

# CFNEWS IMMO

*magazine*

DÉCEMBRE 2022 - N°9

## CLAP DE FIN POUR LES “DEALS EXCELS”

LE POULS DU MARCHÉ  
DE L'INVESTISSEMENT  
PAR CLASSE D'ACTIFS

BUREAUX, RÉSIDENTIEL,  
LOGISTIQUE, COMMERCE,  
HÔTELLERIE...

LE MUR DE L'ESG

LE DYNAMISME DES RÉGIONS

PERFORMANTE HÔTELLERIE

LE RÉSIDENTIEL À LA PEINE

LA FÉBRILITÉ DU MARCHÉ LOCATIF

LE MUR DE LA DETTE

LES TENDANCES DU M&A  
EN IMMOBILIER



RETROUVEZ  
LES LAURÉATS  
DES GRANDS PRIX  
CFNEWS IMMO

**2022**

# TÉLÉCHARGEZ L'APPLICATION CFNEWS IMMO

VIVEZ L'INFO ET LA DATA  
DE L'IMMOBILIER  
SUR VOTRE SMARTPHONE\*



Télécharger dans  
l'App Store



DISPONIBLE SUR  
Google Play

(\*)Offre réservée aux abonnés

# SOMMAIRE

CFNEWS IMMO MAGAZINE - DÉCEMBRE 2022 - N°9

EDITO	5
LE POULS DU MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT PAR CLASSE D'ACTIFS	
Intro	6
Bureaux	10
Logistique	16
Commerces	22
LE MUR DE L'ESG	26
LE DYNAMISME DES RÉGIONS	30
PERFORMANTE HÔTELLERIE	34
LE RÉSIDENTIEL À LA PEINE	40
LA FÉBRILITÉ DU MARCHÉ LOCATIF	44
LE MUR DE LA DETTE	50
LES TENDANCES DU M&A EN IMMOBILIER	54



## GRANDS PRIX CFNEWS IMMO

RETROUVEZ  
LES LAURÉATS  
DES GRANDS PRIX  
CFNEWS IMMO

58

RETROUVEZ  
LES LAURÉATS  
DES GRANDS PRIX  
CFNEWS IMMO  
AuRA

68

**CFNEWS**  
IMMO  
magazine

LE MAGAZINE DIGITAL DE CFNEWSIMMO

Disponible sur le site web : [www.cfnewsimmo.net](http://www.cfnewsimmo.net). Société éditrice : CORPORATE FINANCE NEWS, SAS au capital de 32 450 Euros. Siège Social : 50 avenue de La Grande Armée - PARIS (France). Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 500 442 652. Directrice de la publication : Agathe ZILBER. Rédaction : [redaction@cfnewsimmo.net](mailto:redaction@cfnewsimmo.net). Abonnement-Publicité : Anne DAUBA. Rédaction en chef : Sophie DA COSTA. Ont participé à ce numéro : Guillaume GOUOT, Aurélien JOUHANNEAU. Direction artistique : Jean BOURGOIN. Hébergeur : SMILE S.A., 20 rue des Jardins, 92600 Asnières-sur-Seine, France.

© Tous droits réservés CFNEWSIMMO 2022 - Crédit couverture : © DTACC, l'immeuble rénové au 2 place de Rio, à Paris. Reproduction interdite sauf accord préalable. Ce document et les textes, visuels ou données qu'il contient n'entraînent aucun abandon ou transfert de propriété intellectuelle de la part de CFNEWS et ne donne naissance à aucun droit ou tolérance sur les conditions générales d'utilisation du site CFNEWS.net. Les marques et logos figurant sur ce site sont déposés et ne doivent pas être utilisés à des fins publicitaires sans le consentement écrit préalable du propriétaire de la marque. Toute reproduction du contenu de ce site, totale ou partielle, tant en France qu'à l'étranger, est rigoureusement interdite, compte tenu des dispositions légales en vigueur relatives à la propriété intellectuelle et artistique, sauf accord préalable exprès de CFNEWSIMMO.

# L'ACTUALITÉ FINANCIÈRE ET DATA DE L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL

CFNEWS IMMO

L'ACTUALITÉ FINANCIÈRE ET DATA DE L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL

EN CONTINU | EXCLUSIFS | Nominations | L'Œil de la rédaction | Accès libre | ABONNEMENTS | A PROPOS | CONTACT

Espaces de travail flexibles dans les immeubles de bureaux : Quelles attentes ? Quelles solutions ?

TÉLÉCHARGEZ NOTRE ÉTUDE

DANS L'ACTU | LEVÉES DE LA PROTECH | OPÉRATIONS VALUE-ADD À PARIS

EXCLUSIF | Mérignac : Arko s'élève avec une foncière cotée

23 septembre 2021 15:50

Selon nos informations, le projet regroupe trois immeubles développés sur un patrimoine de... (lire la suite)

NCT désormais indépendant

Jeux de SCPI sur le siège d'Alstom, à Saint-Ouen

Le complexe tertiaire de 17 000 mètres carrés est cédé par Primonial REIM – qui l'achetait en 2015 –, et rejoint désormais le portefeuille d'Épargne Pierre, un véhicule d'Altand Voisin. Le montant de la transaction dépasse légèrement les 130 M€.

Par GUILLAUME GOUDOT

Altand Voisin boucle à la fois l'un de ses plus grands investissements de ces dernières années, ainsi que la plus importante transaction dans le bureau à Saint-Ouen en 2021, selon nos données. La société de gestion, pour le compte de sa SCPI Épargne Pierre, met la main sur Omega, un immeuble de bureaux de 17 000 mètres carrés qui n'est autre que le siège d'Alstom. Le montant de la transaction est estimé à un peu plus de 130 M€, soit 7 650 €/m<sup>2</sup> environ, au profit de Primonial REIM qui s'en sépare aujourd'hui. Le gérant en faisait quant à lui l'acquisition il y a six ans, en 2015, pour le compte de sa SCPI Primopierre (60 %) et de l'un de ses OPCI (40 %). À l'époque, l'ensemble était cédé par LBO France pour 97 M€, soit 5 700 €/m<sup>2</sup>.

Un rendement de quelque 4 %

Construit en 1996 depuis des plans de Jean-Paul Viguer, Omega est entièrement occupé par le

SUIVEZ EN DIRECT TOUTE L'ACTUALITÉ  
TRANSACTIONNELLE ET CAPITALISTIQUE DU MARCHÉ  
DE L'IMMOBILIER

CHOISISSEZ UNE FORMULE D'ABONNEMENT  
ADAPTÉE À VOTRE PROFIL

abo@cfnewsimmo.net

CFNEWS  
IMMO

cfnewsimmo.net



# EDITO

Par **Sophie DA COSTA**  
Rédactrice en chef de CFNEWS IMMO



© DR

## PLACE À UN NOUVEAU RÉCIT

« **U**n monde normal, c'est un monde avec un peu d'inflation, des taux d'intérêts ni négatifs, ni équivalents à zéro et où l'*asset management* revient sur le devant de la scène en immobilier. » Après plus d'une décennie de financements "faciles", la nouvelle donne est certes difficile à accepter pour les professionnels du *real estate* mais elle rappelle, brutalement, l'anomalie de marché qu'ont été ces dernières années, générant parfois d'étranges comportements chez les investisseurs. Le nouveau contexte macro-économique dans lequel s'inscrit cette industrie n'est pas un accident de parcours, c'est un *reset*, marquant le retour à une certaine forme de normalité et de pérennité. Cette stabilité est aujourd'hui bien difficile à prédire mais elle - et cela fait consensus - ré-inscrit l'inflation et des taux autour de 3 % dans les *business plan* des investisseurs.

En cette fin d'année 2022, la France se prépare, comme la plupart des pays dans le monde, à entrer en récession, à faire face à une baisse du climat des affaires, de la confiance des ménages, à des faillites d'entreprises. Tout en devant intégrer (accepter) une future dynamique économique à faible rentabilité. La transition énergétique, la rénovation des logements, le verdissement du parc immobilier, tout cela ne se fera pas sur les niveaux de TRI du monde d'hier. Ce qui fait déjà dire à plusieurs (ceux qui acceptent de voir le verre à moitié plein), que le monde d'après est

positif, ré-instaurant une véritable hiérarchie des valeurs et une vraie place à la gestion d'actifs, quand bien même cela signifie gagner moins d'argent. « Dans les pays hyper-inflationnistes, le rendement n'est pas le problème, c'est la protection du capital, rappelle **Jacques Ehrmann**, directeur général d'Altea. Et il ne faut pas perdre de vue que l'immobilier reste une protection du capital. » D'autant qu'il est un produit anti-inflation grâce à l'indexation des loyers.

Il n'empêche, il est aujourd'hui temps de raconter un nouveau récit pour cette industrie, qui a trop longtemps vécu sur des injections massives et évidentes de liquidités. Il ne faut plus nier ni rejeter la nouvelle réalité du marché : la pérennité du télétravail, le *quiet quitting*, la place essentielle du bien-être au bureau. Mais l'accepter, l'intégrer, s'adapter et innover. En imaginant par exemple de ne plus dédier les parties communes d'un immeuble à un banal rez-de-chaussée, mais sur un toit-terrasse, pour que tous puissent en bénéficier, comme a décidé de le faire Stéphane Theuriau, partner de BC Partners Real Estate dans son opération S'wing à Issy-les-Moulineaux. Innover, c'est repenser les concepts, ré-inverser l'ordre des choses, penser en termes de frugalité, d'audace et de bon sens. « L'immeuble de bureau du futur est celui qui permet de faire du chiffre d'affaires, voire de la marge, car il va tout simplement donner envie aux talents de venir y travailler », conclut, pragmatique, **Stéphane Theuriau**. ■

# CLAP DE FIN POUR LES “DEALS EXCELS”



Par Sophie DA COSTA

**E**n cette fin d'année, il est peu dire que les pressions exercées sur les rendements immobiliers sont conséquentes partout dans le monde, résultat de la hausse surprise et brutale des taux d'intérêts et de l'aversion au risque des investisseurs. Après plusieurs cycles à établir de parfaites *equity stories* sur le papier, le temps des “*deals excels*” est révolu, comme les qualifient désormais avec un certain cynisme le marché. « Le monde redevient normal », synthétise **Patrick Artus**, conseiller économique de Natixis, invité à ouvrir le colloque de rentrée de l'IEIF. Les grandes puissances mondiales ré-affirment leurs compétitions, l'argent n'est plus disponible en quantité illimitée, ni à des taux négatifs, tandis que l'*asset management* reprend sa place de premier plan chez les professionnels de l'immobilier. « Ces dernières années ont été exceptionnellement actives, sauf que les acteurs s'y sont habitués et peinent à accepter la nouvelle réalité, analyse **Stéphane Guyot-Sionnest**, co-président de Catella France. Les modèles financiers qui sous-tendaient tout projet immobilier, devront





© DR

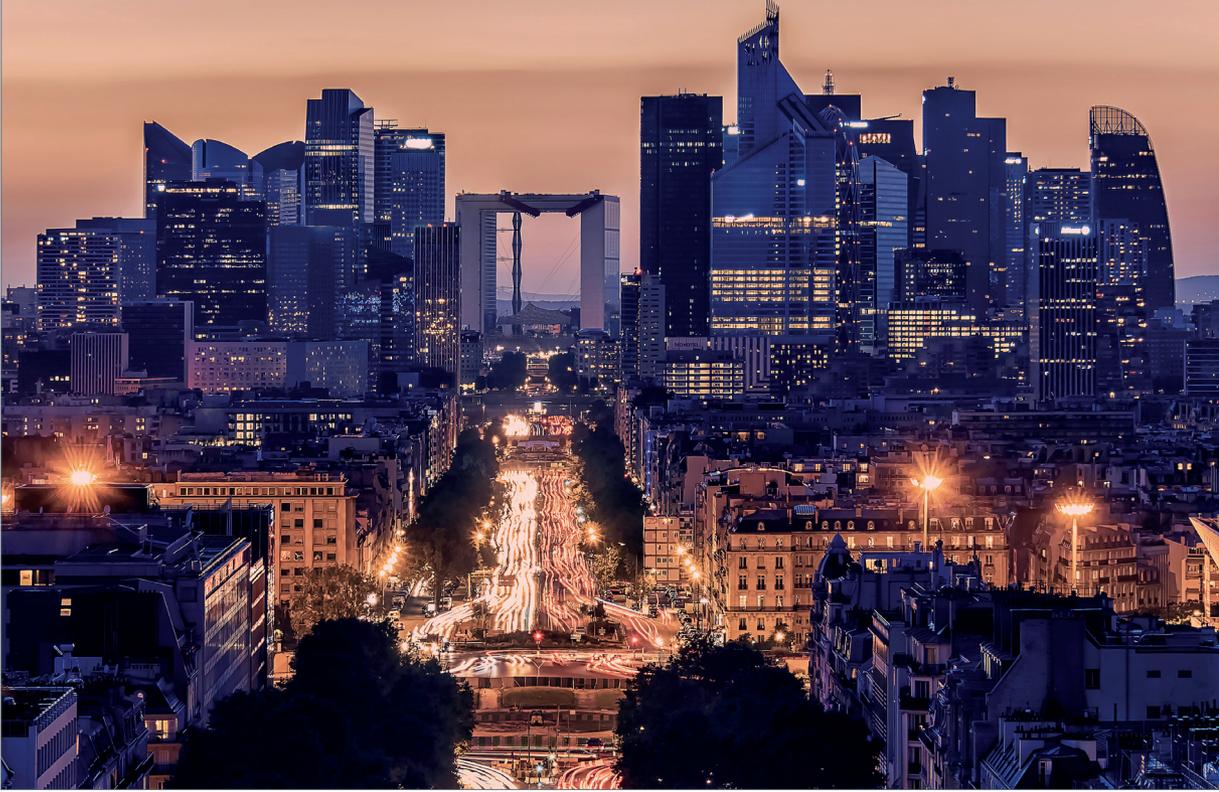
s'adapter aux nouvelles conditions et intégrer qu'un immeuble est un actif tangible, visible, avec une histoire et surtout un futur. » Il faut dire que le *lightspeed*, à savoir la vitesse et la brutalité à laquelle sont remontés les taux d'intérêts, a tétanisé plus d'un financier dans le monde. Les actifs cotés ont été les premiers à se prendre de plein fouet la claque économique. Le non coté tente encore de repousser l'ajustement des valorisations, tout en sachant qu'il n'y échappera pas. Au prix de ne plus pouvoir aujourd'hui lire le marché.

“ Ces dernières années ont été exceptionnellement actives, sauf que les acteurs s'y sont habitués et peinent à accepter la nouvelle réalité. ”

**Stéphane Guyot-Sionnest**,  
co-président de Catella France.

### Tout se joue sur le foncier et le prix d'entrée

Quels prix donner en cette fin d'année à un actif *value-add* ? Quels taux donner à un crédit ? La volatilité est telle sur le coût du financement, le ralentissement si notable dans la signature des *closings* que nul ne sait sur quelles bases les évaluateurs établissent leurs expertises en ce mois de décembre. Tous savent que la variable d'ajustement redevient le foncier et le prix d'entrée, en s'attendant à des actifs *retradés* d'ici la fin du premier semestre 2023. Comme tous intègrent qu'une grande partie des capitaux – et l'énergie des investisseurs – va être focalisée sur des problématiques de refinancement l'an prochain. « Ce n'est pas un déni de réalité mais une impossibilité à l'accepter », résume limpide **Xavier Lépine**, président de l'IEIF.



## Capter les nouveaux trends

Qu'attend donc le marché ? Les vendeurs forcés. Ceux qui vont réellement devoir réajuster leurs prix, comme les fonds arrivés à maturité devant arbitrer ; les actifs dont les financements atteignent leurs échéances, notamment ceux acquis en haut de cycle depuis 2017 ; et les biens accusant déjà une réelle décote, comme ceux situés en Deuxième couronne. Que faire en attendant ? De l'*asset management* pour sûr, à un rythme intense. Et capter les nouvelles tendances sur lesquelles capitaliser : l'éducation, les *life sciences* et la *silver economy*, thématiques à l'importance de plus en plus considérable. Tout comme le *coliving*, le commerce de proximité ou la centralité des actifs engendrée par la guerre des talents. Sans oublier la technologie ou la classique diversification géographique qu'appelle le découplage entre les continents, dans un monde où la compétition s'affirme désormais ouvertement. « N'oublions pas que nous ne sommes pas face à une crise immobilière là, mais notre marché en subit les dommages collatéraux, résume **Stéphane Guyot-Sionnest**. Certains acteurs vont certes payer leurs excès mais les fondamentaux restent bons. En établissant un bon modèle économique, l'immobilier continuera à être cette valeur-refuge, créatrice de valeur. » À travers cette enquête, la rédaction de CFNEWS IMMO se propose d'analyser comment chaque classe d'actifs tertiaires se confronte à ce *new deal*. ■



# LA MAUVAISE HARMONIE, QUI RÉSONNE ENTRE LES INVESTISSEURS IMPACTE LE MARCHÉ



Par Guillaume GOUOT

**L**e bureau, traditionnelle grande classe d'actifs en France et en Europe, aura subi une année 2022 mouvementée. Au fil des mois, les montagnes russes – sans mauvais jeu de mots – se sont abattues sur le contexte à la fois social, économique, géopolitique et maintenant financier. L'environnement global s'est ainsi dégradé avec le temps, passant très vite de l'euphorie à la morosité en cette période de transition. Une transition pour le moins... compliquée ! Au niveau du *pricing* des actifs tout d'abord, de plus en plus difficiles à expertiser, en particulier sur le profil *value-add*. Entre les acquéreurs et les vendeurs ensuite, les premiers en attendant trop selon les seconds, et *vice versa*. De quoi créer une lourde enveloppe de produits tout simplement retirés du marché depuis cet été, facilement qualifiable de meurtrier pour les *deals* du *real estate*. Mais où trouver son salut, lorsque l'attentisme s'empare des investissements ? Plusieurs pistes sont à chercher, notamment du côté des bureaux de demain – ceux qui entrent aujourd'hui dans l'*ultra-core* mais qui devront être la norme à l'avenir –, ou tout simplement du côté des classes d'actifs qui gagnent en cote depuis plusieurs mois - comme l'éducation et les *life sciences*. Une certitude toutefois, celle que les violons ont tout intérêt à s'accorder, afin de ne pas gripper la machine à transactions.

**Le Campus  
Cyber, à La  
Défense, l'une  
des plus grandes  
transactions de  
l'année.**



© DR

## Un pricing bien difficile à arrêter

C'est le questionnement du moment chez les investisseurs comme chez les conseils : quel prix donner à un actif ? La raréfaction des *deals* enclenchés depuis la rentrée de septembre, jumelée aux dernières évolutions en matière de taux d'intérêts notamment, compliquent l'expertise des immeubles de bureaux. « Dans les *process*, on observe aujourd'hui un écart-type de 30 à 40 % entre la proposition la moins chère et la proposition la mieux-disante », expose un fonds *value-add* de la place parisienne – signe du flou dans lequel naviguent les investisseurs, et qui plus est sur les dossiers à création de valeur. « Nous n'avons pas de visibilité sur le financement, sur le prix de sortie, sur le prix de revient donc on marque une pause », reconnaît ainsi **Georges Rocchietta**, Pdg et co-fondateur d'Atland. Certaines décotes dépassent les 20 % à Paris hors QCA, un taux qui atteint même les 50 % en Pre-



Sur le value-add, on ne sait plus mettre un prix sur un actif.



**Georges Rocchietta**, P-dg d'Atland.



## LES 5 PLUS GRANDES OPÉRATIONS DE BUREAUX EN IDF

CIBLES	PÉRIMÈTRE	SECTEUR	SURFACE*	ACQUÉREURS
91-93 PASTEUR	Paris	15 <sup>e</sup>	39 624	Société Foncière Lyonnaise
TOUR SEQUANA	Croissant Ouest	Issy-les-Moulineaux	43 000	Valesco Group
CAMPUS CYBER	Croissant Ouest	La Défense	26 500	La Française Real Estate Managers
61-63 BELLES FEUILLES	Paris QCA	16 <sup>e</sup>	12 000	AG2R La Mondiale
2 PLACE DE RIO	Paris QCA	8 <sup>e</sup>	8 700	M&G Real Estate

(\*) En m<sup>2</sup> - (\*\*) En millions d'euros

mière couronne Nord, l'un des marchés franciliens qui pâtit le plus du contexte actuel...

## Des compromis compliqués entre acquéreurs et cédants

Cette valorisation délicate des immeubles rompt l'harmonie entre les acquéreurs et les vendeurs. Les taux dans le bureau ont connu une augmentation d'environ 25 points de base depuis le printemps dernier, ce qui reste aujourd'hui difficilement pris en compte par les vendeurs. À Paris, certains propriétaires s'enlisent à des taux inférieurs à 3 %, ce qui ne correspond plus du tout au marché actuel, de quoi faire capoter les *deals*. « Nous devons réaliser un vrai travail de pédagogie pour faire comprendre et accepter l'évolution des prix », glisse un *broker* parisien. Car le risque est que – plus qu'un simple ralentissement déjà en cours – la machine *real estate* se grippe réellement... Le réajustement des prix sera quoiqu'il en soit visible dans les semaines à venir grâce aux vendeurs forcés : les fonds fermés qui arrivent à maturité, ou encore les fonds de pension et les caisses de retraite qui se retrouvent surexposés à l'immobilier suite à la perte de valeur de leurs actions et poches obligataires.

50%

*Certaines décotes atteignent un taux un taux en Première couronne Nord.*

CÉDANTS	VALORISATION**	PRIX AU M <sup>2</sup>	STRATÉGIE	UTILISATEURS	RENDEMENT
Primonial REIM	484	12 215	core	Amundi	3,90%
Accor	465	10 814	sale & leaseback	Accor	n.d.
Altarea	320	12 075	core	Campus Cyber	4,10%
GCI Lone Star	315	26 250	core	Orrick, Cooper, Vivalto Amboise Partners, Hopium	2,90%
Ardian Real Estate	280	32 184	core	Andera Partners, King & Spalding, Amala Partners, Blackfin CP	2,80%

Source : CFNEWS IMMO

### Une poche importante de deals avortés

C'est au plus fort de cet été que la mésentente entre les acquéreurs et les vendeurs s'est observée. Plus de 3,5 Md€ de *deals* ont avorté sur la période, principalement des dossiers *core* et *core+*. Le segment des plus de 200 M€ a été le plus impacté par ces *marketings* infructueux, alors que les actifs estimés à moins de 100 M€ s'en sont mieux sortis. Parmi les nombreux dossiers retirés du marché au cours de cet été meurtrier figurent la tour Adria à La Défense, Nouvel Air à Issy, Kadence à Paris 13 ou bien l'Atlas à Montrouil (des actifs détenus par Primonial REIM), Renaissance à Paris 1 (Ardian Real Estate), Flow à Montrouge et Cisco à Issy (Covivio), le 29 Châteaudun et Forum Seine à Issy (Allianz Real Estate), Défense Ouest à La Défense et Octant-Sextant à Levallois (Gecina), Place de Seine à Levallois (Commerz Real), Magnetik à Paris 14 et Cityzen B à Rueil (J.P. Morgan) ou encore le 92 Richelieu (Angelo Gordon/S2i)... « La période peut être inquiétante, mais elle va être révélatrice de la qualité des équipes », glisse, avec un certain cynisme, l'associé d'un fonds *value-add*.

### La voie des bureaux de demain

Comment, à ce stade, continuer à concevoir les bureaux de demain ? Les financements font défaut chez certains acteurs, « les banques filtrent les clients », entend-on chez les investisseurs. Ceux qui ne travaillent pas avec des partenaires de longue date peinent à obtenir des crédits, ou se tournent vers les fonds de dette – certes plus chers mais de plus en plus intéressants avec la hausse des taux. Lorsque les projets parviennent tout de même à se lancer, deux piliers sont largement mis en avant : « La localisation, afin de capter l'inflation au niveau des loyers, et la rénovation ESG/environnementale, afin d'attirer les utilisateurs soucieux de leur empreinte carbone », explique un spécialiste de la création de valeur. Le but est simple : aller chercher les loyers les plus *prime*, en créant un produit immobilier haut de gamme, qui se démarque de ses voisins. ■

---

#### À LIRE AUSSI SUR CFNEWS IMMO



- ➔ Ces transactions qui n'ont pas passé l'été.
  - ➔ Hiérarchie et valeurs des actifs : le real estate acte la « purge nécessaire ».
-

INVESTISSEMENT | EXPERTISE | RÉSIDENTIEL | LOGISTIQUE | HÔTELLERIE



# NATURELLEMENT **DIFFÉRENT**



[www.catella.com](http://www.catella.com)



# LA CLASSE D'ACTIFS LA PLUS LISIBLE

Par Sophie DA COSTA

**N**ul doute, la seule typologie d'actifs à offrir aujourd'hui la meilleure visibilité sur le marché est la logistique. De cela, tous les professionnels du marché en conviennent, quand bien même le segment est tout autant ralenti que les autres du côté des transactions. Le contexte économique a beau avoir radicalement changé, le postulat de base reste le même : le e-commerce poursuit sa croissance, les barrières à l'entrée restent très fortes sur le développement de nouveaux entrepôts couplées à la cherté/rareté du foncier, alors que le taux de





© hit191 - AdobeStock

55€  
/  
60€

*La moyenne  
du niveau  
locatif sur  
la grande  
logistique  
prime en  
Île-de-France  
oscille entre  
55 et 60 €/m<sup>2</sup>  
par an.*

vacance sur ce marché s'établit à 4 % en France. Rappelons qu'un tiers de la demande placée se traite sur des produits neufs, actifs rares, maintenant la pression sur les loyers. Quand bien même les prévisions les plus optimistes des spécialistes (entre +8 et +10 % de croissance des loyers par an) sont maintenant quelque peu revues à la baisse. Le marché s'accorde aujourd'hui plus sur une progression oscillant entre +5 et +10 %. « Sur le *prime* de la dorsale, la progression est de +2,6 % à 53 €/m<sup>2</sup>/an », relève ainsi CBRE. En termes de demande placée sur la dorsale, l'année 2022 devrait approcher les 4 millions de mètres carrés, dont 59 % dans le neuf, ce qui constitue un bon millésime, porté par le manque d'offres sur cette précieuse diagonale. Dans la logistique urbaine, *intra-muros*, le niveau locatif oscille entre 250 et 300 €/m<sup>2</sup>/an, tandis que dans l'industriel, il s'évalue à 149 €/m<sup>2</sup>/an. La moyenne sur la grande logistique *prime* en Île-de-France (où l'offre immédiate représente 350 000 mètres carrés) oscille elle entre 55 et 60 €/m<sup>2</sup>/an d'après nos informations.

## Hausse des valeurs sur les zones les plus tendues

À Lyon, où l'offre est la plus tendue, les plus de 60 €/m<sup>2</sup>/an sont d'ailleurs déjà atteints pour le *prime*, là où ils étaient à maximum 45 €/m<sup>2</sup>/an il y a encore six ans. « Et les loyers sont beaucoup moins élevés en France que dans d'autres pays d'Europe, rappelle **Christophe Bouthors**, président de Telamon (nouveau nom du Groupe Panhard). En Allemagne, il s'établit autour de 80-95 €/m<sup>2</sup>/an pour le *prime*, même chose à Barcelone ou Madrid, où le foncier est beaucoup plus difficile à trouver. » S'ajoute à la rareté des produits, la volonté de réindustrialiser la France, scandée par le Gouvernement. Conséquence : « Les valeurs locatives vont continuer à progresser sur les secteurs les plus tendus, mais il va y avoir une pause sur les autres », estime CBRE. Sachant que côté utilisateurs, il faut désormais intégrer la hausse des coûts d'exploitation, des coûts de maintenance, les dysfonctionnements des chaînes d'approvisionnement (notamment depuis la Chine) et bien sûr, la très forte hausse de leurs factures énergétiques...

## Un futur taux prime à 4,6 % ?

Comment ces prévisions se traduisent-elles en termes de volumes investis ? L'année 2022 devrait tourner autour de 5 ou 6 Md€, forte de grands portefeuilles (Trio, Matrix, Cornerstone, Crossbay I...), avec un net ralentissement depuis la ren-



## LES 5 PLUS GRANDES OPÉRATIONS DE LOGISTIQUE

CIBLES	PÉRIMÈTRE	SECTEUR	SURFACE*	ACQUÉREURS
PORTEFEUILLE TRIO	Europe	France	320 000***	GLP Europe
PORTEFEUILLE CROSSBAY I	Europe	Paris, Rome, Milan, Berlin...	195 000***	Prologis
PORTEFEUILLE CORNERSTONE	France	Châtres, Wattrelos, Dourges	148 000	abrdn
FONCIER DE PHILIPS	Île-de-France	Villeneuve-Saint-Georges	140 000	Goodman
PORTEFEUILLE MATRIX DE 15 MESSAGERIES	France	n.d.	73 500	Realterm Logistics

(\*) En m<sup>2</sup> - (\*\*) En millions d'euros - (\*\*\*) Pour la partie française



trée de septembre, qui affichait encore un taux *prime* à 3,75 %. Mais les banques refusent désormais de financer des dossiers, essentiellement basés sur du *leverage*, à moins de 4 %. « En 2022, plus de deux tiers des *deals* sont inférieurs à 30 M€ et cette tendance va perdurer, voire s'accélérer », constate **François-Régis de Causans**, *head of industrial & logistics (I&L) investment properties* en France de CBRE, rappelant que le paramètre de la consommation des ménages est à ne pas négliger en matière de logistique. Consommation très atone depuis l'été, alors que le taux d'épargne remonte et le pouvoir d'achat entre dans une phase négative. « Vendeurs et promoteurs ont dû s'ajuster et revoir leur prix à la baisse, comme en témoigne l'augmentation des taux de rendement depuis leur point bas de début d'année (de 0,50 % à 0,75 % pour les actifs *core*) », note

**L'un des  
entrepôts  
financés par  
Alantra Private  
Debt.**

CÉDANTS	VALORISATION**	PRIX AU M <sup>2</sup>	STRATÉGIE	UTILISATEURS	RENDEMENT
Blackstone	375***	1172	core	Carrefour, La Poste, XPO, Central T	3,68%
Group Mark (Cross-bay)	336***	1723	core+	95%	n.d.
AEW	213	1439	core	100%	3,10%
Philips	209	1493	value-add	0%	n.d.
KKR et Etche	180	2449	core	n.d.	3,70%

Source : CFNEWS IMMO

Alpha Logistics Real Estate (ALRE, issue du rapprochement entre Arthur Loyd Asset Management et Belvedere Capital en juin 2021). « Le futur taux *prime* dans la logistique pourrait-il atteindre 4,6 % ? », interroge François-Régis de Causans. En tous les cas, « cette conjoncture fait la part belle aux investisseurs n'ayant pas ou peu recours au crédit, comme les SCPI, certains particuliers via des *clubs deals*, et certains investisseurs institutionnels de long terme, souligne ALRE. Quelques investisseurs voient également dans ce trou d'air l'occasion d'entrer sur le marché à des conditions favorables, à l'instar de nouveaux entrants américains et du Moyen-Orient. »



© DR



Le futur taux prime dans la logistique pourrait-il atteindre 4,6 % ? 

François-Régis de Causans,  
CBRE.

## Retour des utilisateurs sur l'acquisition de leur bâti

Quant à 2023, aucun ne se risque aujourd'hui à avancer un chiffre, plusieurs *process* étant mis à mal dans ce contexte « conduisant vers de nouveaux équilibres », comme le fait remarquer François-Régis de Causans. Un point commence à alimenter les débats : le retour des utilisateurs sur l'acquisition de leur bâti. Les occupants industriels et logistiques seraient en mesure d'adopter une approche patrimoniale de leur immobilier. Moins tributaires des aléas macro-économiques et financiers, la fenêtre actuelle de tir leur est favorable. Les décisions sont moins longues à prendre et le tissu productif fait pour l'heure gage de sécurité auprès des banques, plus enclines à financer des opérateurs dont la bonne santé économique et la pérennité de leur activité est rapidement (et hautement) avérée. Ce souhait d'acquisition se généralise mais reste principalement exprimé par les PME/PMI, plus que par les grands groupes, note-t-il, qui préfèrent externaliser leur patrimoine, afin de conserver en agilité via des baux commerciaux et réinvestir directement dans leur système productif. » L'année 2023 lui donnera peut-être raison. ■

### À LIRE AUSSI SUR CFNEWS IMMO



→ **Logistique : la décompression est aussi à l'œuvre.**

→ **Logistique : plus d'1 Md€ déjà investis au T1 et des investisseurs continuent à surenchérir**

LE GROUPE PANHARD DEVIENT

# Telamon

PORTEUR D'UN AVENIR MEILLEUR



Notre nom  
change,  
pas notre  
ADN .

Nous avons l'ambition de changer notre métier pour devenir les promoteurs d'un avenir meilleur. Nous inscrivons notre action dans le temps long. C'est ainsi que nous concevons depuis 25 ans notre métier : imaginer pour les clients et l'ensemble des parties prenantes, des solutions d'investissement et des projets immobiliers durables et performants.

Nous croyons qu'en tant qu'investisseur et développeur, nous pouvons jouer un rôle dans la construction d'un avenir plus responsable. Mieux qu'une référence, nous aspirons à devenir un modèle à suivre.

Retrouvez-nous sur [telamon-groupe.com](https://telamon-groupe.com)



# LE REVIVAL DU RETAIL

Par Aurélien JOUHANNEAU

**R**etail's not dead. Après un mauvais cru 2021 – dû à une succession de *crash tests* (*retail bashing*, gilets jaunes, Covid-19...) – l'immobilier commercial retrouve grâce aux yeux des investisseurs. Selon les données de CFNEWS IMMO, plus de 4,2 Md€ ont été déployés sur ce segment de marché depuis le début de l'année. « Ce *revival*, selon **Antoine Grignon**, directeur du département investissement de Knight Frank France, permet au commerce de capter 25 % des volumes investis dans l'immobilier d'entreprise tricolore, contre 13 % en 2021. » À cet effet rattrapage, s'ajoute aussi un effet d'aubaine. « Le *retail* est aujourd'hui la classe d'actifs la plus rémunératrice avec un *spread* vs bureau/logistique pouvant aller jusqu'à 200/300 points de base », emboîte **Alexandre Boucly**, directeur général France d'Avison Young. Cette belle éclaircie pour ce segment s'explique, contrairement au bureau, par un « vrai » *repricing* des actifs accepté par les vendeurs. En deux ans, le *retail* est redevenu « hyper compétitif », selon Antoine Grignon.

## Des méga-deals off market

**F**ait remarquable, ce cru 2022 recense une douzaine de dossiers échangés pour plus de 100 M€, dont deux méga-deals *off market* dans le *high street retail* parisien. Le 150 Champs-Élysées, repris par le fonds Cheval à Groupama Immobilier (710 M€), et la mainmise de



Le 22 avenue Montaigne à Paris où se love Louis Vuitton.

LVMH sur les bijoux parisiens de la famille Dray. De sources concordantes, la part *retail* de ce portefeuille – qui recense, entre autres, le 22 Montaigne (Louis Vuitton) et le 7 Paix (Piaget) – représente 40 à 50 % des 900 M€ consentis par **Bernard Arnault**. Au rayon des bonnes nouvelles, le *retail park* jouit toujours d'un franc succès. « C'est l'actif star de 2022 pour les institutionnels », relève Alexandre Boucly. Si Amundi Immobilier est passé en caisse pour le Shopping Parc Carré Sénart contre un taux de 4,7 %, BNP Paribas REIM, nourri par sa soif de diversification, a injecté un ticket de 183 M€ sur cette thématique (Mon Beau Buchelay et Enox). D'après les données de CFNEWS IMMO, 500 M€ ont été déployés dans les parcs d'activités commerciales. « Cette classe d'actif aura été bénie

## La fièvre des portefeuilles

16, c'est le nombre de portefeuilles – en particulier ceux dédiés au sport, à la restauration et l'alimentaire – à avoir animé le segment de l'immobilier commercial en 2022 d'après les données de CFNEWS IMMO. En témoignent les acquisitions orchestrées par BNP Paribas REIM sur 17 Decathlon (150 M€) et Ares Management Corporation sur 37 restaurants Burger King et Quick (135-140 M€). La fièvre des portefeuilles de commerce ne s'arrête pas là... En duo, Herrmann Frères & Fils Immeubles et Groupe Terrot – deux foncières familiales associées à Val de France Immo –, ont valorisé 123 lots de commerces repris auprès de Peref Gestion autour de 50 M€. Sans oublier bien sûr la mainmise de SGM sur plusieurs magasins Galerie Lafayette pour un montant oscillant entre 100 et 200 M€. Sur le front de l'alimentaire, Tristan Capital Partners s'est illustré avec la signature sur quatre hypermarchés et deux supermarchés (50 000 mètres carrés) exploités par Casino (71,8 M€). En *joint-venture*, Bati-part et Atland Voisin ont quant à eux repris, contre un ticket de 150 M€, un portefeuille de six actifs tricolores auprès de Carmila.

“ Les retail parks auront été bénis des dieux pendant plus de 18 mois.



**Antoine Grignon,**  
Knight Frank France.



© DF

des dieux pendant plus de 18 mois, mais depuis septembre, les produits manquent à l'appel », stipule Antoine Grignon. Selon nos informations, un appel d'offres vient d'être lancé par le duo Picture Asset Management/Hurban sur Parenthèses à Persan (Val d'Oise). « Sans localisation *prime* et *track record*, ce futur *retail park* ne sera pas facile à vendre », glisse un proche du dossier.

## Les centres commerciaux gardent la forme

**A**u chapitre des autres réjouissances, les centres commerciaux *prime* gardent la forme grâce aux cessions d'Unibail-Rodamco-Westfield. Après s'être délesté de 45 % de Carré Sénart (450 M€) auprès de Société Générale Assurances



## LES 5 PLUS GRANDES OPÉRATIONS RETAIL EN FRANCE

CIBLES	PÉRIMÈTRE	SECTEUR	SURFACE*	ACQUÉREURS
150 CHAMPS-ÉLYSÉES	Ile-de-France	Paris	18 000	Fonds Cheval
PORTEFEUILLE DRAY (22 MONTAIGNE ET 12 PAIX)	Ile-de-France	Paris	3200	LVMH
WESTFIELD CARRÉ SÉNART (45 %)	Ile-de-France	Seine-et-Marne	52 650	Société Générale Assurances, BNP Paribas Cardif
VILLENEUVE 2	Hauts-de-France	Villeneuve-d'Ascq	56 400	Ceetrus
PORTEFEUILLE OLYMPE (17 MAGASINS DECATHLON)	France	n.d	85 000	BNP Paribas REIM

(\*) En m<sup>2</sup> - (\*\*) En millions d'euros

et BNP Paribas Cardif, la foncière cotée au CAC 40 a lâché Villeneuve 2, près de Lille, aux **Mulliez** (Ceetrus, Nhood) autour des 250 M€ d'après nos sources. En revanche, O'PariNor – présenté au marché depuis... 2018 –, n'a toujours pas trouvé preneur. Estimé peu ou prou à 300 M€ selon CFNEWS IMMO, la vente jumbo est à nouveau en *stand-by*. « Depuis la remontée des taux, la fenêtre de tir s'est refermée pour céder 100 % de cet actif », abonde un spécialiste du *real estate*. Quant aux actifs secondaires à remanier sur ce segment de marché, ils pâtiennent encore d'un désintérêt. « Ils sont essentiellement la proie d'investisseurs opportunistes à forte dimension métier, qui sont les plus à même de restructurer ces actifs datés », estime Alexandre Boucly. De sources concordantes, la Régie du commerce est en passe de mettre la main sur Les Champs – un centre commercial de 11 000 mètres carrés à Saint-Brieuc – en deçà de 10 M€, soit moins de 900 €/m<sup>2</sup>. 2023 s'inscrit-elle dans les pas de l'année 2022 pour l'immobilier de commerce ? Rien n'est moins sûr avec un contexte géopolitique, économique et financier morose. « Le commerce est à l'arrêt sauf les *retail parks* et les commerces de proximité avec des valeurs métriques raisonnables », souffle un *broker*. Plusieurs spécialistes tablent sur une nouvelle décote de 5 à 15 % pour certains segments du *retail* et un TRI dans le *prime* entre 5 % et 6 %.

## À LIRE AUSSI SUR CFNEWS IMMO



➔ **Le commerce capte près d'un milliard d'euros au T1.**

➔ **Champs-Élysées : un canadien décroche le méga-deal pour 2022.**

CÉDANTS	VALORISATION**	PRIX AU M <sup>2</sup>	STRATÉGIE	UTILISATEURS	RENDEMENT
Groupama Immobilier	710	3 944	core	Quasi vide	n.d.
Famille Dray	360-450	n.d	core	Louis Vuitton, Piaget	n.d.
Unibail-Rodamco-Westfield	450	8 547 €	core	Multilocataires	n.d.
Unibail-Rodamco-Westfield	250	4 433 €	core+	Multilocataires	4,70%
AEW	150	1 765 €	core	Decathlon	5,00%

Source : CFNEWS IMMO



# VERDISSEMENT DU PARC : MUR DE L'ESG OU VALEUR VERTE ?

Par Sophie DA COSTA

« I l faut prendre l'événement par la main avant qu'il ne vous saisisse à la gorge ». Winston Churchill a toujours eu le sens de la formule et du *timing*. Sa citation résonne particulièrement fort aujourd'hui sur le sujet du verdissement de l'immobilier. Ce fameux "mur de l'ESG" comme le qualifie désormais le marché, « qui va tous nous secouer », comme le rappelle **Georges Rocchietta**, P-dg et co-fondateur d'Atland. On ne va pas décarboner à 15 % de TRI ! », lance-t-il. Pour sûr, si auparavant le marché préférerait voir cette problématique sous l'angle de la *green value*, aujourd'hui, il prend petit à petit conscience qu'elle ne peut être que de faible rentabilité, voire plus consommatrice de capitaux que génératrice de plus-value. Être au rendez-vous du décret tertiaire de 2030, voilà l'échéance que tous les professionnels du *real estate* ont désormais bien en tête, intégrant que « le verdissement est aujourd'hui une composante du *repricing* », comme l'assure **Philippe Depoux**, président de La Française REM. « Lorsqu'on regarde un dossier à l'acquisition, on se pose immédiatement la question de sa capacité à être au rendez-vous de 2030, indique **Loïc Hervé**, directeur général délégué de Perial Asset Management. À défaut, on s'interdit de l'acheter s'il y a trop de *capex* à injecter. La décarbonation de l'actif est désormais *pricée* chez nous, on n'a plus le nez uniquement sur les taux de capi. »



Les questions  
ESG prennent une  
place prépon-  
dérante chez les  
investisseurs.



© DR



On ne va pas  
décarboner  
à 15 % de TRI !



**Georges Rocchietta,**  
P-dg d'Atland.

## Le prix d'acquisition, véritable point d'entrée

Certains experts prédisent déjà une décote de -20 % sur les immeubles peu vertueux, car peu liquides, n'intéressant pas les grands comptes et sujet à une taxonomie plus sévère. « Il faut être "décret tertiaire *compliant*", affirme **Sébastien Pezet**, directeur général France et Europe de l'ouest de Generali Real Estate. Nous souhaitons être ambitieux sur ce sujet. Par conséquent, nous ne raisonnerons pas uniquement en termes de rentabilité immédiate sur ces investissements de verdissement de notre portefeuille, mais nous anticipons néanmoins une répercussion positive sur la valeur et la liquidité de nos actifs. », affirme-t-il. Toute la complexité étant de mettre un bon prix sur un actif car le seul point d'entrée est celui de sa valorisation à l'achat et la capacité technique à le verdir. À la cession, les discussions sont désormais beaucoup plus fines sur les performances environnementales des dossiers étudiés, surtout dans un marché en phase de retournement. « Les opportunités sont peu nombreuses donc forcément, on regarde de plus près le côté *green* et les écarts de taux sont bien plus importants que ce qu'on a connu jusqu'à présent. »

## Une frugalité heureuse

Car viser par exemple le label BBCA, c'est une dizaine de millions d'euros en plus à prévoir par rapport à un permis de construire classique. « Construire bas carbone n'est pas encore valorisé par le marché, affirme un avocat d'affaires. L'utilisateur n'a aucune prime non plus. » Et **Éric Donnet**, directeur général de Groupama Immobilier, de rappeler que « moins de 1 % des matériaux sont aujourd'hui réemployés en France, c'est ridicule ! Nous avons constitué une plateforme pour que les maîtres d'ouvrage se parlent sur le réemploi de matériaux. Mais il a fallu lutter contre pas mal d'opposition. On s'attaque notamment à l'industrie du marché du neuf, qui est opposée à l'économie circulaire. » Mais pour **Sophie Rosso**, directrice générale adjointe de

Redman, le thème de la sobriété sonne clairement comme un réveil. « Les ressources ont toutes été disponibles en abondance (argent, coût du béton et du ciment anormalement bas). Nous vivons encore dans cette fiction. La sobriété, c'est déjà redonner un juste prix aux choses. Dans le geste de la construction, c'est la bonne quantité de béton à mettre et quand on peut avoir des alternatives, il faut le faire. C'est beaucoup d'intelligence, c'est très galvanisant. Je préfère d'ailleurs le terme de frugalité, qui peut être heureuse, car elle demande d'être malin, créatif... »

## Ambition carbone

« Il faut avoir bon sur toute la ligne et ne pas seulement cocher les classiques cases de l'ESG, abonde **Stéphane Theuriau**, partner chez BC Partners Real Estate. À savoir un immeuble bien localisé, dans un quartier vivant, bien conçu. Aujourd'hui, des bureaux en bois, loin de tout, sont des catastrophes commerciales alors qu'ils remplissent tous les critères de l'ESG. » Autant cette dernière est devenue une arlésienne sur le marché, autant la décarbonation des portefeuilles est plus complexe à aborder. « Les règles du jeu ne sont pas totalement stabilisées sur ce point, note Sébastien Pezet. Par exemple le chauffage urbain collectif sera-t-il considéré de manière positive ? Ce point reste à confirmer aujourd'hui. De plus, économie d'énergie et décarbonation peuvent dans certaines situations être des objectifs contradictoires. Toutefois là aussi, notre volonté est forte d'avancer résolument sur cet enjeu sociétal. » Comme pouvoir envisager des hausses de loyers pour les actifs les plus vertueux. Le bail à impact proposé par **Guillaume Poitrinal** est également cité parmi les bonnes idées, permettant d'obtenir de meilleurs coûts de financement pour un projet. À la clé, une prime verte déjà calculable selon MSCI. **Tom Leahy**, *head of EMEA real assets research* de l'organisme estime déjà que « les bureaux parisiens avec certification environnementale (Breeam, Leed, HQE) bénéficient d'une prime verte de 35 % par rapport aux immeubles comparables non-certifiés », selon sa toute dernière étude sur les prix de vente. Une tendance plus prononcée que le marché de Londres, où cette prime verte est actuellement de 25 %.

-20%

*C'est la décote que prédisent certains experts sur les immeubles peu vertueux.*

**À LIRE AUSSI**  
SUR CFNEWS IMMO



➔ Investissement responsable : les gérants d'actifs immobiliers doivent encore faire leurs preuves.

# UNE RÉSILIENCE À FAIRE ROUGIR LA BELLE FRANCILIENNE

Par Guillaume GOUOT

La Marseillaise s'est  
échangée contre 244 M€  
cette année.

**P**ortées par des métropoles régionales qui ne se laissent pas abattre par le contexte économique, les régions réalisent globalement une bonne année 2022. Le début du millésime était évidemment propice aux *deals*, mais même depuis cet été, les transactions se poursuivent – en premier lieu dans le bureau, qui plus est sur les gros volumes. Et le constat est là : les territoires se montrent plus résilients que Paris et l'Île-de-France. Si les problématiques de la capitale se retrouvent partout en France – *pricing* compliqué, hausse des taux, attentisme... –, elles semblent toutefois moins impactantes en région. Les investisseurs domestiques restent fidèles aux métropoles et aux rendements plus attractifs, les SCPI et leurs grandes collectes se diversifient largement en dehors de Paris, les investisseurs étrangers n'ont pas pris la poudre d'escampette, et les renégociations sont loin d'être systématiques. De leurs côtés, les *yield* fluctuent également de manière plus maîtrisée qu'en Île-de-France, alors que les process avortés se comptent à peine sur les doigts de la main... Tour d'horizon.





# DLA Piper vous accompagne partout dans le monde

Présent dans plus de 40 pays, et classé chaque année parmi les cabinets d'affaires les plus reconnus dans le monde par l'index Global Elite Law Firm Brand 2022 de l'agence Thomson Reuters (anciennement Acritas), DLA Piper s'impose comme un partenaire de premier plan pour accompagner ses clients.

A Paris, DLA Piper est un acteur incontournable de la place, réunissant près de 160 avocats dont plus de 30 associés.

DLA Piper, 27 rue Laffitte, 75009, Paris  
+33 (0)1 40 15 24 00 | [paris@dlapiper.com](mailto:paris@dlapiper.com)  
[www.dlapiper.com](http://www.dlapiper.com)



DLA Piper is a global law firm operating through various separate and distinct entities. Further details of these entities can be found at [dlapiper.com](http://dlapiper.com). This may qualify as "Lawyer Advertising" requiring notice in some jurisdictions. Copyright © 2022 DLA Piper. All rights reserved.



© DF

## Le bureau conserve son rôle moteur

**E**n mélangeant les différentes classes d'actifs, les régions représentent cette année plus de 40 % des volumes engagés en France selon MBE, soit... le plus haut taux jamais enregistré depuis le début du siècle ! « Les investisseurs sont venus chercher un rendement supérieur en région parce que les taux pratiqués à Paris et en Île-de-France ne correspondaient plus à leurs objectifs de distribution, expliquent **Damien Doublet** et **Grégoire Onillon**, respectivement associé et chargé d'affaires chez Catella Property à Lyon et Nantes. Les métropoles secondaires deviennent elles aussi de plus en plus attractives. » Avec un volume total qui s'approche des 2 Md€ au fil des mois selon nos données, les bureaux restent le moteur des régions, avec quelques transactions significatives comme La Marseillaise (244 M€), M Lyon (190 M€) ou encore Sensorium à Lille (124 M€) et Urban Garden de nouveau à Lyon (157 M€). Du côté des commerces, la dynamique des *retail parks* porte la



Même les métropoles secondaires deviennent de plus en plus attractives.

**Damien Doublet**,  
partner chez Catella.



## LES 5 PLUS GRANDES OPÉRATIONS RÉGIONALES

CIBLES	PÉRIMÈTRE	SECTEUR	SURFACE*	ACQUÉREURS
<b>LA MARSEILLAISE</b>	Région Sud	Marseille	38 000	Perial Asset Management
<b>M LYON (88 %)</b>	Auvergne Rhône-Alpes	Lyon	27 400	BlackRock Real Estate
<b>URBAN GARDEN</b>	Auvergne Rhône-Alpes	Lyon	29 000	Principal RE, Astream
<b>SENSORIUM</b>	Haut-de-France	Lille	18 274	Primonial REIM
<b>ODESSA</b>	Auvergne Rhône-Alpes	Lyon	13 800	Union Investment

(\*) En m<sup>2</sup> - (\*\*) En millions d'euros -

typologie malgré la sélectivité des investisseurs et la fébrilité des prêteurs. Plusieurs actifs se sont échangés à Hénin-Beaumont (20-30 M€), Saint-Paul-lès-Romans (25 M€), Brest (22 M€) ou encore Pleurtuit (<20 M€) et La Rochelle (13 M€), alors même que les centres commerciaux reprennent du poil de la bête – Villeneuve 2 près de Lille (250 M€), Les Flâneries à La Roche-sur-Yon (100-200 M€), ou même le Cours Oxygène à Lyon (40 M€) et Avaricum à Bourges (<30 M€). La logistique et ses nombreux portefeuilles régionaux (Cornerstone, Castignac, Serris REIM...) participent également aux belles performances, bien que l'activité subisse un réel repricing.

## Et l'hôtellerie ?

Généralement exclue des volumes, l'hôtellerie a réalisé un retour sur le devant de scène sans précédent en 2022, et notamment en région. Le tourisme de montagne n'y est pas pour rien, avec pas moins de trois Club Med échangés cette année dans les Alpes, pour un volume total d'environ quelque 380 M€ – BNP Paribas REIM s'est positionné sur deux établissements, pour le compte d'une SCPI puis pour un OPCI, alors que Perial AM a engagé une SCPI sur le dernier. Outre cela, un portefeuille bordelais s'est également vendu pour 15 M€, quand un 3\* lillois s'est valorisé peu ou prou 10 M€. Plus d'une dizaine de transactions inférieures à 10 M€ se sont également finalisées, comme à Arras, Avignon, Valence, Chamonix, Libourne ou encore Lorient.

## À LIRE AUSSI SUR CFNEWS IMMO



→ Le commerce capte près d'un milliard d'euros au T1.

→ L'hôtellerie : les signaux d'une reprise progressive sont là.

CÉDANTS	VALORISATION**	PRIX AU M <sup>2</sup>	STRATÉGIE	UTILISATEURS	RENDEMENT
Swiss Life AM France, Banque des Territoires, Cepac Foncière...	244	6 421	core	Aix-Marseille Métropole, Orange, Cepac, Haribo, Constructa...	4,98%
DCB International	190	6 934	vefa blanc	n.d.	4,50%
HIG Capital	157	5 414	core	Engie, Mylan	3,69%
Bouygues Immobilier, Projectim	123,6	6 764	vefa blanc	n.d.	4,70%
Icade Promotion, Sogeprom	108	7 826	vefa blanc	n.d.	n.d.

Source : CFNEWS IMMO

En cette fin d'année, il se murmure que deux palaces – le Ritz et le Meurice – sont à vendre.

# L'INCERTITUDE DERRIÈRE LES EXCEPTIONNELLES PERFORMANCES

Par Sophie DA COSTA et Aurélien JOUHANNEAU



© Florence Plot - AdobeStock

**Q**u'on se le dise, 2019 reste la dernière vraie année de référence pour l'hôtellerie et 2022 ne saurait changer ce constat. Les performances réalisées par le segment ont été telles ces douze derniers mois qu'elles ne s'expliquent que par l'effet de rattrapage des deux terribles années de pandémie pour le secteur. La reprise est particulièrement perceptible sur le tourisme de loisirs, qui a permis de retrouver des niveaux de RevPar équivalents à 2019. « En 2022, les Ebitda ont été positifs et ont prouvé les bonnes performances opérationnelles des hôtels, rapporte **Jean-Marc Andreola**, associé d'Imhotel. Mais tous les nouveaux coûts (hausse de l'énergie, des taux d'intérêts, des matériaux, des salaires et de la baisse de la clientèle chinoise) ne sont pas encore identifiés dans les bilans », nuance-t-il. L'hôtellerie est à ce titre très représentative de la divergence entre macro et micro-économie, car nul ne sait prédire quels vont être



les résultats d'exploitation, ni si les prix moyens vont tenir dans les mois à venir. Tout juste peuvent-ils conforter le verre à moitié plein avec la perspective de bonnes années en 2023 et 2024, grâce à la Coupe du Monde de Rugby et les Jeux Olympiques 2024. De quoi donner des arguments aux vendeurs pour attendre avant de *repricer* leurs actifs. Quoi qu'il en soit, ceux qui s'en sortent aujourd'hui le mieux sont ceux qui affichent un bon équilibre entre tourisme de loisirs et d'affaires, car ce dernier, lassé de deux années de visio Zoom et Teams, repart aussi.



Tous les nouveaux coûts ne sont pas encore identifiés dans les bilans.

Jean-Marc Andreola, Imhotel.



© DR



**Aujourd'hui,  
il faut  
disposer de  
50 à 60 % de  
fonds propres  
pour se  
positionner à  
l'acquisition  
dans la  
nouvelle donne  
de marché.**

## Plus de 2 Md€ injectés

Comment cela vient-il se traduire sur le marché de l'investissement en 2022 ? « En quelques semaines, j'ai reçu une dizaine de dossiers à la vente, confie un *broker*. Il y a de la liquidité et de la demande et pas réellement de *repricing*, comptant qu'il faut disposer de 50 à 60 % de fonds propres pour se positionner à l'acquisition dans la nouvelle donne de marché. » Particulièrement à la traîne sur le premier semestre, Paris rebondit en cette fin d'année avec la cession – non sans mal – du Westin Paris Vendôme (650 M€). L'emblématique 4\* de 428 clés, à remettre aux standards du marché, est désormais la propriété de son actionnaire minoritaire – Dubaï Holding, le fonds détenu par le cheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum. Mis sur le marché bien avant le conflit ukrainien et le choc énergétique, Henderson Park l'avait pourtant marketé près de 800 M€ d'après nos informations. D'autres *deals* ont animé l'hôtellerie 4\* parisienne : le Royal Saint-Honoré s'est



© Romain Ricard

**Gigi, l'une des marques de restaurants de Paris Society.**

moyenné 87 M€, soit près de 1,3 M€/clé. Sur le segment 5\*, le Pont Royal, logé dans les Hôtels du Roy, s'est envolé *off market* pour plus de 70 M€ auprès de milliardaires américains au premier semestre. Restons encore un instant dans la capitale... Au cœur de l'été, l'éclectique Soho House Paris – « un ovni sur le marché qui ne coche pas les cases de l'hôtellerie traditionnelle », pointe un spécialiste – a atterri dans le panier de deux SCPI d'Amundi Immobilier pour 93 M€ selon nos sources. Sur les plus de 2 Md€ injectés sur ce segment de marché en 2022, l'hôtellerie de montagne, *boostée* par les cessions de Club Med et du portefeuille Lodge&Spa Mountain, flirte avec les 650 M€ d'après CFNEWS IMMO. « Les investisseurs (notamment institutionnels), via leurs campagnes de collecte amorcées avant les remous socio-économiques, sont notamment en première ligne de mire et permettent d'apporter de la sécurité dans l'exécution des opérations », abonde **Sami Mendil**, *head of hotels investment properties* de CBRE pour la France, la Belgique et le Luxembourg.

## M&A sur Paris Society

**A**u chapitre de 2022, relevons aussi la mainmise d'Accor sur la totalité des parts de Paris Society. Pour mémoire, le géant de l'hôtellerie détenait déjà 38 % des actions de ce groupe lancé par **Laurent de Gourcuff** – à la tête d'une cinquantaine d'adresses, dont le Gigi avenue Montaigne et à Courchevel, le Mün sur les Champs-Élysées, la boîte de nuit parisienne Castel ou encore les projets hôteliers de l'Abbaye des Vaux de Cernay en Vallée de Chevreuse et la Citadelle de Vauban à Belle-Ile-en-Mer. D'après la presse spécialisée, ce M&A valorise le spécialiste de l'*hospitality* environ 330 M€. Selon nos sources, Laurent de Gourcuff aurait touché, à titre personnel, entre 60 et 80 M€ pour le rachat de ses parts par l'opérateur coté.

## Des process en stand-by

**M**ais malgré des voyants au vert, le marché hôtelier – comme les autres classes d'actifs – n'est pas épargné par la remontée brutale des taux et le choc énergétique survenu peu avant l'été. « Si 2022 a été extraordinaire en termes de performances financières, on a conscience que le secteur est fragile. Par exemple, on ne sait pas si les prix moyens vont résister avec la hausse des coûts de l'énergie », relate un observateur. Une transaction notable sur



## LES 5 PLUS GRANDES OPÉRATIONS EN HÔTELLERIE EN

CIBLES	PÉRIMÈTRE	SECTEUR	NOMBRE DE CHAMBRES	ACQUÉREURS
WESTIN PARIS VENDÔME 4***	Île-de-France	Paris 1 <sup>er</sup>	428	Dubaï Holding
PORTEFEUILLES TOHAPI ET VACANCESELECT	Europe	France	110 000*	European Camping Group
HÔTEL LACÉPÈDE 4***	Île-de-France	Paris 5 <sup>e</sup>	169	Edyn (Brookfield)
PORTEFEUILLE LODGE&SPA MOUNTAIN (4 ACTIFS)	France	régions	171	Whitegold Hospitality
CLUB MED DE L'ALPE D'HUEZ	Auvergne Rhône-Alpes	Alpe d'Huez	442	BNP Paribas REIM

(\*) partie française - (\*\*) En millions d'euros

un établissement hôtelier du 19<sup>e</sup> arrondissement vient ainsi de se gripper à quelques semaines du *signing*, du fait de la mise en place d'un nouveau contrat d'électricité, bien plus élevé, qui impacte très fortement le résultat net annuel initialement attendu. De *facto*, ce segment de marché tourne au ralenti, avec des process en *stand-by*. Ainsi en est-il, d'après nos informations, du California à Paris remis sur le marché après une première négociation avortée. « Colony Capital va devoir consentir à *repricer* ce 4\* entre 120 et 150 M€, contre 167 M€ proposés par Schrodgers avant l'été », souffle une source. Au rayon des autres dossiers à l'arrêt : le Shangri-La, le Courtyard Porte de Versailles, le Méridien Porte Maillot ou encore l'Hyatt Regency Paris Etoile. Des actifs qui, de par leur taille et/ou du niveau de *capex* à injecter, requièrent une expertise certaine et très souvent, un important recours à l'effet de levier. En revanche, selon nos sources, Centaurus et Extendam sont en passe de *closer* la cession de deux hôtels dans la capitale – dont le Paris Céline – auprès d'un investisseur international. Deux actifs ayant attiré les convoitises d'une centaine de repreneurs. En cette fin d'année, il se murmure également avec insistance que deux palaces – le Ritz et le Meurice – sont à vendre. Pour le premier, la famille **Al Fayed** en attendrait 1,5 Md€, quand pour le second, le sultan du Brunei en souhaiterait 1 Md€. ■

## À LIRE AUSSI SUR CFNEWS IMMO



- ➔ **Hôtellerie : les volumes investis retrouvent les couleurs de 2019.**
- ➔ **Le Westin Paris Vendome repris par son minoritaire.**

## FRANCE ET EN EUROPE

CÉDANTS	VALORISATION**	PRIX/CHAMBRE	STRATÉGIE	UTILISATEURS	RENDEMENT
Henderson Park	650	1 518 692	value-add	Marriott	n.d.
n.d.	500*	4 545	value-add	n.d.	n.d.
n.d.	170	1 005 917	core	Locke	n.d.
n.d.	150	877 193	value-add	n.d.	n.d.
Batipart	130	294 118	core	Club Med	n.d.

Source : CFNEWS IMMO



# IL VA AUSSI FALLOIR DÉCOTER

Par Sophie DA COSTA



Qui aurait dit que le résidentiel en bloc, qui a tant alimenté les volumes investis depuis l'apparition de la pandémie et le plan de relance lancé par CDC Habitat, verrait le nombre des investisseurs institutionnels s'y exposer se réduire comme peau de chagrin en 2022 ? L'immobilier, et particulièrement le résidentiel, est pourtant LE produit anti-inflation, les revenus locatifs étant normalement indexés (exception faite de certaines grandes villes et du message quelque peu négatif passé par le Gouvernement au sujet de la hausse des loyers dans le résidentiel). Pour l'année à venir, elle est ainsi limitée à 3,5 %. « Concernant le loyer libre, il faut désormais décoter de 10 % », affirme **Georges Rocchietta**, P-dg et co-fondateur d'Altand. De quoi mettre de côté, pour un certain temps, le résidentiel en bloc chez les LPs. « Avant la hausse des taux d'intérêts et le choc énergétique de cet été, un immeuble de logements devait sortir, sur le *business plan*, à 2,5 %, rappelle un banquier d'affaires. Aujourd'hui, il ne peut sortir qu'à 3,5 %, ce qui constitue un différentiel considérable. » L'impact s'est ressenti dès la rentrée de septembre : près de 500 M€ de *process* ont été retirés du marché le temps d'un été, notamment ceux préemptés par des fonds basant leur *equity story* sur un fort levier de dette.





La remontée des taux attendue par les investisseurs institutionnels devrait contribuer à rétablir la décote naturelle entre bloc et découpe.



**Stéphane Imowicz,**  
président d'Ikory.

© DR

## Le résidentiel géré tient le marché

Sur les neuf premiers mois de l'année, les membres du GIE ImmoStat (BNPPRE, CBRE, Cushman & Wakefield et JLL – associés à BPCE Solutions immobilières, Esset Valorisation et Ikory), relèvent 4,4 Md€ de montant global investi dans le résidentiel en France en une centaine de transactions (logements locatifs classiques, intermédiaires, résidences étudiantes et seniors hors Ehpad, *coliving*, résidentiel mixte). Un volume en baisse de -21 % par rapport à la fin du mois de septembre 2021. Sur le seul troisième trimestre 2022, le repli s'affiche à -43 % par rapport à la même période l'an passé, en atteignant 629,1 M€, essentiellement causé par un fort ralentissement des investissements dans les actifs classiques (-62 %). D'après nos informations, Axa IM Alts a notamment retiré deux immeubles résidentiels du marché, un rue de Varenne dans



## LES 5 PLUS GRANDES OPÉRATIONS DANS LE RÉSIDENTIEL

CIBLES	PÉRIMÈTRE	SECTEUR	SURFACE*
PORTFEUILLE LAMARTINE (SHARE-DEAL)	France	Île-de-France, région	500 000
HÔTEL LAMBERT	Paris	Paris 4	4 000
10 EUGÈNE LABICHE	Paris	Paris 16	3 500
PORTFEUILLE DE TROIS IMMEUBLES	Paris	Paris 15	3 859
Paul Bert	IDF	Courbevoie	5 800

(\*) En m<sup>2</sup> - (\*\*) En millions d'euros -

le 7<sup>e</sup> arrondissement de Paris et l'autre boulevard de Courcelles, dans le 17<sup>e</sup>. Deux actifs qui représentaient un volume de 200 M€ en valeur.

## Un certain optimisme

À la surprise générale, le résidentiel géré s'en sort beaucoup mieux, affichant une hausse de +91 % par rapport à l'an passé (993,3 M€ à fin septembre, malgré un recul du troisième trimestre de -36 %). Qu'en conclure ? Que deux moteurs tiennent le marché : la part plus importante que prévue du résidentiel d'exploitation et le *share-deal* sur le portefeuille Lamartine. Pour autant, les professionnels se veulent optimistes. « Le marché de l'investissement en bloc devrait redémarrer sur des bases assainies dans les prochains trimestres, assure **Stéphane Imowicz**, président d'Ikory. La remontée des taux attendue par les investisseurs institutionnels devrait contribuer à rétablir la décote naturelle entre bloc et découpe, au profit de leurs projets. » Sur le marché du neuf, l'équation est plus complexe. « Depuis un an et demi, la hausse des coûts et des délais de construction, le déploiement des nouvelles normes énergétiques, l'augmentation des taux d'emprunt, ainsi que les difficultés de financement engendrées par le taux d'usure ont amené le marché du neuf à piétiner, avec seulement 58 074 ventes au premier semestre 2022. » Malgré une forte hausse du nombre de permis délivrés (+21 % par rapport au premier semestre 2021), les mises en chantier ont reculé de -2 %.

À LIRE AUSSI  
SUR CFNEWS IMMO



➔ Le résidentiel poursuit sur sa forte dynamique au T1.

➔ Investissement : les 5,5 Md€ atteints au T1 2022.

## EN FRANCE

ACQUÉREURS	CÉDANTS	VALORISATION**	PRIX AU M <sup>2</sup>	STRATÉGIE
CNP Assurances (85 %)	CDC Habitat	2000	4000	core et vefa
Xavier Niel	Famille princière du Qatar	200	50 000	value-add
Foncière privée	Indivision familiale	52	14 857	core
Amundi Immobilier	Patrimoni	47,8	12 387	value-add
La Française REM, PFA	Interconstruction, BNP Paribas Immobilier	30-50	n.d.	vefa blanc

Source : CFNEWS IMMO





# LA FÉBRILITÉ GAGNE LE MARCHÉ LOCATIF DES BUREAUX DE PARIS QCA

Par ar Aurélien JOUHANNEAU

**P**our prendre le pouls du marché locatif des bureaux parisien en cette fin d'année, les spécialistes du *real estate* ont les yeux braqués sur le 21 rue Jean Goujon, dans le 8<sup>e</sup> arrondissement – tant ce dossier résume à lui seul la frénésie qui s'empare du quartier central des affaires (QCA) de la capitale. Contre toute attente, Covivio a loué cet ensemble *prime* de 8 600 mètres carrés au numéro un mondial du luxe – LVMH – selon nos sources. Car, pour mémoire, **Roland Berger** avait pré-loué 3 600 mètres au 21 Goujon en 2021, contre un loyer de 930 € HT/HC/m<sup>2</sup>/an sur neuf ans ferme. Dix-sept mois plus tard, **Bernard Arnault** devient l'unique locataire de cette pépite architecturale des années 30, en s'engageant sur 12 ans. De sources concordantes, le magnat du luxe – séduit par le dernier étage où il prévoit d'installer son *family office* – a reversé entre 4 et 8 M€ d'indemnités au cabinet de conseil en *management* en quinze petits jours. « Cette signature résume à elle seule le sentiment de fébrilité qui touche l'ensemble du segment locatif du QCA de la capitale, corrobore un spécialiste du *real estate*. Lors des visites d'immeubles, les niveaux de loyers ne sont même plus évoqués, tant les propriétaires savent qu'ils vont les louer à plus de 900 €/m<sup>2</sup>/an. »

Le 21 rue Jean  
Goujon dans le  
8<sup>e</sup> arrondissement  
de Paris loué par  
LVMH.

## Le “cercle des 1 000” creuse son sillon à Paris QCA

Se pencher sur les transactions au-dessus des 1 000 €/m<sup>2</sup> dans la capitale n'est pas chose aisée, tant le secret demeure la règle d'or pour les acteurs du *real estate*. Pourtant, selon nos sources, le “cercle des 1 000” s'est élargi sur plusieurs actifs *prime* en 2022. Hydrafacial, *start-up* dans la médico-esthétique, a posé ses valises sur 600 mètres carrés au 5 Tilsitt, contre 1 040 €/m<sup>2</sup>/an. Comme révélé par CFNEWS IMMO, XTX Market a loué, pour un ticket de 1 000 €/m<sup>2</sup>/an, 690 mètres carrés au 128 Faubourg Saint-Honoré. Jadis, ce cap avait déjà été franchi sur de (très) petites surfaces Place Vendôme. Sur cette place mythique, les compteurs se sont affolés à... 2 500 €/m<sup>2</sup>/an pour 300 mètres carrés en 2019. De sources concordantes, 120 mètres carrés ont égale-

ment été récemment transactés à 1 131 €/m<sup>2</sup>/an au 10 Franklin Delano Roosevelt. « Avec un Ilat (indice de référence permettant de calculer la révision du montant du loyer d'un bail commercial, ndlr) supérieur à 4 % dans les deux ans à venir, les loyers augmenteront sensiblement, explique un spécialiste. De facto, pour des actifs adressés entre 960 et 980 €/m<sup>2</sup>/an, la barre symbolique des 1 000 €/m<sup>2</sup> sera franchie. » Ainsi, le 32/34 rue Marbeuf – un actif de 12 000 mètres carrés redéveloppé par Gecina – devrait rejoindre aisément le « cercle des 1 000 » à sa livraison en 2025. Toujours selon nos sources, Kering, groupe de luxe emmené par **François Pinault**, est en passe de signer le volet bureaux du 35 Montaigne pour un niveau compris entre 900 et 1 100 €/m<sup>2</sup>/an. **A.J.**

## Bataille enflammée sur le 52 Hoche

**A**u printemps dernier, le 52 Hoche - un ensemble de 11 500 mètres carrés détenu par J.P. Morgan – avait déjà enflammé le marché locatif parisien. Comme révélé par CFNEWS IMMO, Eurazeo, Barclays et McKinsey se sont affrontés pour poser leurs valises dans le futur ancien siège d'Allen & Overy. « Le détenteur



## LES 5 PLUS GRANDES OPÉRATIONS LOCATIVES QCA DE

CIBLE	PÉRIMÈTRE	SECTEUR	SURFACE*	PRENEUR	PROPRIÉTAIRE
10 AVENUE FRANKLIN DELANO ROOSEVELT	Paris QCA	Paris 8 <sup>e</sup>	120	confidentiel	n.d.
5 RUE DE TILSITT	Paris QCA	Paris 8 <sup>e</sup>	600	Hydrafacial	n.d.
128 RUE FAUBOURG SAINT-HONORÉ	Paris QCA	Paris 8 <sup>e</sup>	690	XTX Market	Cipav
7 RUE DE TILSITT	Paris QCA	Paris 17 <sup>e</sup>	1 000	Dior	Groupama Immobilier
52 AVENUE HOCHÉ	Paris QCA	Paris 8 <sup>e</sup>	11 500	Barclays	J.P Morgan

(\*) En m<sup>2</sup> - (\*\*) €/m<sup>2</sup>



Les actifs de grade A ne représentent que 8 % de l'offre disponible dans le QCA.

**Antoine Grignon,**  
Knight Frank France.



© DF

de l'actif n'a pas hésité à organiser un appel d'offres, glisse une source proche du dossier. Il faut le souligner, c'est un procédé particulièrement exceptionnel sur la place ! » En bout de course, Barclays a proposé de s'y engager contre un loyer de 980 €/m<sup>2</sup>/an d'après nos informations. Et plus encore... Si l'on prend en compte les bureaux déployés en superstructure et l'indexation, la banque britannique s'est engagée sur 1 050 €/m<sup>2</sup>/an. « Une fois ce bail contracté, J.P. Morgan a même reçu des offres au-dessus du niveau de Barclays », abonde une autre source. Face au déséquilibre offre/demande, les *brokers* font état d'un loyer *prime* de 960 €/m<sup>2</sup>/an dans le QCA parisien en cette fin d'année – avec des mesures d'accompagnement en repli, estimées autour de 15 % à l'heure actuelle. « Cette valeur ne permet pas encore de dépasser le record atteint en 2002 (1 017 €/m<sup>2</sup>/an en euros constants), ni les niveaux de 2008 et 2009 (973 et 970 €), si l'on prend en compte l'inflation. Ce devrait être toutefois le cas en 2023 », soutient Cushman & Wakefield. En 2022, le sacro-saint QCA de la capitale va absorber 370 000 mètres carrés placés, soit une hausse de +32 % sur un an. Quant au taux de vacance, il doit tomber à 1,5 % d'ici la fin de l'année. « Les actifs de grade A ne représentent que 8 % du volume de l'offre disponible dans le QCA ce qui, compte tenu de la forte demande des utilisateurs, continue de mettre

les valeurs locatives sous pression », assure **Antoine Grignon**, directeur du département investissement de Knight Frank France.

## PARIS

LOYER FACIAL**	DATE
1131	T3 2022
1040	T2 2022
1000	T1 2022
980	T1 2022
980	T1 2022

Source : CFNEWS IMMO

## Le “cercle des 900” se démocratise

**S**ans tomber dans un inventaire à la Prévert, le “cercle des 900” s'est plus que démocratisé dans Paris QCA. Il n'y a que l'embarras du choix dans les *deals* à citer en 2022 : Morning Coworking sur 1 000 mètres carrés au 22 Bayard (915 €) ; Moët Hennessy au 50 Montaigne (925 €) ; Cleary Gottlieb au 14 Halevy

(930 €) ; Eight Advisory sur le 37 Boétie et Cisco au 20 Washington pour 930-950 € ; Jacquemus sur le 64 Lisbonne (950 €) ; Blackstone et Oudot Notaires à 960 € sur Carré Concorde ; Dior à 980 € pour un millier de mètres carrés au 7 Tilsitt. « Jamais on n'aurait imaginé que des industriels comme Cisco envisagent de quitter la Première couronne pour des bureaux à 950 €/m<sup>2</sup>/an dans le cœur de Paris », stipule un fin connaisseur du marché locatif de la capitale. Dans la même veine, Oracle – lové à Colombes – recherche un nouveau totem tertiaire au cœur de Paris. Ce « cercle des 900 » s'étend au-delà du périmètre du QCA et enjambe la Seine. Selon nos informations, Hugo Boss a récemment pris position sur l'hôtel particulier du 18 rue de Martignac (Paris 7<sup>e</sup>) pour 900 €. Dans le même arrondissement, l'ex-siège de la région Île-de-France - promis à une lourde restructuration – est pîché à plus de 900 €/m<sup>2</sup>/an. « Avec ce prix affiché, son propriétaire, AG2R La Mondiale, pourrait rencontrer quelques déconvenues », nuance un proche du dossier.

### Soupe à la grimace

**F**ace à la santé de fer de Paris *intra-muros*, comment se comportent les marchés locatifs des bureaux périphériques ? « C'est la soupe à la grimace ! », résume un *broker* de la place. « Jamais le *spread* n'a été aussi élevé entre le niveau de Paris QCA et celui des autres secteurs autour de la capitale », emboîte un autre conseil. Si La Défense et la péri-Défense affichent respectivement des loyers *prime* de 600 et 570 €/m<sup>2</sup>/an, le taux moyen des mesures d'accompagnement y pointe à plus de 35 %. Le Croissant Ouest et La Défense demeurent très offreurs avec plus de 830 000 mètres carrés à livrer d'ici la fin de 2024, dont environ 70 % sont encore disponibles. Quant à la Première couronne Nord, c'est l'hécatombe... Malgré trois gros *deals* locatifs recensés à Pantin, Saint-Denis et Saint-Ouen en 2022, ce secteur accuse un taux de vacance qui atteint des sommets à 19,2 %. « Ce déséquilibre et l'écart croissant entre Paris et les autres secteurs de périphérie ne seront pas corrigés à court et moyen termes », parachève **Antoine Grignon**. ■

19,2%

*C'est le taux de vacance de la Première couronne Nord et cela malgré trois gros deals locatifs recensés à Pantin, Saint-Denis et Saint-Ouen en 2022.*

**À LIRE AUSSI**  
SUR CFNEWS IMMO



→ Le « cercle des 900 » se démocratise, celui des 1 000 s'agrandit à Paris QCA.

→ Surprenant rebondissement sur la location du 21 Jean Goujon.

# Considérer demain comme une opportunité

CMS Francis Lefebvre est le premier cabinet d'avocat d'affaires français **pluridisciplinaire et international**.

Notre cabinet est reconnu pour la **qualité et la fidélité de sa clientèle** - représentant **tous les acteurs de l'économie** - mais aussi pour sa capacité d'**innovation** et son aptitude à délivrer **des conseils à forte valeur ajoutée**.

Assurances . Banque & finance . Commande publique . Concurrence & droit européen . Contentieux & arbitrage . Corporate/Fusions & acquisitions . Droit commercial . Droit de la consommation . Droit de la propriété intellectuelle . Droit des entreprises en difficulté . Droit du patrimoine . Droit du travail et protection sociale . Droit Fiscal **Droit Immobilier** . Droit Public . Energie et Changement climatique . Environnement . ESG . Fonds d'investissement . Hôtels & loisirs . Infrastructure & projets . Private Equity . Sciences de la vie et Santé . Technologie, média & communications



# MUR DE LA DETTE OU VALEUR VERTE



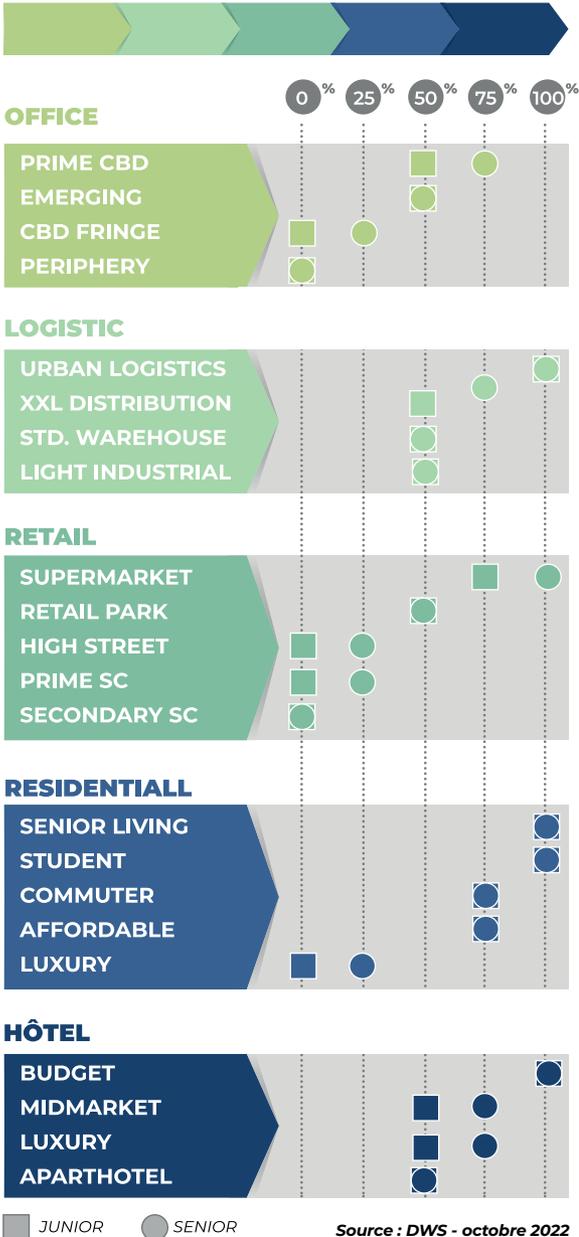
Par Sophie DA COSTA

« **Q**uand le coût du financement dépasse les 5 %, on ne peut pas acheter à 4 %. » La sentence, sortie tout droit de la bouche d'un banquier, ne laisse pas place au doute. Avec un *swap* Euribor à 5 ans passé de 0 à 3 % l'espace d'un été, les "*deals excel*" ont commencé à vaciller, d'autant que la vitesse et la brutalité de la remontée des taux d'intérêts a surpris absolument tous les acteurs du marché, partout dans le monde. Les coûts d'emprunt ont tout simplement atteint leur plus haut niveau depuis plus de dix ans. « Le *swap* à 5 ans devrait rester durablement au-dessus de 2 % et un large consensus existe, pour dire que la période des taux d'intérêts négatifs est maintenant derrière nous », soutient **Benjamin Richard**, *general manager* d'Aareal Bank à Paris. Ce *lightspeed*, à savoir la vitesse à laquelle ces taux sont remontés, a tétanisé plus d'un investisseur immobilier, dont les maturités des financements



s'étendent le plus souvent autour de cinq ans. Autant dire que pour ceux qui ont acheté en haut de cycle, autrement dit à partir de 2017, la question du refinancement devient aujourd'hui une priorité. « Les institutionnels vont probablement devoir recourir à des fonds propres, soit autant de capitaux qui n'iront pas dans de nouveaux investissements », anticipe un avocat. À moins de consentir à vendre leurs actifs (décotés) ou de se tourner vers des fonds alternatifs, aux coûts plus élevés. Selon nos informations, la tour Adria à La Défense s'est ainsi refinancée auprès de Cale Street à un taux autour de... 8,6 % !

## LES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT DANS LA DETTE (PAR SECTEUR)



## Les levées de fonds de dette ralenties

Cela dit, les écarts commencent aussi à se réduire entre les prêteurs traditionnels et les alternatifs, compte tenu de l'évolution des taux d'intérêts... Réaction tout aussi classique en temps de crise : plusieurs banques se replient sur leurs marchés domestiques, délaissant les profils de risque moins sécurisés et réduisant l'effet de levier disponible sur les nouveaux prêts. « La concurrence étant moindre, cela pourrait exercer une pression à la hausse sur les marges », avance DWS. À la rentrée, certains acteurs ont ainsi vu les marges osciller de 90 à... 190 pdb ! La levée de fonds de dette immobilière est tout aussi compliquée par le contexte macro, entraînant un repli de -20 % de la *dry powder* sur ce marché selon l'investisseur allemand. Conséquence : des critères d'obtention plus stricts, des LTV plus faibles accordés par les prêteurs seniors, mais ouvrant des opportunités pour les juniors.

## Entrecroisement des courbes de taux d'intérêt et de capi

Depuis 2002, jamais la courbe des taux d'intérêts et celle des taux de capi ne s'était croisée. « Mais comme les coûts d'emprunt tout compris approchent ou dépassent même dans certains cas les rendements de la valorisation, certaines clauses financières sur les prêts existants pourraient devenir tendues »,

note avec prudence DWS. Ce n'est aujourd'hui pas tant le ratio de LTV qui importe les professionnels que les ICR, à savoir le ratio de couverture des intérêts, utilisé pour déterminer dans quelle mesure un acteur peut les payer sur ses dettes en cours. La très rapide remontée des taux pèse clairement sur ces ICR, insuffisants pour couvrir les charges. « Au numérateur, il y a le loyer net, explique Benjamin Richard. Au dénominateur, le coût de la dette. Dans le contexte actuel, le dénominateur augmente vite, surtout dans le cas de taux variable non couverts, tandis qu'au numérateur, soit la progression des loyers est moins rapide, soit les immeubles se vident, avec un risque additionnel à venir, concernant la solvabilité de certains locataires en période de récession. »

## Aucune émission obligataire depuis fin août

**D**ans le monde du côté, l'impact de la hausse des taux est déjà acté outre-Manche, où les sociétés d'investissement immobilier cotées ont commencé à arbitrer pour se désendetter, faute de quoi leur Ebitda peut se retrouver divisé par deux. « Lorsque les cours de bourse disent que les actifs valent 25 % de moins que les valeurs d'expertise, cela met forcément les niveaux d'endettement sous pression », rappelle un professionnel du secteur. « Depuis fin août, il n'y a pas eu d'émissions obligataires en immobilier car ce marché est cher et très volatil, constate **Emmanuelle Bons-Barreau**, *head of real estate capital markets* France de BNP Paribas. Mais entre les prêteurs classiques et les alternatifs, nous savons aujourd'hui tout couvrir. La dette senior va souffrir car les valeurs vont baisser, mais on peut combler avec des prêteurs alternatifs et même faire du quasi *equity* », rassure-t-elle. ■



Le swap à 5 ans devrait rester durablement au-dessus de 2 %.

**Benjamin Richard,**  
Aareal Bank.



**À LIRE AUSSI**  
SUR CFNEWS IMMO



➔ **Financement immobilier : nouvelle donne et coûts sur la pente ascendante.**



# DE GRANDES TENDANCES SUR LE MARCHÉ

Par Sophie DA COSTA

**F**ocalisés sur les transactions portant sur les murs, les professionnels de l'immobilier en oublient parfois un autre pan très révélateur des tendances à l'œuvre dans le *real estate* : le M&A. Les opérations *corporate*, qui ne font l'objet de quasi aucune étude sur le segment de l'immobilier non coté, constituent pourtant l'un des importants leviers actionnés par les acteurs pour changer de taille ou diversifier leurs activités, qu'elles soient sectorielles ou géographiques. Quels sont les enseignements ou *trends* à tirer de

---

cette année si singulière qu'est 2022 en la matière ? Il y en a plusieurs et au premier rang ceux qui concernent les promoteurs. L'un des exemples les plus spectaculaires est la façon dont se comportent les valorisations des majors cotés. Avec un taux *mid swap* passé à 3,3 % et des banques qui demandent une couverture sur 100 % de leurs financements, les promoteurs se valorisent désormais entre 5 ou 6x l'Ebitda, là où avant crise, le multiple variait entre 8 et 10x.

## Equity à risque

**R**appelons que le modèle de la promotion immobilière française est historiquement basé sur l'équation suivante : les promoteurs, très averse au risque dans l'Hexagone, se positionnent sur un foncier sous condition de permis, sous condition de financement et après avoir atteint un certain taux de pré-commercialisation (≈30-40 %). Ce modèle leur permet de mobiliser très peu d'*equity*, dans une industrie pourtant très capitalistique. Mais la donne a changé et la hausse brutale des taux d'intérêts met à mal ce modèle. D'autant qu'on pourrait croire que, dans un contexte de marché où les coûts de financement et de construction augmentent, la variable d'ajustement du prix du foncier pourrait évoluer. Il n'en est rien. La rareté des terrains, couplée à la très forte demande et la nouvelle anticipation d'une "zéro artificialisation nette" des sols, maintient les prix à des niveaux élevés. Conséquence : non seulement les promoteurs décident désormais de se positionner sur du foncier à risque (autrement dit sans permis), mais doivent mobiliser une part plus importante d'*equity* (à risque elle aussi). C'est ce qui explique une nouvelle tendance sur le marché : la levée de fonds sur la thématique du portage foncier. L'idée ? Sécuriser ce foncier, clé de leur *business*, en structurant des véhicules d'investissement dédiés à l'acquisition de fonciers, qui pourront apporter 80 % de l'*equity* nécessaire en échange de TRI suffisamment attractifs pour les LPs. Le promoteur n'a plus qu'à apporter les 20 % de fonds propres restants. Une fois le permis de construire obtenu, il peut racheter le terrain ou faire une opération de co-promotion avec le fonds. Plusieurs véhicules sont aujourd'hui en cours de structuration, d'après nos sources.

*La distribution des produits financiers se cherche aussi, tout comme le modèle des SCPI 100 % digitale.*

## Le distressed dans la promotion

Une autre tendance de marché, moins heureuse, est aussi déjà à l'œuvre sur le marché de la promotion immobilière : les dossiers *distressed*. Leur industrie se grippant du côté de la capacité de financement des primo-accédants, de la hausse des coûts de construction et du prix du foncier toujours aussi élevé, certains promoteurs ayant acquis des terrains à risque sur leur bilan commencent à voir leur structure vaciller. D'autant plus qu'ils ne peuvent plus compter, pendant un temps non déterminé, sur les institutionnels, en pause sur leurs investissements, particulièrement ceux portant sur le résidentiel (lire notre article à ce sujet en p.40). Pour financer leur développement, certains promoteurs ont aussi fait le choix ces dernières années des financements *corporate*, parfois sans couverture de taux. Des dettes à échéance qu'il va bien falloir rembourser, quand bien même leurs projets tardent à sortir. Une nouvelle donne qui pourrait servir une autre grande tendance : la poursuite de l'institutionnalisation des plateformes de *crowdfunding*, pourvoyeuses de financements à destination des promoteurs, à l'exemple d'Homunity désormais logée chez Tikehau ou de Fundimmo chez Atland. « La distribution des produits financiers se cherche aussi, tout comme le modèle des SCPI 100 % digitales. Là aussi, il pourrait y avoir du mouvement », assure un spécialiste des fusions-acquisitions.

## Toujours de l'appétit pour les asset et fund managers ?

Dans le M&A, il est une autre dynamique qui s'est largement installée ces dernières années : l'intérêt que portent les grandes institutions financières, les fonds de *private equity* ou les gérants non immobiliers pour l'acquisition de *fund* et/ou d'*asset managers*. Ce, dans une logique de proposer une offre *multi-asset*. L'intérêt reste, mais il est désormais suspendu à une importante interrogation : quels seront les niveaux des collectes *retail* et institutionnelles l'an prochain ? Notamment avec l'arrivée certaine de produits financiers concurrents, tout aussi sécurisés, promettant des taux similaires, à savoir 4 ou 4,5 % de rendement. Rappelons que les *fund managers* se rémunèrent sur cette collecte... D'après nos sources, la valorisation d'un *asset* ou d'un *fund manager* oscille aujourd'hui entre 9 et 14x son Ebitda, selon qu'ils touchent des *fees* sur l'*asset* ou pas, sur le *property management* (ou pas), sur une clientèle *retail* (ou pas)...



## L'acquisition de plateformes

**L**ast but not least, l'appétit pour l'acquisition de plateformes d'actifs reste toujours aussi important, inspiré par la reprise de l'exploitant de résidences étudiantes Kley par Axa IM Alts. « Ne parvenant pas à générer suffisamment de rendement avec le seul actif immobilier, les fonds veulent ajouter de la marge opérationnelle. Non seulement elle améliore ce rendement mais l'acquisition de plateformes permet aussi le développement d'autres actifs, note un banquier d'affaires. Cette tendance s'inscrit dans la logique des opérations réalisées par des fonds de *private equity* dans la promotion immobilière, afin de remonter la chaîne de valeur en amont. Les exemples de M&A sont légion : Aermont avec LNC, Oaktree avec Coffim, BC Capital Partners Real Estate avec Alsei... Ce dernier a également déjà réalisé une opération sur une plateforme, en prenant part à la levée d'Edgar Suites. KKR également avec Newton Offices. « Les professionnels raisonnent sur le *yield on cost*, à savoir combien va me coûter la construction d'un actif, en intégrant la marge de construction ? En acquérant une plateforme, ils agrègent à la fois une marge immobilière et une marge opérationnelle. » Dans le *coliving*, dans le *senior living*, ou dans les résidences étudiantes, plusieurs dossiers sont déjà à l'étude. ■

Dans le *coliving*, dans le *senior living*, ou dans les résidences étudiantes, plusieurs dossiers d'acquisition sont déjà à l'étude.

**À LIRE AUSSI**  
SUR CFNEWS IMMO



➔ **Private equity : un millésime 2021 record selon France Invest.**



Agathe Zilber (à droite), Présidente de CFNEWS Média Group a ouvert la 6<sup>e</sup> édition des Grands Prix CFNEWS IMMO en compagnie de Sophie Da Costa, Rédactrice en Chef de CFNEWS IMMO et de Guillaume Gouot, Chef de Service de CFNEWS IMMO.



GRANDS PRIX CFNEWS IMMO 2022

# HUIT GRANDS LAURÉATS

PLUS DE 350 PERSONNALITÉS DE L'IMMOBILIER SONT VENUES ASSISTER À LA SIXIÈME ÉDITION DES GRANDS PRIX CFNEWS IMMO, QUI, CETTE ANNÉE, A VU HUIT GRANDS LAURÉATS RÉCOMPENSÉS POUR LEURS OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES FINALISÉES EN 2021. LE JURY LES A DISTINGUÉS PARMIS DES CENTAINES D'OPÉRATIONS.



# GRANDS PRIX CFNEWS IMMO 2022



1



2



3



4



5

**1** - Sophie Da Costa, Rédactrice en Chef de CFNEWS IMMO et Guillaume Gouot, Chef de Service de CFNEWS IMMO, dressent un bilan de l'année écoulée.

**2** - Dans son discours introductif, Benoit Bazzocchi, Président de Fundimmo et membre de France Fintech, a apporté toute son expertise dans le domaine du metaverse appliqué à l'immobilier.

**3** - Plus de 350 personnes ont été conviées à cette cérémonie, rassemblant les professionnels de l'immobilier.

**4 et 5** - Le cocktail dînatoire s'est déroulé dans les jardins du Cercle de l'Union interalliée.



# CONSTRUIRE AUJOURD'HUI L'IMMOBILIER DE DEMAIN

---

GRANDS PRIX  
CFNEWS IMMO

— CFNEWS<sub>IMMO</sub> —

**3 JUILLET 2023**

CERCLE DE L'UNION INTERALLIÉE

UN ÉVÉNEMENT ORGANISÉ PAR

CFNEWS  
MEDIA GROUP

## GRANDS PRIX CFNEWS IMMO 2022



**LA MEILLEURE OPÉRATION  
IMMOBILIÈRE SUR LE MARCHÉ DES BUREAUX**  
**GÉNÉRALE CONTINENTALE  
INVESTISSEMENTS (GCI) - Opéra Italiens**

Le lauréat est GÉNERALE CONTINENTALE INVESTISSEMENTS (GCI) représenté par Raphaël RAINGOLD (à droite), Managing Partner. Le trophée a été remis par Laurent CAMILLI (à gauche), CEO de CLEARWATER INTERNATIONAL.



**LA MEILLEURE OPÉRATION  
SUR LE MARCHÉ DU COMMERCE**

**SELECTIRENTE**

*Pour avoir réalisé la plus grande acquisition de son histoire*

Le lauréat est SELECTIRENTE, représenté par Jérôme DESCAMPS (à gauche), Président. Le trophée a été remis par Fabrice IMBAULT (à droite), Directeur Général de A PLUS FINANCE.



**LA MEILLEURE OPÉRATION DE DIVERSIFICATION**

**SIENNA INVESTMENT MANAGERS**

*Pour sa double opération de croissance externe :  
L'Etoile Properties et Acofi Gestion*

Le lauréat est Sienna IM représenté par Philippe RENAULD (à gauche), Directeur France et COO Groupe. Le trophée a été remis par Jean DIGNAT (à droite), Senior Advisor de STARTWAY.



**LA MEILLEURE OPÉRATION  
SUR LE MARCHÉ DE L'HOSPITALITY**

**GROUPE BERTRAND**

*Pour JJW France*

Le Lauréat est GROUPE BERTRAND représenté par Christophe GASCHIN (au centre), Directeur Général. Le trophée a été remis par Emmanuel SCHREDER (à droite), co-Président de CATELLA FRANCE et Thierry LEFEVRE (à gauche), Group Managing Director de CREDIT AGRICOLE CIB.

## GRANDS PRIX CFNEWS IMMO 2022



### LA MEILLEURE OPÉRATION DE FINANCEMENT

**AXA IM Alts**

*Cronos*

*pour son financement responsable*

Le lauréat est AXA IM Alts, représenté par Antoine MESNAGE, Head of Transactions France AXA IM Alts.

Le trophée a été remis par Murielle GAMET, Associée Notaire de CHEUVREUX.



### LA MEILLEURE OPÉRATION SUR LE MARCHÉ DU LOGEMENT

**CDC HABITAT**

*Pour le portefeuille Lamartine*

Le lauréat est CDC HABITAT, représenté par Clément LECUIVRE (à droite), Directeur Général et Nathalie Caillard (à gauche), CEO AMPERE GESTION.

Le trophée a été remis par Anne HERBEIN (au centre), Associée de EY.



**LA MEILLEURE OPÉRATION DE CROISSANCE**

**GROUPE CIR (COMPAGNIE IMMOBILIERE DE RESTAURATION)**

*Pour son LBO bis avec Blackfin Capital Partners*

Le lauréat est GROUPE CIR (COMPAGNIE IMMOBILIERE DE RESTAURATION), représenté Franck TEMIM (à gauche), Directeur Général et co-Fondateur. Le trophée a été remis par Antoine COLONNA D'ISTRIA (à droite), Associé de NORTON ROSE FULBRIGHT.



**LE PRIX PROPTECH**

**MYRE**

*Pour son opération de croissance externe*

Le lauréat est MYRE représenté par Déborah FRITZ, Founder & CEO. Le trophée a été remis par Stéphane GUYOT-SIONNEST, co-Président de CATELLA FRANCE.



GRANDS  
PRIX  
2022  
CFNEWS

CONSTRUIRE  
AUJOURD'HUI  
L'IMMOBILIER  
DE DEMAIN

event

UN ÉVÉNEMENT  
CFNEWS  
MÉDIAS  
cfnewsimmo.net

# GRANDS PRIX CFNEWS IMMO 2022 LES LAURÉATS



**LAURÉATS ET PARTENAIRES (DE GAUCHE À DROITE) :**

Raphaël RAINGOLD - GENERALE CONTINENTALE INVESTISSEMENTS (GCI) | Antoine MESNAGE - AXA IM Alts | Jérôme DESCAMPS - SELECTIRENTE | Jean DIGNAT - STARTWAY | Philippe RENAULD - SIENNA IM | Clément LECUIVRE, Nathalie Caillard - CDC HABITAT | Franck TEMIM - GROUPE CIR | Déborah FRITZ - MYRE | Christophe GASCHIN - GROUPE BERTRAND | Anne HERBEIN - EY | Thierry LEFEVRE - CREDIT AGRICOLE CIB | Fabrice IMBAULT - A PLUS FINANCE | Benoît BAZZOCCHI - FUNDIMMO.





GRANDS PRIX 2022  
CFNEWS IMMO

DISCOURS INTRODUCTIF

Thierry ROCHE  
Architecte Urbaniste

Séminaire  
ATELIER THIERRY ROCHE & ASSOCIÉS

STARTWAY

Thierry ROCHE, Architecte Urbaniste, l'un des pionniers dans la construction environnementale a fait un discours introductif des Grands Prix CFNEWS IMMO AuRA en soulignant l'importance de faire partie des solutions et non des problèmes et d'avoir le goût de l'avenir. « Il faut penser des villes pas chiantes qui mettent la sérendipité au centre et les construire pour nos enfants ».





# GRANDS PRIX CFNEWS IMMO AuRA 2022 UNE PREMIÈRE ÉDITION

PLUS DE 200 PERSONNALITÉS DE L'IMMOBILIER SONT VENUES ASSISTER À LA 1<sup>ÈRE</sup> ÉDITION DES GRANDS PRIX CFNEWS IMMO AURA, LE 28 SEPTEMBRE À L'ESDES UCLY À LYON. SIX GRANDS LAURÉATS ONT ÉTÉ RÉCOMPENSÉS POUR LEURS OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES FINALISÉES DE L'ÉTÉ 2021 À L'ÉTÉ 2022.



# GRANDS PRIX CFNEWS IMMO AuRA 2022



**LA MEILLEURE OPÉRATION IMMOBILIÈRE SUR LE MARCHÉ DES BUREAUX**  
Critères environnementaux et vertueux

**SOFIDY**  
*Pour l'acquisition de Green Factory*

Le lauréat est SOFIDY représenté par Jean-Xavier HASENFORDER (2<sup>e</sup> à droite), Directeur Régional à Lyon. Le trophée a été remis par Damien DOUBLET (1<sup>er</sup> à droite), Head of Région Lyon - Partner de CATELLA.

**LA MEILLEURE OPÉRATION IMMOBILIÈRE SUR LE MARCHÉ DU COMMERCE**  
Critère innovation

**SGM**  
*Pour l'acquisition de sept magasins Galeries Lafayette (dont celui de Grenoble)*

Le lauréat est SGM, représenté par Frédéric MERLIN, Président. Le trophée a été remis par Stéphanie GAGNAIRE (à droite), Gérant Principal de L'IMMOBILIAIRE.



**LA MEILLEURE OPÉRATION LOGISTIQUE**  
Critère sociétal

**AG2R LA MONDIALE**  
*Pour l'acquisition des Halles Metro Gerland*

Le lauréat est AG2R LA MONDIALE représenté par Isabelle CLERC, Directeur de l'immobilier de placement. Le trophée a été remis par Antoine de BARDIES, Director de CLEARWATER INTERNATIONAL.



**LA MEILLEURE OPÉRATION  
IMMOBILIÈRE SUR  
LE MARCHÉ DE L'HÔTELLERIE**  
Critère diversification

**S.D.2.P**  
*Pour l'acquisition du 4\*  
Hôtel de France à Valence*

Le lauréat est S.D.2.P représenté par Thomas ESNÉE, Directeur des Opérations du Groupe. Le trophée a été remis par Anne-Laure DOREY-TABURIAUX (à droite), Notaire Associée et Claire MOREL-VULLIEZ (à gauche), Notaire Associée de CHEUVREUX Lyon.

**LA MEILLEURE OPÉRATION  
DE FINANCEMENT**  
Critère ESG

**YOUSE**  
*Pour le financement du projet  
All in Country Club*

Le lauréat est YOUSE, représenté par Alain BARBIER (2<sup>e</sup> à gauche), Associé et co-Fondateur et Patrick BOUCHET (à droite) Président de FONCIÈRE ALL IN. Le trophée a été remis par Jean DIGNAT (1<sup>er</sup> à gauche), Senior Advisor de STARTWAY.



**PRIX PROPTech**

**MIHOTEL**  
*Pour sa 3<sup>e</sup> levée de fonds*

Le lauréat est MiHotel, représenté par Nathalie GRYNBAUM (1<sup>ère</sup> à gauche), Présidente et Stéphanie MARQUEZ (2<sup>e</sup> à droite), Directrice Générale. Le trophée a été remis par Guillaume BELLUC, Associé et Anne-Charlotte GOURSAUD-TREBOZ (2<sup>e</sup> à gauche), Counsel de CMS Francis Lefebvre Lyon Avocats.





# GRANDS PRIX 2022 CFNEWS IMMO

AUVERGNE • RHÔNE • ALPES



GRANDS PRIX CFNEWS IMMO AuRA 2022

# LES LAURÉATS

2<sup>E</sup> ÉDITION  
DES GRANDS  
PRIX CFNEWS  
IMMO AURA  
EN SEPTEMBRE  
2023



**LAURÉATS ET PARTENAIRES (DE GAUCHE À DROITE) :**

Agathe ZILBER - CFNEWS MEDIA GROUP | Anne-Charlotte GOURSAUD - TREBOZ - CMS FRANCIS LEFEBVRE LYON AVOCATS | Guillaume GOUOT - CFNEWS IMMO | Nathalie GRYNBAUM, Stéphanie MARQUEZ - MIHOTEL | Marc CAMPESI, Jean Xavier HASSENFORDER, Marc PIGEROLET - SOFIDY | Patrick BOUCHET - FONCIÈRE ALL IN | Frédéric MERLIN - SGM | Damien DOUBLET - CATELLA | Stéphanie GAGNAIRE - L'IMMOBILIAIRE | Thomas ESNÉE - S.D.2.P | Isabelle CLERC - AG2R LA MONDIALE | Alain BARBIER - YOUSE | Guillaume Belluc - CMS FRANCIS LEFEBVRE LYON AVOCATS | Sophie DA COSTA - CFNEWS IMMO | Antoine DE BARDIES - CLEARWATER INTERNATIONAL.



CMS Francis Lefebvre Lyon



# 3 SITES D'ACTUALITÉ ET DE BASES DE DONNÉES DÉDIÉS AUX OPÉRATIONS CAPITALISTIQUES ET À LEURS INTERVENANTS.

**CFNEWS**  
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

TOUTE L'ACTUALITÉ ET LA DATA  
DU CAPITAL INVESTISSEMENT  
ET DU M&A



**CFNEWS**  
IMMO

TOUTE L'ACTUALITÉ FINANCIÈRE  
ET LA DATA DU REAL ESTATE



**CFNEWS**  
INFRA

TOUTE L'ACTUALITÉ FINANCIÈRE  
ET LA DATA DU MARCHÉ  
DES INFRASTRUCTURES



**CFNEWS**  
MEDIA GROUP

Vous êtes une entreprise ou un acteur clé de l'écosystème corporate, immobilier, infrastructure. Vous cherchez de l'information financière couplée à des bases de données mises à jour en temps réel. CFNEWS est votre outil de travail.

**Testez et bénéficiez d'un accès gratuit de 8 jours**

**CONTACT : [abo@cfnews.net](mailto:abo@cfnews.net)**