

« L'immobilier, valeur refuge »

Si la finance continue à jouer un rôle prépondérant dans l'acquisition d'immeubles, c'est d'abord parce que l'OAT reste une référence et ensuite parce que l'effet de levier joue un rôle important. Pour autant, les nouveaux modes de travail et les problématiques de développement durable ont pris toute leur importance ces dernières années. Nexity Conseil et Transaction, l'un des principaux acteurs sur le marché immobilier d'entreprise, l'a compris et accompagne ses clients en amont dans leur préparation de projet. Installé à Porte Maillot, Olivier de Molliens, Directeur général adjoint en charge de la ligne Investissement et William Morelli, Directeur général adjoint en charge de la Ligne Bureaux et Corporate Solutions en IDF, reviennent sur les enjeux immobiliers qui animent les grandes sociétés à l'heure actuelle.

Entretien avec William Morelli



© DR

Between
La Défense (92)
Propriétaire :
vente par Eurosic
à Primonial
Locataires : B2V
(10 000m²) et
Logement Français
(6 000m²)

Les projets immobiliers jouent un rôle primordial dans le développement des entreprises et dans la mise en œuvre de leur stratégie. Comment Nexity Conseil et Transaction accompagne les utilisateurs et quels sont les services proposés notamment en IDF ?

Effectivement les entreprises appréhendent de plus en plus les projets immobiliers tertiaires comme des leviers de performance, prenant en compte différents enjeux stratégiques. Ces enjeux sont représentés notamment par le volet ressources humaines, puisque nous faisons face aujourd'hui à des problématiques de fidélisation des talents et de services proposés. Pour ce qui est de l'aspect business, favoriser et développer la productivité des salariés passe par leur bien-être au travail et les services additionnels qui leur sont proposés (fitness, espace de détente, différents

points de restauration, conciergerie,...) L'enjeu majeur dans les entreprises, en terme managérial, est de pouvoir s'adapter aux nouveaux modes de travail : flexibilité, nomadisme mais aussi espaces collaboratifs. Si l'aspect financier reste une problématique importante, elle passe désormais par l'efficacité des surfaces de bureaux et la performance énergétique dans les immeubles. La notion de coût au poste de travail devient un indicateur clé.

En somme, aujourd'hui, il ne s'agit plus de rentrer un effectif dans un immeuble, mais de choisir une enveloppe pour accueillir un projet d'entreprise.

Nexity Conseil et Transaction accompagne ainsi ses clients, et leur apporte une réponse globale et intégrée. Nous leur proposons un service à la carte, sur-mesure. Ce qui nous semble essentiel, c'est de pouvoir les éclairer en amont sur les différents items constituant leur problématique. À l'aide d'un outil d'aide à la décision permettant d'acter le déploiement d'une stratégie immobilière dont Nexity Conseil et Transaction accompagnera toutes les phases de la mise en œuvre. Jusqu'à la réalisation des aménagements.

Nous avons ainsi récemment accompagné les entreprises B2V et Logements Français dans l'installation de leur siège social à la Défense, pour respectivement 10 000 et 6 000 m², l'exten-

sion du Campus de L'École IESEG dans le cadre de la construction d'un clé en main de 8 000 m² au cœur de la Défense, ou encore le Groupe Elis qui réunira ses bureaux à Saint-Cloud début 2017.

Comment ont évolué les besoins des grands utilisateurs ces dernières années ?

Nous avons récemment réalisé une étude avec Ipsos concernant les attentes et les besoins des utilisateurs franciliens. Cette étude a mis en avant la diversité des critères de choix. Nous relevons ainsi que pour 85 % des entreprises interrogées, les espaces de travail devront permettre une grande flexibilité. Les sujets de localisation ou de transport en commun demeurent des éléments incontournables pour la quasi-totalité des interrogés. 92% des entreprises sont satisfaites de leurs nouveaux locaux. Le bien-être – pour 94% – et les nouveaux modes de travail à 80% sont les changements les plus appréciés suite à un déménagement

Nexity Conseil et Transaction accompagne les investisseurs dans la conception et/ou la transformation des opérations de bureaux en apportant son expertise autour des besoins des utilisateurs, selon la typologie des actifs, leur localisation et de leur environnement de marché.



Perisight Clichy (92)
(Partie Bureaux)
Propriétaire : Lasalle Investment
Locataire : Vide (Immeuble vendu en VEFA)
M² : 10 000 m²
NCT Conseil du Vendeur : Nexity

Les Miroirs La Défense (92)
Propriétaire : Primonial
Locataire : Saint-Gobain
M² : 33 000 m²
NCT Conseil du Vendeur et de l'Acquéreur :
Perrella Weinberg et Primonial

Entretien avec Olivier de Moliens

Actifs de bureaux, commerces, logistique... le marché de l'investissement reste actif dans l'hexagone et l'attractivité de Paris ne se dément pas. Comment qualifieriez-vous cette dynamique du marché en France et plus particulièrement dans le 92 ?

Sur le marché de l'investissement, nous constatons effectivement une très grande attractivité de l'immobilier en général. La première raison c'est l'afflux de liquidités colossal, et ces liquidités recherchent des modes d'investissement alternatifs. Les taux d'intérêts étant très bas, les rendements immobiliers sont particulièrement intéressants. Dans un environnement en mutation, le rôle de valeur refuge de l'immobilier joue à plein. Nous pouvons aussi mettre en avant l'effet conjoncturel lié au « Brexit » : la France séduit de plus en plus les investisseurs internationaux qui sont plus frileux vis-à-vis de l'Angleterre. Paris gagne en attractivité et le grand Paris vient renforcer cette tendance.

Le département des Hauts-de-Seine plus particulièrement attire de nombreux grands groupes qui y établissent leur siège social. Boulogne, Clichy, Neuilly-sur-Seine, Issy-les-Moulineaux, la Défense, Rueil Malmaison, Levallois Perret... ces villes de première couronne ont l'intérêt d'être très accessibles, parfaitement desservies aussi bien par les transports en commun que par les axes routiers. Rueil-Malmaison en particulier explose aujourd'hui, avec cette fameuse épine dorsale du RER A. On constate aujourd'hui une très grande polarisation des sociétés qui trouvent des

locaux moins chers qu'à Paris ou à la Défense, dans des immeubles neufs aux standards internationaux.

Nexity Conseil et Transaction est membre de GVA Worldwide, un partenariat qui assure à vos clients une représentation à l'international. Quels avantages pour vos clients ?

Côté investissement, nous suivons en effet nos clients en dehors des frontières nationales, avec des partenaires locaux qui nous ressemblent et qui sont des acteurs majeurs sur leur marché. Concrètement, une foncière française nous indique son envie d'investir en Allemagne, en Espagne, en Italie, nous les accompagnons et nous les mettons en relation avec nos partenaires locaux. Dans l'autre sens, nos partenaires de GVA font la même chose. À nous de réaliser alors ce que nous appelons « un point marché » pour des fonds d'investissements qui souhaiteraient investir en France. Enfin, nous pouvons, avec un référent pour le compte de GVA, répondre aux problématiques des personnes souhaitant rééquilibrer leur patrimoine.

Quel est le volume d'investissement anticipé pour l'année 2016 ?

2016 a été une très bonne année ! Nous estimons le volume d'investissement à 25 milliards d'euros. Nous ne sommes finalement pas freinés par la demande des investisseurs mais par le manque de produit... Les fonds d'investissement sont très demandeurs, très à l'acquisition, et ils arbitrent peu parce qu'ils ne savent pas comment réemployer les fonds. Nous estimons qu'en 2016

Nexity Conseil et Transaction devrait dépasser les 500 transactions.

L'Île-de-France concentre 70% des investissements, et le département Hauts-de-Seine capte un quart des investissements français, grâce à un marché tertiaire très bien identifié. Nous sommes très confiants pour l'avenir.

Nous avons par ailleurs été particulièrement présents sur le marché de l'investissement dans le 92 en accompagnant de nombreux investisseurs à la cession et/ou à l'acquisition d'actifs. Ainsi nous sommes notamment intervenus dans les transactions suivantes portant sur des actifs de bureau :

- > **L'immeuble Le Between**, 22 000 m² à la Défense, vendu par Eurosic à Primonial.
- > **L'immeuble Les Miroirs**, 33 000 m² loués à Saint-Gobain, à la Défense, vendu par Perrella Weinberg à Primonial.
- > **L'immeuble OnLine**, 19 400 m² à Rueil-Malmaison, vendu en Vefa en blanc par Nexity à Predica.
- > **L'immeuble Perisight**, 10 000 m² à Clichy, vendu par Nexity à LaSalle Investment Management en VEFA en blanc.

Ou encore l'immeuble Visio Défense à la Défense, 5 000 m² de bureaux occupés par Orange vendu par JP Morgan à un pool d'investisseurs privés.