



L'essentiel

Retour sur la conférence-débat du 19 janvier 2023

Investir à Marseille : la vision du nouveau propriétaire de la Tour La Marseillaise

n°6

Acteurs Immo au sommet de la Tour La Marseillaise avec PERIAL AM

Le 19 janvier dernier, au très sélect Club 29 de La Tour La Marseillaise, notre think tank s'est attaché à réfléchir à l'investissement immobilier à Marseille. Il ne s'est pas agi de parler d'immobilier résidentiel mais plutôt d'immobilier tertiaire avec celle qui attire aujourd'hui tous les regards, la société PERIAL.

Et oui, la pierre papier est arrivée par la grande porte dans la cité phocéenne. PERIAL Asset Management est devenue le nouveau propriétaire de la Tour La Marseillaise en juin dernier pour la modique somme de 242 millions d'euros.

Son Directeur Général Délégué, Loïc Hervé - MRICS a accepté de présenter à quelques 65 décideurs immobiliers locaux, membres et sympathisants d'Acteurs Immo, la stratégie d'investissement de PERIAL à travers la diversité de ses produits en SCPI.

Parmi ses villes cibles, Marseille est clairement l'une de celles où PERIAL investit le plus. Si l'acquisition de La Tour La Marseillaise (TLM) constitue son investissement le plus emblématique, PERIAL a déjà placé plus de 500 millions d'euros à Marseille (immeubles de bureaux, résidences étudiantes, supermarché...) au cours des deux dernières années. 100 % des fonds investis par PERIAL sont engagés dans une démarche environnementale dite ESG Best-In-Progress.

Il faudra désormais compter sur cet investisseur institutionnel pour accompagner le développement économique et immobilier de la ville. Car en effet, Marseille, sans s'en rendre compte, devient un point névralgique pour le trafic internet international (bientôt le 5^{ème} hub mondial).

Convaincu que Marseille prend aujourd'hui un virage historique, Loïc HERVÉ nous a persuadé de l'énorme potentiel de notre belle cité.



L'essentiel n°6

Thierry MOALLIC
Président d'Acteurs Immo



L'invité Immo :

Loïc HERVÉ

Directeur Général Délégué
PERIAL Asset Management

Investi dans l'immobilier depuis 25 ans, Loïc HERVÉ est un spécialiste du pilotage d'opérations d'actifs immobiliers.

À partir d'une solide formation de juriste en construction et urbanisme, l'essentiel de sa carrière professionnelle (près de 20 ans) a été consacré au Groupe GECINA (société foncière gérant un patrimoine immobilier de 20 milliards d'euros) où il a exercé différentes fonctions pour devenir en 2014 le Directeur Exécutif du Patrimoine Immobilier. Loïc HERVÉ a intégré le groupe PERIAL en 2018 pour en devenir aujourd'hui le Directeur Général Délégué.

PERIAL Asset Management investit dans l'immobilier depuis plus de 50 ans à travers des SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier) notamment. Au sein du Groupe PERIAL, Loïc HERVÉ pilote des équipes d'investissements et d'asset-management.

Il gère un patrimoine d'environ 5.4 milliards d'euros et 1.8 millions de mètres carrés majoritairement composés de bureaux avec une diversification en commerces, hôtellerie, résidences étudiants et seniors, actifs de santé, et enseignement.

Le patrimoine de PERIAL est situé en France et en Europe (Allemagne, Pays-Bas, Espagne, Belgique, Portugal et Italie).

Très sensible aux enjeux du développement durable, Loïc HERVÉ assure pour PERIAL la coordination de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et de l'innovation.

À travers l'achat de la Tour La Marseillaise en mai 2022, PERIAL fait une entrée remarquée à Marseille et Loïc HERVÉ devient notre interlocuteur.

Loïc Hervé : « On peut comparer la dynamique de Marseille à celle de Barcelone »

Directeur général délégué de Périol Asset Management, Loïc Hervé a racheté l'année dernière la tour « La Marseillaise » pour le compte de son groupe. Pour lui, les capacités de Marseille d'accueillir des entreprises internationales, au vu de ses potentialités, sont très importantes. Il met la métropole phocéenne au même niveau que Barcelone ou Milan en Europe. Reste que, pour les cadres internationaux en mobilité, il ne suffit pas de proposer des bureaux, il faut aussi pouvoir proposer des logements.

La première chose que partage Loïc Hervé avec l'assistance, c'est son « plaisir extraordinaire » de se trouver là, dans cette tour « La Marseillaise », pour accueillir Acteurs Immo. « Mes équipes pensent même installer leur bureau ici, tellement ils s'y sentent bien. »

Il explique que Périol a été créée dans les années 60 par la famille Costra. En 1794, les Costra avaient construit des usines à Amiens pour faire de la soie et en 1848, ils ont repris les manufactures de soie de Grenoble. Quand ce type de commerce a périclité, après la Deuxième Guerre mondiale, le père d'Eric Costra, le propriétaire actuel, a commencé à faire de la promotion immobilière. « Quand on vend ses activités et qu'on a un petit peu de cash devant soi, souvent on a tendance à se tourner vers l'immobilier. » **Périol a eu l'idée de faire de la copropriété de bureaux.** Dans les années 60, c'était assez novateur. « En fait, c'est ce qu'on a appelé les SCPI, les sociétés civiles de placement immobilier, et la particularité de Périol, c'était de faire du bureau en région, ce qui ne se faisait quasiment pas. » Ce qui fait que Périol aujourd'hui a des implantations historiques dans des villes comme Nantes ou Sophia Antipolis. « Nous étions assez peu présents sur Marseille et j'ai essayé de rectifier le tir en un an et demi », explique Loïc Hervé.

UN CONTRAT DE LOCATION PAR JOUR

Périol Asset Management a aujourd'hui **6,5 milliards d'euros d'actifs sous gestion.** « Nous ne sommes pas une foncière cotée, nous fabriquons des fonds immobiliers ». Il y a 55 000 porteurs de parts dont des grands clients institutionnels, des banques, des assureurs... et le fonds gère **1,8 millions de m².** « Pour vous donner une idée de ce que ça représente en asset management, sachez que les équipes signent à peu près un contrat de location par jour et réalisent à peu près une vente d'actifs par semaine. »

Loïc Hervé se réjouit que malgré la conjoncture, « la collecte ne ralentit pas vraiment, il y a un vrai attrait de ces actifs immobiliers comme valeur refuge et on a toujours une collecte très importante qui nous permet de continuer à investir. » Le patrimoine aujourd'hui représente à peu près **500 immeubles.**

L'ADN de Périol Asset Management, **c'est de fabriquer des produits les plus verts possibles.** « Dès 2009, nous avons créé un fonds qui appliquait le décret tertiaire avec 10 ans d'avance. Il s'agissait de réduire la consommation énergétique de moins 40 % sur les actifs qu'on rentrait en patrimoine dès 2009 et aujourd'hui, on a déjà 80 % de nos encours qui sont labellisés ISR (investissements socialement responsables) ».

Qu'est-ce que c'est exactement qu'une SCPI ? « C'est très simple et c'est effroyablement compliqué. C'est une activité qui est régulée par l'AMF (Autorité des marchés financiers, NDLR). Historiquement, une SCPI a vocation à investir uniquement dans du bureau, de l'immobilier tertiaire. Ces dernières années, il y a eu **une diversification dans d'autres produits** en résidentiel, plutôt sur du résidentiel défiscalisé, Pinel ou autre, et toutes autres classes d'actifs, de la logistique, de la santé, du résidentiel géré, de l'hôtellerie, du data center, on peut investir dans à peu près tout aujourd'hui avec une SCPI. » C'est un véhicule de rendement, un produit immobilier « solide » qui offre des taux entre 4 à 5 %.

PLUSIEURS FONDS POUR GÉRER 6,5 MILLIARDS D'ACTIFS

Loïc Hervé montre une série de diapos qui brossent le portrait économique de Périol. **Il y a plusieurs fonds** pour gérer les 6,5 milliards d'actifs. Historiquement, il y a un fonds « PFO Grand Paris » qui, comme son nom l'indique, investit dans du bureau dans Paris. C'est un fonds qui est labellisé ISR. Il y a un deuxième fonds qui est une SCPI européenne diversifiée, qui a pris une quote-part de la tour « La Marseillaise » et qui achète tout type de produit immobilier dans huit pays de la zone euro. PFO2 est le plus gros fonds, il pèse un peu plus de 3 milliards d'actifs immobiliers, et c'est **une des plus grosses SCPI en France.** « C'est un fonds qui a appliqué le décret tertiaire avec dix ans d'avance. Il est identifié par les réseaux de CGP (conseillers en gestion de patrimoine, NDLR) comme étant vraiment une des grosses SCPI vertes sur le marché. » Le dernier né, PF Hospitalité Europe, a été lancé il y a deux ans. « Ce fonds n'intervient pas en France, mais dans plusieurs pays d'Europe. Ce n'est pas une SCPI, c'est une ST, un fonds de capitalisation à destination des assureurs, qui ne distribue pas et la notion qui nous intéresse, c'est « total return », on travaille beaucoup à la valorisation des actifs immobiliers. »

Enfin, Euro Carbone est **le premier fonds de compensation carbone.**

242 MILLIONS POUR ACQUÉRIR LA TOUR « LA MARSEILLAISE »

Une diapo montre l'implantation géographique des différents fonds. « Vous avez des fonds qui sont très présents dans les métropoles régionales. Un fonds comme PFO2, c'est plus de 205 actifs de toutes tailles. « La Marseillaise » est un actif d'une taille très conséquente, on l'a dilué dans trois fonds, c'est la possibilité qu'on a de créer des véhicules pour porter des actifs comme celui-là. On a créé un OPPCI (Organisme de placement professionnel collectif immobilier, NDLR) avec trois fonds, Euro Carbone, PFO2 à 70 % et PFO pour le reste. »

Périal est présent en Allemagne, en Espagne, en Italie ou aux Pays-Bas et commence à s'implanter également au Portugal, en Belgique et en Irlande. Plus difficile au Royaume-Uni avec les problématiques post Brexit, même si « il y a clairement des opportunités en matière d'investissement qui sont en train de s'ouvrir dans ce pays. »



La tour La Marseillaise a été acquise pour 242 millions d'euros avec un taux de rendement de 5,1 %

Pourquoi cette ouverture sur l'Europe ? « Parce que **Périal veut pouvoir jouer des cycles immobiliers et des niveaux de risque différents d'un pays à l'autre. Plus on les mutualise dans les fonds et plus on dérisque l'investissement pour le porteur de parts.** »

Pour la même raison, les produits sont très diversifiés. Grand Paris est un fonds de bureau en région parisienne, PFO2 s'ouvre de plus en plus vers l'hôtellerie. « Historiquement dans les SCPI, on ne faisait que du bureau, mais aujourd'hui on est en train de réduire progressivement les parts bureau pour augmenter les parts d'autres produits. Sur Hospitalité Europe, on fait moitié santé/éducation et moitié hôtellerie/tourisme. »

Cette diversification, dans les produits et dans les zones géographiques, permet à Périal de proposer **des rendements supérieurs à 4 %, voire atteindre 5 %** sur certains produits en Europe. Pour la tour « La

Marseillaise », le produit atypique par excellence, le rendement est de 5,1 %. « Longtemps, je n'ai pas voulu diffuser le prix, mais il y a eu tellement de chiffres qui ont été lancés que j'ai fini par le dire officiellement. Cette tour a été acquise pour 242 millions d'euros. C'est un rendement prime pour un actif de bureau à cet endroit. À Marseille, le rendement prime en matière de bureau est plutôt de l'ordre de 4,10 / 4,20 %, mais ici, il y a un effet « tour » qui joue puisqu'on est sur des niveaux de loyers et de charges plus élevés. Et il y a un effet taille aussi. »

L'AUTRE PATRIMOINE À MARSEILLE

Un autre actif acheté à Marseille (« c'était l'année de Marseille chez Périal en 2022 »), c'est l'immeuble Bouygues Telecom sur la rue Saint Ferréol, côté Canebière, « sur la base de 6 % ». Périal a également le Totem, un immeuble de bureaux de près de 15 000 m² boulevard de Dunkerque. « Un actif très ancien, fin des années 70 début 80, qui a été restructuré entre-temps, qui a plutôt bien vécu, qui fonctionne très bien et qu'on a racheté à Primonial. C'est un actif multi locataire, dès qu'on a un congé, on reloue tout de suite ». À l'angle de la rue des Dames, le consulat de Belgique est un autre actif de Périal, « et puis un petit actif qui peut paraître pas très joli comme ça, mais qui est quand même tellement bien situé, au Prado, a été loué à Multi Buro. Il fonctionne lui aussi très bien. »

Le fonds fait aussi un peu dans le commerce à Marseille, avec le Saint-Ferréol, et... **un supermarché Casino**, « situé tout près de la Cité radieuse, qui est un actif de grande qualité, avec un potentiel indéniable. » En tout, Périal travaille avec 1 300 clients/locataires. Des grosses entreprises et des institutionnels, dont Orange, « notre plus gros locataire. Mais nous avons aussi énormément de PME et d'ETI très dynamiques. Nous sommes d'ailleurs ravis parce que, après la crise sanitaire, c'est de loin le tissu des PME et des ETI qui a été le plus dynamique et qui a redémarré le plus fort en matière de bureau. »

LA MARSEILLAISE, UN MAGNIFIQUE GRATTE-CIEL LABELLISÉ ENVIRONNEMENT

Et donc aussi, « La Marseillaise », fleuron du groupe. « C'est un actif de taille conséquente, **le plus gros deal tertiaire en région en 2022**. On était moins de dix à regarder sérieusement le dossier. Périal a la capacité de mobiliser plusieurs fonds, c'est un deal qui peut être un peu gros pour un seul acteur. On était trois institutionnels et un fonds étranger moyen-oriental qui tenait la corde au niveau du prix. Nous avons quand même quelques arguments, **de pérennité, d'installation à long terme sur Marseille et de gestion à long terme de la tour**, des arguments qui, je pense, ont pu aider. » Les cédants étaient la Caisse des dépôts, la Cepac



Près de 70 adhérents d'Acteurs Immo réunis le 19 janvier à la tour La Marseillaise



Loïc Hervé

faire rentrer des produits comme le résidentiel géré, plutôt de l'étudiant, du senior, même s'il est encore à l'heure actuelle un peu trop cher pour nous, et de l'hôtellerie, des choses comme ça. »

L'immobilier représente quand même un tiers des émissions de gaz à effet de serre et on a une responsabilité absolument énorme à travers notre activité.

L'environnement reste la référence de base essentielle pour le groupe. Non seulement pour attirer la collecte des épargnants/investisseurs, mais aussi en interne, pour les salariés du groupe. « C'est d'abord une conviction forte pour moi. **On ne peut pas faire des produits financiers, des produits immobiliers, qui ne soient pas durables.** D'abord, parce qu'on ne revend pas un produit financier à très court terme et ensuite parce que les performances des immeubles vont forcément se dégrader si on ne prend pas en compte cette dimension. Nous ne sommes pas du tout dans le greenwashing, c'est vraiment un engagement profond qui va aller, probablement, **jusqu'à une transformation du groupe en société à mission.** Cela impliquera sans doute pour nous d'exclure un certain nombre d'investissements ou de faire des choix un peu plus radicaux. Mais l'immobilier représente quand même un tiers des émissions de gaz à effet de serre et on a une responsabilité absolument énorme à travers notre activité. »

OPTIMISATION ET RECYCLAGE

L'idée de Perial, c'est de travailler à la fois à l'échelle de l'immeuble, du locataire, des épargnants et des investisseurs. Il y a toute une chaîne qui se met en place. « Quand nous avons un achat à faire, **nous nous demandons déjà si l'immeuble est vertueux ou pas.** Ensuite, quel plan d'actions on met en place pour améliorer les choses, quel niveau de restructuration doit-on engager pour le mettre aux normes. Et puis, comment mobiliser l'ensemble de la chaîne

et Swiss Life. Perial était le seul à être déjà propriétaire sur le marché français, « family office » et investisseur de très long terme. « Ça a pu jouer, au-delà du prix. » Conçue par l'architecte Jean Nouvel, cette tour « est un magnifique immeuble. Je sais qu'elle est clivante, mais moi j'adore. Elle est particulièrement aboutie et fonctionnelle ».

Loïc Hervé loue « les plateaux magnifiques, de grande qualité. C'est un bâtiment hypnotique, avec des vues exceptionnelles. **En Europe, aucune tour n'est située face à la mer.** Ici les vues sont génialissimes. C'est un actif qui représente à peu près 38 000 m² sur 33 étages ».

Une particularité de cette tour, c'est sa performance environnementale. « Elle est labellisée HQE niveau excellent et WiredScore Gold. On est en train de travailler avec les équipes de Constructa pour la faire labelliser Breeam in use. »

Cette tour est un magnifique immeuble. Je sais qu'elle est clivante, mais moi j'adore. Elle est particulièrement aboutie et fonctionnelle.

« La Marseillaise » a aussi été élue en 2019 deuxième plus beau gratte-ciel par « Emporis Skyscraper Award ». **Elle loge des « locataires prestigieux »** : la Ville de Marseille

et la Métropole, Orange, « bien sûr », le World Trade Center et le Club 29, « les grandes entreprises de la métropole », la Cepac, Haribo, Swiss Life, et Constructa, « dont le fondateur Marc Pietri est à l'origine de la construction de cette tour et de la transformation d'Euromed. Quand j'étais chez Gecina, et que rien n'était encore construit, il y a une quinzaine d'années, Marc Piétri nous l'avait présentée et avait essayé de nous la vendre. Nous avons un profil plutôt très parisien à l'époque et nous n'avions pas osé. Aujourd'hui, je suis ravi de la voir revenir dans le patrimoine de Perial ».

UNE RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE RÉELLE

Sur l'évolution de l'immobilier de bureau aujourd'hui, Loïc Hervé est intarissable. « Nous croyons beaucoup aux quartiers centraux d'affaires, il y a une demande de plus en plus forte, avec 3,2 % de vacance, un taux très bas, et une demande qui ne faiblit pas sur ce type de secteur. » Les régions ont extrêmement bien résisté. « À une époque, l'Île-de-France prenait 80 % du volume, aujourd'hui, c'est complètement équilibré, 50/50. **Et la dynamique métropolitaine est bien réelle aujourd'hui en France** ».

Aujourd'hui, Perial cherche plutôt à faire rentrer dans son patrimoine des actifs acycliques pour « contrer les cycles de bureau qui sont un peu agressifs aujourd'hui. **C'est vraiment un fonds de diversification.** Nous sommes sur huit pays et nous allons

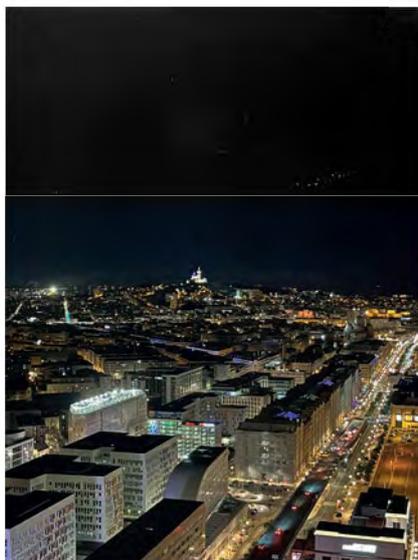
qui travaille autour de l'immeuble pour optimiser son exploitation. Et enfin, avec le locataire/partenaire **comment on travaille ensemble pour optimiser la gestion des actifs**, à travers des baux verts, à travers des actions environnementales, à travers des comités de parties prenantes... En bout de cycle, comment on recycle intelligemment l'immeuble, comment on le transforme, le cas échéant, dans d'autres usages. **On va beaucoup travailler avec les collectivités locales pour faire muter les PLU** et nous accompagner dans la transformation des parcs vieillissants. »

SA VISION DE MARSEILLE

Loïc Hervé pointe d'abord le fait que la dynamique générale des très grandes métropoles régionales, en France comme en Europe, est indéniable. Une dynamique qui devrait encore se renforcer fortement de son point de vue, avec l'avènement du télétravail, la mixité des usages et les interconnexions ferroviaires.

Ensuite, il pense que **la dynamique d'Euroméditerranée, première et deuxième phase, positionne clairement Marseille** « avec un quartier central affaires de très grande qualité et de qualité internationale. » La connexion extrêmement facile à l'aéroport, la capacité d'accueillir des entreprises internationales, ce qui est développé, autour de la santé ou des télécommunications, lui semblent également des atouts majeurs. « Et puis, l'attractivité, on la voit quand on fréquente des collaboratrices et des collaborateurs parisiens toute la journée. Il y a une vraie volonté de venir au soleil, de venir au bord de la mer. Ça a toujours été le cas, mais aujourd'hui, avec le télétravail, ça prend des proportions encore plus importantes. »

Loïc Hervé pense qu'il **y a énormément de potentiels encore à développer sur Marseille**. « Nous y croyons vraiment. Nous avons investi plus de 450 millions d'euros, l'année dernière, et la moitié dans l'immobilier d'entreprise, mais il y a plein d'autres choses dans lesquelles on pourrait investir à Marseille, résidences étudiant, senior, santé, data centers. On peut faire l'hôtellerie ou du commerce... »



MARSEILLE AU NIVEAU DE BARCELONE ?

À côté de ces potentialités, il y a aussi, à Marseille, des niveaux de prix, des ratios qui sont intéressants quand on compare avec d'autres capitales. « **Marseille a des taux de vacance extrêmement bas en bureau**. Sur Euromed, on manque de bureaux et la production est insuffisante par rapport à la demande aujourd'hui. »

Loïc Hervé reconnaît qu'il y a un engouement vers la centralité aujourd'hui et que tous les quartiers d'affaires centraux en Europe ont des taux de vacance très faibles : entre 4 et 5 % à Barcelone, 3 % à Milan. « **Les entreprises cherchent des quartiers mixtes, centraux, très bien connectés en matière de transport en commun**. C'est le cas à Marseille, et en plus on est dans des loyers à 200, 220 ou 240 € le m². C'est tout à fait bien positionné dans le concert européen. »

« **Marseille commence à pouvoir se comparer avec Amsterdam**, avec Liège, avec des villes intermédiaires au Royaume-Uni, on n'est pas encore au niveau de Barcelone, mais pour moi si on produit beaucoup de bureaux, on va pouvoir y être parce que, franchement, je pense qu'on peut comparer les dynamiques et les fondamentaux d'un Barcelone et d'un Marseille. »

Si on compare aux métropoles françaises, un nouveau slide montre que la dynamique marseillaise est équivalente à celles qu'on peut constater à Nantes, à Bordeaux

ou à Toulouse. « **Si on avait des livraisons plus significatives, on aurait des niveaux de « take up » plus importants**. Ils sont plus élevés traditionnellement à Lyon parce que le parc est bien plus important. Et puis à Lille, ces derniers temps, parce qu'il y a eu des grosses prises à bail, notamment auprès d'institutionnels. »

Les entreprises cherchent des quartiers mixtes, centraux, très bien connectés en matière de transport en commun.

Le vrai problème, sur la métropole AMP, « c'est qu'il y a pas assez de produits. **Quand on a du produit, il se loue**. Il y a de la place à Marseille pour construire des bureaux encore plus conséquents. » Cela parce que, explique Loïc Hervé, les taux « prime » de rendement à Marseille tournent autour de 4,20 / 4,30 %, « des taux qui sont extrêmement bien soutenus et **qui sont très compétitifs par rapport aux autres quartiers centraux d'affaires**. »

En 2023, les volumes de transactions ne seront pas aussi élevés qu'en 2022 (« On n'a pas prévu de revendre la tour la Marseillaise... »), le marché de l'investissement est au ralenti absolument partout et « les statistiques du 4^e trimestre sont quand même globalement très mauvaises. Il faut le temps que chacun se mette d'accord, entre les acheteurs et vendeurs, pour connaître le nouveau prix, pour que les marchés redémarrent. **Ça prend en général entre six mois à un an** en France. »

À côté d'Euroméditerranée, Loïc Hervé **regarde maintenant vers le quartier Saint Charles**. « Il y a une bonne dynamique en matière d'écoles, en matière de résidences étudiantes, il y a pas mal de sujets qu'on est en train de regarder de ce côté-là. » L'avenir, ce sera très bientôt des sociétés internationales, qui ne sont pas forcément présentes en France aujourd'hui, et qui vont prendre Marseille comme tête de pont pour installer leurs nouveaux collaborateurs. « Le lycée international est essentiel dans cette dynamique. »

UN POTENTIEL IMPORTANT SUR LE NUMÉRIQUE

« C'est un point clé. J'en discutais avec les équipes de Principal qui sont en train de monter un gros fonds de data centers aux États-Unis. Je travaille avec eux pour créer également un fond européen. **Marseille fait partie des 5 meilleurs hubs aujourd'hui à travailler au niveau mondial dans les prochaines années.** »

Le cadre de vie est pour le directeur général délégué de Perial une donnée cruciale dans l'immobilier de bureau des prochaines années. « Les grandes sociétés, aujourd'hui, ont besoin d'un cadre de vie exceptionnel pour attirer les jeunes. Elles ont un mal fou à recruter, les gens sont plus exigeants. Même si on rentre globalement dans une période de récession, il manque toujours 400 000 postes de cadres non pourvus en France. **Et c'est quand même plus facile d'attirer les jeunes qui sortent de l'école avec des bureaux sympas, proches de la mer, dans une ville dynamique,** que dans un secteur un petit peu triste et mal connecté. »

Et si on veut vraiment que cette attractivité donne sa pleine mesure, si on attend de nombreuses implantations d'entreprises, « **il faut que les logements suivent et qu'ils suivent vite.** Des logements en quantité et en qualité. Ce sera la clé de la réussite. On ne peut pas transférer un cadre sans lui proposer un logement. Immobilier de bureau et résidentiel doivent se développer en même temps. Faire l'un sans l'autre, ça n'est pas possible. Si cette dynamique se crée, je pressens un potentiel extraordinaire pour attirer à Marseille un nombre important de cadres en mobilité internationale. »

LES ÉVOLUTIONS SOCIÉTALES, TÉLÉTRAVAIL, FLEX OFFICE...

Pour Loïc Hervé, les évolutions sociétales autour du travail étaient à l'œuvre avant la crise sanitaire. Le Covid a simplement accéléré, même si c'est violemment, les tendances de fond dans la transformation des usages de bureaux. « **Les bureaux qu'on livre aujourd'hui n'ont plus rien à voir avec ceux qu'on livrait il y**

a 7 ou 8 ans, c'est indéniable. Et dans la carte d'attractivité des bureaux, il y a une mutation absolument profonde là-dessus. C'est d'ailleurs la difficulté en région parisienne. Les nouvelles générations ne veulent plus aller bosser dans des bureaux, dans des campus fermés, dans des lieux accessibles uniquement en voiture (une partie d'entre eux n'ont pas le permis), mal connectés au transport en commun, dans des passoires énergétiques, dans des bureaux sans âme, dans des bureaux sans services. C'est une révolution qui est massive et irréversible. »

Les nouvelles générations ne veulent plus aller bosser dans des bureaux, dans des campus fermés, dans des lieux accessibles uniquement en voiture.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes. **L'immense majorité des chefs d'entreprise sont déjà en train d'adopter le flex office.** Avec le télétravail, les statistiques d'occupation des bureaux font ressortir qu'ils sont vides la moitié du temps. Le phénomène a tendance à s'accélérer plutôt qu'à ralentir. « La situation, c'est que les entreprises ont finalement la possibilité de se payer des bureaux un peu plus chers, de meilleure qualité, en réduisant les surfaces et en

intensifiant l'usage des bâtiments avec beaucoup plus de collaborateurs dans les mêmes surfaces. »

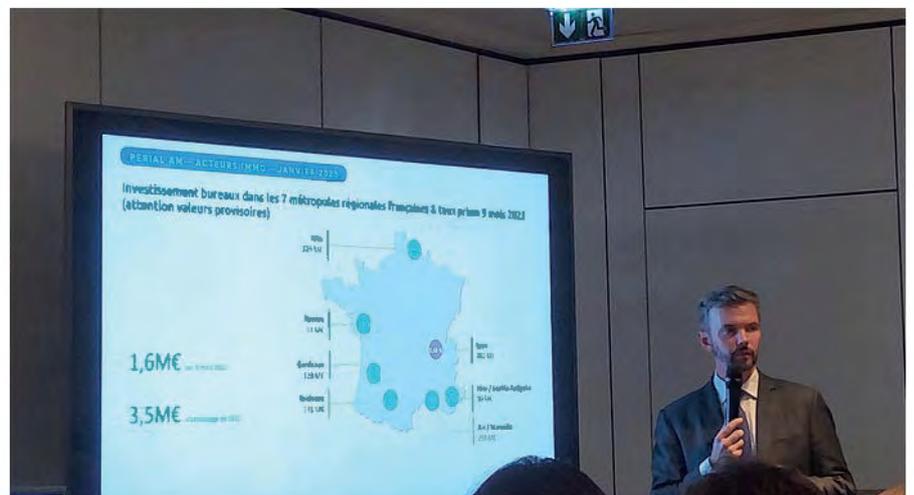
Est-ce que cela doit se traduire par une situation d'inconfort ? « **Absolument pas ! Au contraire ! Pourquoi revenir au bureau si les bureaux sont tristes et inconfortables.** Ce qu'on appelle le workplace dynamique, est appliqué par quasiment toutes les entreprises. **Le télétravail aujourd'hui, selon les dernières statistiques, s'établit à 2,1 / 2,2 jours par semaine en moyenne,** et donc toute la structuration immobilière des entreprises et des directeurs immobiliers avec lesquels on bosse est en train d'être repensée sur cette base-là. »

Les entreprises redéployent leurs investissements différemment et ne diminuent pas forcément leurs enveloppes loyer, mais achètent différemment. Ceux qui avaient 10 000 m² dans une zone moyenne en première couronne parisienne se disent qu'ils vont se rapprocher du quartier central affaires, en prenant peut-être 5 000 m², mais d'une plus grande qualité, pour attirer de jeunes talents. C'est au final positif.

UN RÉÉQUILIBRAGE ENTRE PARIS ET LES RÉGIONS

Le problème, c'est qu'il va y avoir des surfaces libérées et vacantes. « **C'est un gros souci en région parisienne. Sur 55 millions de mètres carrés, on pense qu'il faudra traiter en transformation, en restructuration ou en évolution, entre 5 et 10 millions de mètres carrés dans**

-6-



Loïc Hervé

les 10 prochaines années. **On compte beaucoup sur les collectivités locales pour nous aider à faire muter les PLU.** Sur ce terrain-là, on a une chance sur deux ! Plus sérieusement, on a vraiment besoin d'être aidés parce que clairement sur un immeuble de bureaux sur lequel les valeurs locatives de marché sont très basses et où on doit faire une restructuration, si on n'a pas les mètres carrés complémentaires, si on n'a pas la possibilité de transformer en des usages, notamment du résidentiel, ça ne tourne pas. »

Ce qui est en train de se produire, notamment et particulièrement en région parisienne, même si on voit ça un peu partout en France, c'est qu'**il y a des zones où les taux de vacance grimpent très haut, de l'ordre de 20 à 25 %.** « Dans d'autres zones, on accepte de transformer beaucoup plus la ville en mixité et là ça nous aide. En lien avec les collectivités locales, on arrive à faire quand même pas mal de transformations. Aujourd'hui, c'est moitié-moitié. Et ça n'est pas une question de bord politique. »

Sans doute, avec beaucoup plus de transformations urbaines, des transformations de friches, des transformations d'actifs sur eux-mêmes, le métier va se complexifier, mais ce sera encore plus passionnant.

Tout cela veut quand même dire que sur les 55 millions de m² à Paris, 45 millions sont en passe d'être rénovés, restructurés, remis aux normes environnementales pour être occupés, même si c'est en flex office. Et ces 45 millions de m² ne posent pas problème.

« Sur la plupart des métropoles, il y a énormément de développement de transports en commun, et ça

fonctionne bien. Mais là aussi, il va y avoir du stock à transformer. **Ce n'est pas la fin ou la mort du bureau, comme on l'a entendu, ce seront des bureaux autrement, des bureaux différents. Le marché est potentiellement très porteur en matière de transformation** dans les dix prochaines années. Sans doute, avec beaucoup plus de transformations urbaines, des transformations de friches, des transformations d'actifs sur eux-mêmes, le métier va se complexifier, mais ce sera encore plus passionnant. »

La connectique est le grand sujet aujourd'hui pour les entreprises, d'après Loïc Hervé. Si l'immeuble ne permet pas d'avoir une connectique parfaite, il y a des entreprises qui passent leur chemin. Pour certaines boîtes américaines, si l'immeuble n'est pas labellisé WiredScore avec des présupposés en matière de connectique, ça ne passe pas. **Il y a des entreprises qui ne veulent plus louer si le diagnostic de performance énergétique est inférieur à C.**

« C'est une véritable révolution qu'on est en train de vivre aujourd'hui en matière de bureau, pas simple à gérer, un peu inconfortable. En tout cas il y a là vraiment une tendance de fond. Est-ce que ça fait bouger significativement la carte entre les régions et la région parisienne ? C'est une question qu'on pourrait se poser à Marseille, notamment. On n'a pas trop de stats qui permettent de le penser aujourd'hui, mais il est vrai qu'on a plutôt un solde négatif en région parisienne, alors qu'il est plutôt positif en région. Ce n'est pas encore spectaculaire, mais **ça pourrait être une tendance de fond dans les prochaines années.** »

Michel COUARTOU

Les précédents numéros de notre revue 'Essentiel'

Acteurs Immo
Revue immobilière

Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel
Retour sur le déjeuner d'actualité du 22 février 2022

n°1

EDITO
Un laboratoire d'idées pour le territoire

En ma qualité de président d'Acteurs Immo, je suis très attaché à l'activité de notre think tank riche et dense. Elle est construite chaque année autour de 4 thèmes d'actualité immobilière et de 4 conférences.

Et ce n'est pas un hasard si notre prochain événement est consacré à l'habitat et à la lutte contre l'étalement urbain. C'est d'ailleurs au cœur de nos préoccupations, avec la question des déplacements et l'adoption, avant la fin de l'année, du Programme local de l'habitat (PLH) métropolitain.

Bien entendu, tout cela doit s'inscrire dans un cadre de valeurs et de principes qui nous permettent de dialoguer et de partager nos expériences, nos idées et nos solutions pour notre territoire.

Il faut que la sphère publique découvre la sphère privée et que les représentants locaux, qu'ils soient élus ou professionnels, soient conscients que nous sommes bien de leur côté.

Thierry MOALLIC
Président d'Acteurs Immo

Acteurs Immo
Revue immobilière

Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel
Retour sur la conférence « Le foncier est-il si rare ? » du 24 mars 2022

n°2

EDITO
Sobriété foncière et nécessité de construire : l'équation à résoudre !

Pourquoi délimiter notre cycle de construction ? Pourquoi limiter la construction sans doute parce que le foncier est la machine première de l'économie ?

Une multitude de stratégies et d'acteurs sont mises en place pour rendre nos villes plus durables et agréables à vivre sans perdre de vue l'équation à résoudre.

C'est dans ce contexte que la lutte contre l'étalement urbain et l'appariement des sols jouent un rôle déterminant, notamment pour l'équilibre climatique et la préservation de la biodiversité.

Et donc, le débat que nous avons soulevé avant au sein d'Acteurs Immo consiste à savoir comment nous allons résoudre cette équation à plusieurs inconnues que le format de la manière suivante : comment répondre aux besoins en logements, bureaux, locaux commerciaux en construisant moins de foncier ?

Car il est difficile d'imaginer un seul instant de compter sur une baisse de la construction.

Il est donc nécessaire, pour arriver à diminuer l'étalement urbain, d'augmenter de manière significative et durablement le parc de logements existants et d'acteurs de la planification du territoire.

C'est pour cela que nous avons organisé une conférence sur le foncier.

Thierry MOALLIC
Président d'Acteurs Immo

Les membres fondateurs d'Acteurs Immo



Thierry MOALLIC
Président
Directeur Général de l'ADIL des Bouches-du-Rhône



Nadia DUCLAUT
Responsable des événements et de la communication
Directrice Pôle Partenariat Institutionnel & Immobilier Méditerranée - Groupe EDF

Acteurs Immo
Revue immobilière

Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel
Retour sur le déjeuner d'actualité immobilière Décryptage de la réglementation environnementale 2020

n°3

EDITO

Devant plus de 50 membres et sympathisants, d'Acteurs Immo lors de notre déjeuner trimestriel d'actualité du 24 avril, Madame ARMOND, spécialiste de l'énergie et du bâtiment (Neste Energy Company), est venue présenter la réglementation environnementale 2020 qui a vocation à la RT 2020.

En 60 minutes, nous avons pu découvrir cette nouvelle réglementation, ses implications de mise en œuvre et son calendrier d'application.

L'autre bonne nouvelle pour les professionnels de l'immobilier est représentée par Acteurs Immo à bien près de la construction de l'habitat individuel de la RE 2020 autour de 3 axes :

Le premier axe est celui de poursuivre l'amélioration de la performance énergétique et la baisse des consommations des bâtiments neufs. La RE 2020 vise à améliorer la performance énergétique des bâtiments neufs et à réduire leur consommation d'énergie.

Les consommateurs qui les acteurs environnementaux, Acteurs Immo propose des solutions et des services en lien avec l'énergie.

Notre aborder dans les prochains mois la question de la rénovation des bâtiments existants, secteur résidentiel et tertiaire.

Thierry MOALLIC
Président d'Acteurs Immo

Acteurs Immo
Revue immobilière

Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel
Retour sur la conférence « Face à l'augmentation des prix des matériaux de construction, quelles solutions ? » du 2 juin 2022

n°4

EDITO

Jean-Noël Luron, Directeur délégué Provence du groupe Quartex, Gérard Donaday, Président de Alpha & Co, Guillaume Broc, Directeur du pôle matériaux chez Caporini.

Près de deux heures, ils ont intervenu sur le niveau des prix des matériaux, l'impact du secteur de la construction et les solutions à envisager dans un contexte de hausse des prix des matériaux.

Ces échanges ont abordé les questions de détermination de l'investissement budgétaire d'une construction ainsi que la nécessité d'innover dans le réemploi des matériaux et dans les circuits courts.

Bien entendu, tous les sujets connexes ont pu être abordés en profondeur comme par exemple la clause de résiliation dans les contrats, l'impact économique, les programmes immobiliers vertueux sur le plan environnemental, la politique d'achat groupés, la construction hors site ainsi que les questions de certification des matériaux réemployés et leur assurance.

Thierry MOALLIC
Président d'Acteurs Immo



Patrice BREMOND
Trésorier
Directeur du développement national - CONSTRUCTA Vente



Louisa TIGHILT
Responsable des partenariats
Directrice de CAAP IMMO 9 Crédit Agricole Alpes Provence

Acteurs Immo
Revue immobilière

Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel
Retour sur le déjeuner d'actualité immobilière « Penser le logement autrement »

n°5

EDITO

« conseiller, financer et opérer », Alexis ROUQUE nous a décrit les différents modèles de financement en précisant comment les investisseurs professionnels ont pu bénéficier de ces collectifs territoriaux, des organismes NLM, des professions juridiques et des entreprises locales.

Il nous a permis, à travers des exemples bien choisis, que la Banque des Territoires, de nombreux projets, nous avons pu bénéficier de son soutien.

Dans un second temps, Alexis ROUQUE, ancien directeur de cabinet du secrétaire d'Etat au logement Benoist APPARU, est passé à un débat ouvert autour de la politique de logement en général, logement social, accession à la propriété, logements sociaux, sobriété foncière et rénovation de parc de logements existants. Il nous a permis de nous interroger sur les enjeux de la production de logements et les attentes des occupants.

Thierry MOALLIC
Président d'Acteurs Immo

Contact

Courriel : acteursimmo@gmail.com

Réseaux sociaux

Twitter : @ActeursImmo - LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/acteurs-immo/>



Guillaume BOURGUEIL
Secrétaire
Gérant du Cabinet Fidelis - Investissement - Conseil en gestion de patrimoine



Olivier ROUX
Responsable Veille Immobilière
Directeur général - Searim