en service en 2012.

De plus, la ville tient à labelliser ses parcs d'activités, à commencer par le parc d'Orléans Charbonnière.

Enfin, des services aux entreprises sont développés sur les parcs d'activités:

- Restaurants interentreprises
- Crèches
- Conciergerie mutualisée
- Plan de Déplacements des Entreprises (PDE)

Questions du public

- *Quelles sont les dates clés dans la stratégie de l'agglomération orléanaise?*

- **Charles-Eric LEMAIGNAN, Adjoint au Maire d'Orléans**

En juin 2012 : Le tram 2 devra être mis en service.

Un hôpital sera construit à la Source. Son coût s'élève à 550 millions d'euros et en fera le plus grand centre hospitalier français.

L'ambition d'Orléans est de reconstruire à la ville sur la ville en densifiant la première couronne, c'est-à-dire en construisant dans les maillons actuellement vides.

II / Zoom sur Grenoble

- **Sylvain MICHALIK, Atisreal**

La ville de Grenoble dispose d'une grande qualité urbanistique grâce à son PLU très contraignant, avec des promoteurs qui jouent le jeu. Ainsi, près de 80% des permis de construire font l'objet d'une isolation par l'extérieur et le même pourcentage pour des toitures végétalisées.

Il existe 2 marchés distincts sur l'agglomération grenobloise:

- Un marché de centre-ville qui représente 40% du marché grenoblois
- Un marché en périphérie : Europôle au Nord Ouest ; Meylan / Montbonnot au Nord Est avec l'Innovallée ; Echirolles au Sud

La valeur du mètre carré neuf en centre-ville s'élève à 160€ alors que le bâtiment en seconde main coûte entre 135€ et 150€.

En périphérie, le mètre carré neuf coûte entre 135€ et 140€ et le bâtiment en seconde main varie de 100€ et 115€.

En 2007, 58.000 m² de bureaux ont été vendus ce qui classe la ville d'Orléans à la 11^{ème} position française en termes de transaction.

La prévision de vente pour l'année 2008 est de 50.000 m². Durant les six premiers mois, 24.100 m² ont déjà été vendus (neuf et seconde-main confondus), dont 40% de neuf. Nous observons une mutation de la demande des bâtiments anciens vers des bâtiments neufs. Les entreprises ont des nouveaux besoins qui se traduisent par des grands plateaux.

L'offre de bureaux en 2008 est d'environ 90.900 m², 24% étant du neuf et 76% des bâtiments de seconde-main. Une grande partie de ces derniers ne sont pas commercialisables car ils ne répondent plus à la demande.

La répartition dans le temps de l'offre de bâtiment tertiaire neuf est la suivante :

- 2008 : 15.100 m² dont 7.200 m² livrés et 7.900 m² actuellement en chantier ;
- 2009 : 33.600 m² dont 15.100 m² actuellement en chantier et 18.500 m² en projet (PC déposé ou obtenu) ;
- 2010 : 15.000 m² en projet (PC déposé ou obtenu) ;
- 2011 : 10.000 m² en projet ;
- 2012 : 10.000 m² en projet.

- **Philippe De LONGEVIALLE, Adjoint en charge de l'urbanisme de Grenoble**

Grenoble est une ville réputée pour son urbanisme, qui se trouve en fond de vallée à 200 mètres d'altitude. Elle est traversée par 2 rivières et 3 massifs alpins. C'est une ville très compacte qui lutte contre l'étalement urbain : cela en fait la 3^{ème} ville la plus dense en France.

Les prescriptions de Haute Qualité Environnementale (HQE) y sont entrées dans la normalité.

La ville de Grenoble est le 2^{ème} pôle scientifique en France grâce à son centre universitaire situé à l'Est de la ville et à sa presqu'île scientifique à l'Ouest. Tout deux sont reliés par une ligne de Tram qui passe par le centre-ville.

De manière plus générale, 3 lignes de Tram traversent la ville pour relier les centres stratégiques, deux autres lignes verront le jour en 2014.

Les déplacements urbains sont également facilités par un réseau de bus et des vélos.

Un projet de rocade est actuellement en cours pour relier le centre universitaire à la presqu'île scientifique de manière directe. Les entreprises participent également aux déplacements écologiques via le Plan de Déplacement des Entreprises (PDE).

Le projet de la presqu'île scientifique constitue un axe majeur dans le développement de la ville puisqu'il nécessite un investissement d'environ un milliard d'euros.

Cet espace représente 250 hectares constitués de 4 pôles :

- Société de l'information (nanotechnologie)
- Biologie et santé (biotechnologie)
- Développement durable et énergie (nouvelles technologies de l'énergie)
- Innovation, connaissance et société (management de la technologie)

Ces 4 pôles permettront de créer un équilibre durable entre les 2 sites que sont la presqu'île scientifique et le centre universitaire.

Les 250 hectares sont actuellement occupés par 800.000 m² qui se sont construits depuis les années 1950, au fur et à mesure. Les zones présentes sont :

- « Grand équipement européens » (le synchrotron)
- « ST Microelectronics »
- « Recherche fondamentale » (CEA)
- « Energie »
- « Nanotechnologie »
- « Bio-santé »

Au milieu de ces différentes zones, de l'espace a été gâché. C'est pourquoi, il est aujourd'hui question de structurer ce polygone, d'y apporter des axes de communication et des lieux de vie.

La partie nord de ce polygone, très peu construite, fera l'objet d'un réaménagement de la gare afin qu'elle soit adaptée à l'ampleur du pôle. De plus, une ligne de Tram mise en service en 2012 traversera la zone d'Est en Ouest

L'objectif est de multiplier par deux la surface construite dans les 20 ou 30 ans pour atteindre environ 1,6 millions de m² construits.

Questions du public

- *La crise actuelle aura-t-elle un impact sur les projets grenoblois ?*

- **Philippe De LONGEVIALLE, Adjoint en charge de l'urbanisme de Grenoble**

Elle ne remettra pas en cause le projet « presqu'île scientifique » puisqu'il est à un niveau d'avancement tel que nous ne reviendrons pas en arrière.

- **Charles-Eric LEMAIGNAN, Adjoint au Maire d'Orléans**

Elle posera certainement des problèmes pour ce qui est des déplacements collectifs. Le principe du Partenariat Public Privé (PPP) ne répondra pas à tous nos problèmes.

- *La crise-est-elle une aubaine pour vos projets immobiliers et urbanistiques ?*

- **Charles-Eric LEMAIGNAN**

Elle n'est pas une aubaine mais tout bouleversement est facteur d'innovation.

- **Philippe De LONGEVIALLE**

Cette crise est salubre sur le plan de l'urbanisme : la crise a permis de faire baisser les coûts de construction. De plus, celle-ci oblige, dans le PLU, à trouver des solutions plus performantes, par exemple en ce qui concerne les places de parking. La crise aide à développer des projets de construction de qualité.

- **Charles-Eric LEMAIGNAN**

Il faut tout de même faire attention à la sur-qualité, l'important est de répondre correctement aux besoins.

Cycle Investisseurs

Les nouveaux fonds immobiliers

Conférence animée par Ingrid NAPPI-CHOULET, Professeur à l'ESSEC, Titulaire de la Chaire ESSEC-BNP Paribas Immobilier, Directeur de l'OMI (Observatoire du Management Immobilier)
Mercredi 3 Décembre 2008

Intervenants

- **Jean LAVIEILLE, Directeur Général Adjoint – AEW EUROPE**
- **Christophe REECH, Chairman & CEO – REECH ALTERNATIVE INVESTMENT MANAGEMENT**
- **Emmanuel SCHREDER, Président – CATELLA PROPERTY France**
- **Philippe TANNENBAUM, Senior Advisor – IEIF**

Introduction

- **Ingrid NAPPI-CHOULET, Chaire ESSEC-BNP Paribas Immobilier**

Dans le contexte de ralentissement de l'investissement immobilier, il serait utile d'avoir une analyse du marché. Comment dresser une typologie des nouveaux fonds ?

A l'ESSEC, un travail a été mené sur les fonds immobiliers afin de présenter les principaux acteurs de l'investissement immobilier et leurs modes d'intervention sur le marché depuis 2002. La typologie retenue pour l'étude est une classification des acteurs selon leur nature et leur capacité en fonds propres :

	Fonds allemands	Fonds de pension	Assurances	Sociétés foncières	Fonds immobiliers
Localisation favorite	QCA 24%, autre Paris 20%, La Défense 20%	1ère couronne 36%, QCA 23%	QCA 31%, 1ère couronne 18%	1ère couronne 21%, QCA 13%, La Défense 12%	1ère couronne 27%, Région 20%, La Défense 11%
Surface moyenne	18 000 m ²	39 000 m ²	14 000 m ²	24 000 m ²	25 000 m ²
Montant des opérations	144 M€	210 M€	80 M€	230 M€	78 M€
Type d'actif favori	Bureau >90%	Bureau 75%	Bureau 83%, Retail 12%	Bureau 50%, Commerce 15%	Bureau 46%, Commerce 19%
Co-investissement	Très rare	Rare mais recourt fréquent aux investissements directs	Très faible, recourt important aux investissements directs	Inexistant	Elevé
Durée de détention	> 5ans	> 5ans	NA	> 5ans	3 - 4 ans
Acheteur type	variés	Foncières, institutionnels	variés	Fonds d'investissement	Promoteurs, fonds d'investissement
Vendeur type	Promoteurs, fonds d'investissement	Utilisateurs, fonds d'investissement	Promoteurs	Fonds d'investissement	Fonds d'investissement
Période dynamique	2003 - 2004	2006 - 2008	2004 et 2007 - 2008	2005 - 2007	Homogène sur la période

- **Emmanuel SCHREDER, Catella Property France**

La notion de fond est récente sur le marché français. Les premiers fonds actifs datent au maximum d'une douzaine d'années (on s'adressait avant aux assurances, SCPI, sociétés foncières cotées...). Depuis, la notion de fond a pris de l'importance. Il existe des fonds propres à l'immobilier mais il ne faut pas oublier que c'est une notion de Private Equity à la base.

La notion de fond reste étrangère aux acteurs français alors que beaucoup d'investisseurs étrangers sont actionnaires de fonds. Cela laisse un potentiel de développement des fonds assez fort avec les institutions françaises au sens large du terme.

Il est intéressant de noter que les fonds représentent désormais une part majoritaire dans l'investissement total en immobilier non résidentiel. Parmi ces fonds, on compte des fonds long terme, des fonds de pension (assimilés aux caisses de retraites), des fonds court terme (ou opportunistes). Dans le contexte actuel, ces notions théoriques sont amenées à se transformer et nous allons assister à une redistribution des cartes.

Focus sur les fonds allemands :

Les fonds allemands ont une quote-part importante dans les fonds long terme. Ils balayent toutes les tailles et typologies (fonds ouverts, fermés, spéciaux...). Ils ont jusqu'à présent été très actifs mais un bon nombre d'entre eux sont à l'arrêt en ce moment du fait des nombreuses demandes de retrait des investisseurs. En effet, quand il s'agit d'un fond ouvert, plus de 40% de retrait entraîne la fermeture du fond pendant 90 jours. Si la situation ne change pas, le fond doit alors vendre la totalité de ces actifs.

Si certains fonds allemands sont amenés à vendre la totalité de leurs actifs, cela va forcément toucher plusieurs pays. La réaction des fonds allemands constitue de fait un baromètre international : soit peu de fonds ferment et l'investissement reprend, soit 9 à 10 fonds vendent la totalité de leurs actifs. Quelle sera alors la réaction du marché ? Si les immeubles ne sont pas vendus à leur valeur d'expertise, il faudra s'attendre à une très forte baisse des prix...

Ingrid Nappi-Choulet : Voyez-vous de nouveaux fonds immobiliers ?

- **Philippe TANNENBAUM, IEIF**

On sent bien la question sous-jacente : « ces fonds sont-ils là pour perdurer ou sont-ils voués à disparaître ? »

Il s'agit de bien comprendre la notion de fond. Les fonds ont en effet généré une grande effervescence : ces dernières années, plus de 500 fonds ont été créés en Europe avec plus de 550 milliards d'equity visées.

Ces fonds vont-ils structurer le marché ou n'ont-ils constitué qu'un effet de mode ?

Philippe Tannenbaum soutient qu'il s'agit d'un mouvement structurel très lourd destiné à perdurer et ce, essentiellement pour 3 raisons :

1) Nous sommes dans un système de crise des retraites. Le débat sur l'allongement de la durée de travail est une réponse ridicule au problème de financement des retraites. Les personnes confrontées à ce problème doivent trouver des actifs longs, identifiés, producteurs de cash-flow long. L'immobilier répond exactement à cette description, d'où le retour (car cela a déjà eu lieu) des fonds de pension vers l'immobilier.

2) Le deuxième mouvement expliquant l'intérêt pour l'immobilier est que l'immobilier est devenu alphagénérateur, générateur de performance. Auparavant,

un investissement immobilier servait simplement à générer des revenus longs. Aujourd'hui, on veut de l'immobilier pour la performance.

3) Le troisième mouvement vient de l'asset management lui-même. Les fonds étaient auparavant gérés de manière traditionaliste avec des fonds corps et la création de fonds satellites pour faire de la performance. Ce qui était satellite est aujourd'hui devenu corps, ce qui s'est précisément passé pour l'immobilier. Les fonds vont donc subsister mais il ne s'agira pas des mêmes sortes de fonds. Il est évident que nous allons assister à un mouvement de décollecte qui va toucher sévèrement certains fonds. Dans le même temps, un autre mouvement de collecte va avoir lieu, soit de la part de fonds qui sont là pour exploiter les opportunités de la crise, soit de la part de fonds là pour combler le vide entre le financement bancaire et les fonds propres (fonds dette, mezzanine...). Les OPCI constituent un de ces nouveaux fonds sophistiqués.

Perspectives d'avenir des fonds :

1) La liquidité reste une question lancinante alors qu'elle constitue une fausse problématique. En effet, l'investissement immobilier est un investissement long terme, il faut donc concevoir qu'il y ait une certaine renonciation à la liquidité. Les investisseurs ont investi pour leur retraite, ils veulent du rendement et ne font donc pas de chasse à la liquidité. De plus, de manière générale, dans les moments de panique, rien ne permet de retrouver la liquidité. Il s'agit donc bien d'une fausse question.

2) Ces fonds sont des fonds de private equity. Aujourd'hui, on assiste à une remise en cause de la Bourse. Certaines SIIC préfèrent lancer des OPCI. L'avenir ne sera-t-il fait que de fonds ?

3) Les Anglais viennent de lancer des structures non cotées domiciliées en Angleterre (auparavant off-shore). Le concept de transparence fiscale est très important. Nous nous dirigeons vers une structure duale, alternative à la Bourse seule.

Ingrid Nappi-Choulet : Vous qui gérez des fonds, quelle est votre stratégie en ces temps de crise ?

- **Jean LAVIEILLE, AEW Europe**

Chez AEW, on gère 17 milliards d'euros d'actifs en Europe et l'équivalent aux Etats-Unis. Nous faisons partie des 10 premiers intervenants en Europe (avant expertise 2008). L'activité des fonds est nouvelle (1999). Ils suivent une certaine classification à l'avenir incertain. Traditionnellement, le classement se faisait en fonction de la rentabilité attendue et de l'endettement mais on ne prenait pas en compte les facteurs de risque.

Les fonds utilisent des techniques de private equity converties à l'immobilier. Les gestionnaires de fonds vendent à des investisseurs, le tout basé sur la confiance et cela fonctionnait.

Les acteurs d'Europe du Nord ont mis en place une réglementation, l'immobilier ne peut représenter plus de 8 à 10% de l'investissement total. Compte tenu de la baisse des valeurs des actions qui a eu lieu, la part des actifs immobiliers dépasse le seuil autorisé dans les fonds. En matière d'investissement, les fonds étaient également basés sur l'endettement, compromis désormais puisqu'on ne peut plus emprunter.

Plus de financement, incertitudes sur les prix, évaluations de fin d'années qui auront forcément des retards sur les tendances : par conséquent, beaucoup de

fonds, de sociétés foncières cotées vont se retrouver avec des problèmes de less to value, de cashflow...

En 2009, 2010, beaucoup de choses inattendues vont avoir lieu. L'immobilier reste par définition une machine à produire du cash-flow mais si la crise est importante, les loyers vont baisser, le taux de vacance va augmenter. Ce sont des choses que nous n'avons jamais vues. Il faut que le système financier soit remis en place et que les banques augmentent leurs crédits.

Quelle est notre stratégie ?

- D'un côté, nous avons un fond ouvert à la souscription, qui utilise les OPCI, structure qui associe plusieurs véhicules amenant de nouveaux outils intéressants.
- De l'autre, nous avons levé un fond opportuniste.

Nous allons vivre quelque chose que nous n'avons jamais connu, la crise est beaucoup plus grave qu'elle n'y paraît.

- **Christophe REECH, REECH ALTERNATIVE INVESTMENT MANAGEMENT**

Nous gérons des actifs sur les marchés financiers, sur le marché des ressources naturelles et des actifs immobiliers (association avec CB Richard Ellis).

Le principe de nos fonds est l'investissement de façon indirecte pour générer de la performance absolue. Aucun de ces fonds n'utilise beaucoup de leviers. On n'est pas obligé d'être que sur du long terme en immobilier. On peut utiliser toutes les zones d'investissement : les marchés cotés, le monde non coté (les fonds, le marché secondaire, le marché de la dette), les produits dérivés immobiliers (cf. indice IPD). L'intérêt d'un tel fonds est de jouer et d'exploiter de façon systématique les inefficiences dans le temps, plutôt que d'acheter du beta.

En 2007, nous avons lancé le fond Iceberg (2007 +29% de return; 2008 +11%).

Ce qui est intéressant dans ce concept, c'est la nouvelle façon de concevoir une approche du marché immobilier : faire de la performance.

Ingrid Nappi-Choulet : Que peut-on dire sur les fonds souverains ? les « green funds » ?

- **Philippe TANNENBAUM, IEIF**

Il existe deux générations de fonds souverains, l'une date du choc pétrolier, l'autre est plus récente et concerne les pays émergents. Le but des fonds souverains était de recycler l'argent venant de l'Occident pour aider justement l'Occident en crise, mais aussi d'investir dans des transferts de technologie de l'Occident pour préparer l'avenir. Il s'agit d'une philosophie d'investissement très rationnelle et prudentielle pour sauver le capitalisme américain (rendre leurs clients à nouveau solvables) et acquérir des compétences d'asset management. Ainsi, jusqu'à très récemment, les fonds souverains investissaient essentiellement dans les T-bonds (dette américaine).

Aujourd'hui, les fonds souverains évoluent et s'intéressent notamment à l'immobilier qui ne faisait pas partie de leur sphère auparavant. Et ce, pour 3 raisons :

- 1) Avec la prise en compte de l'épuisement des ressources pétrolières, il leur faut des actifs longs.
- 2) Les investissements, dans le système financier américain par exemple, ont fait preuve d'une volatilité considérable. On peut penser que l'immobilier a une volatilité moins grande.
- 3) L'immobilier ne donne pas lieu à des questions politiques.

Les fonds souverains ont déjà commencé à investir à Londres (par exemple, avec le rachat de la charge foncière des casernes de Chelsea) mais pas encore à Paris, sûrement à cause du problème de l'euro fort alors qu'ils investissent des dollars.

- **Emmanuel SCHREDER, Catella Property France**

Il ne faut pas faire d'amalgame, les fonds souverains n'existent pas qu'au Moyen-Orient. Il apparaît que la zone euro n'est pas assez opportuniste pour les fonds souverains. Les fonds souverains en Europe sont un acteur absent du marché, proportionnellement parlant.

- **Philippe TANNENBAUM, IEIF**

Les fonds souverains sont là pour remplacer de la rente. Ce n'est pas le prix qui les intéresse, ils sont prêts à « surpayer » pour avoir du cash-flow long, de la rente long terme.

- **Christophe REECH, REECH ALTERNATIVE INVESTMENT MANAGEMENT**

Parlons un peu des green funds. L'environnement devient un facteur de plus en plus important. En France et en Europe, quelques labels environnementaux sont apparus qu'il peut être intéressant d'apposer sur des immeubles neufs. L'immobilier sera un des éléments de production de CO2. De plus en plus de bâtiments vont devoir être construits selon des techniques qui coûtent plus chers. Actuellement, très peu de bâtiments sont dans cette situation et si on veut tout labelliser, il faudra s'attaquer au problème de financement qui va se poser.

- **Philippe TANNENBAUM, IEIF**

Justement, on va financer par les fonds ! Malgré les apparences, les fonds collectent, il y a de l'argent. Les fonds verts sont les prochains fonds qui vont investir dans l'immobilier.

Questions du public

- *Pour Philippe Tannenbaum : Vous parliez de la fausse question de la liquidité. Est ce le jugement que l'idée même d'un fond ouvert n'a pas lieu d'être?*

- **Philippe TANNENBAUM, IEIF**

Pas du tout. Regardez les OCDI, ce sont des fonds ouverts. On aurait pu faire l'impasse sur la question de la liquidité et offrir plus rapidement ces fonds excellents.

- **Christophe REECH, REECH ALTERNATIVE INVESTMENT MANAGEMENT**

Votre question pose deux problématiques :

- d'un côté, celle du type de véhicule utilisé
- de l'autre, la problématique suivante : peut-on imaginer de donner de la liquidité à l'immobilier ? La réponse est « pas complètement non », cela pourrait constituer une façon innovante de gérer des actifs immobiliers.

- *Pour Philippe Tannenbaum : La transformation des SIIC en OPCI est-elle aisée ? Y a-t-il déjà eu des précédents ?*

- **Philippe TANNENBAUM, IEIF**

Oui, la société foncière cotée IPBM est passée du statut de SIIC à celui d'OPCI. C'est une transformation très aisée.

- *Nous n'avons pas encore parlé des gérants de fonds. Va-t-on assister à une concentration dans le monde de l'asset management ?*

- **Christophe REECH, REECH ALTERNATIVE INVESTMENT MANAGEMENT**

Oui, il va y avoir une consolidation qui a déjà commencé surtout dans les pays anglo-saxons.

- *Existe-t-il beaucoup de fonds dette ? Qu'en est-il en France particulièrement ?*

- **Philippe TANNENBAUM, IEIF**

Il s'en lance tous les jours mais le marché n'est pas encore ouvert. Ceux qui estiment avoir une dette immobilière trop importante ne veulent pas la céder à bas prix car c'est une dette de bonne qualité. Les fonds opportunistes ne sont donc pas intéressés.

- *Pour Christophe Reech : On a vu apparaître les produits dérivés immobiliers mais le succès ne semble pas avoir été au rendez-vous. La crise va-t-elle marquer leur coup d'arrêt ?*

- **Christophe REECH, REECH ALTERNATIVE INVESTMENT MANAGEMENT**

Non, au contraire depuis 2004, ils connaissent un vrai succès (doublement des volumes chaque année sur l'Angleterre) même si, pour une raison incompréhensible, ils ne renvoient pas cette image de succès.

*Compte rendu rédigé par Kenza SBATA
Etudiante de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Marché immobilier, marché financier : quelle tempête pour quelles stratégies ?

*Conférence animée par Guy MARTY, Directeur Général - IEIF
Jeudi 4 décembre 2008*

Intervenants

- **Michel DELMON, Directeur Général – HSH NORDBANK FRANCE**
- **Lahlou KHELIFI, Associé Gérant – LAZARD FRERES**
- **Marc LEBORGNE, Senior Director – EUROPEAN REAL ESTATE EQUITY, RBS**
- **François TRAUSSCH, Président – GE REAL ESTATE FRANCE**

I / Vision de la situation actuelle

- **Michel DELMOND, HSH Nordbank**

C'est une crise globale, qui touche même les obligations allemandes. (HSH est une banque allemande). On observe actuellement un arrêt du crédit, mais également un arrêt des fonds propres. Reste quelques fonds opportunistes qui vont jouer le marché à la baisse et acheter.

- **Marc LEBORGNE, RBS**

On a assisté à un enchaînement de situations, qui s'explique par différents facteurs dont la crise des subprimes aux Etats-Unis, la notation des agences de rating qui se sont avérées peu crédibles, et la circulation excessive des crédits titrisés. La conséquence de tout cela va être une raréfaction et un renchérissement du crédit par la remontée des taux d'intérêt. L'« ancre est coincée » en quelque sorte notamment en raison des règles IAS (International Accounting Standards) et Bâle II (règles prudentielles qui limitent l'encours de crédit par rapport aux fonds propres).

- **François TRAUSSCH, GE REAL ESTATE**

Il y a en effet beaucoup de raisons d'être pessimistes, les financements devraient diminuer et les banques vont moins prêter. Cette situation devrait perdurer.

- **Lahlou KHELIFI, LAZARD FRERES**

C'est la « cata » et cela devrait prendre du temps avant que la situation s'améliore. On est en train de vivre l'effet de levier à l'envers.

- **Marc LEBORGNE, RBS**

Il y a selon moi deux problèmes : un problème de capital et un problème de liquidités. Le problème de capital est lié aux règles IAS et au « mark-to-market » (évaluation d'une position à sa valeur de marché). Les besoins en capitaux augmentent. Le problème de liquidités est dû au fait que l'on emprunte à court

terme pour prêter à long terme. Deux bouées de sauvetage sont envisagées : l'assouplissement des règles IAS et l'intervention des gouvernements dans le capital des banques.

II/ Stratégie actuelle

- **Guy MARTY, IEIF**

Dans ce contexte agité, quelle est votre stratégie actuelle ?

- **Marc LEBORGNE, RBS**

Notre objectif est clairement de réduire le bilan, et de gérer les encours. Nous aurons sûrement un problème pour le financement de nouveaux projets. Nous allons accompagner nos clients actuels dans leurs refinancements.

- **Michel DELMOND, HSH Nordbank**

Notre pôle immobilier conservera ses actifs dans les livres. Il n'y aura pas de titrisation. Nous allons également réduire notre bilan, diminuer l'emprunt et augmenter les fonds propres. Le ratio Tier 1 va devoir augmenter (Le Tier 1 est constituée de la partie la plus solide des capitaux propres : capital social, réserves, intérêts minoritaires détenus dans les filiales-actions auto-détenues et goodwill). Ainsi le ratio fonds propres/prêts octroyés devrait passer au-dessus de 10%. L'accès aux capitaux va poser un problème de concurrence car certaines banques seront recapitalisées par les Etats et d'autres non. En outre, le recours à la garantie de l'Etat va coûter cher. Cela suppose une stabilisation de la liquidité. Il faut également réussir l'émission de capital. Si cela réussit, alors on pourra de nouveau prêter. Je pense aussi que l'on devrait assister à un recentrage vers le cœur de métier (le prêt). Notre objectif est de recommencer à prêter dès 2009, moins qu'en 2008 en ayant recours à la syndication plutôt qu'à la titrisation.

- **Lahlou KHELIFI, LAZARD FRERES**

On peut s'attendre à une période d'« oppression », et à une vague de licenciements. Il va falloir que le management accompagne les collaborateurs des entreprises. Je pense également que nous allons aller vers d'autres types d'activités : conseil, renégociation avec les prêteurs pour ceux ayant trop emprunté (workout). Certains vont avoir des difficultés à accéder aux actifs via leur créance et à recouvrer les créances. L'accompagnement des pays émergents risque aussi de connaître un arrêt.

- **François TRAUSSCH, GE REAL ESTATE**

Nous allons nous occuper de ce que nous avons, faire un travail sur nos actifs pour préserver la valeur. Cela va se traduire par un allongement des Business Plans et une réduction de nos bilans. Nous serons moins touchés que les autres dans la mesure où GE a vendu chaque année, en ligne avec sa politique. Nous pourrions aussi avoir recours à des joint ventures toujours pour réduire nos bilans, et essayer de résoudre les problèmes de nos partenaires en difficulté. Les acquisitions vont diminuer mais on prépare l'avenir. En 2010 nous développerons notre savoir-faire d'asset manager pour le compte d'autres clients que GE. 2009 sera pour nous plus une année de transition qu'une année noire.

III/ Evolutions attendues

- **Marc LEBORGNE, RBS**

Les taux d'intérêt devraient baisser. Ce sera pour nous une donnée essentielle pour préserver la relation entre banquiers et emprunteurs.

- **Michel DELMOND, HSH Nordbank**

Les marchés monétaires ne devraient pas redémarrer. La baisse des taux courts devrait peu impacter l'immobilier.

- **Lahlou KHELIFI, LAZARD FRERES**

Il faut également tenir compte du comportement des acteurs. Pour le moment, on ne devrait pas recommencer à acheter, on va être dans une attitude attentiste et regarder la baisse des prix en spéculant dessus. On ne sait pas quand cela pourra redémarrer.

- **François TRAUSCH, GE REAL ESTATE**

On pourrait également observer une montée en qualité des actifs avec des immeubles HQE par exemple.

- **Marc LEBORGNE, RBS**

Il y aura un transfert de la dette vers les états.

- **Michel DELMOND, HSH Nordbank**

Oui, la hausse des déficits des Etats pourrait freiner les particuliers. Ainsi le gouvernement allemand freine son plan de relance pour ne pas assécher l'épargne des particuliers. Il faudra aussi s'occuper des occupants des immeubles avec pour certains des problèmes de capacité à honorer les loyers. Dans ce contexte, les taux d'intérêt ne devraient pas apaiser la relation entre bailleurs et locataires.

- **Guy MARTY, IEIF**

Y-a-t-il des opportunités à saisir ?

- **Lahlou KHELIFI, LAZARD FRERES**

Certains pourront acheter pas cher et vendre avec une plus value liée à la potentialité de hausse des loyers. Les gagnants seront ceux qui investiront en premier. Cela se fera au détriment des banques. Des fonds opportunistes pourraient acheter des actifs de qualité. Nous surveillons également les opportunités éventuelles.

*Compte rendu rédigé par Bernard du Plessis
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Quelles stratégies d'allocation d'actifs sont possibles en 2009?

*Conférence animée par Nicolas DANIELS, Journaliste - Le Figaro
Vendredi 5 décembre 2008*

Intervenants

- **Pierre APPREMONT, Avocat Associé, spécialisé en fiscalité immobilière - Lefèvre Pelletier & Associés**
- **Maryse AULAGNON, Président Directeur Général – GROUPE AFFINE**
- **Xavier LEPINE, Président du Directoire, UFG REM**
- **Jacques Yves NICOL, Managing Director France, Aberdeen Property Investors France**
- **Pierre SCHOEFFLER, Président - S&Partners**

I/ Introduction - Les nouveaux indices immobiliers : contexte, définitions et informations

Le contexte économique actuel de crise entraîne une forte baisse du crédit. Le retournement du marché génère un besoin d'indices économiques calculés sur les transactions, publiés fréquemment et rapidement.

- **Pierre SCHOEFFLER, S&Partners**

Depuis 2 ans, le marché se caractérise par un ralentissement de la vitesse de circulation de la monnaie - élément clé du dynamisme économique. Cette chute s'est accrue au cours de ces deux derniers mois.

Malgré la crise, les modèles d'allocation d'actifs continuent à fonctionner. Comme l'immobilier suit un cycle, son cycle ressemble aux autres cycles. Ainsi lors d'une crise, les effets se ressentent petit-à-petit sur les différents cycles:

- d'abord sur le cycle des obligations
- puis sur celui des actions
- sur le cycle de l'immobilier commercial
- enfin sur le cycle de l'immobilier résidentiel.

Aujourd'hui, nous sommes au commencement de la phase de baisse des prix des logements et au milieu de la phase de ralentissement du marché de l'immobilier de bureaux.

La constitution d'indices de marché, d'instruments permettant de reconstituer la performance d'un actif et son risque sur un portefeuille d'actifs est complexe. Ainsi, les instruments de mesure du marché immobilier sont peu nombreux et entachés de problèmes fondamentaux.

Pierre SCHOEFFLER, en tant que Senior Adviser de l'IEIF - Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière - a mené une réflexion sur les indices immobiliers des nouvelles générations qui prendraient au mieux les transactions. Ainsi, dans le cadre du projet ImmoRisk labellisé par le Pôle de Compétitivité Finance Innovation, l'IEIF a développé un indice Immobilier d'Entreprise avec l'EDHEC et un Indice Logements avec la Chambre des Notaires de Paris.

1. Un indice sur l'immobilier commercial : L'indice EDHEC IEIF

L'indice EDHEC IEIF immobilier d'entreprise France est un indice transactionnel mensuel représentatif du marché de l'immobilier d'entreprise en France. Il mesure la performance des parts effectivement échangées d'un portefeuille agrégé de fonds immobiliers non cotés. L'indice est calculé à partir des valeurs des transactions sur le marché secondaire d'un échantillon de SCPI liquides.

Cet indice immobilier est corrélé à l'indice IPD France.

Il se présente sous deux formes :

- l'indice des prix (nu)
- l'indice revenus réinvestis (brut).

L'indice représente un portefeuille immobilier de 7.5 milliards d'euros constitué à 80% de bureaux situés aux $\frac{3}{4}$ en Île-de-France.

Indice EDHEC IEIF d'immobilier d'entreprise en France

	Nu	Brut
Indice au 31/10/08	1537,09	9236,74
Variations 1 mois	-2,9%	-1,5%
Variations depuis le 1er janvier	-3,9%	0,3%
* Base 1000,00 au 31 décembre 1980		

2. Un indice sur l'immobilier résidentiel: l'indice Notaires IEIF Logements Ile-de-France

Cet indice est un indice mensuel calculé à partir du prix de vente net des logements anciens libres, acquis en pleine propriété par une vente de gré à gré devant notaire pour un usage strict d'habitation sur le mois considéré.

L'indice couvre environ 92000 transactions en 2007, soit plus de 7600 en moyenne par mois.

Indice de type «paramétrique» construit à partir de la modélisation de la structure du marché sur le mois considéré (distribution des prix de transactions en euros par m²)

Indice mesurant l'évolution des prix et de la structure du marché (saisonnalité et autres comportements).

• Pierre APPRENT, Lefèvre Pelletier & Associés

Les opérateurs ont une certaine faculté à mettre en œuvre des stratégies ; il existe deux grandes façons de détenir des actifs en termes juridiques et fiscaux:

Détention directe :

Avantages :

- Simple

Inconvénients:

- Allocation est très chère
- Désinvestissement compliqué
- Sécurisé
- Financement simple à monter

Détention indirecte :

Avantages :

- Le transfert est généralement moins coûteux (droits d'enregistrement, plus-value)
- L'allocation d'actifs est plus simple

Inconvénients :

- Cette forme de détention d'actifs est souvent moins simple qu'elle n'y paraît :
 - o Il y a nécessité d'une garantie et d'une contre-garantie financière
 - o Le financement est possible mais souvent complexe

SIIC :

- Le transfert ne peut porter que sur la totalité du portefeuille.
- Peu coûteux
- Pas de droits d'enregistrement
- Imposition sur la plus-value comprise entre 0 et 16,5%
- Pas de garantie
- Simple
- Pas de financement immobilier

OPCI

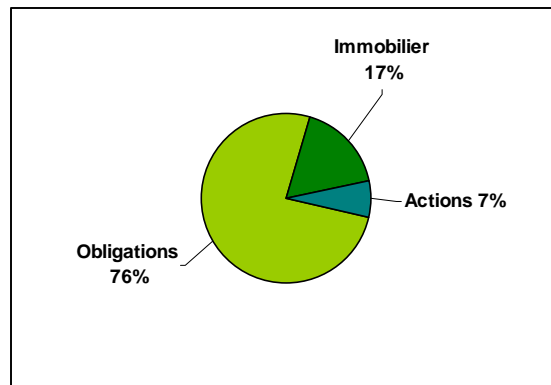
- Le transfert porte sur le portefeuille mais l'OPCI est un mono-actif possible
- Coûts variables: droits d'enregistrement si l'acquéreur s'engage à plus de 20%.
- Peu de garantie: le risque principal n'existe pas et la structure est totalement exonérée d'impôts
- Modérément complexe
- Refinancement immobilier possible
- Meilleure liquidité juridique et fiscale

II/ Cas pratiques

• Maryse AULAGNON, Affine

Les investisseurs sont toujours confrontés à la question: 'Où et comment investir? Doit-on privilégier en cette période de crise l'immobilier à la bourse?' L'immobilier coté se comporte comme le reste des classes actifs cotés.

Le portefeuille optimal Q4 2008 pour une prime de risque de 1% par rapport aux taux des emprunts d'Etat est le suivant:



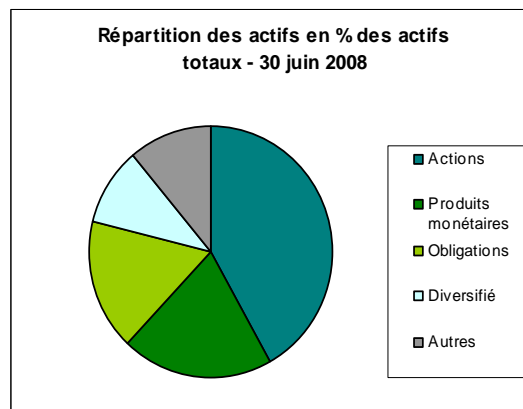
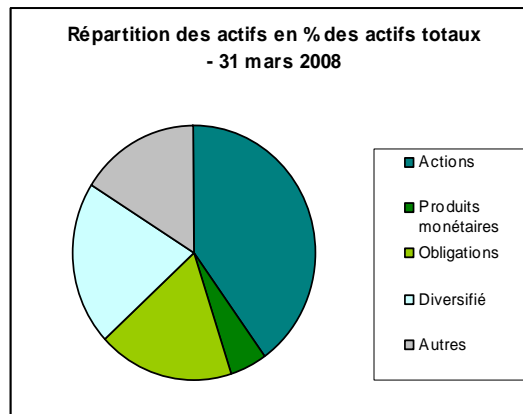
Entre le 1^{er} et le 2^{ème} trimestre 2008, le marché des actifs a connu une fuite vers la liquidité: les produits monétaires ont explosé. Depuis début 2008, l'indice SIIC a baissé de 42% sur un an et le CAC40 a perdu 38%.

L'immobilier est-il alors un choix judicieux?

En regardant l'évolution sur 5 ans, on se rend compte que l'immobilier est un bien meilleur placement que les autres actifs. L'immobilier coté est plus attractif sur le long terme.

Ainsi à la question, 'Où investir en 2009?' La réponse est dans l'immobilier coté.

Et à la question, 'Quand investir dans l'immobilier coté?' Les anglo-saxons, qui d'habitudes sont plus pessimistes, répondent 2009 et les français début 2010.



- **Xavier LEPINE, UFG REM**

La crise financière n'est pas finie: elle est devant nous et la crise économique qui en suivra sera très profonde. Depuis 1990, la planète est endettée à hauteur de 3,5 fois son PIB. Avec la crise, on assiste à une déflation brutale de la valeur des actifs et à une vélocité ralentie. Le marché le plus touché est bien entendu le marché des actions puisque c'est le plus liquide. Que faut-il faire?

La valeur d'un actif dépend de son passif. Ainsi actuellement, les modèles d'allocation d'actifs ne marchent plus.

Alors que faire quand on est investisseur?

Nous sommes dans une situation où il va falloir recapitaliser. Aujourd'hui, la dette avec garantie gagne. Et le créancier, s'il a des garanties ne perd pas. Il faut acheter ainsi uniquement de la dette collatéralisée.

Ainsi, pour faire une allocation d'actifs optimale, tout dépend du passif, et il faut:

- Tenir compte du fait que les obligations comptables ne peuvent pas tenir
- Acheter de la dette avec un taux de rendement de 20% , pour tenir 3 ou 4 ans.

- **Jacques-Yves NICOL, Aberdeen Property Investors France**

Il faut différencier allocation stratégique et allocation tactique

L'allocation stratégique correspond aux stratégies des investisseurs institutionnels sur le long terme. La part réservée à l'immobilier est d'environ 10-15%.

En France, les foncières apportent des liquidités importantes. Il existe un vrai marché: on achète de plus en plus cher et les rendements sont de plus en plus bas. C'est le passif qui commande au détriment de l'actif. Dans un marché qui privilégie les vendeurs, il n'y a pas de notion d'allocation d'actifs, pas de typologie d'actifs. Et ce, surtout quand on achète des actifs à des taux inférieurs au taux de refinancement des banques.

Mais accorder 15% à l'immobilier ne suffit pas: il existe une opportunité d'investir dans l'immobilier, mais différemment:

La baisse des prix étant loin d'être terminée, il faut construire un portefeuille type et il n'est pas déraisonnable de s'endetter à 50-60%. Il existe un réel coût de la dette et on va retrouver la notion de taux de rendements. Il est possible de construire un portefeuille stratégique sur le long terme.

Une allocation tactique consisterait en l'investissement durant les 6 premiers mois de 2009 dans de la dette sécurisée sur le long terme, puis dans de l'obligation convertible, titres hybrides, actions.

III/ Questions du public

- *On parle beaucoup de cycle en immobilier, que va-t-il alors se passer en étape 2, après l'étape de déflation?*

- **Xavier LEPINE, UFG REM**

En étape 2, il y aura sûrement de l'inflation. Quel est alors le meilleur actif nous protégeant de l'inflation? C'est l'actif réel, actif qui a une valeur marchande qui nous protège sur le long terme de l'inflation.

- **Maryse AULAGNON, AFFINE**

L'acquisition d'un immeuble permet de trouver une sécurité. Les actifs dont le prix est compris entre 500 000 et 2 milliards d'euros marchent encore. Il vaut mieux des petits rendements -8%- plutôt que d'avoir de l'argent en banque aujourd'hui.

- **Pierre SCHOEFFLER, S&Partners**

Les banques centrales voient leur bilan se détériorer. A terme, cette situation va mener à une perte de confiance dans la monnaie fiduciaire.

- **Pierre APPREMONT, Lefèvre Pelletier & Associés**

Les réflexes d'investissement vont changer: un actif qui rapporte 4% pose certaines difficultés pour payer l'impôt. On assiste plus à un phénomène de rachat des créances.

- *Face à l'évolution des taux et à un désir de cash flow récurrent, les occupants seront-ils encore capables de payer?*

- **Maryse AULAGNON, AFFINE**

Actuellement, il y a peu de défaillances des locataires. Le loyer reste ce que les gens continuent de payer. La réalité des choses n'apparaîtra véritablement qu'en janvier ou février.

- *Les locataires peuvent-ils renégocier leurs baux?*

- **Maryse AULAGNON, AFFINE**

L'indexation actuelle des loyers rend la situation délicate. Jusqu'à présent, la hausse annuelle du prix de l'immobilier était de 10% par an. On assiste donc aujourd'hui à un paradoxe: le prix des loyers est décalé face au loyer d'un immeuble qui vient d'arriver sur le marché. Les foncières ont cependant le souci d'une meilleure gestion et sont conscientes également de la réalité environnementale.

- *M. LEPINE, vous avez parlé de dettes des banques et des Etats: A qui Banques et Etats doivent leurs dettes?*

- **Xavier LEPINE, UFG REM**

Trois créanciers peuvent être cités:

1 Les investisseurs institutionnels pour les obligations d'Etat

2 Les particuliers via les fonds de garantie

3 la Chine.

*Compte rendu rédigé par Johanna BOSIO
Etudiante de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Cycle Expertise

Notation, rating, évaluation : combien vaut vraiment votre immeuble ?

*Conférence animée par Ingrid NAPPI-CHOULET, Professeur à l'Essec, Titulaire de la chaire Essec – BNP Paribas immobilier, Directeur de l'OMI (Observatoire du Management Immobilier)
Mercredi 3 décembre 2008*

Intervenants

- **Benoît DU PASSAGE, Président Directeur Général – JONES LANG LASALLE FRANCE & EUROPE DU SUD.**
- **Michel GROSSI, Directeur de l'Immobilier d'Exploitation – HSBC FRANCE**
- **Philippe GUILLERM, Président – RICS France**
- **Jean Paul URBAIN, Expert associé – EXPERTISES GALTIER**

Constat, contexte général.

- **Jean Paul URBAIN**

Les normes IAS, IFRS sont internationales, les normes de valeur Vénale sont nationales, aucune de ces valeurs ne correspond à des valeurs de crise. En temps de crise il faut voir la valeur en cas de vente forcée.

Il existe différentes méthodes : cash flow, comparaison, revenu.

Les Cash flow sont inadaptés en période de crise car il faut du court terme voire du moyen terme. On revient donc aux méthodes classiques de comparaison et de revenu. Malheureusement il y a un problème de transparence de transaction et un problème de volume, la baisse de 40% du nombre de deals induit un manque de comparables sur lesquels appuyer l'évaluation. Pour remédier à ce problème de transparence il conviendrait d'effectuer une évaluation régulière, tous les trois mois plutôt qu'annuelle.

En 2008 la décote sera en moyenne de 15 à 20% ce qui va créer un problème de LTV. Les grandes foncières comme Unibail ont assez de cash et d'equity pour passer la crise, mais les plus petites foncières seront à la merci des banques et de leurs exigences financières.

- **Benoît DU PASSAGE**

JLL vient de développer un outil, la grille CIBE qui permet de catégoriser les immeubles sur une échelle du type agences de notation :

AA standards internationaux de qualité

A Neuf dont il manque certains critères, notamment sur le développement durable

B Ancien

C Obsolète

Jusqu'à présent la seule distinction est Seconde main / dernière génération or c'est trop grossier pour refléter correctement le marché et ça ne correspond pas au cahier des charges de l'utilisateur. La grille CIBE ne tient pas compte des adresses mais juste des qualités intrinsèques de l'immeuble et de son insertion dans le tissu

environnant. L'utilisation de cette grille par les experts pourrait donner aux foncières une meilleure lisibilité, à l'image des étoiles pour les hôtels.

- **Philippe GUILLERM**

Jusqu'en 2007 les experts étaient critiqués pour leurs évaluations trop timorées, établissant des prix soit disant trop bas alors que les investisseurs poussaient vers le haut. Aujourd'hui le dialogue avec les propriétaires est plus mûr, ils acceptent qu'il y ait une baisse. Les évaluations par les experts ont commencé plus tôt, ils ont mit des « draft » car dans les circonstances actuelles tout peut changer entre le mois d'octobre et la clôture comptable.

La méthode des cash flow n'est pas si inadaptée que cela car la méthode par comparaison est quasi impossible en raison de l'absence de transaction or les experts doivent s'appuyer sur 2 méthodes différentes pour justifier un prix. De plus la valeur de vente forcée est proscrite par les normes RICS, qui imposent une market value. Si le client le demande, les experts peuvent donner un pourcentage de décote potentielle.

L'impact des normes IFRS. En 2005 les propriétaires ont dû choisir entre la valeur historique ou la valeur de marché. La plupart a choisi la valeur de marché et a accepté les conséquences positives tant que les prix montaient, à présent il faut savoir accepter les conséquences négatives. Le marché loue la qualité d'évaluation des experts puisque 80% des transactions s'effectuent à un prix variant de moins de 5% par rapport à l'évaluation. De plus les experts se regroupent en associations IFEI (Institut Français des Experts Immobiliers), AFRSEIM (Association Française des Sociétés Expertise Immobilière), RICS ce qui les protège des réclamations des sociétés et garantis la qualité de leur travail.

Environnement. Le respect de normes HQE implique un surcoût de 15 à 20%, or il n'est pas évident que les entreprises dans les circonstances actuelles acceptent ce surcoût. LA tour CB21 sera un bon baromètre. Fera-t-elle l'objet d'une restructuration HQE, et quelle sera la réaction de l'utilisateur ?

- **Michel GROSSI**

L'expertise est une contrainte qu'il subit en tant qu'utilisateur et qu'il doit renouveler tous les ans. Il est inquiétant de voir qu'il existe une différence d'approche selon les cabinets. Cette différence ne porte pas sur les taux de valorisation retenus mais sur des éléments théoriques peu subjectifs tels que la comptabilisation d'un m² dans telle ou telle catégorie. Il y a donc un problème de cohérence. Dans le but d'éviter un effet « yoyo », HSBC donne toujours aux experts un mandat pour une évaluation « conservatrice », mais cela n'a pas empêché d'obtenir des valorisations allant du simple au double sur un même bien. Ce genre d'écart est très ennuyeux pour un utilisateur car les évaluations servent de base sur la prise de décisions impactantes sur du long terme.

Sur l'environnement. La contrainte est assez simple, binaire : l'immeuble est vert ou pas vert. HSBC est la première banque « carbone neutre » au monde. La limite actuelle concerne le suivi de la consommation d'un immeuble, il faut 5 années d'observation pour pouvoir établir la consommation d'un immeuble construit récemment aux normes HQE. La certification HQE construction n'implique pas de certification HQE exploitation. Il est possible qu'un immeuble soit HQE avec un utilisateur puis ne le soit plus avec un nouvel utilisateur ayant d'autres contraintes.

*Compte rendu rédigé par Thomas Moissard
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Cycle Property

Charges locatives : optimisation à tous les étages

*Conférence animée par Jean-François ROMAIN, Rédacteur en Chef - Tertiaire Magazine
Jeudi 4 décembre 2008*

Intervenants

- **Patrick DE BEAUREPAIRE, Délégué Général - FG3E**
- **Nicolas GRESSIER, Facilities Manager France - REGUS**
- **Lionel LERISSEL, Président Comité National Opérationnel - ADYAL**
- **Jean-Claude TANGUY, Directeur Général Délégué - BNP PARIBAS REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT**

Qu'est-ce que recouvrent les charges ?

- **Jean-Claude TANGUY, BNP PARIBAS REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT**

Il faut tout d'abord déterminer les paramètres qui influent sur les charges locatives d'un immeuble. Nous comptons 8 paramètres qui influent sur celles-ci :

- La localisation : à Marseille, à Lille ou dans le centre de la France ?

Les conditions climatiques influenceront inéluctablement sur les consommations énergétiques que ce soit en termes de chaud ou de froid. De plus, les usages locaux auront des conséquences sur l'ampleur des charges (par exemple, dans le centre de la France, l'implantation d'une conciergerie qui est relativement coûteuse n'est pas habituelle et non souhaitée)

- Le régime de détention : pleine propriété ou copropriété ?

Dans le cas d'une pleine propriété, le propriétaire a les pleins pouvoirs, dans celui de la copropriété, chacun doit composer avec tout le monde.

- Le régime d'occupation : mono-occupation ou multi-occupation ?

En mono-occupation, il existe une convergence d'intérêt entre le propriétaire et l'utilisateur. En multi-occupation, l'utilisateur final aura moins d'influence sur les charges à payer.

- Le niveau de service, le type de bâtiment : IGH, ICPE, code du travail ou ERP ?

Pour un IGH, le coût du poste incendie sera très différent selon que l'immeuble est classé W1 ou W2 et rien ne pourra être mis en œuvre pour réduire le coût. Pour une plate-forme logistique classée ICPE, les charges d'exploitation s'élèvent en moyenne entre 5 à 10 €/m². La qualité intrinsèque du bâtiment : de la conception initiale du bâtiment avec une performance énergétique plus ou moins grande découlera des charges plus ou moins importantes pour le poste des consommations énergétiques. La qualité de gestion : la mise en place d'un process automatisé de type GTB ira dans le sens des économies de consommations énergétiques. La qualité de l'utilisation : le comportement de l'utilisateur aura un impact direct sur les charges, ne serait-ce que pour les consommations énergétiques.

Est-ce que la crise financière a un impact sur les charges locatives ?

- **Jean-Claude TANGUY, BNP PARIBAS REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT**

La crise influe sur la stratégie des investisseurs. Pour les charges non récurrentes telles que des travaux de réhabilitation, la crise a un impact sur les charges locatives.

Quels sont les principaux postes de charges ? Quelles sont leur ordre de grandeur ?

- **Jean-Claude TANGUY, BNP PARIBAS REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT**

Les principaux postes de charges sont :

- La gestion technique
- La gestion des services
- Les honoraires de gestion (dont le green management)
- Les consommations d'énergie et de fluides

La part de chacun de ces postes dans le coût total des charges locatives dépend des différents paramètres énoncés en amont.

Pour donner une idée globale, nous pouvons comparer deux exemples d'immeuble :

	Immeuble 1	Immeuble 2
Régime d'occupation	Multi-occupation	Mono-occupation
Surface	20 800 m ²	45 000 m ²
Type d'immeuble	Code du Travail, Récent, HQE	Code du Travail, Récent
Gestion technique	32%	55%
Gestion des services	40%	25%
Honoraires de gestion	16%	3%
Consommation d'énergie et de fluides	12%	17%

Comment optimiser les charges en tant que property manager ?

- **Lionel LERISSEL, ADYAL**

Les leviers d'action dont nous disposons sont propres à chaque situation. Il faut déterminer de manière très précise les besoins du locataire et du propriétaire. Leurs besoins ont un coût qu'il faudra optimiser en fonction des besoins exprimés.

En règle générale, un contrat de property management ne doit pas durer plus de 3 ans du fait de l'évolution des techniques, il doit être remis en concurrence. L'immobilier d'entreprises est plus fongible qu'auparavant car sa valeur est elle-même plus fongible selon les données économiques, financières et humaines.

Comment optimiser les charges énergétiques ?

- **Patrick DE BEAUREPAIRE, FG3E**

L'énergie représente 10% à 20% du coût des charges locatives totales. Un contrat de performance énergétique (CPE) peut être mis en place dans l'objectif d'améliorer l'efficacité énergétique. Pour rappel, l'efficacité énergétique est définie comme étant le service rendu dans l'immeuble par rapport à l'énergie consommée. Le CPE est un engagement contractuel sur une consommation ou une économie d'énergie dans la durée (5 à 10 ans). Les actions effectuées pour améliorer l'efficacité énergétique constituent une dépense qui est remboursée dans le temps par les économies

d'énergie réalisée. Il faut plus de trois ans pour rentabiliser les actions mises en place, c'est pourquoi les contrats doivent durer 5 à 10 ans.

Les actions du CPE portent sur les équipements qui consomment de l'énergie, l'enveloppe du bâtiment, les sources d'énergies renouvelables et le comportement des utilisateurs. Les deux premiers points influant l'un sur l'autre, ceux-ci doivent faire l'objet d'une réflexion commune.

Le contenu du CPE est le suivant :

- Définition de la situation initiale
- Actions d'amélioration à mener
- Engagement de consommation ou d'économie d'énergie, dans la durée
- Vérification et mesure de la performance
- Clause de bonus/malus sur l'atteinte de l'engagement

Notons que pour tous ses bâtiments, l'Etat s'engage à signer un CPE. Il faut s'attendre à ce que les bâtiments tertiaires adoptent de plus en plus ce type de contrat.

La gestion des équipements énergétiques et de l'enveloppe doivent se trouver dans un même et unique contrat afin que la responsabilité globale soit engagée.

- **Jean-Claude TANGUY, BNP PARIBAS REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT**

Dans le même esprit d'optimisation des dépenses énergétiques, BNP Paribas a mis en place une charte Eco Property Management. Ainsi, après avoir obtenu 240 000 m² à Cœur Défense, BNP Paribas a fait un gain de un million d'euros sur les charges d'exploitation par rapport au gestionnaire précédent.

Comment se positionne l'utilisateur qu'est Regus dans ce système d'acteurs ?

- **Nicolas GRESSIER, REGUS**

La société Regus met à disposition des entreprises des espaces de travail, clé en main. Il a le statut de locataire et l'immeuble constitue pour lui un outil de production. Il possède 40 centres, soit 80 000 m², répartis sur toute la France (un tiers à Paris, un tiers en Ile-de-France et un tiers en province). Il s'agit donc d'immeubles avec des structures totalement différentes (types haussmanniens, IGH et bâtiments plus traditionnels).

Les baux commerciaux sont signés pour une durée qui varie de 3 à 9 ans. Regus est employé dans différents modes de gestion :

- En multi-locataire : les charges sont réparties entre les locataires. Dans ce cas, ceux-ci font confiance au property management pour optimiser les charges.
- En mono-locataire : deux cas peuvent se présenter ; soit le locataire souhaite gérer ses charges, soit Regus s'en occupe. La deuxième solution est préférée par Regus car il est plus appréciable pour lui d'avoir une maîtrise totale des coûts de maintenance.

Globalement, les charges du locataire se répartissent de la manière suivante :

- 54% de charges locatives
- 22% de contrat de maintenance
- 12% de taxe foncière
- 7% d'énergie
- 5% de taxes bureaux

Les bonnes pratiques seraient d'assurer :

- un partenariat tripartite : propriétaire, gestionnaire et locataire avec une transparence totale et termes de facturation de charges et de respect des budgets ;

- anticipation des budgets ;
- forfaitisation des charges.

- **Jean-Claude TANGUY, BNP PARIBAS REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT**

Le property manager a naturellement le devoir de transparence d'une part et d'autre part, il a la maîtrise des charges puisqu'il cherche à économiser sur tous les postes. Pour ce qui est de la forfaitisation, le property manager est toujours capable de respecter un forfait imposé mais un forfait trop faible sera au détriment de la qualité de service.

- **Lionel LERISSEL, ADYAL**

La forfaitisation n'est pas une méthode viable, selon moi.

- **Nicolas GRESSIER, REGUS**

La méthode du forfait permet de partager les risques avec le propriétaire.

- **Lionel LERISSEL, ADYAL**

Le problème réside dans le fait que le propriétaire porte un risque qui ne le concerne pas.

- **Intervenant du public**

La forfaitisation induit une prise de risque qui va engendrer un surcoût. La notion de transparence étant garantie par le property manager, la forfaitisation n'a pas lieu d'être.

Comment se gèrent les charges des parcs logistiques et des centres commerciaux ?

- **Jean-Claude TANGUY, BNP PARIBAS REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT**

Les parcs d'activités et de logistique sont moins budgétivores qu'il y a 10 ans. Les charges s'élèvent et varient entre 5 et 10 € / m² / ans.

Les énergies renouvelables peuvent de plus être utilisées telles que des panneaux photovoltaïques sur la toiture. Il y a une vraie prise en compte de la maîtrise des charges et de la problématique environnementale.

- **Lionel LERISSEL, ADYAL**

Les centres commerciaux sont très contraints par la crise économique. Ses acteurs ont donc une politique globale de réduction des charges très active. Les charges sont considérées comme une perte de chiffre d'affaires direct.

Les acteurs des centres commerciaux demandent aux property managers de réduire les charges de 2009 jusqu'à 5 points.

Le green management engendre des honoraires supplémentaires pour les propriétaires à verser aux gestionnaires. Les investisseurs français et anglo-saxons mettent l'accent sur cette demande. Ils sont prêts à payer ces honoraires répondant à une préoccupation environnementale. Ils peuvent ainsi augmenter leurs loyers tout en diminuant leurs charges.

*Compte rendu rédigé par Emilie BRUSSAT
Etudiante de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Cycle Architecture

Les nouvelles formes d'architecture en immobilier d'entreprise

*Conférence animée par Jean-Philippe DEFAWE, Rédacteur en Chef délégué -
LeMoniteur-Expert.com
Mercredi 3 décembre 2008*

Intervenants

- **Dominique ALBA, Architecte, Directrice Générale - Pavillon de l'Arsenal ;
Directrice déléguée - APUR**
- **Christian BIECHER, Architecte DPLG - CBA Christian Biecher & Associés**
- **Olivier DE LA ROUSSIÈRE, Président - Vinci Immobilier**
- **Jacques FERRIER, Architecte DPLG, Gérant - Jacques Ferrier Architecture**
- **Manuelle GAUTRAND, Architecte DPLG - Agence Manuelle Gautrand Architecte**

I/ Introduction

- **Jean-Philippe DEFAWE, LeMoniteur-Expert.com**

Cette conférence sera exclusivement consacrée à l'architecture et non pas à la crise. Néanmoins, ne pourrait-on envisager l'architecture comme une réponse à la crise?

Présentation des intervenants :

- dans le rôle du « client », Olivier de la Roussière représente la maîtrise d'ouvrage
- dans le rôle de « l'observateur », Dominique Alba
- 3 architectes : Jacques Ferrier, Manuelle Gautrand, Christian Biecher

II/ Conditions de la production d'une architecture et « spécificité »

- **Dominique ALBA, Pavillon de l'Arsenal**

Les architectes sont incontestablement les mieux placés pour parler des formes architecturales. Cependant, il faudrait au préalable réfléchir aux conditions de la production d'une architecture.

Aujourd'hui, la ville durable est pour tous la ville historique, un patrimoine datant de plus de 60 ans. À cet égard, les contraintes d'architecture sont acceptées. Par opposition, en ce qui concerne la ville récente (le périurbain), le mot d'ordre est « générique » : le même produit réalisé le plus vite possible. Dès lors, les bâtiments ont peu de rapports avec le milieu où ils sont implantés, le « produit » subsiste vaille que vaille et le mot durable n'a plus lieu d'être. On constate cependant que les bâtiments des années 70, qui constituent le patrimoine récent, ne correspondent plus aux exigences d'aujourd'hui. C'est cette prise de conscience politique qui pourrait être source de solutions originales de renouvellement du patrimoine.

Et si nos immeubles de bureaux ressemblaient plus à nos immeubles de logements, c'est-à-dire s'ils avaient des spécificités ? Comment permettre à la spécificité d'exister ?

Trois acteurs, qui ne font pas partie des think-tank traditionnels, pourraient aider la réflexion :

- les architectes : ils viennent souvent à la fin et sont là pour mettre en scène les programmes ;
- les commerciaux : un produit immobilier se raconte, il serait intéressant de travailler sur la spécificité avec ceux qui en parlent ;
- les usagers : les économies de charges sont liées à des comportements mais on constate qu'il n'y a aucune formation des usagers.

III/ Attentes du marché

- **Olivier de La ROUSSIÈRE, Vinci Immobilier**

Il convient de rappeler que l'immobilier d'entreprise n'est pas si ancien, il date de la fin du 19^{ème} siècle. Dans un premier temps, des logements ont été transformés en bureaux mais, rapidement, cette solution a rencontré des limites et des logements spécifiques à l'entreprise ont commencé à voir le jour. Dès lors, des architectures diverses ont correspondu à des époques différentes. Nous sommes aujourd'hui à l'ère du « développement durable ».

Du point de vue de la commande elle-même, les immeubles doivent être fonctionnels, répondre à l'image de l'entreprise et être en accord avec sa taille. Ils doivent également répondre à la réalité économique en conjuguant rentabilité de l'investissement et loyers raisonnables.

Nouvelles demandes des utilisateurs :

- la prise en compte du développement durable
- le besoin d'image : la société doit se reconnaître à travers son immeuble
- la maîtrise de l'immeuble : loyer + charges ou investissement + charges
- la mixité horizontale : elle est entrée dans les mœurs et constitue désormais une vraie demande des utilisateurs
- la mixité verticale qui reste plus délicate

Pièges à éviter :

- ne pas oublier le besoin de l'utilisateur, d'où une architecture sous la contrainte
- ne pas tomber systématiquement dans le phénomène de mode
- ne pas faire de l'originalité la priorité, l'urbanisme restant la donnée de base

Pour résumer, les immeubles doivent répondre à des attentes en termes de coût, d'innovation et de respect des critères internationaux. Le promoteur est le garant que le programme corresponde à la fois à l'investisseur, à l'utilisateur et à la ville.

→ *Questions de Jean-Philippe Defawe :*

« *Le parc correspond-il aux attentes du marché ?* »

Non, les immeubles sont obsolètes (par exemple les immeubles haussmanniens) et l'obsolescence s'accélère du fait des nouvelles réglementations et du développement durable. Il n'est cependant pas inintéressant de « refaire la ville ».

« *Les attentes et la concurrence se situent-elles à un niveau international ?* »

Il existe des réglementations différentes : on ne construit pas à Paris comme à Londres, mais on arrive à faire de bons produits.

IV/ Architecture iconique et mixité

- **Manuelle GAUTRAND, Agence Manuelle Gautrand Architecte**

Architecture iconique

Le mot « iconique » est délicat. De plus en plus souvent, les villes ont besoin de renouveau et donc, à un moment donné, d'une architecture plus expressive. Il s'agit de créer un point de repère pour exprimer un programme particulier, l'ambition nouvelle d'une ville.

Exemple 1 : Quartier de la Gare à Saint-Étienne

Michel Thiollière, ancien maire de Saint-Étienne, avait pour ambition de requalifier le quartier de la Gare. La « Cité des Affaires » était le premier projet iconique devant servir de locomotive, il reste cependant seul aujourd'hui au milieu d'un habitat pauvre, ingrat. L'objectif du projet était de se servir des nombreux maîtres d'usage pour aboutir à une architecture expressive tout en répondant à une nécessité fonctionnelle grâce à la continuité des bâtiments et à des vases communicants. Il témoigne ainsi d'une forte densité tout en gardant des liaisons piétonnes.

Exemple 2 : Immeuble Citroën sur les Champs-Élysées

N'importe quel investisseur, privé ou société, peut avoir le droit de revendiquer l'embellissement de sa ville. Ici, Citroën a le droit de se montrer avec beaucoup d'exubérance. On vient désormais non seulement pour les voitures mais aussi pour voir l'architecture du bâtiment. Le projet est, par sa densité, intégré à l'architecture de Paris ; dans le même temps, toute la façade raconte le logo. C'est un projet qui s'assume.

Exemple 3 : Tour Ava en étude (GCI)

L'architecture peut être non seulement bénéfique pour un usager (puissance architecturale à assumer) mais également pour une ville, en l'occurrence ici une partie triste de La Défense. L'objectif du projet est de faire une tour mais pas seulement. En effet, le projet est plus long que haut et consiste en fait en un grand projet urbain pour humaniser le site, masquer et envelopper le boulevard circulaire, fabriquer une entrée de ville pour Courbevoie humanisée à l'échelle du piéton. Le projet permet finalement à la tour d'être dans le cœur de la Défense et non pas à l'extérieur. On anticipe une urbanisation et une humanisation de ce quartier qui va mettre 15 ans à se faire. Il s'agit d'une icône pour l'usager et pour la ville.

Mixité

La mixité existe dans des projets à l'horizontale mais pas assez encore. Quant à la mixité verticale, elle est plus difficile pour des raisons de réglementation. Elle apparaît néanmoins inéluctable pour éviter l'étalement urbain.

Exemple 1 : Concours Tour Signal – La Défense

Il s'agit d'un projet mixte (bureaux, logements, hôtels, commerces), véritable ville à la verticale. Il faudrait promouvoir cette mixité verticale qui apporte une richesse spatiale, fonctionnelle, architecturale et un lieu vivant. Elle est fortement inscrite dans le développement durable grâce au potentiel d'économie d'énergie qu'elle recèle. Enfin, en évitant l'étalement urbain, elle ouvre des champs aux espaces verts.

Exemple 2 : Concours Giang Vo District - Hanoi

Il n'existe aucune crainte de mixité en Asie. Le projet en question présente à la fois une mixité horizontale avec un centre commercial, et une mixité verticale du fait de 6 tours de bureaux, hôtels et logements. Les villes d'Asie peuvent certes paraître moins belles que les villes françaises, mais elles sont tellement plus vivantes...

V/ La ville patrimoniale

- **Christian BIECHER, CBA Christian Biecher & Associés**

Toute forme est le résultat d'un processus d'architecture qui se fait sous des contraintes importantes. S'il n'y en a pas, on parle alors d'art contemporain et non plus d'architecture.

Exemple 1 : Immeuble Starship à Prague

Il s'agit d'un îlot avec une forme parallélépipède rectangle s'alignant avec le pourtour des rues. Avec le développement durable, on retrouve la manière de faire des années 60.

Description :

- cube à compresser pour plus de confort sonore
- panneaux solaires sur le toit

L'immeuble a un véritable rapport avec la rue grâce à sa mixité : une façade agréable qui donne sur une petite rue, une façade monumentale qui donne sur une rue bruyante.

Exemple 2 : C-71 Bloc à Prague (Immeuble de bureaux et commerces)

Diverses épaisseurs génèrent la forme.

Exemple 3 : VACI 1 à Budapest (Galerie commerciale)

Il s'agit ici de la réhabilitation d'un bâtiment de 1902. L'aspect durable prend une forme sociale et patrimoniale. Que faire d'une carcasse vide depuis 30 ans ? Lui redonner vie à travers un programme mixte, un acte citoyen qui s'inscrit dans une idée de durabilité.

VI / 7 idées sur les nouvelles formes d'architecture

- **Jacques FERRIER, Jacques Ferrier Architecture**

1) L'immeuble de bureau est une architecture située, souvent en ville. Un véritable travail est nécessaire pour qu'il ne soit plus qu'un immeuble de bureau mais également une architecture qui parle à la ville et cherche l'ambiguïté avec le logement.

Exemple d'un immeuble de bureaux ayant des balcons : cela permet d'avoir une vitre normale donnant plus de lumière et de vie qu'une simple fenêtre.

2) Un immeuble de bureau est un vrai projet d'architecture. Même si, a priori, du fait de contraintes similaires (hauteur sous plafond, contrainte acoustique...), les immeubles de bureaux devraient tous être identiques, il est possible d'aboutir à un bâtiment unique grâce à un vrai travail de dialogue.

Exemple d'une maison de champagne.

3) Il est vrai qu'il est plus difficile de faire de l'architecture pour des bureaux en blanc que pour des bureaux dédiés car on est dans le produit. Comment faire du produit un projet ?

Exemple d'un projet pour Euromed à Marseille : Comment en faire un immeuble méditerranéen ? Par le travail sur l'enveloppe minérale, une résille suspendue devant la façade. C'est, de plus, un bâtiment contextuel dans son évocation du voisinage.

4) Le développement durable n'est pas un obstacle à l'architecture. Au contraire, il est une opportunité pour faire apparaître de nouvelles architectures et de nouveaux usages.

Exemple de projets en hauteur : Les projets en hauteur rencontrent beaucoup d'oppositions alors qu'ils pourraient constituer une réponse environnementale. Dans le monde technique, les grands objets finissent toujours par consommer moins. Pourquoi le bâtiment serait une exception ?

5) Pour continuer sur l'urbanisme vertical, le sujet n'est pas tant la hauteur que le rapport du bâtiment avec le sol. Ainsi, si cet urbanisme est aujourd'hui rejeté, c'est parce qu'il reste associé à l'urbanisme de dalle.

Exemple d'un projet à Issy-les-Moulineaux : les immeubles en hauteur auront une interface très riche et seront donc très « multiprogrammes ».

6) La mixité peut être un véritable bénéfice du point de vue énergétique.

Exemple d'un projet à Zagreb : la mixité se présente à l'échelle d'un îlot (3 bâtiments de logements, 1 bâtiment de bureaux). La chaleur produite par les bureaux peut servir à chauffer les logements.

7) *Projet Masséna à Paris* : Jacques Ferrier a proposé de construire trois immeubles de grande hauteur (bureaux et logements). Construire au bord de la Seine est une belle opportunité pour des logements qui bénéficieront d'une vue panoramique.

→ *Question de Jean-Philippe Defawe : « On a beaucoup parlé de mixité. Des projets existent mais à l'étranger. Comment expliquez-vous qu'il n'y ait pas ou peu de projets mixtes en France ? »*

- **Manuelle GAUTRAND, Agence Manuelle Gautrand Architecte**

Il s'agit essentiellement d'un problème culturel, nous ne sommes pas habitués à mélanger. Il existe également des problèmes de réglementation.

→ *Question de Jean-Philippe Defawe : « Olivier de la Roussière, la mixité, ça vous tente ? »*

- **Olivier de La ROUSSIÈRE, Vinci Immobilier**

En ce qui concerne la mixité horizontale, tout le monde la recherche et c'est une bonne chose. Quant à la mixité verticale, elle existe sous la forme commerces-bureaux mais moins sous la forme bureaux-logements. Il ne faut pas croire que partout à l'étranger ces immeubles existent, même si on en voit beaucoup à New York. Cette mixité est intéressante mais a des contraintes de coût, les charges sont très élevées dans ces immeubles de grande hauteur. En France, on se cherche pour le moment.

- **Jacques FERRIER, Jacques Ferrier Architecture**

La ville était déjà constituée d'immeubles mixtes (exemple des immeubles haussmanniens). Nous sommes en ce moment en période d'inertie culturelle et la mixité devient une nécessité politique. Parmi les avantages qu'elle compte, celui de l'amortissement des charges n'est pas négligeable. À titre d'exemple, un jardin entretenu et payé par un bureau pourra servir également la nuit et le week-end aux habitants des logements.

A noter que les outils au niveau notarial sont déjà là...

- **Dominique ALBA, Pavillon de l'Arsenal**

La France a un poids culturel important : elle est la « reine de la zone ». Même en architecture, il y a ceux qui font des immeubles de logement et ceux qui font des immeubles de bureau. On en revient aux conditions de la production : il ne faut pas réfléchir en termes de zones mais profiter des terrains utilisables pour réaliser des projets. Les solutions architecturales et juridiques sont là. Les conditions de la production sont définitivement culturelles.

Questions du public

- *Il s'agit plus d'une contribution au débat que d'une question. En tant qu'assistant en maîtrise d'ouvrage, je trouve la demande des utilisateurs sur la forme faible ou nulle. Leur culture architecturale est faible. Je suis donc le premier à féliciter la capacité de proposition des architectes.*
- *Question de Jean-Philippe Defawe : J'aimerais revenir sur l'icône de la façade Citroën. Comment peut-on concilier des attentes diverses (niveau financier, confort...) et cette image de marque qui doit passer par l'architecture ?*

- **Manuelle GAUTRAND, Agence Manuelle Gautrand Architecte**

Cette conciliation est indispensable. Elle a été plus simple dans le cas Citroën car il n'y avait pas de bureaux derrière la façade. Pour des bureaux, la subtilité tient dans le dosage de l'expressivité.

J'aimerais rebondir sur l'idée d'une culture des usagers « proche de zéro » que je trouve très dure. En tant qu'architecte, je préfère plutôt savoir comment l'utilisateur travaille, quels sont ses besoins. C'est ensuite à nous, les créatifs, d'apporter une architecture qui magnifie ses besoins.

- **Olivier de La ROUSSIÈRE, Vinci Immobilier**

Cela serait terrible si les utilisateurs donnaient des idées d'architecture. On n'évoluerait pas beaucoup en termes de forme. La preuve réside dans les concours : il y a toujours différentes réponses architecturales à la même question de départ.

- **Christian BIECHER, CBA Christian Biecher & Associés**

Il y a ce moment magique où l'utilisateur s'identifie au projet qu'on lui propose. Si cette identification, cette volonté politique, n'a pas lieu, on a en partie échoué.

*Compte rendu rédigé par Kenza SBATA
Etudiante de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*

Cycle Europe

Paris face aux grandes métropoles européennes...

*Conférence animée par Nathalie MOUTARDE, Chef de Service Rédaction Ile-de-France - Le Moniteur
Jeudi 4 décembre 2008*

Intervenants

- ***Gil BAR, Fund Manager Continental Europe Real Estate , Aviva Investors***
- ***Maurice GAUCHOT, Président, CB Richard Ellis***
- ***Olivier PIANI, Président, Allianz Real Estate***
- ***Vincent RENARD, Directeur de Recherches, CNRS ; Vice Président, ADEF***
- ***Christian SAUTTER, Adjoint au Maire – Ville de Paris, Chargé de l'Emploi, du Développement Economique et de l'Attractivité Internationale***

Situation

Paris (au sens Paris intra-muros et le quartier de la Défense) totalise une surface de 27 millions de m² de bureaux. Elle représente la seconde offre de surface en Europe, juste derrière Londres (au sens Londres et ses quartiers d'affaire périphériques) qui totalise 28,5 millions de m².

Ces deux villes sont très loin devant les autres métropoles européennes. Berlin et Munich respectivement 3^{ème} et 4^{ème} offrent 17 millions de m², et sont aussi un cran au dessus des autres villes. La cinquième, Bruxelles, offre 12,5 millions de m².

Demande placée

Après une croissance discontinue depuis 2002, la demande placée chute assez fortement cette année. De 10 millions de m² en 2007 et 2008, elle tombe pour les 9 premiers mois de l'année à 6,25 millions. Paris au sens Ile de France représente plus d'un quart de la demande, et ce depuis 2002.

Taux de vacance

En Ile de France, le taux de vacance des surfaces de bureau s'élevait à 5% du parc disponible. Celui de Paris intra-muros s'élève lui à 4%. Le Grand Londres et Londres centre ville ont un taux de vacance qui se situe entre 4 et 5%. Paris se retrouve donc, une fois encore, dans une situation voisine de celle de sa concurrente la plus directe. Suivent les grandes villes du Sud de l'Europe telles Barcelone ou Rome avec des taux avoisinants 7% et celles du Nord de l'Europe comme Bruxelles, ou Francfort avec des taux compris entre 9 et 12 %.

Prix des loyers

En €/m²/HT et HC, Paris est la troisième ville la plus chère d'Europe avec des loyers moyens avoisinants les 850€. Paris reste bon marché par rapport à Moscou et Londres, respectivement deuxième et première avec des loyers moyens de 1200 et 1550€. Bien sûr ces loyers sont des moyennes, les biens d'exception, dans les trois villes atteignent des prix très élevés.

Varsovie, Rome, Francfort, Madrid, Milan et Dublin ont des loyers supérieurs à 400 € tandis que des villes telles que Munich, Barcelone, Bruxelles ou Berlin sont en dessous des 400€.

Dublin, Barcelone et Londres (Le centre ville et le Grand Londres) ont des loyers qui diminuent. Les loyers de Madrid, Francfort, Moscou et Amsterdam stagnent.

Paris Munich, Varsovie, Rome, Milan Lisbonne, Bruxelles et Prague sont dans une phase de ralentissement de croissance des loyers. Les loyers à Berlin, et à Genève sont en claire hausse.

Cela va contribuer à l'harmonisation des loyers entre les villes de demande semblable.

Les investissements en immobilier de bureau.

Les volumes investis cette année en Europe sont en forte baisse. Pour les 9 premiers mois de l'année, le montant s'élève à 90 000 M€. En comparaison des 240 000 M€ investis en 2007, cela semble maigre. Nous retrouvons aujourd'hui le niveau de 2004. Entre 2003 et 2007, la croissance de ces investissements a été de près de 200%. Ce taux de croissance a été exceptionnel.

Ces investissements se concentrent principalement au Royaume Uni (24%), en Allemagne (18%), et en France (11%).

Rendement

Le taux de rendement moyen sur le long terme (depuis 1988) s'établit à 5.80%. Entre 2000 et 2004 ce taux était supérieur et dépassait les 6%. Il a chuté entre 2006 et 2007 à 4.75% et retrouve une période haussière en 2008 avec une moyenne à 5.75%.

Le développement de Paris

Les futurs grands projets à Paris vont se situer dans le quartier de la Défense qui a entrepris sa rénovation. Celle-ci s'inscrit dans la durée, et verra l'émergence de nouvelles tours et la rénovation d'autres. Les quartiers Nord et Sud en périphérie de Paris vont également être le théâtre des futurs enjeux immobiliers avec des projets d'urbanisation d'envergure tels que le déplacement de certaines universités et la création de nouveaux pôles de compétitivité (ex : pôle automobile avec la future localisation du Grand Prix de France de F1) et la possible création de tours en périphérie ailleurs qu'à la Défense.

Tous ces projets se créent autour de réflexions sur le transport et la mobilité au sein de l'Ile de France. Les lignes TGV, et les aéroports, mais aussi les transiliens, RER et métro représentent des enjeux importants. Les liaisons Orly - Massy, Roissy - la Défense, Paris - Roissy, la fluidification du transport à la Défense ; tous ces projets sont d'actualité et pourraient modifier l'attractivité de tel ou tel secteur en Ile de France. Ces projets pourraient permettre à Paris de distancer d'une bonne longueur sa rivale anglo-saxonne.

Questions du public

- *Comment inscrire les grandes villes de province françaises dans un paysage redessiné par le TGV? Peuvent-elles être concurrentes de Paris ?*

Les faits montrent que l'effet TGV n'a pas poussé autant d'entreprises que l'on ne le pensait à quitter l'Ile de France pour s'installer en premier lieu à Lyon, puis à Lille. Le TGV a eu des effets extraordinaires dans ces deux villes, mais on ne peut parler de fuite de Paris vers la province, ni d'ailleurs dans le sens province - Paris. La dynamique créée par le TGV est bilatérale, et a créé de nouveaux flux entre les villes.

La question pouvait pourtant se poser. Il est en effet aussi rapide d'aller de Paris à Lille et même de Paris à Lyon que de se déplacer d'une ville de province à une autre.

*Compte rendu rédigé par Alexandre PODVIN
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC BNP Paribas Immobilier*