

Immosnews

L'actualité immobilière vue par le *Groupe Pelloux*

8

Actualités

**Le Groupe Pelloux se transforme
129 nouveaux immeubles en gestion pour Septime**

Rencontre

Christophe Bouthors

Président du Directoire Groupe Panhard

Destins

Isabelle Bokobza

Responsable Agence Astime IDF

Ainsi va la vie ...

Nouvelle rubrique destinée à vous faire découvrir un collaborateur du Groupe Pelloux. Immosnews ira à sa rencontre en fonction de l'actualité et de son profil.

Pour cette première, nous avons rencontré Isabelle Bokobza. (Responsable Astime Ile-de-France). Elle est en charge du secteur : Paris 15^{ème} et, 16^{ème}, Boulogne-Billancourt, Issy-les-Moulineaux, Sèvres, Saint-Cloud, Meudon.

Immosnews : Isabelle, pouvez-vous nous éclairer sur votre parcours avant d'être Responsable Agence Astime IDF ?

Isabelle Bokobza : Les fées de l'immobilier ne se sont pas penchées sur mon berceau ! Je n'imaginai pas au début de ma carrière un destin dans ce secteur d'activité. Mais j'avais une certitude en revanche...

Le métier de commerciale était fait pour moi ! Pendant les dernières années, j'ai travaillé pour le Groupe Fujitsu (Groupe japonais d'informatique), j'ai occupé le poste de commerciale grands comptes dédiée à la grande distribution. J'intervenais sur la vente de matériel (système d'encaissement, terminal de caisses, imprimantes, moyens de paiement, ...) mais aussi sur les services et les softs (logiciels, contrats services, ...).

J'ai la chance, et je la mesure aujourd'hui eu égard aux changements structurels de la société en général, de pouvoir globalement avoir fait l'intégralité de ma carrière dans très peu de structures. Je n'ai pas particulièrement éprouvé le besoin de changer, ayant eu la possibilité de travailler dans différents services, m'apportant ainsi un enrichissement personnel.

Immosnews : Alors pourquoi venir dans l'immobilier, alors que la majeure partie de votre carrière s'est faite dans l'informatique.

Isabelle Bokobza : Vous croyez au destin et aux opportunités ? et bien c'est ce qui m'est arrivé ! J'avais fait le tour de la question de l'informatique, je ne me retrouvais plus forcément dans ce système que j'avais accompagné pendant près de 15 ans. Bref, je voulais changer d'air et d'ère ! Sans vraiment penser à en faire mon métier, la pierre m'a toujours fascinée. Naturellement et comme la plupart des gens, spontanément on pense à l'habitation, mais des relations m'ont parlé de l'immobilier d'entreprise et j'ai été interpellée par ce secteur que je méconnaissais. Après réflexion et prise d'informations, c'était assez proche des rapports professionnels que je pratiquais. Un lien Business to Business ne pouvait que me conforter et me rassurer dans ce choix initial. Ça, c'est pour le destin !

Après, j'ai entendu parler d'Astime, de Paul-André Pelloux qui développait des ambitions assez précises sur Boulogne, Issy-les-Moulineaux, Paris 15 et 16. Il cherchait à constituer une équipe de consultants pour développer ces zones. Je connaissais assez bien ces secteurs géographiques, habitant depuis plus de vingt ans le quinzième arrondissement, et j'ai postulé ! Ça fait maintenant plus de dix ans que je suis de l'aventure.. Ça c'est pour l'opportunité !



Isabelle Bokobza

Immosnews : Comment se sont passés vos premiers pas au sein d'Astime ?

Isabelle Bokobza : Il faut se remettre dans le contexte. Nous sommes en 2006, Paul-André Pelloux réorganise son groupe et installe une activité de transaction en petites et moyennes surfaces sous une entité commerciale au nom d'Astime. Ça, c'est le constat de départ. Nous n'avons pas de réelle notoriété avec cette nouvelle marque... tout est à faire. C'est donc passionnant et dans le même temps, c'est un challenge. Alors oui, à l'heure du web, cela peut paraître bizarre, mais nous avons arpenté le terrain, identifié les immeubles, traité les demandes, ...
Nous avons commencé avec 15 mandats et maintenant c'est plus d'une centaine de propriétaires qui nous font confiance. Nous avons érigé en pratique de travail, le concept de la « logique de proximité » ; à savoir très bien connaître sa zone plutôt que de s'éparpiller. Cela a pris du temps, mais ça finit toujours par faire la différence et par payer.

Immosnews : Aujourd'hui, vous dirigez l'agence Astime IDF (en charge des zones de Paris 15/16, Boulogne, Issy-les-Moulineaux, Saint-Cloud et Meudon) – Votre champs de responsabilité et d'intervention s'est élargi. Comment voyez-vous l'évolution de la transaction ici et ailleurs ?

Isabelle Bokobza : Il est sûr que le métier a changé depuis plusieurs années. La digitalisation transforme la nature des informations obtenues. Mais je reste convaincue que les fondamentaux de notre métier restent et resteront bien ancrés.

Immosnews : Quels sont ces fondamentaux auxquels vous faites référence ?

Isabelle Bokobza : Pour un négociateur, il me paraît indispensable d'avoir une présentation irréprochable. Il en va du respect de sa personne, du client et de l'image de l'entreprise. Il faut qu'il soit dynamique, ponctuel, rigoureux, persévérant et résistant au stress. Le but étant de gagner la confiance du client et de le fidéliser (aujourd'hui, 30 % de notre chiffre d'affaires provient de notre réseau !).

Immosnews : Vu les qualités que vous relevez, en quoi Astime se différencie de ses confrères ?

Isabelle Bokobza : Sur certains points, nous sommes similaires aux autres et c'est bien normal ... ça s'appelle les pré-requis de nos métiers ! En revanche, je pense que nous faisons preuve d'une grande persévérance commerciale, d'une volonté inlassable de trouver la solution pour nos clients. Et nous avons fait nôtre, un adage populaire bien connu : « tant que ce n'est pas signé, ce n'est pas acquis » !
Mais du coup tout reste possible, donc on se bat, on s'adapte aux situations nouvelles et on ne s'avoue jamais vaincus. Chaque jour est un jour différent ! Ce métier ne laisse jamais la monotonie s'installer.

Propos recueillis par
Thomas Binet



Astime
Agence IDF
Boulogne-Billancourt

Panhard trace sa route

Le Groupe Panhard s'est construit depuis plus de 20 ans sur l'idée de «penser autrement» le secteur de la logistique en premier lieu et depuis le logement et les investissements.

Pour cette nouvelle rencontre, nous nous sommes rendus au siège parisien du Groupe Panhard afin d'y rencontrer Christophe Bouthors, Président du Directoire.

Immosnews : Pouvez-vous nous présenter le Groupe Panhard ?

Christophe Bouthors : Le Groupe s'est construit sous l'impulsion d'Alain Panhard, héritier d'une histoire industrielle liée à l'automobile. A son origine, le Groupe est parti sur le métier de la promotion en logistique. Lorsque j'ai rejoint Panhard en 2012, nous avons souhaité développer plus encore cette activité. Nous nous sommes renforcés sur des zones que nous jugions stratégiques ; à savoir le nord, sud et l'est de l'Île-de France, ainsi que Le Havre, Lyon et Marseille.

Notre démarche consiste systématiquement de trouver du foncier puis à aller vers l'utilisateur. Il faut savoir qu'aujourd'hui, environ 25 % du volume de transaction se fait sur des bâtiments de plus de 50 000 m² impliquant 10 à 12 hectares de foncier minimum ! Donc des terrains difficiles à trouver. Cela nous a demandé beaucoup de temps, mais aujourd'hui nous avons un portefeuille de plus d'un million de m² à réaliser.

Notre deuxième secteur d'activité est la promotion logement que nous avons initié en 2015. Nous avons en portefeuille plus de 400 logements en IDF à construire et avons comme objectif de réaliser 400 à 500 logements par an d'ici 4 à 5 ans. Nous venons de lancer un programme de 33 logements sur Champs-sur-Marne et 130 logements sur Chambourcy.

Notre troisième et dernière activité est basée sur l'investissement. Nous avons, entre autres, monté une foncière qui a 60 millions d'euros de capacité d'investissement avec des investisseurs institutionnels et des family office.

Notre volonté naturelle nous a amené à choisir la classe d'actifs : parc d'activités et notre objectif est de développer notre plate-forme d'où l'opération d'acquisition menée avec Amundi Immobilier du portefeuille de parcs d'activités SWEN. Il est constitué de 5 parcs situés à Gennevilliers, Limonest, L'Isle d'Abeau, Vitrolles et Marseille, développant ainsi plus de 130.000 m² de surfaces locatives et accueille plus de 200 locataires entreprises.

Tous ces domaines sont bien complémentaires et donnent au Groupe une large palette de compétences.



Christophe Bouthors

Avant de rejoindre le Groupe Panhard, Christophe Bouthors, diplômé de l'EDHEC, a passé 2 ans chez ALVAREZ & MARSAL, l'un des leaders mondiaux du conseil en management, période pendant laquelle il a réalisé de nombreuses missions de conseil et d'intérim management.

De 2004 à 2010, Christophe Bouthors a occupé différents postes de direction au sein du groupe AKERYS, alors l'un des principaux acteurs de l'immobilier résidentiel en France.

Christophe Bouthors a par ailleurs passé 10 ans au sein du cabinet ARTHUR ANDERSEN, en France et aux États-Unis, où il menait à bien des missions de conseil pour des fonds de capital investissement.

Immosnews : Comment pourriez-vous caractériser le Groupe Panhard ?

Christophe Bouthors : Nous sommes mobiles, agiles, légers avec forte valeur ajoutée tout en ayant l'ouverture sur les différents angles du marché qui sont très complémentaires nous permettant de réagir assez vite.

Le Groupe Panhard en quelques chiffres :

- 1995 : Création du Groupe Panhard sous le nom d'Etoile Développement
- 1,2 M de m² : Surface totale développée par le Groupe depuis sa création
- 400 : Nombre de logements en cours de développement
- 300 M d'euros : Montant des actifs sous gestion pour le compte du Groupe et pour compte de tiers à fin 2017



Parc d'activités
La Courneuve (93)

Immosnews : Comment vous percevez les marchés aujourd'hui ?

Christophe Bouthors : Depuis la crise de 2008, les politiques très avantageuses des banques centrales ont engendré un afflux important de liquidités et réduit les coûts de financement à des niveaux historiquement bas. Ce contexte a soutenu de façon très dynamique tous les segments de marché de l'immobilier depuis plusieurs années. Sur le marché de la logistique, nous constatons depuis 18 mois, un redressement de la demande utilisateurs. Ceci augure de belles perspectives en terme de volumes placés et qui sait en futures hausses de loyers !

Immosnews : Et demain ?

Christophe Bouthors : Certains évoquent les conséquences négatives d'une éventuelle remontée des taux. A mon sens, le scénario le plus probable est une remontée lente, ce qui écarterait des scénarios de crises aiguës. A la faveur du Brexit et de l'élection d'Emmanuel Macron, les marchés internationaux ont évolué vers une vision beaucoup plus positive des perspectives de croissance de la France. C'est très favorable à l'investissement sur notre territoire.



Parc d'activités
SWEN

Propos recueillis par
Paul-André Pelloux
& Thomas Binet



Plateforme logistique
ZAC des Tulipes Nord
Gonesse (95)

Le Groupe Pelloux se transforme

Le Groupe Pelloux se dote d'une nouvelle identité visuelle afin d'accompagner ses ambitions.

Depuis son origine le Groupe Pelloux a été en mouvement et en transformation. Il a toujours oeuvré dans un métier principal : l'immobilier avec un objectif central : bien faire au service de ses clients. Depuis 20 ans, date de la reprise de Septime par Paul-André Pelloux, cette entreprise est devenue un des principaux acteurs indépendants du property management en France. En 2007, Astime a vu le jour, pour être 10 ans après un intervenant respecté en transaction en immobilier d'entreprise. C'est en 2010, qu'Immostime est mise en place pour apporter des solutions immobilières dans les domaines du bureau, commerce et logement. Ces trois sociétés sont constituées au sein du Groupe Pelloux pour apporter le meilleur d'elles-mêmes aux clients qui nous font confiance. Aujourd'hui, nous avons décidé d'écrire une nouvelle page de notre histoire. Pour cela, nous avons décidé de nous doter d'une image fédératrice qui doit traduire notre volonté d'affirmer nos savoir-être basés sur les qualités humaines de nos collaborateurs et la maîtrise de nos savoir-faire.

Groupe Pelloux

Astime
transaction

Septime
property management

Immostime
solutions immobilières

Septime s'est fortement développé début 2017

Septime a signé 25 nouveaux mandats au cours de l'année 2017.

Ils portent sur 129 immeubles, 36 en gestion technique, 7 en gestion technique et charges, 85 en gestion locative et 1 syndic représentant au total un peu plus de 510.000 m² de bureaux et d'activités.

Ces mandats lui ont été confiés entre autres par AEW UK, Sofidy, La Française Reim, Bagan AM, Financière Teychené, Unofi, Voisin SA, FREO Group, JV Panhard/Amundi, Interiale, Macifimo et Pierre Premier Gestion.

Les actifs concernés sont situés à Paris et Région Parisienne, en Normandie, dans le Grand Ouest, en Rhône-Alpes, Nord et Paca.

" Septime confirme une croissance organique à la fois avec ses mandants actuels mais aussi par l'avènement de nouveaux clients et ce alors que le marché de l'investissement est dominé par des investisseurs intégrant pour la plupart tout ou partie de leur gestion " précise Paul-André Pelloux, Président de Septime.

Transactions Astime

Retrouvez nos produits à la location ou à la vente dans la rubrique «nos offres» sur [astime.fr](https://www.astime.fr)

120 m² de bureaux
(Loyer : 210 € HT HC/m²/an)
Preneur : Tifawal Pro
64 rue Marcel Miquel - 92 Issy-les-Moulineaux
Transaction : location

110 m² de bureaux
(Loyer : 195-210-220 € HT HC/m²/an)
Preneur : Bulle d'Air
62 bis rue des Peupliers - 92 Boulogne
Transaction : location

468 m² de bureaux
(Loyer : 250 € HT HC/m²/an)
Preneur : Processia Solutions
91 rue de Jean Jaurès - 92 Boulogne
Transaction : location

155 m² de bureaux
(Loyer : 260 € HT HC/m²/an)
Preneur : Les 4 Lunes
56 rue de Paris - 92 Boulogne
Transaction : location

170 m² de bureaux
(Loyer : 230 € HT HC/m²/an)
Preneur : Pernel Media
13 rue de Vanves - 92 Boulogne
Transaction : location

137 m² de bureaux
(Loyer : 220 € HT HC/m²/an)
Preneur : Probance
Les bureaux de la Colline - 92 Saint-Cloud
Transaction : location

270 m² de bureaux
(Loyer : 180 € HT HC/m²/an)
Preneur : E.Fox
Les bureaux de la Colline - 92 Saint-Cloud
Transaction : location

122 m² de bureaux
(Loyer : 250 € HT HC/m²/an)
Preneur : BVTC Conseil
41-43 rue Paul Bert - 92 Boulogne
Transaction : location

603 m² de bureaux
(Loyer : 160 € HT HC/m²/an)
Preneur : Magellan Holding
Les bureaux de la Colline - 92 Saint-Cloud
Transaction : location

2 200 m² de bureaux
(prix : confidentiel)
Preneur : Technicis
35-37 rue de Paris - 92 Boulogne
Transaction : vente

287 m² de bureaux
(Loyer : 260 € HT HC/m²/an)
Preneur : Antevenio
62 bis rue des Peupliers - 92 Boulogne
Transaction : location

63 m² de bureaux
(Loyer : 250 € HT HC/m²/an)
Preneur : Vega 92
43 rue de Silly - 92 Boulogne
Transaction : location

54 m² de bureaux
(Loyer : 300 € HT HC/m²/an)
Preneur : SC Group G2P
40 rue Vauthier - 92 Boulogne
Transaction : location

55 m² de bureaux
(prix : 5 450 € /m²)
Preneur : Confidentiel
6 rue Molière - 92 Boulogne
Transaction : vente

160 m² de bureaux
(Loyer : 312 € HT HC/m²/an)
Preneur : Mister G
21 rue de Vanves - 92 Boulogne
Transaction : location

106 m² de bureaux
(Loyer : 280 € HT HC/m²/an)
Preneur : Ivory
Les Patios - 86-92 rue Thiers - 92 Boulogne
Transaction : location

62 m² de bureaux
(Loyer : 370 € HT HC/m²/an)
Preneur : ADS Distribution
61 rue Fessart - 92 Boulogne
Transaction : location





Vous ne nous verrez plus jamais comme avant



Groupe Pelloux

Le Groupe Pelloux se transforme et fait évoluer son identité visuelle. Afin d'accompagner nos ambitions, nous avons opté pour une nouvelle image qui traduit notre volonté d'affirmer nos savoir-être basés sur les qualités de nos collaborateurs et la maîtrise de nos savoir-faire.

Astime
transaction

Septime
property management

Immostime
solutions immobilières