



Focus

Le Groupe Pelloux en IDF

Entretien

Frédéric BÔL

SwissLife Reim

Logement

Toujours plus bas

Le marché du logement en 2014



01 41 22 77 99

Le Groupe Pelloux en Ile-de-France



Siège Social : 101 bld Jean Jaurès
92660 Boulogne-Billancourt

Créé il y a plus de 50 ans, Le Groupe Pelloux est un acteur reconnu de l'industrie immobilière.

Présent dans plusieurs métropoles régionales, son siège est implanté depuis octobre 2000 à Boulogne-Billancourt. L'ensemble de ses activités y est également représenté.

Septime, Property Manager tertiaire, qui gère plus de 3.5 millions de M² de bureaux, locaux d'activité, entrepôts et locaux commerciaux, pour le compte d'investisseurs privés et institutionnels, français et

internationaux.

Astime, Conseil en immobilier d'entreprise, spécialiste en petites et moyennes surfaces. Acteur de proximité, Astime propose aux propriétaires des solutions pour trouver des locataires ou des acheteurs et accompagne les entreprises dans leur recherche de locaux adaptés à leurs besoins mais aussi d'éventuels successeurs.

Immostime, est une centrale de vente spécialisée en immobilier neuf ayant pour axe central l'accession à la propriété. Elle intervient pour le compte

de promoteurs et se charge de la commercialisation, du marketing et de la communication de leurs futurs programmes.

Chacune de ses activités ont des équipes dédiées à l'Ile-de-France et bénéficie de toutes les fonctions support du Groupe telles que la finance, le juridique, les RH, les moyens généraux et la communication. Elles sont installées sur 800M² développés sur 2 niveaux au 101 Boulevard Jean Jaurès à Boulogne-Billancourt.



Groupe Pelloux

- 1959** Création du Groupe Pelloux
- 1965** Création de la 1^{ère} SCPI : l'Epargne Foncière
- 1997** Création de Septime
- 2001** Recentrage sur les activités de service
- 2007** Création d'Astime
- 2010** Création d'Immostime

Les principales étapes du Groupe Pelloux

L'union fait la force !

Bonnes perspectives pour Septime en dépit d'un marché en repli

Malgré un volume d'investissement record en 2014, cette dernière n'a pas été un grand cru pour les Property Managers. La profession a perdu plus de mandats qu'elle n'en a gagnés. La raison est que la plupart des acquéreurs actuels sont des investisseurs institutionnels français (Compagnie d'assurance-vie, Foncières, SCPI, OPCI, ...) et que majorité d'entre eux sont outillés pour gérer partiellement voire totalement leurs actifs, alors que les vendeurs (fonds internationaux et opportunistes) eux recourraient plus largement aux services de notre profession.

Cet état de fait conjoncturel a également pour conséquence de générer une guerre des tarifs entre acteurs du property. En effet, pour préserver

des mandats ou en conquérir, certains confrères, pour beaucoup filiales de groupes multi-métiers, n'hésitent pas à «casser» les prix. Il s'agit là d'un instinct de survie mais il est dangereux pour la profession ...

Malgré la perte de mandats liée aux inévitables arbitrages, Septime a accru son chiffre d'affaires 2014 par le renforcement de sa collaboration avec plusieurs clients comme La Française Reim, Monceau Assurances, la Macif, Financière Teychene, Sofidy, Roche et Dubar, ..., mais aussi par la conquête de prospects comme Swiss Life Reim, Midi2i, Thelem Assurances, ...

Sauf à permettre le retour de fonds opportunistes par la cession, à des prix «acceptables», d'actifs ou de portefeuilles à valoriser, ce qui n'est pas exclu, le marché du property management ne devrait pas retrouver de croissance en 2015. Dans ce contexte, il est primordial que l'efficacité et la qualité de service soient de mise pour sécuriser nos prestations. Les équipes de Septime y sont préparées.

septime.fr

Astime élargit sa zone d'intervention en IDF

Après avoir démarré modestement sur Boulogne-Billancourt, Astime s'est progressivement déployée sur Issy-les-Moulineaux, Saint-Cloud, le 16^{ème} et le 15^{ème} arrondissement de Paris. Avec sa logique de proximité Astime est devenu en quelques années un acteur reconnu de la transaction en petites et moyennes surfaces de la boucle sud. Sa connaissance exhaustive des produits disponibles à la location et à la vente et la récurrence de ses actions de prospection et de suivi des entreprises implantées sur son secteur géographique sont des atouts précieux pour les propriétaires institutionnels

et privés et pour les entreprises à la recherche de locaux. Son équipe, sous la responsabilité d'Isabelle Bokobza, réalise par son sérieux et sa qualité de service une cinquantaine de transactions par an. Ces résultats font d'Astime un des conseils en immobilier d'entreprise les plus efficaces de la boucle sud.

Fort de son succès et accompagnés par certains mandants, Astime élargit aujourd'hui son périmètre d'intervention à Neuilly sur Seine, Levallois-Perret, le 8^{ème} et le 17^{ème} arrondissement de Paris. Déjà opérateur opportuniste pour le compte d'entreprises utilisatrices, Astime se dote maintenant d'une équipe dédiée à ce secteur pour le quadriller et s'y développer. Elle est placée sous la responsabilité d'Eric Monnereau et appliquera les recettes qui ont fait la légitimité et la reconnaissance d'Astime : écoute, conseil, réactivité et service.

astime.fr

Astime Idf, sous la responsabilité d'Isabelle Bokobza, assure la location et la vente de bureaux, locaux d'activité et commerciaux. Son équipe a une connaissance exhaustive du marché avec près de 400 produits en base pour la boucle sud.



Placée sous la responsabilité d'Antoine Bonenfant, Septime Ile-de-France assure la gestion de près de 2 millions de M². Ses équipes pluridisciplinaires (gestion locative, gestion de charges, gestion technique, syndic) sont réparties, pour plus d'efficacité et de présence sur les sites par secteur géographique.

«Le marché a évité la bulle»

Frédéric BÔL

Fondateur & Président du Directoire de SwissLife Reim (France)

Immosnews : Pouvez-vous nous présenter SwissLife Reim ?
Frédéric Bôl : SwissLife Reim (France) est le gérant d'actifs immobiliers pour le compte de tiers du Groupe Swiss Life ; la société de gestion a été créée et agréée par l'A.M.F. en 2007. Pionnier sur le marché des OPCI, Swiss Life Reim en est aujourd'hui le leader. L'équipe compte 35 collaborateurs répartis entre le siège social à Marseille avec 22 personnes et 13 sur Paris, avenue de l'Opéra.

Comment se répartissent vos fonds gérés ?
Frédéric Bôl : A fin 2014, Swiss Life Reim gère 25 fonds d'investissement immobiliers représentant 5,4 milliards d'euros de patrimoine géré pour le compte de ses clients. Chaque année, nous progressons d'environ 20 % (Fin 2013 : 4,5 milliards d'euros). L'essentiel des fonds gérés s'adressent à des investisseurs institutionnels français et internationaux. Avec 19 fonds dédiés, 5 club deal et 1 fonds grand public, nous sommes présents sur les secteurs : bureaux, commerces, logements mais aussi les résidences étudiantes, les hôtels et la santé.

De quoi se composent les fonds gérés ?
Frédéric Bôl : Les 194 immeubles qui composent le patrimoine gérés, se répartissent en valeur à 52.7% sur les bureaux, 23.6 % sur les commerces, 10.8 % sur le logement. Les 12.9% restant correspondent à la compétence spécifique développée par Swiss Life Reim sur des actifs de diversification comme les résidences étudiantes, les hôtels et les actifs de santé. Enfin, l'essentiel des immeubles gérés est localisé à Paris et en région parisienne représentant environ 75% en valeur.

Pouvez-vous nous citer quelques-uns de vos clients institutionnels ?
Frédéric Bôl : Parmi les institutionnels français, nous pouvons citer dans le domaine des assurances : Maif, Carac, Matmut, Malakoff Médéric. En fonds de pension, l'Union Mutualiste Retraite qui est le premier fonds de pension privé français. Nous pouvons également citer Groupe Casino ou Système U comme corporate. Les investisseurs

internationaux sont également des fonds de pension, fonds d'investissement ou acteurs majeurs investissant en immobilier comme Beacon Capital, Ivanhoë Cambrige, Hines, Aviva Investors, Grosvenor...

Comment analysez-vous actuellement le marché ?
Frédéric Bôl : C'est difficile de répondre à cette question en tant que telle sachant qu'il n'y a pas un marché mais bien des marchés ! Si nous évoquons le marché du bureau, par exemple, il faut bien différencier cette approche entre Paris QCA, la

Défense, la première et deuxième couronne, la province, etc... Ce qui est sûr, en revanche, c'est qu'on voit que les taux d'intérêt sont globalement à zéro voire négatifs entraînant une prime de risque intéressante. Il y a énormément de liquidité sur les marchés avant même l'intervention de la banque centrale renforçant ainsi le volume des capitaux pouvant s'investir sur le peu de classes d'actifs restant rentables. Les actifs réels comme l'infrastructure ou l'immobilier présentent

un intérêt certain. Il y a une pression très forte sur les prix du point de vue de la recherche d'actifs faisant passer le nombre des transactions entre 2013 et 2014, de 14 milliards à 23 milliards d'euros. De fait, la difficulté est de trouver les bons actifs à acheter. A contrario, le taux de vacance s'est effrité ces dernières années, les loyers ont été renégociés à la baisse... Du coup, le marché a évité de monter, de s'emballer et de tendre vers une bulle ! On observe, aujourd'hui, que les loyers se stabilisent dans un contexte économique qui s'améliore avec des perspectives de croissance qui sont meilleures. L'ensemble de ces paramètres est plutôt favorable à la situation locative. Sur l'immobilier commercial, il y a une appétence forte des investisseurs entraînant une envie d'investissement. Le marché de l'hôtellerie lui aussi attire les investisseurs. Si on regarde de près l'hôtellerie de luxe, il y a de nombreux projets de restructuration en cours et même dans des catégories inférieures, tout le monde est à la recherche d'opportunités. Ce qui permet de dire que les perspectives sont plutôt positives.

“ le monde est en train de changer ”

“ Nous recherchons à investir dans tous les compartiments de l'immobilier tertiaire ”



Est-ce que le fait que le marché se soit un peu assaini peut favoriser son développement ?

Frédéric Bôl : Pas directement, mais ça le renforce, le marché n'est pas cher en relatif, ce qui ne signifie pas qu'il soit bon marché ! Le fait d'investir en France ou en Allemagne reste très attractif à l'heure actuelle.

Je pense que le marché va bien se comporter en terme de prix et de volume, mais attention, il ne faudrait pas que la situation locative se tende et que du coup les prix puissent s'emballer ou à l'inverse que la situation locative se dégrade en raison d'une conjoncture redevenue moins favorable. Mais clairement, nous ne retenons pas ce scénario car nous sommes convaincus qu'une amélioration des fondamentaux est en marche soutenue par la parité dollar/euro, la baisse du prix du pétrole et du gaz, la stabilisation des impôts, la baisse des taux, le quantitative easing de la BCE ... favorisant ainsi un dé-

but de croissance et un léger mieux au niveau macro-économique. En revanche, un risque spéculatif peut ressurgir entre 2016 et 2017, si tout va bien au niveau économique.

Quelles perspectives peuvent être envisagées sur le marché du bureau ?

Frédéric Bôl : Les rendements se sont mieux maintenus en période de crise sur Lyon, Marseille et Lille offrant de belles opportunités devenues plus rares à Paris sur les actifs core. Si d'aven-

ture le marché devait s'emballer à la hausse sur Paris, on ne verra pas la province suivre la tendance à la même vitesse.

Comment voyez-vous la stratégie des investisseurs étrangers en France dans les années à venir ?

Frédéric Bôl : D'abord les investisseurs étrangers ont toujours été présents sur le marché français. Ce qui a changé, c'est qu'aujourd'hui on voit les américains et anglais revenir, les chinois s'y intéressent également, les

pays du Moyen-Orient sont déjà très présents. Paris est en tant que telle une place très intéressante pour les investisseurs étrangers. Cette perception peut être différente en fonction de la classe d'actifs concernée (bureaux, commerces, logements ou actifs de diversification).

Quel est votre point de vue sur les différents dispositifs mis en place (Pinel, Alur, ...) ?

Frédéric Bôl : Pour être très honnête, ils compliquent les choses dans tous les segments de l'immobilier entraînant une incertitude dont le marché n'a pas besoin. Je pense que cela nuit à la visibilité des marchés concernés freinant ainsi les décisions d'investissement.

Quels sont les actifs que vous pouvez être amenés à rechercher ?

Frédéric Bôl : En 2014 nous avons investis plus de 800 millions d'euros sur tous les secteurs. Nous recherchons de l'immobilier de bureaux

plutôt parisien et couronne ouest entre 15 et 50 millions d'euros par actif, de l'hôtellerie parisienne principalement toutes étoiles confondues (de la classe budget à la classe luxe) ; des commerces de centre-ville et pieds d'immeuble (Paris et métropoles régionales principalement) et en dernier lieu des résidences étudiantes existantes ou en développement, dans les villes à forte densité étudiante et sous équipées comme Paris et Ile-de-France mais aussi Bordeaux, Lille, Aix en Provence, Marseille et Lyon, pour une valeur de 10 millions d'euros par résidence.

Propos recueillis par Paul-André Pelloux et Thomas Binet.

SwissLife Reim en 3 points majeurs :

1

25 fonds gérés :
- 19 dédiés
- 5 clubs deal
- 1 grand public

2

5,4 Mds d'euros d'encours sous gestion

3

194 immeubles gérés :
Paris : 26,70 %
Idf : 25 %
Province : 48,30 %

Toujours plus bas !

Le marché continue de se dégrader sur fond d'ambiance plus que morose.



La construction de logements bat un nouveau record et de taille celui-ci ! Jamais depuis 1997, on aura construit aussi peu de logements en France.

Triste record, car en 2014, seules 266 000 logements auront vus le jour. Ces chiffres qui ont été communiqués fin janvier par le ministère du logement montrent une baisse de 10.3 % par rapport à 2013. Pour mémoire, en 2005 et 2006 ce sont 420.000 et un pic à 466.000 logements en 2007 qui étaient sortis de terre!

Comme les bonnes nouvelles n'arrivent jamais seules...

l'activité commerciale enregistre son 11^{ème} trimestre de baisse consécutive avec 18 750 ventes brutes enregistrées entre juillet et septembre 2014, marquant ainsi un nouveau recul de -11.5 % par rapport au 3^{ème} trimestre 2013. C'est la demande qui explique l'ajustement du rythme des mises en vente, car l'offre commerciale reste stable (+0.1 % en 12 mois) avec 105 061 logements neufs disponibles à la vente fin septembre 2014. C'est l'activité de vente des maisons individuelles qui chute le plus lourdement avec -24.8 % par rapport au 3^{ème} trimestre 2013, là où les logements collectifs baissent de -10% sur la même période. Pour ce

qui est des ventes par typologies de logements, nous observons un recul généralisé : -18.2 % pour les studios, -5.9% pour les 2 pièces, -2.2% pour les 3 pièces, +0.3% pour les 4 pièces et plus.

Quant aux prix au m² de logements collectifs au 3^{ème} trimestre 2014, il enregistre une légère baisse de -0.9 % sur un an.

Cette faiblesse de l'activité commerciale est expliquée par : des ventes à investisseurs faibles et un recul sensible de l'accession à la propriété dans le neuf alors que le coût du financement n'a jamais été aussi faible. Des prix qui

résistent et demeurent élevés en raison d'un foncier et de coûts de construction toujours forts.

En conséquence de quoi, pour 2015, les indicateurs resteront mauvais en raison d'une conjonction de points qui ne s'amélioreront pas : faiblesse de la croissance, marché du travail incertain, accès au crédit difficile malgré des taux historiquement bas. De plus, le dispositif Pinel n'aura pas encore fait sentir ses résultats et les prix de vente resteront forts en raison d'un renchérissement du foncier et de coûts de construction en augmentation.

source : FPI décembre 2014

Immoscopie Les tendances immobilières

266 000

logements neufs construits en 2014 en baisse de -10,3 % par rapport à 2013

18 750

ventes (juillet à septembre 2014) contre 21 189 ventes (07/09-2013)

105 061

logements disponibles à la vente (09/2014)

Immostime, centrale de vente immobilière

Immostime est la centrale de vente en immobilier d'habitation neuve du Groupe Pelloux. Nous avons mis en place des dispositifs adaptés aux problématiques actuelles des promoteurs.

- Force de vente immobilière,
- Différentes formules de commercialisation ou d'accompagnement,
- Cellule marketing et communication intégrée.

Alors, si vous voyez vos ventes fléchir, vos délais de commercialisation s'allonger, nous pouvons vous accompagner pour repenser la stratégie adéquate.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur immostime.fr ou contactez Thomas Binet au 01 41 22 77 54.

Transactions Astime

Retrouvez nos produits à la location ou à la vente
dans la rubrique «nos offres» sur astime.fr

125 m² de bureaux (Loyer 23.170 € HC + CRL)
Bailleur : Sifer Tertiaire
Preneur : Cabinet d'ophtalmologie
Centre ville Toulon en Zone Franche Urbaine,
Immeuble Liberté, Avenue Prosper Ferreo
Bureaux rénovés
Transaction : Location

190 m² de bureaux (Prix de vente : 320.000 € HD)
Vendeur : La Poste
Acquéreur : SCI privée
Centre ville Toulon en Zone Franche Urbaine, situé
derrière la Mairie de Toulon
Transaction : Vente

263 m² de commerces + parking
(Prix de vente : 245.000 € HD)
Vendeur : LFI Car Services
Acquéreur : Foncière Groupe G7
Centre ville Toulon Ouest, bâtiment de plain-pied sur
un terrain d'environ 897 m²
Transaction : Vente

5 000 m² de commerces + 240 places de parking
(Prix de vente : 11.600.000 € AEM)
Vendeur et acquéreurs : CONFIDENTIEL
Zone commerciale de La Valette du Var
Transaction : Vente

150 m² de bureaux (Loyer : 34 500 € HT HC)
Preneur : CRECHE ATTITUDE 86-88 rue du Point du
Jour 92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux en bon état
Transaction : location

120 m² de bureaux (Prix de vente : 927 500 € HD)
Preneur : CONFIDENTIEL
42 bis rue de Silly 92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux en très bon état
Transaction : Vente

114 m² de bureaux (Loyer : 31 920 € HT HC)
Preneur : GRAFFITI 5 & 21
40 Rue de Paris 92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux en bon état
Transaction : Location

47 m² de bureaux (Loyer : 16 500 € HT HC)
Preneur : MENTAT CONSEIL
19 rue d'Aguesseau 92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux rénovés
Transaction : Location

192 m² de bureaux + 4 parkings
(Prix de vente : 412 000 € HD)
Preneur : APTEA GROUP
Bureaux de la Colline 92210 Saint-Cloud
Bureaux en état d'usage
Transaction : Vente

355 m² de bureaux (Loyer : 78 100 € HT HC)
Preneur : RICHER & ASSOCIES
Bureaux de la Colline 92210 Saint-Cloud
Bureaux rénovés
Transaction : Location

38 m² de bureaux (Loyer : 9 000 € HT HC)
Preneur : BRITISH HOUSE
83 avenue André Morizet 92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux rénovés
Transaction : Location

60 m² de bureaux (Loyer : 18 000 € HT HC)
Preneur : SCPA CONSEIL
146 rue du Château 92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux en bon état
Transaction : Location

635 m² de bureaux (Loyer : 82 550 € HT HC)
Preneur : MECACORP
361 avenue du Général de Gaulle 92140 Clamart
Bureaux rénovés, climatisés
Transaction : Location

383 m² de bureaux (Prix de vente : Confidentiel)
Preneur : SEREC
70 bis rue Mademoiselle 75015 Paris
Bureaux en état d'usage
Transaction : Vente

91.5 m² de bureaux (Loyer : 26 078 € HT HC)
Preneur : MINDSET
88 ter avenue du Général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux en bon état
Transaction : Location

125 m² de bureaux (Loyer : 35 000 € HT HC)
Preneur : PRODECORP
12 rue Emile Landrin 92100 Boulogne-Billancourt
Bureaux en bon état
Transaction : Location

astime.fr



Groupe Pelloux



Bruno **Kauffmann**

PDG

Ici Londres

agence de communication

&

Les Conciergeries du Monde

organisation d'événements
et voyages d'exception

installé par Astime
rue Lebouteux, Paris 17^{ème}



Bureaux ■ Entrepôts ■ Locaux d'activités et commerciaux

