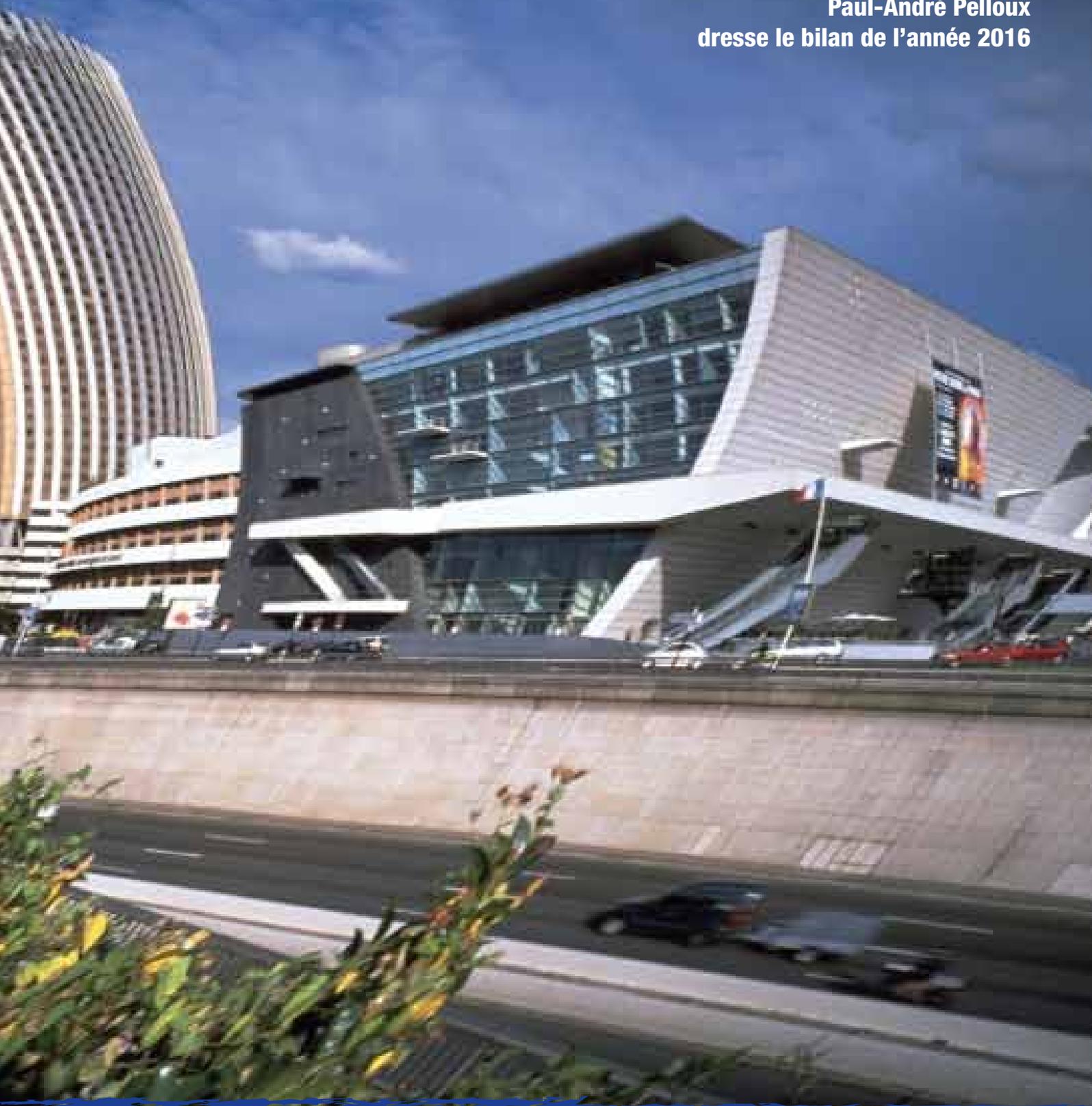


Actualité
Paul-André Pelloux
dresse le bilan de l'année 2016



Le Groupe Pelloux en ordre de marche.

Paul-André Pelloux, Président du Groupe éponyme dresse le bilan de l'année qui s'achève et dresse les perspectives de celle qui s'annonce.



Immosnews : Comment jugez-vous le marché de l'investissement et de la gestion sur l'année qui est en train de s'achever ?

Paul-André Pelloux : Le marché de l'investissement en immobilier tertiaire atteint des records et est à son plus haut depuis 2007. Il est principalement animé par des investisseurs français (compagnies d'assurance, mutuelles, OPCI, SCPI) dont les niveaux de collecte sont historiquement forts. Ils sont la conséquence des faibles taux d'intérêt d'emprunt et d'une perspective de rendement offerte par les actifs immobiliers bien plus élevée que les autres classes d'actifs. Pourtant, cet important volume d'investissement ne profite pas toujours aux acteurs du Property Management pour compte de tiers.

Immosnews : Pourquoi ?

Paul-André Pelloux : Pour le comprendre il convient de remonter aux années 2000 à 2010. Durant cette décennie, le marché de l'investissement en France était largement dominé par des investisseurs étrangers et ce pour 3 raisons : la reprise du marché immobilier français qui après la crise traversée dans les années '90 a redonné de l'appétit aux investisseurs opportunistes mondiaux, la création de l'euro qui a supprimé les risques de change et a inscrit la France dans le territoire de jeu d'investisseurs européens comme les allemands et les espagnols et enfin l'apparition de nouveaux acteurs immobiliers inspirés de pratiques anglo-saxonnes, les asset managers. Culturellement, mais aussi compte-tenu des stratégies de détention à court et moyen terme de leurs actifs, ces différents acteurs avaient fait le choix de l'externalisation totale de la gestion de leurs biens. Cette politique, courante chez les anglo-saxons, a profité aux gestionnaires d'actifs tertiaires comme Septime et notre volume de marché s'est fortement développé. Elle a même eu une influence sur la définition de notre métier et sur la dénomination de notre profession appelées aujourd'hui property management et property managers. Or, depuis le début des années 2010, le marché du property management subit une tendance inverse et enregistre une baisse régulière de son volume d'activité. La raison est que les investisseurs étrangers qui sont à l'origine de la croissance de notre marché, ont progressivement revendu leurs actifs à nos investisseurs domestiques qui se sont refait une santé et qui n'ont pas la même pratique de l'externalisation. En effet, la plupart des compagnies d'assurance, mutuelles, SCPI et OPCI assurent depuis toujours tout ou partie de leur gestion immobilière eux-mêmes. C'est historique et culturel. De ce fait, lors d'une mutation à leur profit, il n'est pas rare que le champ d'action du gestionnaire se réduise, voire disparaisse.

Immosnews : Quel est l'impact pour votre profession ?

Paul-André Pelloux : C'est un sujet sensible pour certains acteurs, en particulier ceux qui ne sont outillés que pour gérer principalement les flux financiers et qui ont recours à des délégataires locaux pour des missions de proximité sur des actifs situés en dehors de leur périmètre de présence physique. Ce n'est pas le cas de Septime qui dispose d'un maillage d'agences dans les principales métropoles françaises. Je reste en revanche assez optimiste sur les perspectives de notre marché à moyen et long terme. D'abord parce que l'industrie immobilière est rythmée par des cycles et que nous reverrons intervenir des investisseurs internationaux pratiquant l'externalisation totale de leur gestion immobilière. Ensuite, parce que pour être compétitifs et performants, bon nombre de nos investisseurs domestiques multi-actifs devront arbitrer certaines tâches de gestion non stratégiques pour se recentrer sur le fund et l'asset management qui sont au cœur de leur métier. La variable d'ajustement avec les property managers portera sur le quittancement des loyers. La gestion des charges et des immeubles finira par être couramment externalisée auprès des property managers car plus difficile à rentabiliser pour les propriétaires. Certains investisseurs et assets managers, et pas des moindres, y ont déjà systématiquement recours souvent après avoir filialisé puis vendu leur activité de gestion. D'autres ont délibérément fait le choix de ne plus créer de postes de gestionnaires malgré l'augmentation de leurs actifs sous gestion et ne renouvellent plus les postes en cas de départs volontaires ou à la retraite. Ceux-là y viennent progressivement. C'est à mon sens sur la proximité avec les actifs gérés, sur la qualité de la maintenance des immeubles, sur la maîtrise des charges et sur la réactivité à satisfaire les besoins des locataires que se situera l'avenir du property management. Septime y est préparée.

Immosnews : Quel bilan tirez-vous de l'année écoulée pour Septime ?

Paul-André Pelloux : 2016 est pour Septime une année de transition dont la priorité était la remise à plat de notre organisation et de nos méthodes. Plusieurs missions ont été confiées à des cabinets conseil. Ils ont de manière participative avec l'ensemble de nos équipes revu l'intégralité de notre fonctionnement afin d'aboutir à la mise en place de procédures et d'outils offrant un parfait suivi de notre production et de l'efficacité de nos collaborateurs. D'autres missions vont suivre pour améliorer notre productivité comme l'optimisation de nos différents outils d'information et la digitalisation de certaines missions. Malgré cette pause volontaire, nous ne pouvons que nous réjouir de notre développement en 2016. Il est supérieur à nos prévisions et l'année 2017 s'annonce prometteuse.

Immosnews : Pourquoi avoir souhaité engager ce travail de fond ?

Paul-André Pelloux : Il s'agissait d'un travail préalable et nécessaire à la poursuite de nos ambitions. Septime s'est développée que par croissance organique. Ça n'a pas toujours été simple, mais nous avons réussi en 15 ans à nous hisser dans le peloton de tête des acteurs nationaux du property management. Nous avons gardé notre indépendance et sommes présents dans 8 villes françaises. Notre objectif n'est pas la taille mais la qualité du service délivrée à nos clients. Après une crise de croissance insuffisamment maîtrisée fin des années 2000 qui nous a freinée dans nos projets, nous avons repris en 2012 le chemin du développement et avons enregistré de très belles performances ces 4 dernières années malgré, comme je viens de vous le dire, une conjoncture peu favorable aux property managers. Nous voulions en 2016 faire une pause pour se remettre en cause et préparer l'avenir. Celui-ci sera fait d'innovation, de croissance organique mais aussi de croissance externe afin de nous renforcer sur toutes les classes d'actifs et compléter notre maillage d'agences en région (Strasbourg, Montpellier, Bordeaux, Rennes, ...).

Immosnews : Que pouvez-vous dire sur le marché de la transaction immobilière pour 2016 ?

Paul-André Pelloux : Concernant le marché des transactions en Ile-de-France, la demande placée sur les 9 premiers mois est en augmentation de plus de 20% comparée à celle enregistrée en 2015 sur la même période. Cette hausse profite à tous les types de surfaces mais plus particulièrement aux grandes tant en nombre de transactions qu'en surface. L'offre immédiate de bureaux quant à elle, s'établissait au 30 septembre selon ImmoStat, à 3,6 millions de m² en baisse de 8% par rapport à son niveau il y a un an. Ces chiffres sont vraisemblablement liés à une légère amélioration de la situation économique mais il ne faut pas perdre de vue que les mesures d'accompagnement même si elles sont restées stables au 3^{ème} trimestre n'ont cessé de progresser et que les loyers eux sont au point mort avec une forte décorrélation entre les loyers faciaux et économiques. Il est également à noter qu'une tendance observée depuis quelques années sur les petites et moyennes surfaces continue à être remarquée ; à savoir celle du retour des acquéreurs utilisateurs. Beaucoup de chefs d'entreprise de PME et PMI profitent de taux d'emprunt historiquement bas pour acheter leurs locaux. Ces transactions représentent 25% des signatures réalisées par Astime depuis le début de l'année et près de 50% de son CA.

Immosnews : Comment l'année s'est-elle déroulée pour Astime ?

Paul-André Pelloux : Après plusieurs années consacrées à un travail de fond sur la boucle sud (Paris 16^{ème} et 15^{ème} arrondissements, Boulogne-Billancourt, Issy-les-Moulineaux, Sèvres et Saint-Cloud), Astime est devenu un acteur reconnu et efficace de la transaction en petites et moyennes surfaces sur ce territoire. Nous y maîtrisons plus d'une centaine d'offres et réalisons plus d'une cinquantaine de transactions par an pour le compte d'investisseurs privés et institutionnels. Nous souhaitons maintenant élargir nos secteurs d'intervention à d'autres arrondissements parisiens et en première couronne ouest. Nous avons donc créé en septembre un département formation dédié à l'intégration de nouveaux collaborateurs pour les sensibiliser à notre approche et à nos méthodes commerciales. Nous couvrons depuis avec une nouvelle équipe le 8^{ème} arrondissement. Les premiers résultats sont très prometteurs. De nouveaux consultants sont en cours de recrutement pour nous déployer en 2017 sur le 17^{ème}, le 9^{ème}, Neuilly-sur-Seine et Levallois-Perret.

Immosnews : Quels sont vos objectifs pour Astime ?

Paul-André Pelloux : Astime a pour ambition d'être à 2 ans, un acteur spécialisé et reconnu de la transaction en petites et moyennes surfaces dans Paris et l'ouest parisien. De nouveaux collaborateurs seront recrutés chaque trimestre pour accroître notre présence géographique. Une fois cette étape franchie et sans pour autant renoncer à poursuivre le renforcement de nos équipes parisiennes, nous entamerons la conquête des régions en implantant des équipes Astime dans toutes les villes où Septime est présente, comme c'est le cas historiquement en Normandie.

Immosnews : Comment votre groupe aborde-t-il cette nouvelle édition du Simi ?

Paul-André Pelloux : En pleine confiance. Toutes nos activités sont en croissance. Les indicateurs et nous nous en réjouissons, sont au vert. Nous affichons de belles ambitions et nos équipes sont prêtes à relever ces défis. Le Groupe Pelloux a fait le choix d'être résolument un groupe de services immobiliers à dimension nationale pour le compte des investisseurs et des asset managers. Nous avons démarré avec le property management, nous nous développons aujourd'hui dans les métiers de la transaction, d'autres activités suivront à l'instar de notre troisième filiale, Immostime, qui après avoir géré des bureaux de vente et commercialisée en vefa des programmes de logements, offre aujourd'hui à nos clients propriétaires de centres commerciaux, galeries marchandes et retail parks, des solutions en marketing, en stratégie de communication et d'animation pour optimiser leur trafic commercial.

groupepelloux.com

Propos recueillis par
Thomas Binet



Groupe Pelloux

groupepelloux.com

« **Qui peut le plus ... peut le moins !** »

Que vos actifs se situent en :

- ➔ Ile-de-France,
- ➔ Caen,
- ➔ Lille,
- ➔ Lyon,
- ➔ Toulon,
- ➔ Marseille,
- ➔ Toulouse,
- ➔ Nantes.

Au Groupe Pelloux, vous pouvez être assuré que vous bénéficierez du même dispositif et du même accompagnement grâce à notre réseau d'agences intégrées.

Bureaux ■ Locaux d'activité ■ Commerces

Septime
gestion

Astime
transaction

immostime
solutions immobilières