

Focus
Le Groupe Pelloux à Toulouse

Entretien
Jean Blondel / DTZ Investors

Actualités
Simi 2015 : bilan positif

Logement
Immoscopie : grande étude logement



Septime voit la ville en rose...



Septime Sud-Ouest_Bureaux de la Cépière - Toulouse

Nouvelle étape du tour de France des agences du Groupe Pelloux # Le Sud-Ouest avec Toulouse

Septime, la société de property management du Groupe Pelloux est implantée à Toulouse depuis plus de 20 ans. C'est une des premières agences créée par Septime en région.

Elle est depuis son origine installée dans le quartier de la Cépière, située dans le sud-ouest de la ville de Toulouse, offrant ainsi une facilité d'accès aux principaux pôles tertiaires de l'agglomération comme Blagnac, Balma, Basso Cambo, Labège, ...

Pour accompagner les besoins de ses clients, Septime intervient, depuis quelques années, également à Bordeaux.

La direction régionale de Septime est sous la responsabilité de Marc Subirada et celle de Toulouse de Frédéric Habbali.

L'agence Septime Toulouse assure la gestion de proximité de 60 immeubles représentant environ 250.000 m² de bureaux, locaux d'activités et commerces.

Son portefeuille de mandats se décompose en 26 mandats de gestion locative, 11 mandats de gestion déléguée (technique ou technique et charges), et 23 mandats de syndic de copropriété, ASL et Aful.

Septime Toulouse réalise également des missions d'audit à l'acquisition, de gestion environnementale et de maîtrise d'ouvrage déléguée.

Septime Toulouse compte parmi ses clients des mandants institutionnels comme La Française Reim, La Macif, Monceau Assurances, Midi2i, LBO, Crédit Agricole Immobilier, ..., mais aussi pour des family office et des investisseurs privés.

Exemples de biens gérés par Septime



① Lumine & Sens_Bordeaux ② Le Sully_Toulouse ③ Flotis_Toulouse ④ Chemin des Courses_Toulouse ⑤ Godeas_Toulouse

Le marché toulousain en difficulté

Recul de 22 % du volume de surfaces commercialisées en 2015
(par rapport à 2014)

Peu d'offre neuve disponible à moyen terme

L'offre de bureaux disponibles est en progression, depuis fin 2013, sur Toulouse. Elle augmente de 3 % soit 220 000 m² depuis début 2015. Cette augmentation est principalement représentée par les bureaux de seconde main là où l'offre de bureaux neufs et restructurés s'est réduite sur la même période (-60 %). Cette baisse fait apparaître un stock de seulement 24 000 m². Les loyers moyens stagnent globalement depuis le deuxième trimestre 2015. Ils sont pour les bureaux neufs et restructurés autour des 160 €/m²/an. En dernier lieu, c'est 50 000 m² de bureaux neufs qui ont été livrés depuis début 2015 sur l'agglomération toulousaine. Pour la plupart, il s'agit d'opérations clés en main ou avec précommercialisation. Au final, l'offre neuve ne se sera pas beaucoup renouvelée sur cette année.



«Les arbres ne grimperont pas jusqu'au ciel !»

Jean Blondel
Directeur Général de DTZ Investors

Immosnews : Pouvez-vous nous présenter Dtz Investors ?

Jean Blondel : Dtz Investors est une structure au sein du Groupe DTZ. Notre société gère en Angleterre et en France, 7,5 milliards d'actifs sous gestion dont environ, 3,5 milliards en France.

Nous travaillons principalement pour des institutionnels, des clients opportunistes et core plus.

Dtz investors intervient en asset management dans les domaines du bureau, du commerce, de la logistique, du logement et quelques opérations en hôtellerie. Pour ce dernier secteur, nous avons acquis, pour le compte d'un de nos clients, quatre hôtels en Allemagne. Dans le commerce, nous avons une montée en puissance significative depuis l'automne 2014 et nous allons avoir deux ou trois acquisitions significatives cette année. Nous avons une forte présence en bureau (50 % sur Paris et IDF, le reste étant situé en province, en Allemagne, Belgique et Italie), et un fort savoir-faire en logement. Quant à la logistique, nous avons acheté, il y a quatre ans des entrepôts pour le compte des bases logistiques de Carrefour. Ce portefeuille d'actifs est composé à 50 % de bureaux, 20 % en logistique et 30 % en logement et commerce. Nous pouvons préciser que notre stratégie d'investissement répond à une volonté de détention à long terme (core), soit environ 60 % du patrimoine et opportuniste pour les 40 % restants.

Immosnews : Quelle est votre organisation ?

Jean Blondel : Nous avons un pôle investissement, du business développement, de l'asset management et de façon transversale, nous avons une direction technique, juridique et financière. Nous sommes en tout 45 collaborateurs sur le territoire français.

Immosnews : Comment analysez-vous le marché actuel de l'investissement ?

Jean Blondel : Le marché français, et plus particulièrement celui de l'Ile-de-France, connaît un fort engouement dans le domaine du bureau en raison d'une compression relativement importante des taux qui s'explique par le fait qu'il y a beaucoup de liquidités de par le monde et qu'une ville comme Paris devient très intéressante pour l'ensemble des acteurs français, européens et internationaux. Nous avons la chance d'avoir sur l'Ile-de-France un tissu économique composé de PME, PMI assez diversifié permettant ainsi d'amortir les risques. A contrario, Londres qui est très orientée, dans son maillage d'entreprises, sur les secteurs de l'assurance et de la finance subit des «trous d'air» quand ces deux secteurs sont chahutés par les marchés. On peut remarquer que le volume d'investissement ramené par actif devient de plus en plus important. On a tendance à aller chercher des 20 à 25.000 m², contre des 10.000 m² il y a quelques années, sur des immeubles très rationnels et plutôt neufs.

La logistique est un secteur très intéressant, car en pleine mutation, notamment avec l'arrivée il y a une dizaine d'années de tous les sites marchands web. On relève une forte concentration de ces acteurs autour d'axes autoroutiers majeurs. Ce secteur est, selon notre analyse, en train de muter vers du stockage de très courte durée. De fait, les entrepôts recherchés, pour ces activités, sont plus horizontaux que verticaux et surtout de grand volume. Le marché du commerce évolue également. Il y a une très forte demande sur les emplacements «prime» des capitales régionales et nationales et toujours un engouement important pour les centres commerciaux. Les commerces de périphérie avec les retail parks fonctionnent mais les taux varient en fonction des localisations. Pour ce qui est de l'hôtellerie, on pourrait résumer la situation par : «dites nous quels sont les exploitants et nous vous dirons les taux sur lesquels nous pouvons nous positionner», dans la mesure où chaque enseigne a une stratégie de marque impliquant un positionnement et une localisation qui variera du tout au tout en matière de politique d'investissement et de durée de baux. En dernier lieu, de nombreux acteurs sont aussi leurs propres investisseurs, de même de grands utilisateurs préfèrent conserver la propriété de leurs actifs plutôt que de devenir locataires.

Certains acteurs sont en train de se mettre à racheter du logement neuf. En revanche, on sent une diminution de la politique de vente à la découpe, en raison, principalement, des évolutions de la réglementation.

Immosnews : Comment prévoyez-vous l'évolution de ces marchés dans les prochaines années ?

Jean Blondel : Très difficile de prévoir l'évolution, cependant, nous pensons que ces marchés évolueront en fonction des taux d'intérêt. On s'aperçoit qu'en plus d'avoir d'énormes liquidités, on voit un lien très fort entre les taux d'intérêt d'emprunt et les taux de capitalisation liés à l'investissement. Mais pour être très précis, cela dépendra de la typologie d'actifs. Typiquement, si on est sur des immeubles Core, on s'adresse à des structures qui sont en fonds propres (compagnies d'assurance, gros fonds, ...) qui n'ont pas besoin d'aller chercher des financements extérieurs et de fait sont un peu décorés en fonction de l'évolution des taux d'emprunt. Inversement, tout ce qui est core plus, add value et encore plus ce qui est opportuniste, il peut y avoir des rectifications et réajustements des prix.

Immosnews : Comment voyez-vous le marché locatif ?

Jean Blondel : Pour le secteur logistique, c'est un marché constant, parce que les utilisateurs ont des prix relativement encadrés. Le seul point pouvant évoluer étant la typologie du produit. Pour le commerce, en fonction des zones prime on peut se retrouver sur des loyers relativement élevés. Pour les bureaux, on trouve beaucoup d'aménagement sur les conditions locatives, qui sont souvent sous forme de franchise. Même si les PME et PMI peuvent souffrir en France, on a quand même un montant de loyer facial relativement élevé. Ce n'est qu'artificiel, car en réalité on se retrouve sur des loyers corrélés avec le marché. Tout cela pour doper la valeur intrinsèque de l'actif. Pour nous c'est un paradoxe, étant donné que «les arbres ne grimpent pas jusqu'au ciel». Un jour on peut se retrouver face à un retournement de marché et la première chose qui va s'opérer c'est la renégociation des loyers pour revenir sur des niveaux raisonnables. Donc prudence sur les valeurs locatives !

Immosnews : Quelle est votre stratégie d'investissement ?

Jean Blondel : Nous recherchons à investir dans le bureau avec des typologies clairement définies : Prime (Paris intra) pour le compte de nos clients institutionnels, des bureaux à restructurer pour nos clients opportunistes, des bureaux core plus ou add value pour les fonds sur lesquels on peut avoir des créations de valeur relativement importantes. Pour le commerce, on retrouve la même typologie que pour les bureaux. Nous recherchons, pour le logement, des immeubles en vente à la découpe, même si nous sommes prudents sur l'évolution de la législation. En logistique, aujourd'hui, nous recherchons des immeubles à développer sur des fonciers bien situés. L'hôtellerie, se traduit par une stratégie opportuniste d'acquisition.

Simi 2015 : un grand millésime

Progression de 4 % dans la fréquentation du simi par rapport à 2014



Le Salon de l'Immobilier d'Entreprise (SIMI) s'est tenu du 2 au 4 décembre 2015 au Palais des congrès de Paris. En tout, c'est 26 040 visiteurs, 420 exposants qui ont contribué à faire de ce rendez-vous annuel de la profession un nouveau succès de visites.

Pour ce qui concerne le Groupe Pelloux, présent depuis la première édition, ce fut également une belle réussite. Nombreux ont été nos clients, partenaires et amis à nous rendre visite.

Dés à présent, nous vous donnons rendez-vous pour l'édition du SIMI 2016.

Retrouvez toutes nos photos de notre présence au simi sur notre page facebook

[facebook.com \(Groupe Pelloux\)](https://www.facebook.com/GroupePelloux)

Immoscopie 2016

Le Groupe Pelloux lance en partenariat avec L'ESPI, L'ESP et de l'ESD le premier observatoire du logement neuf.

Ce grand projet d'étude verra le jour à la fin du premier semestre 2016. C'est en tout une centaine d'étudiants répartis sur trois écoles qui travaillent à mettre en place le premier observatoire qualitatif du logement neuf. Les résultats croisant des approches de particuliers et de professionnels donneront une vision sur les tendances actuelles et à venir.

L'ESP va mener une investigation quantitative on-line auprès d'environ 1 000 personnes représentatives d'acheteurs et utilisateurs d'immobilier neuf. Cette étude sera complétée par une enquête qualitative reposant sur des entretiens approfondis.

Il revient à l'ESPI de mener à bien l'approche auprès des professionnels afin de recueillir leur vision du secteur. En dernier lieu, c'est l'ESD qui pilotera la stratégie digitale intégrant la construction du site web et la médiatisation on-line de l'étude.

immoscopie.fr

Immoscopie
L'observatoire du Logement, de l'Habitat & des Dépendances

Transactions Astime

Retrouvez nos produits à la location ou à la vente
dans la rubrique «nos offres» sur astime.fr

114 m² de bureaux
(Loyer : 34 200 € HT HC/an)
Preneur : APRILE
164 bis rue d'Aguesseau - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

200 m² de bureaux
(Loyer : 60 000 € HT HC/an)
Preneur : MISTRAL PRODUCTION
71 rue des tilleuls - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

101 m² de bureaux
(Loyer : 28 300 € HT HC/an)
Preneur : NEWAY
63 rue de la saussière - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

307 m² de bureaux
(Loyer : 82 890 € HT HC/an)
Preneur : AGENCE 79
80/82 rue Gallieni - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

94 m² de bureaux
(Loyer : 25 380 € HT HC/an)
Preneur : MO TEAM
164 bis rue d'Aguesseau - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

450 m² d'entrepôts
(Loyer : 26 675 € HT HC/an)
Preneur : MARCHÉ DES PRODUITS EXOTIQUES
66 rue des Binelles - 92 Sèvres
Transaction : location

91 m² de bureaux
(Loyer : 23 205 € HT HC/an)
Preneur : NORBAI
25 bis avenue Pierre Grenier - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

175 m² de bureaux
(Loyer : 52 500 € HT HC/an)
Preneur : BEC
110 bld Jean Jaurès - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

130 m² de bureaux
(Loyer : 66 156 € HT HC/an)
Preneur : EMERIC LEPOUTRE
9 avenue Friedland - 75 Paris
Transaction : location

455 m² de bureaux
(Loyer : 95 000 € HT HC/an)
Preneur : SONEPAR
45 bis rue de l'Est - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

207 m² de bureaux
(Loyer : 60 000 € HT HC/an)
Preneur : LOBSTER
7 rue Aude - 92 Saint-Cloud
Transaction : location

237 m² de bureaux
(Loyer : 56 880 € HT HC/an)
Preneur : PIXALIONE
54 rue Billancourt - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

185 m² de bureaux
(Loyer : 54 267 € HT HC/an)
Preneur : CONTOURS TOURISME
110 BLD Jean Jaurès - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

389 m² de bureaux
(Loyer : 108 920 € HT HC/an)
Preneur : DYNAMIQUE HOTEL MANAGEMENT
9 bis rue Henri Martin - 92 Boulogne-Billancourt
Transaction : location

180 m² de bureaux
(Loyer : 66 600 € HT HC/an)
Preneur : EVERBRAND
182 av. Charles de Gaulle - 92 Neuilly S/Seine
Transaction : location

288 m² de locaux commerciaux
(Loyer : 62 € HT/m²/an)
Preneur : Privé
Est de Caen
Transaction : location - cession de bail

288 m² de locaux commerciaux
(Pix de vente : 1700 €/m²)
Preneur : Sci Privée
Est de Caen
Transaction : vente

130 m² de bureaux
(Loyer : 110 € HT/m²)
Preneur : Association
Centre-ville de Caen
Transaction : location



Groupe Pelloux



Heureux d'avoir été
à vos côtés en 2015 ...

*Tous les collaborateurs du Groupe Pelloux
vous souhaitent une belle et heureuse
nouvelle année.*

... Impatients de vous
retrouver en 2016



Groupe Pelloux

et tous
les autres ...