



Immosnews

10

L'actualité immobilière vue par le *Groupe Pelloux*

L'actualité

Le Groupe Pelloux, d'hier à aujourd'hui ...

Septime Ile-de-France

Septime, syndic référent pour actifs tertiaires

Immostime & son dispositif commerce

L'invité

Jean-Marc Coly

Président de l'Aspim



/ Le Groupe Pelloux, d'hier à aujourd'hui...

Les Origines du Groupe Pelloux ...

Fondé par Louis Gaston Pelloux, l'histoire du Groupe démarre en 1959 à Oran, dont il est originaire, avec la vente à des Français d'Algérie d'appartements parisiens destinés à la location.

Jusqu'en mars 1962, plus de 2000 appartements furent vendus et gérés pour le compte de leurs propriétaires. Après les événements d'indépendance de l'Algérie, Louis Gaston Pelloux poursuit ses activités avec de nouveaux investisseurs, les Français résidents au Maroc. En 1964, il se tourna également vers l'accession. Une centrale de vente fut créée pour commercialiser des appartements neufs confiés par des promoteurs à Paris et à Nice. En 1965, mesurant l'intérêt des épargnants pour la valeur refuge de la pierre et constatant que le placement immobilier dans sa forme classique était réservé aux plus privilégiés, Louis Gaston Pelloux rechercha de nouvelles formules de placement et créa sa première SCPI, l'Epargne Foncière.

Elle était la première à investir dans l'immobilier d'entreprise naissant, offrant ainsi aux épargnants modestes la possibilité de percevoir des revenus réguliers.

Ce fut le début de ce qui allait devenir 35 ans plus tard, par croissance organique et externe, le plus important groupe de gestion de SCPI indépendant. Surnommé par les médias « le Pape des SCPI », Louis Gaston Pelloux participa à toutes les étapes décisives au développement des SCPI, à leur défense et à leur réglementation. Souvent précurseur, le Groupe a été le premier à investir en immobilier d'entreprise, à développer l'investissement dans les régions, à diffuser ses placements par correspondance, à lancer la SCPI Malraux, la SCPI de valorisation et le contrat d'assurance vie libellé en parts de SCPI, à confronter l'offre et la demande sur le marché secondaire...

Parallèlement d'autres activités sont venues enrichir l'expérience du groupe. Implantation en France de Colliers, réseau international de conseils immobiliers, et d'ERA, l'un des leaders mondiaux de la franchise d'agences immobilières. Création de Septime filiale de gestion immobilière du groupe.

En 2001, le groupe vendit ses sociétés de gestion de SCPI et se consacra au développement de ses activités de service.

Le Groupe Pelloux aujourd'hui ...

Depuis le début des années 2000, le Groupe Pelloux est devenu un groupe de services immobiliers - asset service constitué de trois structures immobilières.

Présidé par Paul-André Pelloux, le Groupe éponyme est considéré comme une référence dans le domaine de l'industrie immobilière. L'ensemble des collaborateurs sont soucieux de répondre au mieux aux besoins de leurs clients et ce à travers un réseau d'agences intégrées intervenant dans les principales métropoles françaises : Ile-de-France, Lille, Lyon, Nantes, Marseille, Toulon et Toulouse.

Septime, société de property management tertiaire, gère près de 4 millions de m² de bureaux, locaux d'activité, entrepôts et locaux commerciaux, pour le compte d'investisseurs privés et institutionnels, français et internationaux. Septime est membre fondateur d'Aproma, association des property managers.

Astime, société de conseil en immobilier d'entreprise, est spécialisée dans l'achat, la vente et la location de toutes surfaces. Maîtrisant ses territoires d'intervention, Astime recherche pour les propriétaires des locataires ou des acquéreurs et accompagne les entreprises pour leur trouver des locaux mais aussi d'éventuels successeurs.

Immostime, société en solutions immobilières. Basée sur un principe de sur-mesure, Immostime propose à ses clients des stratégies dans ses trois domaines d'intervention : Commerce, Tertiaire et Logement.

(suite page 7)



Le siège de SEPTIME situé à Boulogne-Billancourt héberge la plus grande partie de nos services supports ; idéalement situé, il permet à l'ensemble de nos collaborateurs opérationnels de se projeter très rapidement sur les actifs gérés, disséminés sur l'ensemble du territoire francilien, au cœur de Paris comme en lointaine banlieue.

Bertrand Coté
DG Septime



Septime Ile-de-France, au coeur du dispositif

C'est depuis notre siège de Boulogne-Billancourt (92) que les vingt-cinq collaborateurs de SEPTIME Property Management délivrent des prestations variées et dédiées aux actifs immobiliers qui leur sont confiés par leurs clients investisseurs et asset managers ; qu'il s'agisse de prestations techniques, de gérance locative, de gestion des charges ou de Syndic de copropriété, tous les property managers confirmés de SEPTIME œuvrent à la totale satisfaction des mandants en respectant les échéances fixées aux termes des mandats, en faisant preuve de la plus grande réactivité, en étant en permanence force de proposition et en veillant constamment à créer de la valeur au bénéfice des actifs gérés. Au service de parcs d'activités, d'immeubles de bureaux ou d'entrepôts logistiques, c'est toute l'entreprise, Front Office et Back Office - assistants, comptables, gestionnaires, techniciens de maintenance, conducteurs de travaux, énergéticiens, spécialistes des achats - qui est en permanence mobilisée et qui apporte des solutions concrètes et innovantes à toutes les problématiques quotidiennes posées par la gestion déléguée de patrimoines immobiliers variés.

Quelques exemples d'actifs gérés par Septime Ile-de-France



1/ 50, Champs-Élysées - 2/ Bonne Energie-Pantin - 3/ Parc Mosaïc-Cergy - 4/ Jazz-Boulogne - 5/ Sogaris-Villerson - 6/ Parc Mosaïc-Villebon



Jean-Marc Coly & Thomas Binet
durant l'enregistrement d'Immosnews

Jean-Marc Coly, Président de l'ASPIM

(association française des sociétés de placement immobilier)

Jean-Marc Coly est le Président de l'ASPIM

Titulaire d'un diplôme supérieur de Notariat et d'un Dess de Droit notarial de l'Université de Paris 2 Assas.

Jean-Marc Coly a commencé sa carrière comme notaire (1982-1993).

Il a été Directeur Général de la Française AM et d'Amundi Immobilier.

Immosnews : Les dernières années ont été profitables dans le secteur de SCPI. Que va-t-il se passer en 2023 ?

Jean-Marc Coly : 16 milliards d'euros de collecte en 2022 – année de tous les records ! Pour donner une idée, on était à peine à 500 millions en début 2000. Ça donne une idée de la progression et du succès de ce produit essentiellement dû à 2 raisons majeures : on délivre des revenus à peu près de manière régulière et un peu de valorisation et de la transparence sur l'information qu'on donne. C'est la raison du succès de l'immobilier et de l'immobilier géré au travers des fonds immobiliers non-côtés. Alors, il n'y a pas de raison que ça s'arrête en 2023 ! (...)

Immosnews : Est-ce que tous les fondamentaux sont réunis ?

Jean-Marc Coly : Dans un contexte économique chahuté, les investisseurs vont chercher des produits de repli à la volatilité des marchés actions ou à l'inquiétude qu'ils ont. Aujourd'hui, l'immobilier continue à être un des outils de cette sécurité à côté des produits obligataires. Les taux ont largement remonté et on retrouve la compétition classique entre 2 produits qui offrent de la sécurité : l'obligataire et l'immobilier. Mais l'immobilier est devenu un produit qui est intégré dans les allocations d'actifs de tous les gérants, les conseils en gestion de patrimoine, les banquiers et les assureurs. Donc, ils continuent à collecter et l'année 2023 ne sera sans doute pas aussi exceptionnelle qu'elle a été en 2022, mais on devrait retrouver une moyenne quinquennale à peu près normale. On peut donc s'attendre à une collecte encore élevée. (...)

Immosnews : Vous laissez entendre que cela va se passer proprement en 2023. Mais en 2024, 2025 et les années suivantes est-ce que la crise économique que nous vivons peut avoir une incidence sur ce marché ?

Jean-Marc Coly : Il ne faut pas entendre dans ce que je dis que l'immobilier est à l'extérieur de l'économie et qu'elle ne souffre pas. Au contraire, l'immobilier est bien dans l'économie et subit les effets de cette dernière. Quand les entreprises vont mal, nos loyers rentrent moins bien et nos locataires sont plus réticents à augmenter les loyers ou à les indexer. Donc, on est dans la situation économique et on s'en protège bien quand on suit le sens de ce que veulent les investisseurs qui sont des utilisateurs. Si aujourd'hui on demande à se préoccuper de la vieillesse, qu'on fait des résidences services ou de la santé, on est dans le sens de ce dont on a besoin. On assure durablement la performance des produits. (...)

Immosnews : Vous dites que quand l'économie va mal, nos entreprises vont mal et du coup les loyers ont peut-être du mal à rentrer. C'est ce qui est observé aujourd'hui ?

Jean-Marc Coly : Pas de manière aussi affirmée puisqu'il y a aussi des diversités dans le monde économique. Des secteurs vont bien mais ce qu'on sait c'est qu'en revanche on a un peu de mal aujourd'hui à retranscrire dans nos loyers l'indexation parce que l'inflation a été forte. On le saura dans le temps, et quand on nous dit qu'on a été proche de la récession, on voit bien qu'il y a des entreprises qui ont peut-être un peu de difficulté aussi à payer des loyers donc ça ne s'indexera peut-être pas autant qu'on l'aurait aimé et ça ne rentrera peut-être pas autant qu'on l'espérait, puisqu'il peut y avoir aussi des défaillances d'entreprises.

Mais le propre d'un patrimoine mutualisé et diversifié - l'essentiel des gérants de la place aujourd'hui le considère - c'est qu'ils devraient être en mesure de servir la même distribution que celle qu'ils avaient servi l'année dernière. Donc, une moyenne de 4,50 ce qui est déjà un beau rendement pour les produits. (...)

Immosnews : Parlons précisément des SCPI. La France est un village à la surface du monde. Est-ce que ça laisse entendre qu'on ne peut plus envisager de faire des SCPI autrement que européennes ou internationales et que la surface nationale est un terrain de jeu insuffisant ?

Jean-Marc Coly : Oui et non. Moi j'adore les SCPI qui ont une conviction sur une région. Mais généralement, ils ne font pas que de la SCPI ou pas que de l'immobilier et ils ont une conviction. Donc, on fait l'immobilier de sa région, le private equity de sa région. La spécificité régionale ou la prise en compte de la région est un élément important mais ça donne « une SCPI typée » avec un risque typé qui est bien le risque de la région ! Si on veut un produit qui soit le plus mutualisé possible dans ses risques : diversité de locataires, diversité de situations économiques, diversité d'immobilier et bien, oui il faut jouer la diversité de l'investissement et donc élargir l'investissement au niveau de l'Europe pour que la mutualisation des risques qui en résultent : locatif ou immobilier soit la meilleure et la régularité de la performance la plus grande. (...)

Immosnews : Est-ce qu'il y a une classe d'actif, aujourd'hui, qui souffrirait particulièrement ?

Jean-Marc Coly : On entend dire partout que le bureau souffrirait en raison du changement des usages. Mais, tout est une question de mesure et on revient à des fondamentaux de l'immobilier. Le bureau qui est implanté dans un secteur prime et le prime ce n'est pas que Paris intra-muros ! Il y a du prime à Boulogne-Billancourt, il y a du prime à Neuilly, il y a du prime à Bordeaux ... Parce qu'il trouve un endroit utile en termes de bureau pour qu'une entreprise vienne s'y installer mais aussi tous les services que les salariés attendent quand ils viennent travailler. Quand les investissements sont réalisés dans ces zones, le bureau reste toujours un très bon investissement. Il représente environ quand même 40 ou 50% aujourd'hui des investissements dans le monde entier. De nouveaux secteurs apparaissent : la santé, la vieillesse, la logistique qui sont de nouveaux secteurs d'investissement et qui ne tuent pas pour autant le bureau mais qui mettent l'accent sur une nouvelle utilité économique des investissements immobiliers et c'est ça ce qui ce que les investisseurs cherchent. (...)

Immosnews : Est-ce que le recours au télétravail, les changements de rapport dans le travail, les nouveaux modes de vie, l'intelligence artificielle dont on entend de plus en plus parler ... vont avoir un impact et peuvent transformer cet immobilier de bureau ?

Jean-Marc Coly : Ils ont incontestablement un impact mais parfois ils ont des impacts un peu contradictoires. Par exemple : « j'adore le télétravail, mais je ne télé travaillerai pas à côté de chez moi ». Je préfère me rendre à mon travail dans un quartier vivant dans lequel je vais pouvoir faire autre chose que travailler : mes courses, des visites de musées. (...)

Immosnews : La COVID a quand même transformé beaucoup de choses les années précédentes et a mis un coup d'accélérateur sur ces phénomènes de transformation. Est-ce que ça laisse entendre que le bureau a une capacité de se renouveler assez vite eu égard aux changements de société que nous vivons ?

Jean-Marc Coly : Oui, la COVID a apporté beaucoup de changements, notamment à l'apparition de ce télétravail. Mais tout le monde a oublié ce que c'était que de télétravailler à 100% de son temps et les inconvénients avec sa famille, ses logements qui ne sont pas adaptés, la convivialité professionnelle que l'on perd, le rapport hiérarchique n'est plus du tout le bon. Donc, on n'a pas tout à fait imprimé de toutes les contraintes ou les choses qui n'étaient pas agréables dans cette partie-là. Mais on se souvient du côté plutôt agréable, le temps économisé dans les transports. (...)

Immosnews : On va s'intéresser maintenant au commerce. On a vu que le recours au e-commerce a transformé nos habitudes de consommation, le digital a modifié le parcours du consommateur... Est-ce que cela laisse entendre que le commerce de proximité serait en sursis ?

Jean-Marc Coly : Je crois que l'erreur serait de voir le commerce de proximité comme on le voyait avant. Aujourd'hui le commerce, c'est toute une chaîne qui va du site internet au commerce de proximité en passant par la logistique de proximité. On voit que ça change mais ça ne peut plus être considéré uniquement comme grande surface, supermarché de proximité et commerce de pied d'immeuble. On voit bien le succès des retail Park, surface plus petite et charges plus faibles pour les commerçants. A l'inverse les gros centres commerciaux semblent souffrir un petit peu plus. La taille des surfaces pas adaptées. Le coût de l'animation commerciale est peut-être trop élevé. Je crois qu'il faut revoir ce modèle mais désormais intégrer la totalité du paramètre commerce qui n'est pas que l'endroit où l'on va se rendre, mais l'endroit qui participe à cette chaîne commerciale. (...)

Immosnews : Est-ce qu'il y a un point sur lequel il faudrait être attentif dans les prochains mois pour suivre l'évolution du marché des SCPI ?

Jean-Marc Coly : Peu d'inquiétude sur la distribution des revenus. Ils n'augmenteront pas exactement comme on l'espérait mais ils seront à la hauteur de l'attente des investisseurs. Peut-être plus compliqué pour l'année qui vient : la valorisation des actifs. On voit bien qu'en France on n'a peut-être pas fait le chemin que d'autres pays ont fait en Europe dans la valorisation des actifs. Certains ont perdu un peu plus de valeur dans d'autres pays et qu'en France on va sans doute au cours de l'exercice 2023 constater ça. Le deuxième point pour lequel les gestionnaires sont toujours attentifs même s'ils n'en parlent pas, c'est la liquidité. Vous venez sur un produit immobilier, il faut aussi que vous puissiez en sortir quand vous le voulez. Ça réclame à la fois la capacité pour le gérant d'être capable de vendre à un moment des actifs si il a une demande un peu plus forte de rachat des parts ou alors de s'assurer le marché des parts, la gestion du passif autrement que par la méthode classique : je rembourse en vendant un immeuble et c'est ces outils de liquidité qui seront en permanence scrutés, améliorés, mis en place. (...)

**Scannez le QR Code pour retrouver
l'intégralité de l'interview filmée de Jean-Marc Coly**





Septime ... un syndic référent pour vos actifs en copropriété !

Dans le métier de property manager, la gestion de copropriétés, d'ASL (Association Syndicale Libre) et d'AFUL (Association Foncière Urbaine Libre) requière, du fait de leurs réglementations, des compétences toutes particulières.

L'activité du syndic de copropriété est régie par la loi Hoguet du 2 juillet 1970 sur l'exercice des professions immobilières et par la loi du 10 juillet 1965 sur la copropriété.

Depuis le 24 mars 2014, la loi ALUR (Accès au Logement et un Urbanisme Rénové) a ajouté de nouvelles obligations.

Les ASL et les Aful sont, quant à elles, soumises à une ordonnance du 1^{er} juillet 2004 et à un décret du 3 mai 2006.

Notre département copropriété exerce ce métier depuis plus de 25 ans et gère, par opportunités et sur sollicitations, de nombreux mandats sur toute la France.

Aussi et afin d'optimiser la gestion de vos actifs s'inscrivant au sein d'une copropriété, d'une ASL ou d'une AFUL, nous vous proposons de devenir un partenaire de référence, local ou national.

Les avantages ?

- . Réduire le nombre de vos prestataires et d'interlocuteurs,
- . Agir pour mettre en œuvre votre stratégie de valorisation et de gestion environnementale de vos actifs,
- . Simplifier le suivi des actions engagées pour l'ensemble des immeubles concernés,
- . Bénéficier d'un interlocuteur dédié pour tous les mandats,
- . Accéder via notre portail à tous vos documents dans un espace personnalisé.

Comment procéder ?

Sur simple demande et sans être nécessairement property manager de vos actifs, nos équipes copropriétés après étude du mandat se chargeront d'approcher, par votre intermédiaire ou non, les autres copropriétaires afin de leur présenter notre expertise et leur proposer notre candidature pour la prochaine assemblée générale.

Pour cela nous vous invitons à prendre contact avec notre département copropriété au 01 41 22 77 88 ou en adressant un mail à l'adresse : copropriete@septime.fr



Immostime, un savoir-faire dans le domaine commercial

Immostime et son dispositif dédié à l'immobilier commercial

Depuis près de 10 ans, Immostime a développé en son sein un département dédié au commerce. Elle intervient pour le compte de propriétaires et/ou gestionnaires de centres commerciaux, galeries marchandes, retails parks, réseaux d'enseignes ... afin de leur permettre de gagner en visibilité et d'augmenter leur trafic et fréquentation.

Immostime connaît bien les problématiques des enseignes qui doivent chaque jour se réinventer en faisant face à une concurrence multiformes (physique, digitale, phytigitale, ...).

Aller chercher le client là où il est et l'amener à fréquenter le site commercial ; tel est l'objectif des stratégies engagées. Immostime est composée de professionnels du marketing, de la communication mais aussi de l'immobilier, lui conférant ainsi un niveau d'expertise élevé.

Immostime agit avant tout en spécialiste marketing :

- Etude de marché, étude des flux, étude de la fréquentation, analyse de la clientèle, ...
- Positionnement des actifs concernés,
- Mise en place de stratégie marketing globale,
- ...

Immostime intervient également en spécialiste de communication opérationnelle :

- Mise en place de stratégie de communication corporate et opérationnelle,
- Conception et réalisation de campagnes publicitaires,
- Événementiel,
- Relations presses et publiques,
- Opérations promotionnelles,
- Journées portes ouvertes,
- Opérations création de trafic,
- Création et conception digitales,
- Animation des réseaux sociaux,
- ...



Ils étaient dans OSEZ INVESTIR



Mais aussi...



Retrouvez-nous tous les dimanches

à 9h45 sur Sud Radio

Émission présentée par
Jean-Marie Bordry & Thomas Binet

OSEZ INVESTIR



osezinvestir.fr

Groupe Pelloux



QFR
financement.

