

IMMO HEBDO

La Lettre d'information sur le marché de l'immobilier

Rédacteur en chef : René de Cazanove

SPECIAL MIPIM

N°23 - Mardi 11 mars 2008

L'aberration boursière

à suivre

Quel contraste entre les performances 2007 affichées par les entreprises immobilières et l'évolution du secteur en bourse, où la grande majorité des valeurs ont été littéralement massacrées depuis le déclenchement de la crise du "subprime" aux Etats-Unis ! On dit généralement que l'on n'a rien perdu tant qu'on n'a pas vendu un titre déprécié, et c'est vrai, sans doute, pour ceux qui ont la capacité de jouer le long terme. Mais quand les banques réclament des liquidités dont elles manquent elles-mêmes, comment résister ? Conséquence mécanique : plus on vend et plus les cours plongent, et plus les cours plongent et plus on vend. Et c'est ainsi que des sociétés aussi solides que Nexity (1) ont vu en quelques mois leur capitalisation fondre de moitié. Jusqu'à, dans le cas du groupe piloté par Alain Dinin, descendre au-dessous de ses fonds propres. Aberrant, assurément, quand on sait que le leader français de la promotion a dégagé l'an dernier, en opérationnel, une hausse de 24% de son résultat et un taux de marge de 13,8% et qu'il offre de solides garanties pour l'avenir ! En attendant un meilleur traitement, Alain Dinin rachète, quand il le peut, des actions Nexity ainsi bradées. Cela étant, les professionnels le disent : les mois à venir seront, dans l'ensemble, plus compliqués, la crise des prêts à risques aux Etats-Unis ayant entraîné un durcissement de la politique de crédit des réseaux financiers aussi en Europe. Alors, il faut se mettre en capacité de « tenir ». En freinant si nécessaire un programme, en étoffant la gamme de ses compétences, en diversifiant davantage ses activités, y compris sur le plan géographique. Globalement, les entreprises de l'Hexagone liées à l'immobilier apparaissent financièrement saines. Mais c'est loin d'être le cas dans d'autres pays tout proches et la récession qui se confirme outre-Atlantique aura inévitablement des répercussions sur le Vieux continent.

(1) voir aussi en page 20

René de Cazanove

* Le fonds arabe **IDC** devrait, finalement, proposer d'acquérir une participation de 50,4% dans **Colonial**, mais à un prix sensiblement inférieur à celui de sa première offre. Et auparavant, **Colonial** devrait se défaire de ses activités non résidentielles.

* Les 5 architectes pré-sélectionnés pour la tour **Signal** de **La Défense** sont **Jacques Ferrier**, **Norman Forster**, **Daniel Libbeskind**, **Jean-Michel Wilmotte** et **Jean Nouvel**.

* **Foncière Promotion**, filiale du groupe **Idec** de **Patrice Lafargue**, va investir une centaine de millions d'euros dans la réalisation sur la zone d'activité de **Bétheny**, au nord de **Reims**, d'un parc logistique de 180 000 m², dont trois bâtiments de 50 000 m² chacun. Livraison prévue dans la deuxième moitié de 2009.

METIER

Les
promoteurs-rénovateurs,
marchands de biens
des années deux mille



Jean-Michel CIUCH : Le retournement du marché de l'investissement était prévisible depuis longtemps. Il faut retourner aux valeurs cardinales et la pratique de prix excessifs rendait la crise prévisible

Une interview recueillie par René de Cazanove

Le directeur des Etudes et de l'Observatoire immobilier à la direction Immobilier et Habitat du Crédit Foncier analyse pour nos lecteurs les causes du retournement du marché des bureaux, perceptible surtout en région parisienne, mais pas uniquement. Un diagnostic plutôt décapant.

IMMO HEBDO : Le repli constaté et attendu pour 2008 du marché de l'investissement en immobilier d'entreprise est-il pour vous une surprise ?

Jean-Michel Ciuch : Le resserrement des conditions de crédit n'est pas la cause première du ralentissement observé. La surévaluation des actifs constitue la raison fondamentale du processus actuel de réappréciation des risques. En clair, cela ne pouvait durer indéfiniment. La crise financière a simplement ouvert les yeux de certains acteurs et... en a conforté d'autres dans le choix qu'ils avaient fait d'une politique prudente et responsable (suite page 5)

Dans les années quatre-vingt dix, les marchands de biens avaient acquis une réputation sulfureuse : spéculation sur les immeubles achetés et revendus en quelques jours puis, la crise venue, des déconfitures retentissantes qui ont durablement marqué les esprits. Aujourd'hui, les survivants de cette période et les nouveaux venus, au total un petit nombre, se dénomment promoteurs-rénovateurs. Ils jouent souvent encore un rôle-clé dans les transactions immobilières. Les marchands de biens ont inventé la vente (suite page 9)

Tour CB31

Le plus grand projet HQE® de France célèbre le 50^e anniversaire de La Défense

Avec ses 218 mètres de haut, la tour CB31 sera le premier emblème du renouveau de La Défense. Sa construction s'appuie sur des technologies de pointe qui en font une référence HQE®. Ce projet AXA Real Estate IM et BEACON CAPITAL PARTNERS est aujourd'hui le plus grand projet certifié HQE® de France.



Les modes de vie évoluent, la vision de la ville également. Les frontières entre logements, bureaux, commerces et loisirs tendent à se réduire. Pour répondre à ces enjeux, **ALTAREA-COGEDIM** développe aujourd'hui, partout en France, de grands projets urbains mixtes avec des commerces, des logements, des bureaux et des hôtels.



Retrouvez-nous au MIPIM, du 11 au 14 mars, sur le stand R 29.33, Espace Riviera, Palais des Festivals - Cannes

Kremlin-Bicêtre



Nanterre-Seine Arche



Toulouse-Aerospace Campus



BUREAUX

Bernard Bled, l'artisan d'une « nouvelle Défense » plus belle et plus animée



Bernard Bled a entrepris de faire en quelques années de **La Défense** un site plus beau, plus grand, plus animé, tout en lui conservant le rang de premier quartier de bureaux européen. « Il faut du courage politique pour mener ce genre de projets, savoir de temps en temps décider un cer-

tain nombre de choses à contre-courant », nous confie le directeur général de l'**EPAD**. Son grand bureau situé au sommet d'Opus 12, un des derniers-nés du quartier, domine un immense panorama noyé ce jour-là sous la brume. Mais celle-

ci ne brouille en rien une vision bien arrêtée. « Il a fallu convaincre **Nicolas Sarkozy**, à l'époque, président du Conseil général des Hauts de Seine, de la nécessité de faire grandir **La Défense** pour assurer son avenir. Et il n'était pas du tout persuadé au départ, ça n'a pas été facile. Mais une fois acquis au projet, nous avons eu sa complicité active. Et celle de **Dominique Perben**, qui était à l'époque en juillet 2006, ministre de l'Équipement ».

Il s'agit, explique **Bernard Bled**, de positionner le quartier d'affaires dans la compétition internationale, en mètres carrés de surfaces offertes aux grandes sociétés internationales, notamment américaines, qui ont de longue date assuré le succès de **La Défense**. Mais surtout avec plus d'audace dans le style des immeubles. « Paris ne doit pas être absent de la modernité. Il faut de l'audace, ne pas faire des choses moyennes. Dans le monde, 50% des gens habitent aujourd'hui dans les grandes concentrations urbaines. Il faut réfléchir à la nouvelle ville. Les tours

ne fonctionnent qu'avec une certaine densité. Or depuis les débuts, un seul immeuble a été cassé : la barre **Esso**, ce qui a permis de construire à sa place **Cœur Défense**. Il faut sortir du style "gâteau de crêpes". Nous disposons d'une architecture sur dalle unique, qui fonctionne, qui offre une surface équivalente à trois fois la place de la Concorde. Il faut continuer en construisant des objets architecturaux de grande qualité, sinon nous serons dépassés par Londres. Il faut casser et reconstruire sur l'assiette des tours actuelles avec possibilité de faire plus haut. Nous sommes les seuls à nous imposer cette limite de 220 mètres. Londres n'hésite pas,

elle : **Renzo Piano, Rogers** qui construit une tour de 300 mètres y sont à l'œuvre. La Chine est partie pour une tour d'un kilomètre... L'important, c'est d'avoir davantage de mètres carrés à offrir ».

Autres impératifs pour le patron de **La Défense** : faire des tours intelligentes incorporant les critères de développement durable les plus pointus pour avoir l'assurance qu'elles seront économiques, sauront utiliser l'énergie renouvelable. Faire des tours pour le bien-être des occupants dans la mixité spatiale et sociale. « Aujourd'hui, elles vivent à mi-temps, aux heures de bureaux et cinq jours par semaine. Elles doivent être des éléments de vie : les pieds doivent accueillir des services, des commerces, des restaurants ». Bernard Bled reconnaît qu'il y a encore peu de vie à **La Défense**.

Intégrer les critères de développement durable

Le signe du changement va être la tour **Signal**, nom évidemment symbolique. « Nous avons fait un cahier des charges pour une tour de 80 000 à 100 000 m² et nous avons lancé très vite en avril dernier un concours international auquel ont répondu les plus grands architectes **Foster, Nouvel, Libeskind, Cesar Pelli, Manuelle Gautrand, Jacques Ferrier** et d'autres. Nous avons fait une pré-sélection de six et l'équipe gagnante va être annoncée, bien entendu, au Mipim. »

La seconde vie de **La Défense** a commencé à un moment où le marché des bureaux était plutôt pâlot, vers 2003-2004, où passée la grande affaire de **Cœur Défense**, les surfaces non louées pesaient sur un marché où les prix avaient sans doute trop flambé. C'est aussi à ce moment que l'équipe de l'**EPAD** a commencé à mettre en œuvre le projet, mûri depuis un certain temps, de réaménager le boulevard circulaire à la fois en le couvrant pour le faire communiquer avec le quartier et le rendre accessible aux habitants tout en dégagant de nouvelles surfaces constructibles qui vont permettre de financer la

Huit nouvelles tours

nouvelle phase de développement. Les travaux sont encore à mi-chemin mais d'ores et déjà les 450 000 m² - hors tour **Signal** - qui doivent être construits d'ici 2013 - dont 180 000 m² de démolitions-reconstructions sont déjà commercialisées.

« Les investisseurs ont pris des risques à commencer par **Unibail** qui a lancé un grand concours à ses frais remporté par l'américain **Thom Mayne**, lauréat du prix Pritzker ». Il va construire place Carpeaux tout près de la **Grande Arche** les 300 m² de la tour **Phare**, un édifice aux formes assouplies en rupture radicale avec l'architecture environnante. Au total, huit tours sont lancées

pour la nouvelle **Défense**, soit, outre la tour **Phare** et la tour **Signal**, les tours :

- **Generali** (promoteur : **Vinci**, architecte : le cabinet **Valode et Pistre**),

- **Air 2** (investisseur : **Carlyle**, architecte, :**Arquitectonica**, promoteurs : **Meunier** et **Bouygues**),

- **D2** (investisseur :la **Sogecap**, promoteurs : **Bouygues** associé à **Sogeprom**, la consultation étant en cours pour l'architecte),

- **Carpe Diem** (investisseur : l'assureur **Aviva**, promoteur : **Hines**, architecte : **Robert Stern**).

Ces quatre édifices vont remplacer des tours démolies.

En outre, sur de nouveaux

espaces, vont s'élever

Majunga et la salle des

marchés de la **Société Générale** dont **Nexity** est le promoteur et l'architecte, l'atelier **2,3,4/Jean Mas**.

De quoi faire bouger le profil de **La Défense**. Elles devraient si tout va bien, être lancées fin 2008.

Déjà poussent hors du périmètre de **La Défense** deux grands objets, les tours **Granite**, troisième tour de la **Société Générale** et **T1** qui appartient à **SITQ** et à **Lucia** avec **Hines** comme maître d'ouvrage délégué et **Valode et Pistre** comme architecte. Et sur le territoire de **La Défense**, **Cogedim** a opéré, pour les investisseurs

Axa-Reim et **Beacon Capital**, une restructuration radicale sur la tour **Axa-CB31**. « Tout est signé, on a gagné du temps pour les démolitions-reconstructions avec l'exonération de la taxe et l'agrément automatique et nous sommes au-delà du plan ».

Bernard Bled veut une bonne dizaine d'autres opérations de reconstruction de tours mises à bas – ce qui n'empêchera pas la sauvegarde des tours de qualité qui marquent l'histoire du quartier. Pour parvenir à ses fins, sa stratégie est de mettre tous les acteurs ensemble : salariés, entreprises, habitants, commune pour décider la poursuite du quartier, interroger les investisseurs,

demandeur « êtes-vous

prêts à nous aider ? » aux

élus de **Courbevoie**, de

Puteaux, le conseil général, approcher les pouvoirs publics pour obtenir une loi, un décret en Conseil d'Etat, une modification du code d'urbanisme, l'exonération de la procédure d'agrément pour les extensions liées aux reconstructions pour 40 000 m² et de redevance sur les bureaux (à concurrence des mètres carrés démolis et reconstruits),... L'homme du renouveau de **La Défense** ne lâche pas facilement prise et il est bien décidé à conduire - à construire - la nouvelle histoire du quartier.

Michèle Cohen - Chabaud

Réunir l'ensemble des parties concernées

Paris se classe au quatrième rang mondial pour les coûts d'occupation dans les bureaux, selon une étude de DTZ

Dans son étude annuelle sur les coûts d'occupation des bureaux à travers le monde, **DTZ Research** « rétrograde » **Paris** du 3ème au 4ème rang, avec un coût de 13 840 euros par an et par poste de travail derrière le quartier **West End de Londres**, **Hong Kong** (18 660 euros) et la **City de Londres** (à 14 020 euros). Les métropoles régionales françaises arrivent loin derrière puisque **Lyon** est à la 80ème place (4 480 euros) et **Marseille** à la 95ème (4 080 euros). Les auteurs de l'étude constatent que l'**Europe de l'Ouest** est la région la plus chère avec une moyenne de 7 890 euros par an mais avec des écarts considérables puisque le **West End de Londres** monte à 21 120 euros alors qu'**Anvers** n'en est qu'à 3 260 euros. **Londres**, **Paris**, **Dublin**, **Francfort**, **Oslo**, **Munich** et **Luxembourg** dépassent tous le niveau de 10 000 euros. On constate souvent une envolée des coûts : elle a été en un an de 25% à **Francfort** à 11 400 euros et de 46% à **Madrid** à 8 430 euros. Selon un sondage réalisé sur les perspectives d'évolution du coût par poste de travail, deux-tiers des 137 quartiers d'affaires (pour 49 pays) étudiés pourraient connaître une hausse, en **Europe de l'Ouest**, une sur deux. Le directeur du pôle Utilisateurs de **DTZ**, **Thierry Laborderie**, pronostique à moyen terme « une baisse tendancielle du coût par poste de travail sur les nouvelles implantations » hors de **Paris** et des quartiers d'affaires traditionnels. L'étude rappelle, d'autre part, que la surface moyenne du poste de travail pour les quartiers répertoriés est de 15 m² mais avec des variations marquées : 21,7 m² en **Amérique du Nord** contre 16,5 m² pour l'**Europe de l'Ouest**, et 11,8 m² pour l'**Europe centrale et de l'Est**.

HBS-Research présente au Mipim son site internet sur le parc immobilier francilien

Blaise Heurteux, le patron et fondateur de **HBS-Research**, présentera au **MIPIM** « Place de l'Immobilier Pro », son site internet sur le parc immobilier d'entreprise en **Ile-de-France**. Il s'agit d'une base de données qui cartographie l'ensemble du parc, rassemble les informations nécessaires aux professionnels : la propriété, les occupants, les valeurs de transactions publiées, les photos des immeubles, des éléments d'urbanisme (cadastre, PLU, zones de pollution du sol, PPRI, anciennes carrières, etc.).

INTERVIEW



Jean-Michel CIUCH : la surproduction de bureaux de ces dernières années et la pratique de prix excessifs rendait la crise prévisible

Une interview recueillie par René de Cazanove (suite de la page 1)

d'investissement. On sait depuis plusieurs années qu'une majorité d'investisseurs achetaient à des prix excessifs. Ils le reconnaissent eux-mêmes au travers d'enquêtes d'opinion. Des acquisitions ont été effectuées sans que les actifs cibles n'aient fait l'objet de visite ! La surabondance de capitaux à investir ainsi que la contrainte du résultat financier a remplacé chez certains opérateurs celle d'une bonne appréciation du risque immobilier. L'échelle des valeurs a été complètement inversée, l'approche financière primant sur l'analyse pointue de l'immeuble.

L'opportunisme de certains acteurs, plus particulièrement étrangers,

et un optimisme en matière d'évolution locative qui s'est notablement accentué depuis 2005, ont contribué à obscurcir le futur immédiat du marché de l'investissement. Aujourd'hui encore, le marché fonctionne à deux vitesses. L'investissement de type intermédiaire (au travers de fonds) se poursuit et à des conditions que certains grands institutionnels ne peuvent accepter par voie directe.

En résumé, le marché de l'investissement ne pouvait échapper à la réappréciation générale du prix du risque, et ce, d'autant qu'il manque un peu de transparence : les loyers et les taux communiqués sont souvent des données faciales et non réelles. Pour autant, je le répète, nombre de grands professionnels ont agi avec raison. Il en est ainsi de ceux qui ont choisi comme terrain de chasse la province, longtemps grande oubliée du marché institutionnel, car ils y ont détecté de vraies niches de croissance.

IMMO HEBDO : Comment redresser les choses ?

Jean-Michel Ciuch : En tant que vecteur d'assainissement et de consolidation du marché, le retour aux valeurs cardinales apparaît indispensable. La reconsidération des primes de risque passe nécessairement par une inversion de l'échelle des valeurs, l'analyse critique du « sous-jacent » immobilier devant primer sur celle financière jusqu'alors dominante. Une remontée progressive des taux de rendement, concernant notamment les biens et les sites "non prime" mais pas seulement, et un élargissement de la fourchette des taux d'intervention entre segments d'actifs et au sein de chacun de ces segments, ainsi qu'entre segments géographiques, s'avèrent incon-

turnables. Cela étant, ces corrections ne devraient pas entamer la qualité d'actifs refuge qu'offre intrinsèquement l'immobilier et certaines niches continueront de bénéficier de taux d'intervention faibles en raison de l'effet rareté.

IMMO HEBDO : En matière locative, l'état de sur-offre était-il évitable ?

Jean-Michel Ciuch : L'excédent de l'offre disponible concerne plus particulièrement le marché des bureaux en Ile-de-France. Déjà une étude de l'ORIE (1) sortie en décembre 2001, présentant une estimation d'un niveau minimal

annuel de la construction neuve de bureaux, indiquait qu'avec une croissance économique de 2%, les besoins annuels en renouvellement du parc et ceux liés à l'accroissement de l'emploi tertiaire étaient évalués à quelque 500 000 m². Or depuis 2003, la croissance moyenne annuelle est inférieure à 2%, celle de l'emploi de bureaux dépassant à peine 1%. Les mises en chantier ont pourtant explosé, passant de 580 000 m² en 2003 à plus de 1 200 000 m² en 2007.

Certes, la mollesse de la croissance a fortement développé, notamment chez les grands utilisateurs, une demande d'optimisation de l'outil immobilier (avec une recherche d'économies à la clé) qui a favorisé la consommation de l'offre neuve. Mais, parallèlement, le volume des libérations a été considérable, alimentant le stock global qui serpente dans un « tunnel » élevé depuis 5 ans. Les immeubles en construction ne sont

pré-commercialisés qu'à hauteur de 40% environ. La sensibilité du marché du neuf aux aléas de la conjoncture est donc importante. L'attentisme prévalant chez certains utilisateurs depuis la rentrée 2007 s'accompagne d'une baisse des transactions (-13% sur les douze derniers mois). Cela devrait peser sur l'offre globale et neuve plus particulièrement ainsi que sur les loyers réels. Mais tous les territoires franciliens ne sont pas logés à la même enseigne.

IMMO HEBDO : Comment voyez-vous évoluer le marché des bureaux en région parisienne ?

Jean-Michel Ciuch : Globalement, il suffit que la conjoncture se détériore pour que, mécaniquement,

Retour nécessaire aux valeurs cardinales

L'attentisme de certains utilisateurs

l'offre vacante s'accroisse. En outre, quand les affaires sont plus difficiles, un certain nombre d'entreprises utilisatrices préfèrent conserver leurs bureaux actuels, peut-être moins modernes, mais qui, pour l'essentiel, conviennent à leur activité, plutôt que d'engager des dépenses pour déménager dans des locaux neufs plus performants mais aussi budgétairement plus coûteux. C'est le cas de nombreuses TPE et PME installées à Paris dans les immeubles haussmanniens qui ne sont pourtant pas des modèles de performances techniques. Mais le coût locatif y est redevenu supportable. Je rappelle qu'en termes déflatés, mesures d'accompagnement intégrées, les loyers moyens actuels sont inférieurs à ceux prévalant au début des années 2000. Outre l'insuffisance de l'offre neuve, ceci permet aussi d'expliquer que la vacance dans la capitale soit faible. Plus généralement, cette insuffisance de l'offre au sein des secteurs tertiaires traditionnels parisiens, que l'on pouvait anticiper dès 2002 en raison de l'assèchement de l'offre foncière, les protègent mieux d'un retournement de marché. En revanche, en banlieue, dans les zones de surabondance (en 1ère couronne Nord-Est et 2ème couronne notamment), les loyers réels devraient subir une pression à la baisse. De

quelle ampleur ? Tout dépendra de l'intensité de la dégradation de la conjoncture.

IMMO HEBDO : Et en province ?

Jean-Michel Ciuch : La situation y est meilleure car la tertiairisation est souvent en décalage par rapport à l'Ile-de-France. L'effet « rattrapage » y joue à plein. Le parc y est peu performant et le besoin de locaux neufs pressant. Nantes, Rennes, Bordeaux font figure de marchés dynamiques. Amiens, Bordeaux, Le Havre, Limoges, Marseille, St Etienne, Biarritz-Anglet-Bayonne constituent des marchés prometteurs.

Cela étant, une vigilance s'impose dans certains secteurs où la production se révèle abondante, comme à Toulouse ou à Reims, l'impact de l'arrivée du TGV sur l'activité locale y étant un peu surestimé. C'est aussi le cas de Lille ou de Strasbourg. C'est pourquoi, il convient aux investisseurs d'être vigilants et prudents.

Propos recueillis par René de Cazanove

(1) ORIE : Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Ile-de-France

Bordeaux : Goodman Property Investors France acquiert un immeuble à Mérignac pour 5,6 millions d'euros



Goodman Property Investors France, filiale du groupe immobilier **Goodman**, a acquis en VEFA auprès de **France Littoral Développement** (FLD - groupe **Parinaud**) un immeuble de bureaux d'une surface totale de 3 701 m² à **Mérignac**, pour un montant total de 5,6 millions d'euros. Situé près de l'aéroport international de Bordeaux, ce bâtiment sur trois niveaux, livré le 20 janvier dernier, s'accompagne de 198 places de parkings extérieurs. Il est loué en totalité par bail de 6 ans ferme à **Sage**, éditeur de logiciels de comptabilité financière et gestion des entreprises. Dans cette transaction, **Goodman** était conseillé par l'étude **Monassier & Associé**, **ERM** et **Turnbull & Associés** et **FLD** par l'étude **Sarrazy**. **DTZ Bordeaux** était l'agent de l'opération.

Europe : le marché des bureaux loués s'est maintenu globalement en 2007 au haut niveau de 2006, selon une étude de CB Richard Ellis

La surface totale louée en 2007 sur le marché européen des bureaux a atteint environ 10 millions de m², soit un niveau comparable à celui de 2006, ce qui « confirme sa vigueur », estiment les experts de **CB Richard Ellis**. Sur le seul 4ème trimestre de l'année écoulée, constatent-ils dans l'étude EMEA Offices Market View, le niveau général d'activité (avec 2,5 millions de m² placés) « est resté sain malgré un accroissement de la prudence des acteurs, notamment dans le secteur financier ». Ils observent cependant, sur cette dernière période, une accentuation des différences de niveau d'un pays à l'autre. Ainsi, tandis que l'activité se maintenait en Allemagne, où les fondamentaux de la demande sont « robustes », voire qu'elle progressait, comme en Europe centrale et de l'Est, du fait de la forte croissance économique de ces régions et de l'importance des investissements directs étrangers, elle affiche un recul à Londres et à Madrid, suite à la contraction de la demande du secteur financier et à la crise du crédit.

Concernant les loyers, les auteurs de l'étude font état d'une augmentation, l'an dernier, de 9% de l'indice EU-27 de **CB Richard Ellis**, mais elle est limitée à 1,1% seulement sur octobre-décembre, et avec des variations significatives selon les pays : après avoir fortement contribué à la hausse de l'indice, Londres, Paris et Madrid ont connu une décélération en ce domaine, voire une

légère diminution, et en sens inverse, Francfort, par exemple, affiche sur 2007 une croissance de 13%.

Côté rendements, l'indice EU-27 du groupe américain de services en immobilier d'entreprise indique un gain de 19 points pour les bureaux « prime », à 5,1% au 4ème trimestre. Ce mouvement haussier a été fin 2007 le plus rapide à Londres, mais, contrairement à ce qui s'était passé au 3ème trimestre, il s'est propagé aussi à Paris, Bruxelles et Madrid, alors qu'en Europe orientale, à Moscou et Varsovie principalement, on a enregistré une diminution des taux de rendement en fin d'année dernière.

Pour 2008, **Richard Holberton**, le directeur de **CB Richard Ellis Research & Consultancy EMEA**, estime « possible » que la demande de bureaux « diminue légèrement », et « probable » que la croissance des loyers soit « moins forte » au cours des premiers trimestres.

INTERNATIONAL

Dubaï : Le jeune groupe arabe Omniyat Properties connaît un très rapide développement dans la région du Golfe

Le groupe immobilier arabe **Omniyat Properties** a présenté au Mipim son projet **Octavian**, un immeuble de bureaux et de commerces de 19 étages qui sera construit dans le quartier d'affaires Business Bay, l'achèvement des travaux étant prévu pour 2011. Il s'agira de la 8ème réalisation de cette jeune société créée il y a seulement trois ans et dirigée par **Mehdi Amjad**. « Nous constatons un intérêt croissant des investisseurs européens pour l'immobilier de

la région du Golfe, explique celui-ci. Grâce aux évolutions de la législation et aux accords que nous avons passés avec les acteurs bancaires locaux et internationaux

pour faciliter les investissements étrangers, investir à Dubaï est aujourd'hui une démarche de plus en plus simple et transparente ». Les opportunités qu'y trouvent les investis-

seurs institutionnels offrent à ceux-ci des rendements pouvant aller jusqu'à 14% « dès la première année », assure encore le directeur général d'**Omniyat Properties**, qui s'apprête à livrer cette année ses deux premiers projets, « **One Business Bay** » et « **Bayswater** », deux tours commerciales de respectivement 30 et 24 étages, également érigées dans le quartier Business Bay. **Omniyat Properties**, qui connaît une rapide expansion, a enregistré

en 2007 une progression de l'ordre de 50% de son chiffre d'affaires, à plus de 500 millions d'euros et compte multiplier cette année son portefeuille par 4, à 3,8 milliards. En perspective : étendre son activité au **Moyen-Orient**, et en



Les tours : One Business Bay - Bayswater - Octavian

particulier à **Abou Dhabi**, sur l'île de **Barhein** et en **Arabie Saoudite**, qui sont « de nouveaux marchés attractifs, où la demande est forte ».

COMMERCE - DISTRIBUTION

Carrefour : le retrait des Halley ouvre la voie à la révision de sa politique immobilière

Le pacte liant les membres de la famille **Halley** prendra fin le 15 avril. A partir de cette date, leurs titres, qui totalisent environ 13% du capital de **Carrefour**, pourront être cédés à des tiers, librement et sans les droits de vote doubles qui y étaient attachés. Conséquence immédiate : **Blue Capital**, le fonds créé par **Groupe Arnault** et **Colony Capital**, deviendra de facto, avec ses 9,1%, l'actionnaire de référence du distributeur. Ce qui repose, dans la foulée, la question du devenir du patrimoine immobilier du leader européen de la distribution. On se souvient que les investisseurs de **Blue Capital** avaient demandé l'an dernier avec insistance à **José Luis Duran**, le patron de **Carrefour**, d'« optimiser » des actifs (près de 8 000 magasins détenus en propre dans le monde) revalorisés alors entre 20 et 24 milliards d'euros en les plaçant dans une foncière. Mais la mise en scène de **Carrefour Property** les

avait laissé sur leur faim, et avec eux, nombre de professionnels de la bourse.

Avec la montée en première ligne du fonds, qui pourrait, dit-on, reprendre un paquet de titres aujourd'hui détenus par la famille **Halley**, la donne est radicalement modifiée. La semaine dernière, en présentant des comptes 2007 un peu justes, **José Luis Duran** a annoncé la « création d'un deuxième métier au sein du groupe, l'immobilier » et la décision d'ouvrir le capital de **Carrefour Property** « dans un premier temps » par un « placement privé », au 4ème trimestre 2008, pour un montant de 1,5 milliard d'euros. Ce qui est, au demeurant, un montant modeste, au regard du portefeuille concerné et des besoins financiers de **Carrefour**. Et, à terme, cette externalisation ira-t-elle jusqu'à une autonomisation réelle de la foncière, jusqu'à l'adoption du statut fiscal SIIC, perspective que combattait **José Luis Duran** au nom de la synergie devant être maintenue, selon lui, entre l'activité de distributeur et la maîtrise des murs. Certes, **José Luis Duran** s'est déclaré prêt à travailler

étroitement avec **Blue Capital**, mais la réciproque est-elle aussi vraie ? Selon certains observateurs, le placement privé pourrait être avancé dans l'année. A quel prix ? La dernière revalorisation du patrimoine immobilier de **Carrefour** avait été réalisée à un moment où la bourse avait commencé de maltraiter un grand nombre de foncières, mais ce mouvement s'est ensuite poursuivi, en épargnant, il est vrai, celles centrées sur les équipements commerciaux (comme le prouvent les parcours d'**Unibail Rodamco** et de **Klépierre**).

La question de la valorisation

Engagé dans une profonde révision de sa politique de développement, **Carrefour** pourrait en outre décider, plus simplement, de vendre directement une partie de ses murs, pour se procurer un cash indispensable. Autre hypothèse, régulièrement évoquée : l'irruption de concurrents de **Carrefour**, ou encore d'investisseurs « opportunistes » en quête d'une bonne affaire. A son cours actuel, le numéro un français et deux mondial de la distribution est jugé par la communauté financière comme tout à fait « opérable ».

EN BREF

• **Casino**, qui publiera le 13 mars ses comptes 2007, pourrait annoncer à cette occasion de nouvelles initiatives concernant la gestion de son patrimoine immobilier.

• Le fonds suisse **Fin Zürich**, qui s'apprête à reprendre **Charles Jourdan** devant le tribunal de **Romans**, prévoit d'ouvrir à **Paris** une boutique de 150 m2 pour en faire la « vitrine » du renouveau de la marque.

• La maison de couture **Christian Lacroix** ambitionne de doubler son réseau de vente dans le monde. Propriété du groupe de distribution américain **Falic**, elle vise en particulier les marchés nord-américain, asiatique et est européen.

International

• **Belgique** : le distributeur **Delhaize**, qui réalise 70% de son chiffre d'affaires aux **Etats-Unis**, où il gère 1 570 supermarchés, n'a pas trop souffert du ralentissement économique américain. Ses ventes outre-Atlantique ont enregistré l'an dernier une progression de 3,8% à périmètre comparable et sa marge d'exploitation y a augmenté de 7 points, à 5,6%.

• **Pays-Bas** : **Ahold** vient d'annoncer son intention de procéder à des acquisitions sur son marché domestique. Selon la rumeur, il s'intéresserait notamment aux magasins **Super de Boer (Casino)**.

HÔTELLERIE - LOISIRS

Groupe Flo entend accélérer cette année son développement



Dominique Giraudier, le président du directoire de **Groupe Flo** (Hippopotamus, Bistro Romain, Maître Kanter, Tablapizza), prévoit d'ouvrir en 2008 quelque 40 établissements, dont 25 détenus en propre et une quinzaine en franchise. Le groupe, qui précise néanmoins que ce plan sera exécuté en fonction de l'évolution du contexte économique, entend développer l'enseigne Maître Kanter et la porter à terme à 150 établissements. Au total, il comptait fin 2007 quelque 200 restaurants,

tous réseaux additionnés, après en avoir ouvert ou acquis 28 durant l'année écoulée.

En bref

Financière Duval s'intéresse au marché des équipements sportifs. Il crée à cet effet une nouvelle structure, **CFA Sport Engineering**, dont la mission sera d'accompagner les collectivités locales dans la réalisation de ce type de projets. **David Douillet** et **Jean-François Lamour** sont partie prenante de cette initiative.

INTERNATIONAL

Italie : La famille Benetton va devenir le numéro un mondial des boutiques aéroportuaires

Le groupe milanais de la restauration commerciale aux voyageurs **Autogrill** (famille **Benetton**) a annoncé l'acquisition, pour un total de 1,07 milliard d'euros : 1- de **World Duty Free Europe** (WDF) auprès de **BAA** ; 2 - de la moitié du capital d'**Aldeasa** qu'il ne possédait pas encore, auprès d'**Altadis**. **WDF** exploite 58 boutiques en **Grande-Bretagne**, essentiellement situées dans les grands aéroports d'outre-Manche, et **Aldeasa**, de son côté en exploite 273, dont 44 dans des aéroports et une cinquantaine dans des musées. A l'issue de ces deux opérations, qui doivent encore recevoir le feu vert de Bruxelles, **Autogrill** deviendra le numéro un mondial des boutiques aéroportuaires.

METIER

Les promoteurs-rénovateurs, marchands de biens des années deux mille (suite de la page 1)

à la découpe, qu'ils pratiquaient sur un mode artisanal, jusqu'à ce que l'intervention de fonds internationaux change le caractère des transactions et oblige l'Etat à mettre des garde-fous à des opérations devenues trop brutales vis-à-vis des locataires.

« C'est un outil très spécifique, note un promoteur. Ils se chargent lors d'une vente d'immeubles pour restructuration de donner congé aux locataires, de travailler sur les parties communes, de prévoir les extensions en mètres carrés. Ils interviennent dans les opérations de restructuration du patrimoine ancien, sur des friches industrielles, des usines, des entrepôts sur lequel ils font un travail artisanal. En amont, ils créent des entités, des îlots de restauration vendus comme un ensemble ou à l'unité pour lesquels ils obtiennent le permis de construire. C'est un métier d'hommes seuls ». Leur métier a aujourd'hui tendance à se compliquer du fait notamment des politiques municipales. « Il y a une volonté à Paris et dans d'autres municipalités de s'orienter vers le social, ce qui est en soi louable,

nous confie **Christian Mahout**, promoteur-rénovateur. Mais pour ce faire, elles utilisent abusivement le droit de préemption. Or en préemptant des immeubles occupés, on ne crée pas de nouveaux logements », estime-t-il, mais on empêche le travail de restructuration.

« Un marchand de biens, explique-t-il, est un artisan. Nous achetons un immeuble en totalité, vendu par une famille, par exemple, nous le rénovons et nous le proposons aux locataires à l'acquisition ». Cela étant, reconnaît **Christian Mahout**, « les marchands de biens sont souvent des hommes de coups. Certains nuisent à la profession en prenant très vite leurs bénéfices. Ils abîment le marché ». Il n'apprécie pas non plus les grands fonds d'investissement qui ont, par exemple, acheté toute la rue Grolet à Lyon. Pour **Christian Mahout**, « l'intéressant, c'est le patrimoine à dépoussiérer. Il faut rendre leur faste à des lieux qui ont sou-

vent appartenu à de vieilles familles. Je ne fais pas de rénovation clinquante, je restitue leur caractère aux lieux en faisant des opérations à dimensions humaines. J'ai le souci du détail. Je me demande ce que je vais mettre en plus et pas en moins ». Tout en conservant un niveau de rentabilité honorable, d'environ 15% du chiffre d'affaires. **Christian Mahout** constate d'ailleurs que des groupes importants, comme le promoteur **Cogedim**, sont sortis de ce métier. « Les majors n'ont pas le temps de découvrir les produits. La promotion est un métier beaucoup plus cartésien que le nôtre ».

Fiscalement, ces entreprises paient l'impôt sur les plus-values et la TVA, mais elles sont exonérées des droits d'enregistrement pendant quatre ans, le marchand de biens étant considéré comme propriétaire éphémère.

Thierry Bonneau, président du **Synar**, le syndicat professionnel, souligne, pour sa part, la professionnalisation du métier : « La principale différence avec les pratiques professionnelles d'il y a quinze ans

est que n'importe qui s'établissait marchand de biens, y compris des particuliers, médecins, dentistes. Ni diplôme, ni carte professionnelle ne sont demandés. Les gens profitaient des marchés très haussiers pour revendre, avec ou sans travaux. Après la grande cassure de 1991, un renouveau s'est produit vers 1998 mais les crédits sont désormais donnés avec des garanties plus formalisées et notamment 20% en moyenne d'apport en fonds propres, si bien que dans les grandes villes la moindre opération représente plusieurs millions d'euros ». Puis, le législateur a encadré de manière très précise à travers la loi SRU et la loi Aurillac les rapports des professionnels et de leurs locataires qui bénéficient d'une solide protection. « Aujourd'hui, explique **Thierry Bonneau**, un promoteur-rénovateur qui veut acheter un immeuble doit au préalable purger un droit de préemption auprès des locataires. Si l'immeuble est mis en

Un métier plus complexe

co-propriété, sa valeur subit une décote. D'autre part, l'acquéreur professionnel doit, au-delà de dix logements, renouveler les baux pour six ans. Ca change la durée des opérations et les rapports avec les locataires ». Autre sérieux frein au métier, les préemptions pour logements sociaux, notamment à Paris. Selon **Thierry**

Bonneau, 1 200 appartements

sur les 6 000 mis en vente dans

la capitale font l'objet d'une préemption de la Ville, ce qui restreint nettement le champ d'action des opérateurs qui risquent aussi, après avoir fait l'acquisition, de devoir céder l'immeuble à perte ou aller devant le juge des expropriations. Un nouveau champ se développe en revanche : celui de la collaboration avec des promoteurs qui construisent sur une partie du terrain tandis que sur une autre des bâtiments

Une profession mieux encadrée

existants sont remaniés par le promoteur-rénovateur, des opérations très complexes.

Comme les autres opérateurs de l'immobilier, les promoteurs-rénovateurs sentent les effets de la crise des "sub-primes". Les conditions de crédit se sont resserrées. Et les

prix amorcent de petites baisses. « Mais nous n'avons pas intérêt, observe **Thierry**

Bonneau, à une trop forte hausse. Un marché large avec une clientèle solvable permet d'opérer dans de meilleures conditions ». Les entreprises empruntent actuellement à 4% sur 15 ans, le rapport locatif payant l'essentiel des frais financiers mais les opérations durant plus longtemps, les coûts de portage s'alourdissent et les marges s'amenuisent.

M.C-C.

LOGEMENT

La hausse moyenne des loyers, très assagie, n'a pas dépassé 2,6% en 2007, selon la base de données Clameur

2007 a confirmé le ralentissement de la hausse des loyers privés en France : selon les chiffres de la banque de données **Clameur**, qui rassemble les chiffres de seize contributeurs (1), leur progression s'est établie à 2,6%.

« Le temps des hausses rapides de loyers paraît maintenant terminé », pronostique l'étude présentée par **Michel Mouillart**, professeur d'économie à Paris XII. Cette hausse de 2,6% est celle des loyers de marché (c'est-à-dire loyers négociés avec intervention d'un professionnel) et la tendance reste à l'accalmie au début de l'année 2008. Le ralentissement est plus prononcé qu'il ne l'est d'ordinaire : 0,7% contre 1,2% sur la même période de 2007. Une des explications les plus évidentes est que les Français déménagent moins. Pourquoi ? Les ménages ont le moral en chute, ils constatent une faible augmentation de leur pouvoir

d'achat et ils subissent, pour ceux d'entre eux qui sont

Des évolutions très contrastées selon les régions

concernés, les effets de l'absence d'actualisation des aides personnelles au logement. Le taux de mobilité résidentielle baisse et le marché se réduit d'autant que forte en 2004, 2005 et 2006, celle-ci a fléchi en 2007. Début 2008, elle s'établissait à 28,2% contre 28,5% à la même époque de l'an dernier, alors qu'elle était montée jusqu'à 30,3% en 2001. Et malgré ses fluctuations, plusieurs années de forte hausse des loyers se sont succédées avec une moyenne de 3,5% de hausse entre 1998 et 2008 et des pointes en 2004 et 2005.

Le marché actuel commence à être plus favorable aux locataires qu'aux propriétaires : les portefeuilles de biens disponibles à la location ont augmenté, de même que les taux de révision sur propositions de loyer, et les candidats à la location sont devenus plus exigeants. On

observe début 2008 des baisses de loyers dans près d'un tiers des villes, avec des reculs plus marqués, supérieurs à 5% à Evreux, à Paris 6^{ème}, 7^{ème} et 3^{ème}, à Meaux, etc. A l'inverse, près de 70% des localités connaissent des hausses et celles-ci sont mêmes supérieures à 5% dans 15,4% des cas, en particulier à Paris 12^{ème}, Paris 1^{er}, Caen, La Rochelle, et Suresnes.

Un des constats de cette étude : les évolutions régionales restent très contrastées et donc les niveaux de loyers très différents d'une région à l'autre sur cette période de dix ans. Ainsi entre les régions où les loyers sont plus bas qu'ailleurs : Champagne-Ardenne, Limousin, Lorraine, Franche-Comté d'une part, et l'Ile-de-France d'autre part, l'écart est de 1 à près de 2,5. L'Ile-de-France est 45% plus chère que l'ensemble ; viennent ensuite la Basse-Normandie, la Haute-

Normandie, le Languedoc-Roussillon et le

Poitou-Charentes, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur étant la plus chère de province après la région parisienne.

En 2008, le prix de location moyen ressort à 17,5 €/m² en Ile-de-France, 12 €/m² en Paca, 10,5 à 11 €/m² en Aquitaine, Basse-Normandie, Haute-Normandie et Poitou-Charentes, 10 €/m² pour l'Alsace, le Centre, le Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Nord-Pas de Calais et Rhône-Alpes, à 9 €/m² en Bretagne et en Pays de Loire, à 8,5 €/m² en Auvergne, Bourgogne, Champagne-Ardenne et Picardie et à 8 €/m² dans le Limousin et la Lorraine, et encore moins en Franche-Comté. Cela étant, la hiérarchie des valeurs n'a pas beaucoup variée même si les variations enregistrées début 2008 s'étagent entre une assez forte hausse en

Basse-Normandie (5,5%) et une baisse de 2,7% en Lorraine. Autre constat : ce sont les loyers des plus petits logements qui augmentent le moins car la non-revalorisation des aides personnelles au logement a beaucoup affecté la demande pour les studios et une pièce.

En ce qui concerne les loyers de relocation - c'est-à-dire en cas de remise sur le marché après une période d'interruption - on observe aussi un net atterrissage. 7% de hausse en moyenne entre 2001 et 2004 et 5,7% en 2007 malgré un effort marqué cette année-là pour les travaux d'amélioration et d'entretien des logements proposés :

plus d'un quart (25,6%) des logements proposés à la relocation a fait l'objet de travaux (il ne s'agit pas d'une remise en état superficielle mais d'un véritable investissement dans le confort de la maison ou de l'appartement).

(1) Les données ont été collectées par l'**Anah**, **Bouygues Immobilier**, la **CNAB**, la **DGUHC**, **Foncia**, **Foncière Logement**, **FFB**, **FPC**, **H&D**, **Nexity**, **Pact Arim**, **SeLogger**, **SNPI**, **Tagerim**, **Unpi**, **Réseau Urbania**. Les chiffres portent sur le 12ème du marché total soit 890 villes (ou regroupements de communes et pays).

CARNET

Vinci Immobilier



Patrick Supiot est nommé DGA de l'immobilier d'entreprise de la société. A ce poste, il aura en charge le pôle Bureaux et supervi- sera l'outremer.

Membre du comité exécutif, il veillera plus particulièrement au développement de l'activité bureaux. Agé de 49 ans, ingénieur de formation, il était depuis 2005 directeur du département bureaux chez Vinci Immobilier et membre du comité de direction.

Paref Gestion

Patrick Lenoël est nommé administrateur directeur général de la société. Agé de 55 ans, diplômé de l'IEP Paris, ancien élève de l'ENA (promotion Solidarité), titulaire d'un DEA d'économie mathématique et économétrie, il était depuis 2006 directeur des relations institutionnelles de BNP Paribas Immobilier. Il était entré en 1993 chez Paribas comme responsable des études et du contrôle du pôle immobilier du groupe, et pris en 1996 la gérance

d'Antin Gérance, gérant des SCPI de Paribas. En 2000, il avait été nommé président du directoire d'Antin Vendôme, devenu ensuite BNP Paribas REIM.

ED

Bruno Pertriaux prend la direction exécutive de l'enseigne hard discount du groupe Carrefour. Agé de 46 ans, il était jusqu'à présent directeur exécutif adjoint, en charge de la direction commerciale en France.

AT Kearney

Thomas Sutter est nommé directeur. Agé de 35 ans, diplômé d'HEC et de l'IEP Paris, a commencé sa carrière chez Cartier. Il est spécialisé dans les secteurs du transport, du tourisme et de l'hôtellerie.

Salans

Sybille Salmon-Legagneur est nommée associée du cabinet d'avocats. Agée de 38 ans, titulaire d'un DESS de droit des affaires et fiscalité, et d'un magistère de juriste d'affaires, avocat au barreau de Paris, elle est spécialisée dans les questions fiscales liées

aux opérations immobilières. Elle a commencé sa carrière chez HSD Ernst & Young, avant de rejoindre (en 2004) Baker & McKenzie.

Aviva

Jean-François Boulier est nommé directeur de l'investissement d'Aviva Gestion d'Actifs. Agé de 51 ans, ancien élève de Polytechnique, docteur en sciences des flux, il travaillait depuis 2002 au sein du groupe Crédit Lyonnais.

Spie Batignolles

Stéphane Monceaux est nommé directeur général de Spie Batignolles TPCI. Agé de 39 ans, X-Mines, il était précédemment directeur du développement de la nouvelle direction opérationnelle génie civil du groupe.

Eric Testu de Balincourt est nommé directeur du développement du génie civil de la société. Agé de 43 ans, ancien élève de l'Ecole des TP de l'Etat et de l'Ecole des Ponts et Chaussées. Il était depuis deux ans directeur inter-départemental des routes de l'Est à la direction régionale de l'équipement de Lorraine.

AGENDA

- **11-14 mars 2008** : **SITL**. Paris-Nord Villepinte.
- **11-14 mars 2008** : **MIPIM**, Cannes.
- **13 mars 2008** : **Marc Pietri**, PDG de **Constructa**, présente au MIPIM son projet mixte (bureaux et habitations) SAS Suède. Celui-ci porte sur la réalisation à Marseille de 4 immeubles, dont 3 tours.
- **19 mars 2008** : Présentation des résultats 2007 de **BNP Paribas Immobilier**
- **29 mars 2008** : 10ème édition des « Entretiens franciliens de la copropriété », organisés par la **Fnaim Paris-Ile-de-France**. Lieu : Palais Brongniart, place de la Bourse, Paris.
- **1er avril 2008** : Inauguration du nouveau centre des **Quatre Temps**, à La Défense
- **10-13 avril 2008** : **Salon national de l'Immobilier (SNI)**. Porte de Versailles. Paris

TRANSACTIONS

PARIS (75)

10 rue Saint-Marc

SCI Suite Saint Marc vient d'acquérir **126 m²** de bureaux dans le 2^{ème} arrd.

Offreur : **Agefos PME**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 810 000 E

98 bd de Sebastopol

Conception de Logiciel (CLG) a pris en location **100 m²** de bureaux rénovés dans le 3^{ème} arrd.

Offreur : **AGF Immobilier**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 300 E/m²/an HT/HC

38 rue Vaneau

Dépêches de Brazzaville a pris en location **155 m²** de bureaux rénovés dans le 7^{ème} arrd.

Conseil de l'offreur : **Arthur Loyd**

Conseil du preneur : **CBRE**

Prix : 400 E/m²/an HT/HC

32 rue de Monceau

SAP France (Systèmes Applications Progiciels) a pris en location **6 745 m²** neufs dans le 8^{ème} arrd.

Offreur : **Unibail Rodamco**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 830 E/m²/an HT/HC

54 rue du Fbg Saint Honoré

Medical Mobile a pris en location **230 m²** de bureaux dans le 8^{ème} arrd.

Offreur : **Hammerson France**

Conseil de l'offreur : **CBRE**

Conseil du preneur : **Icade Gestion Tertiaire**

Prix : 440 E/m²/an HT/HC

31 rue François 1^{er}

International Kontakt Consulting a pris en location **190 m²** de bureaux dans le 8^{ème} arrd.

Offreur : **SCI Cordia**

Conseil de l'offreur : **CBRE**

Conseil du preneur : **Urban Conseil**

Prix : 500 E/m²/an HT/HC

27-29 rue Le Peletier

Asset Management & Services (AMS) - BNP Paribas a pris en location **9 309 m²** dans le 9^{ème} arrd.

Offreur : **Crédit Agricole**

Conseil de l'offreur : **Cushman & Wakefield**

Conseil du preneur : **Atisreal Auguste**

Thouard

Prix : 570 E/m²/an HT/HC

18-20 bd Montmartre

SCI J.Oly Invest vient d'acquérir **75 m²** de bureaux restructurés dans le 9^{ème} arrd.

Offreur : **DTZ Asset Management**

Conseil de l'offreur : **Atisreal Auguste**

Thouard

Conseil du preneur : **CBRE**

Prix : 566 750 E

10-18 place de Catalogne

Bobino Spectacles a pris en location **226 m²** de bureaux dans le 14^{ème} arrd.

Offreur : **Société Européenne de Location**

d'Immeubles Commerciaux et industriels (SELICOMI)

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 420 E/m²/an HT/HC

10bis bd de la Bastille

SCI Bauhaus Bastille vient d'acquérir **260 m²** dans le 12^{ème} arrd.

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 1 600 000 E

236 bis rue de Tolbiac

Isidor a pris en location **143 m²** de bureaux dans le 13^{ème} arrd.

Offreur : **Régie Immobilière de la Ville de Paris (RIVP)**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 260 E/m²/an HT/HC

16 rue Jacques Bingen

Stanfeel Conseil a pris en location **438 m²** dans le 17^{ème} arrd.

Offreur : **Crédit Agricole Immobilier**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 456 E/m²/an HT/HC

14/14 rue Ferrus

SGMA Designs Europe a pris en location **506 m²** de bureaux rénovés dans le 14^{ème} arrd.

Offreur : **SCPI Investipierre**

Conseil offreur et preneur : **Atisreal**

Prix : 310 E/m² HT/HC

22 rue Vaugelas

Le Monde du Regard a pris en location **300 m²** de bureaux dans le 15^{ème} arrd.

Offreur : **SCI Amoninvest**

Conseil offreur et preneur : **Atisreal**

Prix : 260 E/m² HT/HC

SEINE ET MARNE (77)

Mitry Mory

5-11 rue Henri Becquerel

TEP (Techniques d'Environnement et Propreté) a pris en location **235 m²** de locaux d'activité

Offreur : **Proudreed**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 81 E/m²/an HT/HC

Champs-sur-Marne

10 allée Hendrick Lorentz

Optense a pris en location **170 m²** de bureaux

Offreur : **SARL Kaledis**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 125 E/m²/an HT/HC

YVELINES (78)

Carrières-sur-Seine

19 rue des Entrepreneurs

SCI Saruza vient d'acquérir **1 175 m²** de locaux d'activité

Offreur : **SCI Les Amandes**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 875 000 E

Buc

516 rue Hélène Boucher

SCI du Lys vient d'acquérir **1 160 m²** de locaux d'activité

Offreur : **Castin Gilles Villaret**

Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**

Prix : 663 000 E

Elancourt

1 rue du Groupe Manoukian

Sicom a pris en location **665 m²** de locaux d'activité

Offreur : **Proudreed**

Conseil de l'offreur : **CBRE**

Conseil du preneur : **JLG Immobilier -**

Laforêt Immobilier

Prix : 86 E/m²/an HT/HC

HAUTS DE SEINE (92)

Courbevoie

18 rue Kléber

Ekinops a pris en location **160 m²** de bureaux rénovés

Offreur : **SCI Parida**

Conseil offreur et preneur : **Atisreal**

Prix : 290 E/m² HT/HC

Bail 3/6/9 ans

Boulogne

27 rue de Solférino

Nethawk a pris en location **116 m²** de bureaux

Offreur : **SCI du 27 Solférino.**

Conseil offreur : **Artimmo**

Conseil preneur : **Atisreal**

Prix : 260 E/m² HT/HC

Bail 3/6/9 ans

Puteaux

124 rue de Verdun

Foot Locker a pris en location **240 m²** de bureaux

Offreur : **SCI Puteaux Patrimoine**

Conseil offreur et preneur : **Atisreal**

Prix : 240 E/m² HT/HC

Bail 3/6/9 ans

Nanterre

29 rue des Peupliers

Binder France a pris en location **200 m²** de bureaux

Offreur : **BNP Reim**

Conseil offreur et preneur : **Atisreal**

Prix : 130 E/m² HT/HC

Bail 3/6/9 ans

La Defense

Imm. Le Linea

La société **TRW** a pris à bail **2 108 m²** de bureaux au 7^{ème} étage avec 30 parkings sous-sol

Conseil offreur : **S21 et CBRE**

Conseil preneur : **Keops**

Prix : NC



TRANSACTIONS (suite)

SEINE SAINT DENIS (93)

Noisy-Le-Sec

ZI du Londeau
42 rue de Neuilly
La société **PTC**, filiale du groupe de BTP et constructeur métallique **Fayat**, vient d'acquérir **5 450 m2** de locaux d'activités et bureaux sur un terrain de 15 000 m2
Conseil vendeur : **Entrepot On Line**
Conseil acquéreur : **Jones Lang LaSalle**
Prix : NC



VAL D'OISE (95)

Osny

9 chaussée Jules César
Garage du Vexin a pris en location **654 m2** de locaux d'activité.
Transaction **Atisreal**
Prix : 60 E/m2 HT/HC

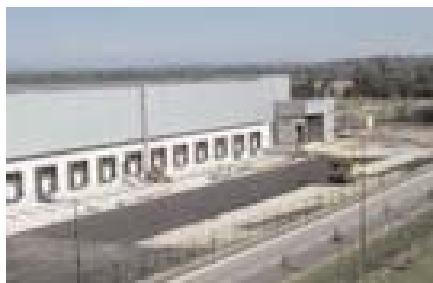
Saint-Brice-sous-Forêt

26 / 28 rue de Piscop
ERAH a pris en location **547 m2** de locaux d'activité neufs.
Transaction **Atisreal**
Prix : 77 E/m2 HT/HC

AIN (01)

Dagneux

ZI des Chartinières - Logipark
Toray Plastics a pris en location **9 000 m2** d'entrepôt neufs aux normes HQE, proche de l'autoroute A42 et situés au sein d'une plateforme logistique réalisée par Pitch Promotion et développant 19 000 m2.
Offreur : **Parcolog** (groupe **Generali**)
Conseil de l'offreur et du preneur : **Atisreal**
Lyon
Prix : NC



ALPES MARITIMES (06)

Nice

Route de Grenoble

Air Process a pris en location **139 m2** de bureaux avec 3 parkings en sous-sol
Offreur : **SCI Lorenzaccio**
Transaction **Atisreal**
Prix : 17 375 E (montant global)

Sophia Antipolis

1200 Route des Dolines
Wimba a pris en location 106 m2 de bureaux avec 4 parkings extérieurs
Offreur : **Participation Foncière**
Transaction **Atisreal**
Prix : 12 543 E (montant global)

HAUTE GARONNE (31)

Toulouse

109 av de Lespinet
Serge Mirouse vient d'acquérir **150 m2** de bureaux
Offreur : **Locabur**
Transaction **Atisreal**
Prix : 1 066 E/m2 HD

LOIRE ATLANTIQUE (44)

Nantes

Le Prisme
Rue Emile Masson
Aiguillon Construction a pris en location **287 m2** de bureaux neufs
Offreur : **Foncière INEA**
Transaction **Atisreal**
Prix : 130 E/m2 HT/HC

Nantes

1 rue Affre
CGA a pris en location **412 m2** de bureaux
Offreur : **Cogetim**
Transaction **Atisreal**
Prix : 146 E/m2 HT/HC

NORD (59)

Lille

16 rue de Tournai
La **SNCF** a pris en location **830 m2** de bureaux
Offreur : **SCPI Epargne Foncière**
Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**
Prix : 120 E/m2/an HT/HC

Lille

11 Parvis de Rotterdam
La **Poste** a pris en location **350 m2** de bureaux
Offreur : **Genepierre**
Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**
Prix : 120 E/m2/an HT/HC

PAS DE CALAIS(62)

Lens

40 ave Van Pelt
SCI Vylla vient d'acquérir **390 m2** de surfaces commerciales
Offreur : **Sofinco**
Conseil de l'offreur : **CBRE**
Conseil du preneur : **Garber et Ryber**
Prix : 350 000 E

RHÔNE (69)

Venissieux

Parc du Moulin à Vent
33 avenue Georges Levy
BCS Certification a pris en location **102 m2**

de bureaux
Offreur : **Locafimo**
Transaction **Atisreal**
Prix : 110 E/m2 HT/HC

Lyon

21-23 rue Renan
Aldrick Allal vient d'acquérir **666 m2** de bureaux
Offreur : **BTP Caisse de Retraite**
Conseil du preneur et de l'offreur : **CBRE**
Prix : 670 000 E

Lyon

29 ave des Sources
Ysi'Or Joaillerie a pris en location **300 m2** de bureaux
Offreur : **SCI Dauphi Pierre**
Conseil du preneur et de l'offreur : **CBRE**
Prix : 90 E/m2/an HT/HC

Fontaines-sur-Saône

7 rue de la Libération
Promocomm a pris en location **1 300 m2** de locaux d'activité
Offreur : **SCI Jean Coma**
Conseil de l'offreur : **Atisreal** Auguste Thouard
Conseil du preneur : **CBRE**
Prix : 50 E/m2/an HT/HC

Pierre Benite

Chemin de la Lone
Le **Conseil Régional Rhône Alpes** a pris en location **1 380 m2** de locaux d'activité neuf
Offreur : **Bati Conseil Immobilier (BCIM)**
Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**
Prix : 55 E/m2/an HT/HC

Saint Priest

3 rue Maurice Audibert
Fraikin a pris en location **600 m2** de locaux d'activité
Offreur : **Primogest**
Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**
Prix : 60 E/m2/an HT/HC

Corbas

9 ave du 24 Août 1944
Euromessagerie Pra a pris en location **4 715 m2** de locaux d'activité restructurés
Offreur : **Fulton**
Conseil de l'offreur et du preneur : **CBRE**
Prix : 39 E/m2/an HT/HC

HAUTE SAVOIE (74)

Anney Le Vieux

10 Bis rue Pré Paillard
Veolia Propreté a pris en location **485 m2** de bureaux en rez-de-chaussée
Offreur : **SCI Kapi**
Transaction **Atisreal**
Prix : 100 E/m2 HT/HC

Seynod

2 ave Zanaroli
RIB Informatique a pris en location **71 m2** de bureaux
Offreur : **Mr. Martignoles**
Transaction **Atisreal**
Prix : 100 E/m2 HT/HC

4-42 RUE DU CANTAL



**Decode this FreeTag
with your mobile or send
"Atisreal" by SMS to 33044
and discover a selection of
our european offers.**

**Meet us at MIPIM*
Riviera Level Stand R29-39**

AtisReal est une marque déposée de AtisReal. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société est formellement interdite.

AMENAGEMENT - INFRASTRUCTURES

Montreuil, une ville en plein mouvement mais sous contrôle

Montreuil va-t-il virer au vert ? Vert politique avec la candidature de **Dominique Voynet** aux municipales face au maire sortant **Jean-Pierre Brard**, aux commandes depuis 1984, député de **Seine-Saint-Denis**, vice-président de l'association des maires des grandes villes de France. **Dominique Voynet**, qui habite la commune, a pris des socialistes locaux sur sa liste mais n'a pas eu l'investiture du PS. Quant au vert de la nature, **Montreuil** n'en manque pas vraiment. Avec ses parcs, nombreux sont ses habitants qui apprécient le maintien d'une atmosphère particulière. Le maire, qui est membre du PC, mais non « communiste réformateur » comme son collègue de **Saint-**

Denis, a maintenu un urbanisme sans pré-

attention qui n'est pas en rupture complète avec le passé populaire d'une ville ouvrière en voie d'embourgeoisement. Ainsi, dans le Haut-Montreuil, subsistent des immeubles modestes, mais bien entretenus, et des rues piétonnes offrant des magasins traditionnels pour une clientèle qui doit surveiller ses dépenses.

Montreuil a une importante colonie malienne (c'est en fait la deuxième ville malienne de la planète !), un taux de chômage qui reste élevé malgré son succès pour les implantations de bureaux (17% en moyenne et 30% pour les jeunes) et sur le plan urbanistique et sociologique, elle souffre d'être coupée en deux, le Bas-Montreuil ayant accueilli d'abord de nombreux artistes, attirés par des maisons à prix encore très accessibles et suivis ces dernières années en foule par les bobos sensibles à l'attrait de prix encore bas, même par rapport à ceux du 19ème et du 20ème arrondissements parisiens.

« Toute une génération de 30-35 ans, confirme un agent immobilier, a été attirée par cette ville qui est à un quart d'heure en métro de **Paris** et qui est bordée par la forêt. Les diverses communautés coexistent bien : les bobos côtoient les Maliens sans frictions ». Le caractère interventionniste et vigilant de la gestion du maire y est sans doute pour quelque chose, car il existe quelques quartiers plutôt sensibles comme celui de La Noue. Ce professionnel critique cependant des aspects de cette politique « très dirigiste, le maire recourant systématiquement aux préemptions, et la lourdeur des taxes locales « qui risque de faire fuir les entreprises ».

La politique de préemption n'a pas contenu totalement la montée des prix. « Celle-ci est aujourd'hui sensible, constate **Me Frédéric Dumont**, notaire à Montreuil. Mais on parlait de très bas. Aujourd'hui, on ne dépasse

guère 3 500 euros le mètre carré et l'on trouve encore - même si on en a beaucoup parlé - des maisons début de siècle de 300 à 600 mètres carrés à partir de 600 000 à 700 000 euros ». Bien que la municipalité n'ait pas encouragé les constructions dites de « standing », quelques constructions récentes sont esthétiquement agréables, notamment boulevard Rouget de Lisle. Les grands promoteurs, **Meunier, Icade, Kaufman & Broad**, construisent ici ». Ce professionnel constate « une mutation importante depuis une dizaine d'années. Pendant longtemps, les acheteurs ont eu des racines locales ; il y a six ou sept ans sont arrivées des colonies d'artistes, plasticiens, peintres, metteurs en scène. Puis derrière

eux, des ménages de professions libérales, de cadres qui privilégient l'espace ».

La ville a eu longtemps la vocation d'accueillir des compagnies d'assurances, en relation avec leur quartier historique de Saint-Lazare, et des offices du public et du semi-public, comme l'**URSSAF**, mais des bureaux modernes, pour de nouvelles activités de services, sont en train de prendre le relais. La petite production mécanique, naguère sa seconde « spécificité », est en voie de disparition, avec le maintien, seulement, de 650 emplois dans ce secteur, laissant de petites friches industrielles. Et si l'édition et le livre (900 personnes), ainsi que la formation (950 dans un centre **AFPA**) demeurent des activités locales importantes, le transfert vers le tertiaire se fait rapidement, à l'instar de ce qu'on observe sur l'ensemble de la **Seine-Saint-Denis**. Des entreprises privées importantes se sont

fixées à **Montreuil**, comme **Ubisoft** (informatique), qui pourrait être rejointe par d'autres sociétés high tech (elles sont prospectées en priorité), mais la présence des entreprises publiques demeure et aussi celles des compagnies d'assurances, par exemple **Generali** qui s'est engagée dans le grand projet de cœur de ville qui va enfin venir structurer le Haut-Montreuil et en principe assurer une meilleure liaison avec le Bas-Montreuil.

« On a fait trop d'opérations sans ligne directrice, sans vision d'ensemble, regrette un commerçant, il faut maintenant essayer de développer les transports en commun pour unir la ville ». A vrai dire, comme dans bien d'autres lieux en région parisienne, les projets d'extension des lignes Lilas ou Montreuil, le tramway (bloqué par la mairie de Noisy-le-Sec), n'ont pas (encore) abouti. En revanche, l'ambitieux mais indispensable projet de

Les grands promoteurs sont présents

Le réaménagement de la Place Jean-Jaurès

centre-ville démarre. Un des ses impératifs est d'éliminer le catastrophique centre commercial 93 qui, sur deux niveaux, avait tourné au sous-sol au coupe-gorge et en déroute commerciale. Après expropriation, va être recréé un ensemble plus avenant, en partie à ciel ouvert, en continuité avec la rue, composé d'un **Champion** de 5 000 m² et de 11 000 m² d'autres commerces. Le réaménagement de la place Jean Jaurès (proche de Saint Pierre, une église ancienne), reliée à la nouvelle place Guernica qui sera un espace vert, donnera un accès direct aux tours existantes dont celle de l'**URSSAF**, restructurée et revendue à un investisseur, tandis que 5 000 m² de logements en petits immeubles et une même surface de bureaux de petit gabarit vont être construits. Un théâtre,

le Centre Dramatique National de 3 110 places a déjà ouvert et le cinéma George Méliès (c'est à **Montreuil** qu'il avait créé son premier atelier) va rejoindre cet ensemble et rouvrir avec six salles. Le nord de la ville devrait ainsi offrir plus d'attrait et être relié au sud par de plus nombreuses lignes d'autobus.

La ville a un avenir et même un présent pour les implantations de bureaux, estime **Christophe Gay**, responsable local de **DTZ** : « Une des raisons de l'engouement des grandes entreprises (**Air France**, **BNP Paribas**, le ministère de l'Economie et des Finances, les Douanes), c'est tout simplement la proximité directe de **Paris**. Mais le bassin d'emploi reste très administratif et très bancaire, les entreprises industrielles n'y placent pas leurs sièges sociaux. Pourtant le marché se tient bien, il est attractif. 2007 a été difficile mais par manque de produits neufs. Cela va repartir cette année. » Pour ce spécialiste de l'immobilier d'entreprise, la politique de la mairie a donné de bons résultats en permettant de maîtriser le coût du terrain, mais « il ne faut pas que la commune soit trop marquée par un interventionnisme administratif. Il faudrait faire venir un peu plus de privé ».

La proximité de Paris pour les bureaux et les logements

La politique du logement, menée par le premier maire-adjoint délégué à l'urbanisme, **Jean-Jacques Serey**, est aussi, assez « directive ». Un domaine essentiel pour cette ville de plus de 100 000 habitants qui compte 37% de logements sociaux. Non sans résultats. « Nous y travaillons depuis une dizaine d'années, raconte **Antoine Patier**, directeur de **France Euro Habitat**, association pour le logement social liée au mouvement **Emmaüs**. Nous avons un partenariat très fort avec la Ville. Elle nous a proposé des achats de bâtiments en mauvais état, nous avons ainsi mené des opérations d'acquisition -réhabilitation et nous avons ainsi pu proposer à notre tour des logements très sociaux que nous gérons, participer à la sortie d'insalubrité d'immeubles occupés, des opérations délicates, et

contribuer à requalifier des quartiers, en donnant notamment aux Maliens qui vivent dans des foyers de meilleurs logements ». **France Euro Habitat** a ainsi fait 32 opérations, souvent petites, avec la Ville et gère également une résidence sociale réalisée dans un ancien hôtel meublé où 23 petits logements ont été proposés à des Maghrébins âgés ». L'association va participer à un programme dans le centre-ville en restructuration. Pour **Antoine Patier** : « c'est clairement une ville qui bouge beaucoup, où les promoteurs ne font pas ce qu'ils veulent et où la maîtrise du foncier sert notamment à sauvegarder beaucoup de petites maisons proches de **Paris** ».

Témoignage de son passé, **Montreuil** a encore sur ses confins 36 hectares de « Murs à Pêches », où ont été longtemps cultivées des pêches en espaliers et qui subsistent en mauvais état. Un espace cher aux habitants et partiellement protégé, l'un des enjeux assez symboliques des municipales : les écologistes veulent redonner vie à ces terrains que la mairie est soupçonnée de vouloir urbaniser. En tous cas, un signe de la vitalité et du caractère de Montreuil.

M.C.-C.

Enquête :

Ecopolis, villes nouvelles, enjeux et besoins réels

Faut-il faire cinquante Ecopolis en région parisienne comme le demande la Commission présidée par Jacques Attali ? Des villes nouvelles sous le signe du développement durable ? Le rapport préparé sous la direction de l'ancien conseiller spécial de François Mitterrand à Nicolas Sarkozy a remis le projecteur sur les grands projets urbains qui n'avaient d'ailleurs jamais vraiment arrêté. Aujourd'hui encore, en effet, des opérations d'intérêt national sont en cours, comme

celle du **Seine-Amont Orly-Rungis**, de **Massy-Palaiseau-Saclay**, de **Seine-Aval** tandis que **Marne-la-Vallée** et **Sénart** conservent encore le statut de ville nouvelle, **Saint-Quentin-en-Yvelines** s'inscrivant dans la

zone d'intérêt national à vocation scientifique de **Massy-Palaiseau-Saclay**. Mais le sens de ces grands projets a évolué : « A l'origine, c'était une ingénierie d'Etat, observe **Etienne Crépon**, directeur-adjoint à la direction générale de l'urbanisme. Aujourd'hui, dans les OIN, il s'agit d'une ingénierie de partenariat partagée entre les élus et l'Etat. Et aussi, on se trouve souvent non plus dans des villes à créer mais dans la ville déjà constituée, pour faire du renouvellement urbain dans

des zones industrielles en déshérence et dans des territoires où les enjeux dépassent le strict cadre communal ». « Pas mal de zones aujourd'hui sont identifiées comme de grandes friches à traiter, observe **Jean Naem**, PDG du

consultant spécialisé en logement et urbanisme **Maât**. Voyez le modèle multipolaire de **Rennes** où l'on recrée des centres urbains denses en périphérie, voyez **Charbonnières-les-Bains**, près de Lyon, où est apparu un énorme projet d'aménagement, voyez **Fort-de-France** où un grand projet de ville va se faire avec des capitaux américains ». La désindustrialisation amène à vouloir recréer de nouveaux centres urbains pour réanimer les zones lésées. « Pour attirer des capitaux étrangers de pays comme Dubai habitués à de méga-projets, il faut sans doute faire plus grand », observe un investisseur.

La recette de la ville nouvelle-champignon est peut-être pour demain. Mais aujourd'hui, les villes nouvelles lancées par **Paul Delouvrier** à la demande du général de Gaulle dans les années soixante n'ont pas encore tout à fait trouvé leur épanouissement. « Elles patinent, juge un haut fonctionnaire de l'aménagement. Il faudrait les

faire évoluer, sortir du plan. Ce sont des villes qui ont été conçues en autarcie. Il n'est pas sûr que le modèle fonctionne encore et que les gens veuillent habiter là où se trouve leur emploi. L'impératif, c'est plutôt les bons transports ». Plus nuancé, **Jean Naem** voit deux échecs, la « mixité » et la « création de l'urbain ». On est, selon lui, « en fin de parcours plutôt resté dans un urbanisme diffus ; l'un des enjeux actuels est la densification », où l'on retrouve d'ailleurs la nécessité d'un réseau de transports plus serrés.

Les villes nouvelles, même si plusieurs ont encore un statut particulier, ont atteint un chapitre de leur histoire où l'Etat s'est largement retiré. C'est notamment ce qui est ressenti à **Sénart**, qui cherche à mener à bien un plan ambitieux pour le cœur

de ville qui doit relier dix communes entre elles et animer un ensemble pour l'instant pas vraiment unifié. « Nous sommes devant des problèmes de financement, l'Etat au départ s'était donné des moyens pour réaliser cette décentralisation autour de pôles équilibrés. Aujourd'hui, il n'apporte plus que 10% des financements alors que l'opération d'intérêt national suppose des investissements de sa part, explique **Jean-Jacques Fournier**, président du **SAN** société d'agglomération nouvelle de **Sénart**. Chaque année, les villes nouvelles disposaient d'une enveloppe de crédits pour les voiries primaires. Maintenant c'est terminé alors que les liaisons de la zone d'activité avec la A5 sont essentielles, essentielles également pour la desserte du forum universitaire. Nous n'avons plus les dispositions pour réussir un pôle équilibré. Il n'y a plus de volonté politique ». Ce qui inquiète particulièrement **Jean-Jacques Fournier**, est le fait que les pouvoirs publics réclament



crédit photo : nandy

Ecopole de Sénart

aujourd'hui plus de logements, un millier par an. « Or nos prévisions portent sur un équilibre précis logements-emplois, huit logements pour dix actifs. Nous ne voulons pas d'une ville-dortoir. Actuellement nous avons encore 40% des habitants qui ont un emploi à **Sénart** contre 60% qui doivent se rendre dans Paris ou la Petite Couronne ».

Jean-Jacques Fournier s'inquiète de la difficulté d'obtenir des réponses alors que le Contrat de Ville est à rediscuter, et notamment sur la question des raccordements à la A 5.

La ville doit devenir une des agglomérations principales du département encore très rural qu'est la **Seine-et-Marne**. Lancé en 2002, le Carré Sénart, centre de commerces et de loisirs, qui a reçu 13,7 millions de visiteurs en 2007, est un des éléments qui vont donner vie à un centre-ville encore en train de prendre forme, le long de forêts, de canaux, de jardins et d'équipement ordonnés symétriquement. 10 000 m² de bureaux soit 4 000 emplois sont

également en place. Il vient de s'enrichir d'un "Shopping parc", bien dans la ligne des centres nouveaux, plus créatifs et plus ouverts, qui contribue à affirmer le style du centre, chacun des bourgs ayant gardé son identité. Carré Sénart et Shopping parc sont des investissements d'**Unibail-Rodamco**. La foncière franco-néerlandaise participe avec beaucoup de détermination au développement de la ville qui a de grands besoins en emplois avec une population très jeune (40% a moins de vingt ans). On est actuellement sur un rythme de création de 1 000 à 1 500 emplois par an. Mais la ville est ambitieuse : une Cité du Meuble de 24 hectares va voir le jour ; elle sera reliée par une bretelle à l'autoroute. On parle aussi d'un projet

L'apport d'Unibail-Rodamco

d'Ecopôle qui créerait 300 emplois. Des emplois liés à l'aéronautique doivent se rapprocher par transfert d'une zone d'activité jusqu'ici implantée. Il existe déjà plusieurs parcs d'activité, dont celui du Levant à Lieusaint-Moissy, et un nouveau Périparc a été lancé. Des offres foncières permettent aux entreprises d'implanter leur siège.

L'impulsion donnée par le privé peut-elle prendre le relais ? Jusqu'à un certain point. Alors qu'au début de 2007, les maires de **Marne-la-Vallée** ont protesté contre l'immobilisme des établissements publics chargés de l'aménagement, **Epamarne** et **Epafrance**, **Val d'Europe**, dirigé par **Eurodisney**, semble parti sur une bonne lancée et contribue puissamment au développement de **Marne-la-Vallée**. **Val d'Europe** se développe en tant que partenariat public-privé dans le cadre d'un projet d'intérêt national. « Je confirme, assure **Dominique Cocquet**, DGA d'Euro Disney, la très forte dynamique et les bonnes performances de **Val d'Europe** qui tire l'ensemble ». Une plate-

forme importante d'infrastructures s'est mise en place avec le TGV Est, la gare TGV accueillant 2 millions de passagers, ce qui en fait la plus importante du circuit TGV. Le développement résidentiel se poursuit, avec la construction de 400 à 500 logements par an depuis 2001, ce qui a permis de créer une agglomération de 22 000 habitants. Les promoteurs **Vinci**, **Sogeprim**, **Meunier**, **Cogedim** construisent d'autres ensembles, tandis que des spécialistes comme **Marignan** font des maisons en villages. « Le fil conducteur, affirme **Dominique Cocquet**, c'est la qualité de la vie. L'objectif est de parvenir à une ville de 40 000 habitants en 2017 et même 60 000 dans le schéma directeur. Il faut réaffirmer que l'**Ile-de-France** demeure le territoire des grands projets».

Prochainement une opération importante va être annoncée

Déjà 6 milliards d'euros d'investissements privés

concernant l'implantation par **Natixis** d'un data center sur six hectares, de nature à renforcer le pôle haute technologie-énergie. **Vinci**, de son côté, vient d'annoncer une opération de bureaux en blanc sur 13 800 m² (soit 11 600 m² de bureaux et 2100 m² de commerces en pied d'immeuble) qui va parachever la partie centrale de la ville. Si l'architecture des logements paraît en général d'un rassurant classicisme, **Val D'Europe** a été dotée d'un centre élégant avec la Place de Toscane, signée par l'italien **Pier Carlo Bontempi** et saluée par un Palladio Awards : elle doit en principe devenir un lieu d'échange entre habitants et touristes.

Même si le parc de Disney (12 000 emplois sur 20 000 et pas toujours des emplois extrêmement qualifiés) continue à apporter une grande partie de l'activité, **Val d'Europe** s'est beaucoup diversifié. Le centre commercial qui a de très bonnes performances (20 millions de passages par an et environ 450 millions d'euros de chiffre d'affaires) a apporté son contingent d'emplois. Côté services bancaires, **HSBC** et la **Société Générale** vont implanter des sièges régionaux. Le tourisme demeure l'une des grandes vocations avec le grand projet de Village Nature qui doit être réalisé par **Pierre & Vacances** ... même s'il promet d'être « complexe ». Et c'est aussi le démarrage de l'immobilier d'entreprise : depuis 1995, quelque 100 000 mètres carrés

ont été implantés. Le taux d'occupation est de 90%. La ville a bénéficié de 6 milliards d'euros d'investissements privés et veut encore élever son taux d'emploi.

Néanmoins, quel que soit le dynamisme de Disney ou d'autres grands entrepreneurs, il ne peut se substituer totalement à l'impulsion de l'Etat, encore nécessaire. « L'équilibre est loin d'être atteint entre l'Est et l'Ouest parisien, souligne **Dominique Cocquet**. L'armature urbaine

est insuffisamment structurée. Le développement est encore trop dépendant de la partie centrale de l'agglomération parisienne. La zone doit demeurer dans une problématique de croissance pour les années à venir et une croissance qui donne sa place au réseau des villes moyennes, Meaux, Melun, Provins... et aux nouveaux pôles, **Marne-la-Vallée**, **Roissy**, **Sénart** en renforçant l'infrastructure de transport et en soutenant les filières économiques».

Côté ouest, **Saint-Quentin-en-Yvelines**, en s'appuyant sur une pluralité d'entreprises, va aussi de l'avant. « En cinq ans, rappelle **Thierry Barbagelata**, nous avons créé 150 000 m² SHON d'activités et le plan local de l'habitat (PLH) prévoit 300 000 m² de logements sur trois à cinq

ans ». Sans avoir une vocation unique, **Saint Quentin** s'appuie sur le pôle automobile avec **Renault**, un Techno-

centre pour la recherche et le développement et beaucoup de sous-traitants. Parmi les grandes entreprises, **Bouygues** et aussi tout un pôle Défense qui se regroupe autour d'**EADS** et **Thales**. « Le marché de l'immobilier de bureaux est pérenne et mature à **Saint-Quentin**, estime **Jacques Lecler**, co-directeur pour l'agence locale du conseil **DTZ**. En revanche, peu de nouveaux venus. On participe plutôt au regroupement sur le site de nouveaux effectifs de grandes entreprises : **EADS**, **Saipem** (offshore), **Assystems** qui se fait construire un troisième immeuble, **Sodexo** qui concentre une grande partie de ses activités à Saint Quentin. Le groupe d'assurances **Malakoff** est installé sur 22 000 m² ».

Mais l'avenir, c'est le pôle universitaire déjà très fort qui va s'organiser avec **Orsay** dans la grande Opération d'intérêt national scientifique qui englobe **Palaiseau**, **Saclay** et va

devenir une des plus grandes concentrations de recherches de toute l'Europe, quatre comités d'agglomération travaillant sur la préfiguration du projet. La question est de ne pas laisser en route une commune difficile comme **Trappes**. **Saint-Quentin** a globalement une forte proportion de logements sociaux (40%) et continue à en construire, **Trappes** en est à 75%. « Avec la fin de l'OIN, le Comité d'agglomération a repris en main l'aménagement. On

essaie de le moduler de manière beaucoup plus fine. **A Guyancourt** et à **Montigny**, nous faisons des opérations mixtes avec accession aidée à la propriété ». Il faut à la fois recréer des logements à **Trappes** et à **Guyancourt** où la population décroît et permettre aux revenus moyens de rester dans la ville nouvelle. Au moins 900 logements par an seront produits dans les années à venir. Là encore même si la desserte actuelle entre ligne C et la gare Saint



Place de Toscane - Val d'Europe

-Lazare n'est pas mauvaise, il faut développer les liaisons avec **Massy** en installant un transport en site propre et installer deux autres terminus de la ligne C dans la ville, ce qui a été inscrit au Schéma directeur de la région Ile-de-France, toujours non finalisé.

« **Saint-Quentin**, estime **Jacques Lecler** est une ville verte, qui n'a pas d'industrie polluante et qui a un vrai centre-ville, autour de la gare, un habitat traditionnel de pavillons et la communauté d'agglomération qui cherche à développer ce type d'habitat ne manque pas de dynamisme ».

Au cœur des soucis d'**Evry**, mené par un maire dynamique,

Manuel Vals, le quartier des Pyramides. « La ville d'Evry est difficile, note un architecte qui y travaille. Nous avons sorti une opération de qualité, à la limite du vieil Evry et on a du mal à vendre ». Le quartier des Pyramides, centre-ville à problème, pèse sur un ensemble qui a été conçu avec l'ambition d'en faire une véritable capitale régionale avec des équipements publics importants -une salle de spectacle, un théâtre, une piscine, une patinoire- et des infrastructures routières qui tronçonnent la ville. Dans l'ensemble, la ville s'est paupérisée, faute d'offrir le type de logement voulu notamment aux chercheurs de l'important pôle de recherche et d'enseignement alors que les potentialités ne manquent pas : c'est à **Evry** qu'a été réalisé le chifrage du génome humain. De grands parcs, des zones d'activité à développer, l'aménagement de quartiers nouveaux : **Evry** est en mouvement. Et surtout la réfection des fameuses « Pyramides » est maintenant lancée avec la

participation de l'Anru (l'agence nationale pour le renouvellement urbain) qui va travailler à partir de cet urbanisme de dalle très difficile, qui tuait toute animation. Première étape : un protocole a placé sous la responsabilité d'une société unique, la **Vincennoise**, les 3 300 logements sociaux gérés au départ par 22 bailleurs. La dalle va être cassée et restructurée autour d'un transport en site propre qui va désenclaver le quartier, l'espace public recomposé autour d'une place, un immeuble de 122 logements détruit et les gens réinstallés. 900 logements vont être réhabilités et 600 résidentialisés (leur environnement aménagé par rapport à l'espace public).

« C'est un dossier assez difficile, on verra les premiers effets dans deux ou trois ans, estime **Marc Renaldi** de l'Anru, mais il y a une dynamique, une vraie volonté de faire bouger les choses ».

L'après-élections promet aussi, plus généralement de faire bouger les choses pour ces villes qui ne sont plus si nouvelles : l'affirmation de l'intercommunalité leur donnerait un mode de gouvernement plus clair, les pouvoirs des maires et ceux des syndicats d'agglomération étant mieux définis. Leur sort se jouera aussi avec celui du projet du Grand Paris, qui pourrait devenir le chef de file de toutes les actions en cours, alors que la capacité d'entraînement de la Région **Ile-de-France** paraît aujourd'hui modeste . Quoi qu'il arrive, ces villes ont un atout : une culture de la réflexion et de l'action urbaine - pas toujours un sésame mais une manière d'avancer.

Michèle Cohen-Chabaud

LOGISTIQUE

• Le département Industriel de **Cushman & Wakefield** (80 collaborateurs, placés sous la direction de **Steven Watt**) affiche actuellement un portefeuille en Europe de plus de 70 000 m2 de mandats exclusifs de recherche pour des locaux d'activités et plates-formes logistiques.

• La société **GLS France**, filiale de la **Royal Mail** britannique spécialisée dans la distribution de colis, vient de mettre en service à **Roquemaure (Gard)** un centre d'éclatement de 4 000 m2 construit sur un terrain de 30 000 m2, situé au carrefour des autoroutes A9 et A7. L'investissement a été de 4,5 millions d'euros.

MATERIEL

Haulotte Group : après un bon exercice 2007, l'équipementier veut accroître sa présence dans les pays émergents

Haulotte Group, le leader européen de la nacelle élévatrice, compte sur les pays émergents pour compenser le ralentissement de l'Europe occidentale, où il assure cependant encore près de 90% de son activité. En 2007, l'équipementier a réalisé un chiffre d'affaires de 648,1 millions (+24,8%), en dégagant un résultat net de 71 millions (+17,5%), mais en accusant aussi une érosion de sa marge d'exploitation, qui est revenue de 18,5% à 17,5%, et de sa marge nette, passée de 11,6% à 11%. Pour 2008, **Alexandre Saubot**, son directeur général délégué, table sur un chiffre d'affaires de l'ordre de 700 à 730 millions, et une marge nette maintenue à 11%. Des opérations de croissance externe sont envisageables alors qu'il vient (en janvier) de céder son activité **Location France**, ce qui lui permettra de dégager une plus-value nette supérieure à 30 millions. La société, dont le cours en bourse a fortement glissé ces derniers mois, offre actuellement une capitalisation d'environ 475 millions d'euros. Son conseil d'administration proposera un dividende de 0,22 euro par action.

CONSTRUCTION

Maisons France Confort rachète le constructeur régional CTMI

Maisons France Confort (MFC) vient d'acquérir, avec effet au 1er janvier dernier, la totalité de **CTMI**, constructeur de maisons individuelles opérant essentiellement dans les départements du **Bas-Rhin** et du **Haut-Rhin**, avec trois points de vente (**Strasbourg**, **Colmar** et **Mulhouse**). Le montant de la transaction, qui permet au groupe de **Patrick Vandromme** d'étendre son implantation dans des zones nouvelles, n'est pas précisé. **CTMI** exploite les marques **Maisons Clio** et **Brand Maisons Individuelles**. La société a vendu une cinquantaine de maisons en 2007. En 2006, elle avait dégagé un résultat opérationnel de 490 000 euros et un résultat net de 324 000 euros sur un chiffre d'affaires de 5,8 millions, soit une marge nette de 5,5%. **Alain Gérard**, l'actuel dirigeant de **CTMI**, conserve ses fonctions.

EN BREF

• Les sociétés vosgiennes **Curien Construction** et **Peduzzi** vont s'associer au sein d'une filiale commerciale commune, **ACP Construction**, pour proposer des usines clé en main à la clientèle des grands comptes.

• Le constructeur de piscines aubois **Magiline** vient d'inaugurer près de **Troyes** une extension de 18 500 m² de son site historique de production, dont les capacités seront ainsi doublées. La société présidée par **Laurent Ostrowsky**

connaît actuellement un important développement.

• **Bouygues Construction** vient de remporter deux contrats, totalisant plus de 185 millions d'euros, l'un en **Russie**, pour la construction d'une tour résidentielle de 50 étages à **Ekaterinbourg**, l'autre en **Pologne**, pour la construction d'une tour de 126 mètres de haut près de **Zurich**, qui développera plus de 40 000 m² de surfaces de bureaux entièrement modulables.

FINANCE

Nexity : des résultats 2007 en forte hausse mais un cours de bourse « stupide »



2007 aura été une bonne année pour **Nexity**, au moins sur le plan de ses performances financières. Le groupe présidé par **Alain Dinin** affiche en effet, pour l'exercice écoulé, des résultats enviables : hausse de 24% du résultat opérationnel, à 330 millions d'euros, de

24% aussi pour son résultat net part du groupe, à 212 millions (225 millions hors dépréciation de goodwill chez **Eurosic**), et un taux de marge opérationnelle à 13,8%. Le carnet de commande, fin décembre dernier, atteignait un niveau record, à près de 3,4 milliards (+15%), soit l'équivalent de 19 mois de facturations pour l'activité promotion. Et 2008, étant

donné le climat général du marché français, ne

se présente pas si mal, avec une prévision de croissance du chiffre d'affaires « supérieure ou égale » à 11%, un taux de marge opérationnelle « supérieur » à 11%, un résultat net consolidé à plus de 240 millions d'euros, dont au moins 35% seront distribués aux actionnaires.

Alain Dinin, qui a vendu l'an passé 11 000 logements, prévoit d'accroître sa position, à 9% contre 8,6%, sur un marché résidentiel national qui devrait revenir de

127 000 unités à environ 110 000 et n'anticipe pas, a priori, une baisse sur ses prix. Soucieux de la capacité de sa clientèle à se financer, **Nexity** privilégie, entre autres, les opérations en zone de rénovation urbaine où ceux-ci bénéficient un taux de TVA de 5,5%. Il entend aussi augmenter la part des logements vendus aux opérateurs sociaux et celle des résidences pour personnes âgées. Dans le secteur des bureaux, où les volumes d'investissements sont appelés à ralentir cette année, **Nexity** rappelle qu'il ne fait pas d'opérations en blanc et qu'il n'est pas investisseur. Au total, il table sur un niveau de prises de commandes similaire à celui de 2007. Et dans l'ensemble, il se montre optimiste quant aux synergies que

dégagera son adossement au groupe des **Caisses d'Epargne** et

au nouveau positionnement affirmé par son groupe, désormais présent sur l'ensemble des métiers liés à l'immobilier.

Pour ce qui concerne l'évolution du titre **Nexity** en bourse, **Alain Dinin** ne mâche toujours pas ses mots. Mais s'il juge que sa cotation actuelle « n'a pas de sens », et est même carrément « stupide », compte tenu de la solidité du groupe et de ses perspectives, il ne s'affirme pas

inquiet, et assure que ses grands actionnaires sont également sereins (**Charles Milhaud**, le président du directoire de la **CNCE**, vient d'ailleurs, dans le *Figaro*, de déclarer « aberrant » le « mouvement général » qui a ramené le titre **Nexity** à son niveau présent, et d'estimer que cette baisse n'a entraîné ni perte ni dépréciation

d'actifs pour son groupe dans la mesure où son entrée dans **Nexity** a été réalisée par apport d'actifs ayant été tous valorisés à la même époque). Pour autant, **Alain Dinin** concède que c'est « fatigant » de communiquer sur ce sujet avec les analystes financiers et lors des « road-shows ».

Charles Milhaud juge le Livret A en danger de mort

Dans une interview donnée au *Figaro* (7 mars), **Charles Milhaud**, le président du directoire de la **Caisse nationale des Caisses d'épargne** (CNCE), considère « intenable » la proposition du rapport Camdessus de ramener la distribution du Livret A à 0,4%. « A-t-on décidé de tuer le Livret A, le financement du logement social et un millier d'agences de **Caisse d'épargne** ? Si c'est le but, alors qu'on le dise ! Sinon, il me paraît raisonnable, avec une période d'adaptation de cinq ans pour **La Poste** et pour nous-mêmes, de fixer la rémunération à 0,6% avec une centralisation à 70% à la **Caisse des dépôts** ».

Le Crédit Foncier a presque triplé l'an dernier sa production de crédits

Dans un contexte immobilier difficile, le **Crédit Foncier de France** affiche sur l'exercice 2007 un bénéfice net en hausse de 4,4%, à 211 millions d'euros, résultat intégrant une provision de 35 millions liées aux « mesures exceptionnelles » prises en janvier dernier pour les 150 000 clients particuliers disposant d'un prêt à taux révisable. La filiale du **Groupe Caisse d'Epargne** a enregistré durant la période un presque triplement de la production globale de crédits, à 40 milliards d'euros (+188%).

Le promoteur Celeos affiche un bon exercice 2007 et des perspectives positives en dépit d'un contexte difficile

Littéralement massacré l'an dernier par la bourse, où son titre introduit sur l'Alternext en mai 2006 à 15,40 euros puis monté à 20,50 euros à la mi-2007, voisine à présent les 8 euros (après avoir plongé tout récemment jusqu'à...5,51 euros), le promoteur **Celeos** affiche néanmoins sur l'exercice écoulé des performances en forte progression, avec un bond de 27,5% de son résultat net, à 12,5 millions d'euros sur un chiffre d'affaires de 201,9 millions, lui-même en hausse de 51% (il inclut le groupe **Saint-Jean**). Le promoteur, qui possède 27 agences dans l'Ouest de l'Hexagone, a entrepris d'élargir son implantation en France, en particulier dans le sud-est. Pour 2008 et les années suivantes, son management espère maintenir un rythme de croissance « soutenu » et s'estime notamment armé pour résister au ralentissement des activités de promotion (son carnet de commandes ressortait fin décembre à 242,5 millions), du fait de son expansion géographique, de la diversité de ses produits et de ses canaux de distribution. **Celeos** mise aussi sur sa foncière **Demeter**, centrée sur les actifs tertiaires. Le conseil d'administration proposera un dividende de 0,15 euro par action.

Le patrimoine immobilier de Dassault en hausse de 50% en 2007

La **Société Immobilière Dassault** annonce que la valeur d'expertise de son patrimoine immobilier au 31 décembre 2007 s'élève à 168,2 millions d'euros (hors droits). Cette progression de plus de 50% résulte de deux facteurs : 1 - l'entrée dans le patrimoine des immeubles de Paris 8e et Neuilly-sur-Seine (pour 37,6 millions d'euros hors droits) en juin et juillet 2007 ; 2 - la croissance de la valeur du patrimoine historique : +17,4% sur 1 an. Sur la base de ces valeurs d'expertise, l'actif net réévalué (ANR) au 31 décembre 2007 atteint 30,41€ par action (compte tenu de la division par 4 du nominal le 04/10/2007), en hausse de +18,2% sur l'année.

Le cours de bourse (20,50 euros au 5 mars 2008) par rapport à l'ANR affiche une décote de 32,60%. **Immobilière Dassault** précise avoir retenu pour le calcul de l'ANR une valeur prudente de 31 millions d'euros pour son immeuble du 23, Champs Elysées. Il est rappelé que ce bien fait l'objet d'un bail en état prochain d'achèvement, sur la base d'un loyer annuel de 3,3 millions d'euros hors taxes et hors charges, valeur 1er janvier 2008, pour une entrée dans les lieux prévue début 2010. Ce bail est soumis à des conditions suspensives de réalisation d'importants travaux de restructuration, nécessitant préalablement l'obtention d'un permis de construire et de démolition d'une part, et une autorisation de la Commission Départementale d'Équipement Commercial d'autre part. La société affirme, grâce à cette forte croissance de son ANR, le caractère défensif de son patrimoine et la pertinence de sa stratégie d'investissement.

INTERNATIONAL

Espagne : FCC vit toujours principalement de la construction et lorgne l'énergie

Dégagement de l'immobilier, souhait d'investir dans le secteur de l'énergie, le groupe **FCC** vit cependant toujours principalement du secteur de la construction. En 2007, sur un chiffre global de 13,8 milliards (+46,6%), celui-ci a généré quelque 6,9 milliards de facturations (+58,3%), loin devant les autres segments : 3,7 milliards (+32,3%) dans les services à l'environnement, 1,8 milliard dans le ciment (son métier d'origine), 960 millions (+10,8%) avec son pôle **Versia**, qui réunit la logistique, les services aéroportuaires et les parkings. Sa filiale immobilière **Realia**, dont il ne détient plus que 51% en association avec **Caja Madrid**, accuse, quant à elle, une contraction de 12,7% de son bénéfice, à 140,4 millions. Au total, le groupe **FCC** a dégagé un bénéfice net de 738 millions (+38%)

ACTUALITE

Vinci et Fortis s'allient dans les parkings pour constituer le leader mondial

Vinci et **Fortis** ont annoncé officiellement le 5 mars être en discussions exclusives en vue de fusionner leurs activités d'exploitation de parkings pour constituer un ensemble majoritairement détenu par le groupe français et se situant au premier rang mondial sur ce marché. Il s'agit, d'un côté, de **Vinci Parking**, déjà numéro un en Europe, avec un parc de 1,09 million de places, une présence dans 12 pays, et un chiffre d'affaires de 523 millions en 2006 ; et de l'autre côté, **Interparking**, numéro trois sur le Vieux continent, avec 235 000 places et un chiffre d'affaires de 240 millions. Ce projet, que **Xavier Huillard**, le directeur général de **Vinci**, avait révélé quelques heures plus tôt (voir *IMMO HEBDO* n°22) a été accueilli favorablement par les milieux financiers. Au moins pour trois raisons : 1 - les activités des deux sociétés sont géographiquement très complémentaires. **Vinci Parking** est surtout présente en France, en Espagne et en Grande-Bretagne, tandis que **Interparking** l'est principalement aux Pays-Bas, en Belgique, Allemagne, Autriche et Italie ; 2 - **Fortis** demeurant un actionnaire significatif du pôle ainsi constitué, **Vinci** n'aurait pas à sortir du cash pour en détenir la majorité ; 3 - il va permettre à **Vinci Parking** de profiter du faible taux d'endettement d'**Interparking** et donc de récupérer des marges de manœuvre supplémentaires pour le financement de son développement. Ainsi, ont expliqué les deux futurs partenaires, « le nouvel ensemble pourra accéder dans de bonnes conditions aux moyens financiers nécessaires pour investir ».

Vinci Immobilier va investir dans un nouveau programme de bureaux et de commerces à Val d'Europe

Vinci Immobilier vient d'être retenue par **Val d'Europe** pour la réalisation en centre-ville d'un ensemble de 4 étages développant 14 000 m², dont 12 000 m² de bureaux, 2 000 m² de commerces, et 300 places de parking. Le montant de l'investissement n'est pas précisé. Le démarrage des travaux est prévu début 2009 en vue d'une livraison fin 2010. « Nous sommes heureux de **Vinci Immobilier**, qui nous a déjà accompagné à l'occasion de plusieurs programmes résidentiels à **Val d'Europe**, continue à nous faire confiance. Avec ce nouveau projet, nous avons aujourd'hui l'opportunité de poursuivre le développement économique du centre-ville », a commenté **Dominique Cocquet**, directeur général adjoint d'**Euro Disney**, développeur du site. **Vinci Immobilier** a déjà réalisé sur **Val d'Europe** les pro-

grammes suivants : « Les Palais d'Europe » (134 logements, dont 30 PLS livrés en 2006) et « Le Carré Elysée » (126 logements, avec des commerces en pied d'immeuble, livrés fin 2006-début 2007) ainsi que « Le carré Bourbon » (89 logements en accession) qui sera prochainement lancé sur le Quartier du Lac.

EN BREF

• **Socotec**, spécialiste de l'inspection et de l'assistance technique, présente au Mipim sa filiale **Fontec**, créée avec le **Crédit Foncier** pour fournir aux investisseurs et opérateurs internationaux de l'immobilier un service

d'évaluation globale des biens.

- L'architecte italien **Pier Carlo Bontempi** vient de remporter le prix américain des « Palladio Awards » pour la conception de l'ensemble Place de Toscane à **Val d'Europe**, dont la réalisation (achevée il y a une quinzaine de mois) a été conduite par le promoteur **Nexity Féréal**, avec le concours, également, de son architecte **Dominique Hertenberger**.

- **Alain Demarolle**, ex-conseiller économique de Dominique de Villepin et ancien banquier chez Bear Stearns, vient de se voir confier par Bercy une mission sur les fonds souverains, dans le but de définir une stratégie de l'Etat à leur sujet. Ses conclusions doivent être remises au plus tard le 15 mai prochain.

- **Foncière des Régions** va entrer dans l'indice SBF 120, qui réunit les 120 plus grandes capitalisations de la Bourse de Paris. Les comptes 2007 et les perspectives 2008 de la société conviennent aux investisseurs. En deux mois, son cours a repris pas moins de 30%, en revenant se positionner à près de 100 euros, soit une

valorisation d'environ 4 milliards.

- **GBL**, le holding d'**Albert Frère**, a franchi en hausse le 29 février le seuil des 20% dans le capital de **Lafarge**, dont il détenait ainsi à cette date précisément 20,04% (et 18,38% des droits de vote). L'homme d'affaires a indiqué avoir l'intention d'acquérir encore des titres, mais sans vouloir prendre le contrôle du cimentier.

ALLIANCE LINGUISTIQUE
pour l'ESPAGNE, le PORTUGAL et l'AMÉRIQUE LATINE

Cours à Paris
de 8h à 22h
 Mini-groupes max 10 personnes
4,10 ou 20h/semaine
 Français - Espagnol
 Portugais du Brésil
Séjours linguistiques



ALEPAL - 01 42 80 99 11
10, cité d'Antin - 75009 PARIS
M° Opéra
Alepal@wanadoo.fr

A nos lecteurs,

Pour bénéficier d'un **tarif préférentiel** pour un **abonnement en multidiffusion**, contacter René de Cazanove sur fdmedia.75@gmail.com en précisant le (ou les) adresse(s) de réception.
 Toute souscription d'abonnement donnera la possibilité de **faire paraître une annonce** sur 1/8 de page dans un numéro d'**IMMO HEBDO** à choisir, dans la limite de la place disponible.



Bulletin d'abonnement à IMMO HEBDO
 Prix de base : 1 350 euros HT (TVA 19,60%) pour un an.

Nom : Prénom :
 Fonction : Société :
 Adresse :
 Code postal : Ville :
 Tél. : Fax : Date :
 E-mail : Signature :

A retourner à FD Media – 2 avenue de la Villedieu, Imm. St-Quentin 2000 - 78990 Elancourt

IMMO HEBDO

Directeur de la publication : René de Cazanove. Editeur : FD Media (SARL au capital de 50 euros).
 Siège social : 2 avenue de la Villedieu, Imm. St-Quentin 2000 - 78990 Elancourt
 e-mail : fdmedia.75@gmail.com - Imprimé par nos soins. Commission paritaire en cours.
 Abonnement imputable sur le 1,2% professionnelle (circulaire ministérielle du 17 août 1989)

Quel que soit le bien à estimer faites confiance à un expert

Forts de 150 ans d'expérience et d'un réseau de 125 experts et évaluateurs, nous réalisons chaque année plus de 30 000 missions. La rigueur de nos méthodes et notre indépendance de jugement vous apportent la plus grande clairvoyance dans vos décisions stratégiques pour une gestion dynamique de vos biens immobiliers.



FONCIER EXPERTISE
4 Quai de Bercy
94224 Charenton Cedex
France
Tél. : +33 1 57 44 86 03
Fax : +33 1 57 44 86 76
www.foncier-expertise.com



FONCIER EXPERTISE
UNE FILIALE DU CRÉDIT FONCIER