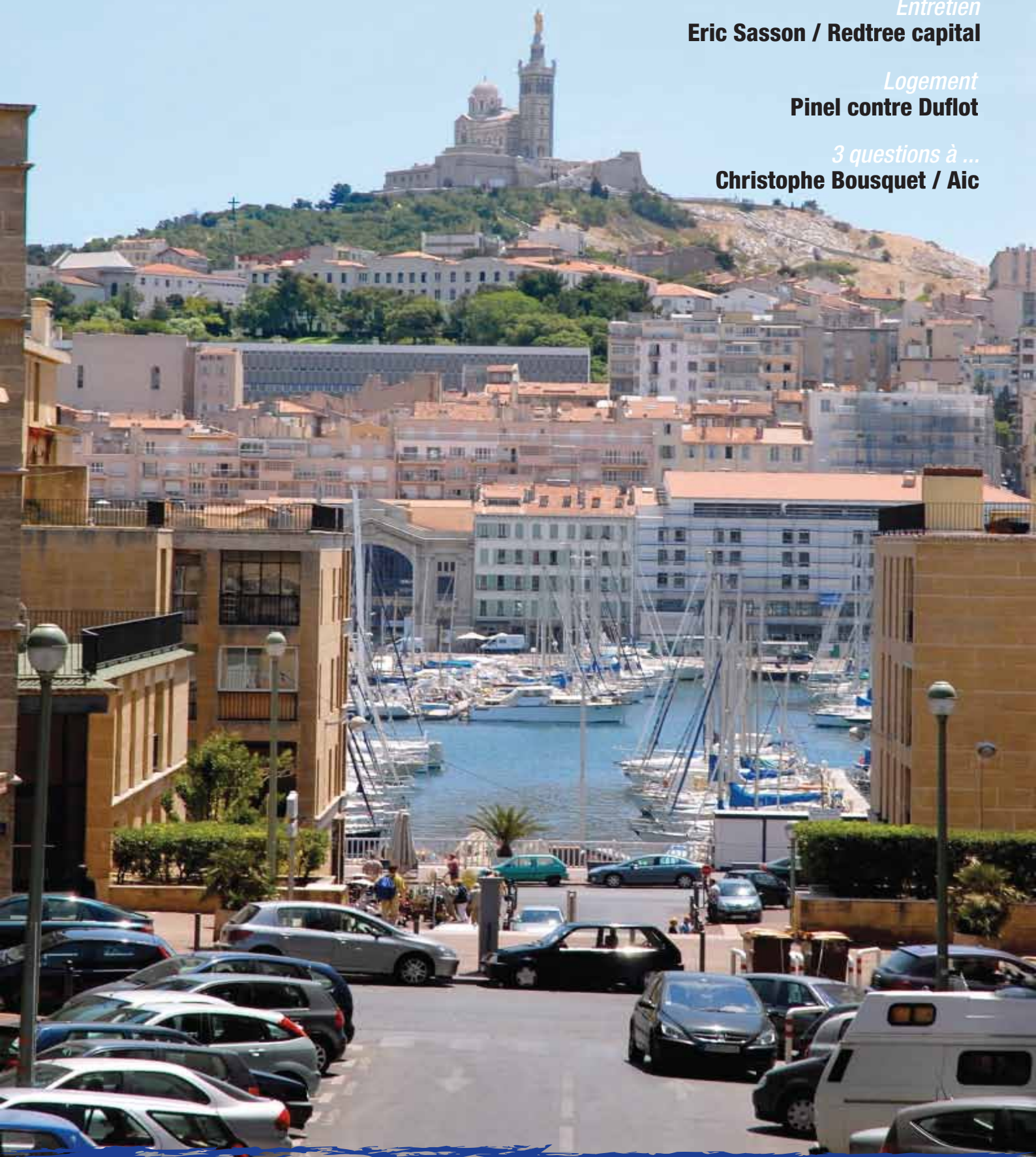


## **Le Groupe Pelloux en Méditerranée**

**Eric Sasson / Redtree capital**

**Pinel contre Duflot**

**Christophe Bousquet / Aic**



## «Le marché est dynamique ... mais peu prévisible»



**Eric Sasson**  
# **Fondateur & Managing Partner de RedTree Capital**



**Bio Express Eric Sasson :**

1990/1994 : Compagnie bancaire - Sinvim  
1995/2000 : LaSalle Investment Management  
2001/2012 : Carlyle Group  
2013 : RedTree Capital

### **Immosnews :** Pouvez-vous nous présenter RedTree Capital ?

**Eric Sasson :** RedTree Capital est un outil d'investissement créé en 2013 avec Robert Hodges. Nous avons réalisé notre première opération d'envergure à Suresnes (92) qui est un investissement dans l'immobilier de bureaux. L'immeuble "Le Blériot", au 1-3, quai Dassault, a été construit en 2005, l'ensemble dispose d'une surface locative de 21 548 m<sup>2</sup>, ainsi que de 483 places de parking. Il est occupé, dans son intégralité, par la société en ingénierie pétrolière Subsea 7, qui le loue jusqu'au 31 décembre 2021. On a, depuis, signé une promesse de vente sur un immeuble de bureaux d'environ 40 millions d'euros. En dernier lieu, nous venons de signer deux immeubles mixtes comprenant des logements, commerces et bureaux d'environ 2 000 m<sup>2</sup>. RedTree s'est fixé pour priorité d'investir en France et en Angleterre. Ce sont deux marchés que nous connaissons bien. Notre expérience chez Carlyle y est pour beaucoup. Nous y avons investi, à l'époque, plus de 4 milliards d'euros de fonds propres et sur les 110 transactions menées, 70 % étaient entre la France et l'Angleterre. Cependant, nous regardons également mais de façon plus opportuniste du côté de l'Espagne et de l'Italie. Au final, RedTree Capital a vocation d'être un acteur européen à forte dominance Franco-Anglaise.

### **Immosnews :** Quelle est votre stratégie d'investissement ?

**Eric Sasson :** En première place, le bureau avec une fourchette d'investissement entre 5 et 300 millions d'euros. On peut regarder tous les types d'actifs de Core à Opportuniste, en fonction de notre appréciation du risque et de notre envie de faire. Ensuite, le logement, mais pas dans une approche VEFA-Investissement, mais plutôt, marchand de biens /vente à la découpe. En troisième place, le commerce principalement en pieds d'immeubles. En dernier lieu, de l'investissement de «niches ou à thème»; à savoir des résidences étudiantes et de l'hôtellerie.

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

**Eric Sasson :** Je trouve que c'est un marché très dynamique sur lequel il se passe beaucoup de choses. Il y a de nombreux produits à vendre et des acheteurs en nombre. Ce qui n'a pas toujours été le cas les dernières années. On reçoit en moyenne un dossier par semaine, ce qui est, pour nous, un signe fort. En revanche, le marché n'est pas très prévisible. Malgré tout, ceci laisse penser que le score en volume pour 2015 devrait être bon.

### **Immosnews :** Comment voyez-vous le marché locatif ?

**Eric Sasson :** C'est un marché difficile, pour lequel les chiffres sont moins bons en 2015 par rapport à 2014. Soyons clair, étant donné que l'économie est en berne, que l'emploi est en panne, alors le marché locatif subit ces difficultés. En revanche, pour RedTree Capital, ce n'est pas forcément une mauvaise nouvelle. C'est bien pendant ces périodes que l'investissement réalisé peut produire de bons résultats à terme. Il faut savoir prendre des paris sur l'avenir ! Par comparaison, nous voyons que le marché anglais qui bénéficie d'une économie et d'un emploi en pleine forme est plus difficile à appréhender pour y réaliser de bonnes opérations, car tous les acteurs voient la même chose !

# Cap au Sud !

**Nouvelle étape du tour de France des agences du Groupe Pelloux  
# Marseille & Toulon**



## Une région qui va de l'avant

La région PACA est en plein essor. Médaille de bronze du classement des nouvelles régions en terme de PIB par habitant (30.600 €), son économie est particulièrement dynamique.

Cette région est principalement tournée vers le secteur tertiaire, avec notamment le commerce et le tourisme (11 % des dépenses touristiques effectuées sur le territoire français). Le secteur tertiaire marchand recueille 50 % des emplois et le non-marchand 34 %. La population croît régulièrement (+ 15% depuis 1990) soit + 20.000 habitants chaque année. Aix, Marseille, Nice, Toulon, Avignon concentrent 78 % de la population.

## Immoscopie Les tendances immobilières

	Région	Part du total de la France
<b>Bureaux *</b>	230.874	6,5 %
<b>Commerces *</b>	323.696	9,1 %
<b>Entrepôts *</b>	223.539	6,4 %

en milliers de m<sup>2</sup>      \* mis en chantier      source : INSEE

## Marseille : Un marché qui repart

La demande placée sur le segment des bureaux est reparti à la hausse au 2<sup>ème</sup> trimestre 2015, portant le cumul des transactions à 31.500 m<sup>2</sup> au 1<sup>er</sup> semestre 2015 (-13% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2014). Ce sont plusieurs grandes transactions réalisées sur des immeubles neufs qui permettent d'obtenir ce regain d'activité sur le volume placé. Pour autant, c'est le secteur des moyennes surfaces qui obtient de bons résultats avec une hausse de 11%. 60% des commercialisations de bureaux et 3/4 des volumes placés sur des surfaces supérieures à 1.000 m<sup>2</sup> se sont faites sur Euroméditerranée et centre ville.

L'offre immédiatement disponible fait apparaître des résultats contrastés. Le neuf est en recul de 14%, là où l'offre de seconde main augmente de 3%. Ce sont les surfaces de plus de 1.000 m<sup>2</sup> qui représentent le stock le plus important (2/3). En dernier lieu, 70% de l'offre est disponible sur Euroméditerranée, centre ville et Marseille sud.

Le loyer moyen de 1<sup>ère</sup> main est juste en-dessous de 175€/m<sup>2</sup>/an et celui de 2<sup>nde</sup> main se situe autour de 150€/m<sup>2</sup>/an.

## Septime & Astime Méditerranée



C'est en 1997 que le Groupe Pelloux s'est implanté dans la région PACA, en créant par opportunité à Toulon, plus précisément à la Valette du Var, la quatrième agence régionale de Septime. Cette dernière s'était vu confier par un de ses clients la gestion, la commercialisation et l'animation d'un centre commercial vieillissant.

C'est Antoine Viallet, fraîchement débarqué de Paris, qui a eu la charge de cette mission de revitalisation qui fut un succès avec l'installation d'enseignes discount comme Babou et Besson. Fort de cette réussite, Septime s'est rapidement spécialisée localement dans la commercialisation et la gestion de "boîtes à vendre" et s'est fait connaître de nombreuses enseignes locales et nationales.

Astime, société de conseil en immobilier d'entreprise du groupe, développe depuis cette date avec Astime Méditerranée un vrai savoir-faire en matière d'immobilier commercial. Cette compétence est reconnue dans tout le quart Sud-Est.

Pour répondre aux besoins de ses clients en immobilier d'entreprise, le groupe a souhaité élargir ses services aux Bouches du Rhône et aux Alpes Maritimes. De nouvelles agences ont été créées à Nice en 2001 et à Marseille en 2002.

Depuis, Septime, société de Property Management du groupe, intervient sur toute la région PACA pour la gestion d'actifs de bureaux, locaux d'activités, entrepôts et commerces. Elle a bénéficié du développement de l'Arenas à Nice et de Sophia Antipolis et surtout du formidable essor de Marseille et d'Aix avec l'arrivée du TGV. Euromed, la plus importante opération de rénovation urbaine d'Europe, a également été un vecteur de développement significatif pour notre agence Marseillaise.

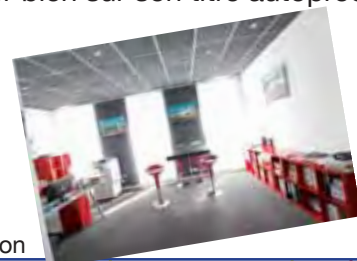
La responsabilité opérationnelle de Septime Méditerranée est assurée par Laurent Silvestre.

Astime Méditerranée dirigée par Antoine Viallet, a ajouté à sa compétence en immobilier commercial sur toute la région, le conseil en immobilier d'entreprise avec plus de 200.000 m<sup>2</sup> transactés en bureaux et locaux d'activité.

Antoine Viallet assure également, depuis notre première implantation, la représentation du Groupe Pelloux sur toute la région PACA. RICS, il est aussi membre et ancien Président du Club Immobilier Marseille Provence, membre de l'UPE 13 et de l'UPV, des Mécènes du Sud, sans oublier bien sûr son titre auto-proclamé de Consul Honoraire du PSG à Marseille !



agence de Marseille



agence de Toulon

## Nous nous engageons en PACA



### Le Groupe Pelloux créateur de « boules, anisette et accordéon »

Créée en 2001, « Boules Anisette et Accordéon » est un rendez-vous festif qui réunit le premier jeudi de juillet, sous les platanes du village provençal de Solliès Pont, le monde de l'immobilier et les amis des amis, pour soutenir une association locale liée au handicap. Cette année, les dons collectés ont été versés à parts égales à l'Association Roue Libre et aux Ateliers de Lily Blanche de La Valette du Var. Depuis la 1<sup>ère</sup> édition, plus de 60 000 euros ont été collectés et remis à des associations liées à l'handicap.



### Le Groupe Pelloux, Partenaire du Club Immobilier Marseille Provence

[clubimmomarseille.com](http://clubimmomarseille.com)

Fondé, il y a 15 ans par une poignée d'anciens camarades étudiants de l'Ecole de Commerce Euromed Marseille, le Club Immobilier Marseille Provence rassemble désormais 43 membres et 5 membres honoraires dont les activités sont représentatives de la diversité des professions du monde de l'immobilier et du bâtiment.

La richesse de notre collectif d'entrepreneurs passionnés par leur métier et ambitieux pour leur Métropole est bien dans la diversité des personnalités qui le compose et l'étendue des compétences spécifiques de chacun. Cette agrégation d'expertises associée à notre volonté de conserver férocement une grande convivialité dans chacune de nos rencontres fait de notre Club, un club pas tout à fait comme les autres.

Échanges de bonne pratique, entraide, croisement d'expériences, maillage de compétences, le Club reste un lieu privilégié pour permettre à chacun de nous de se nourrir, de se former, de travailler ensemble et d'agir pour notre territoire. Dans les événements incontournables du Club: le Business Game, la journée et la nuit de l'immobilier, le défi métropole, Rencontre avec des Hommes Remarquables...

Tous les membres du Club ainsi que ses partenaires s'investissent dans la vie civile au delà de leurs activités professionnelles avec la conviction que le monde économique et associatif fait bouger les lignes. La mutation est en marche et le Club Immobilier Marseille Provence compte bien être un acteur important du changement.



### Rencontre avec des Hommes Remarquables : Christian Pellerin

Organisée par le Club Immobilier Marseille Provence, la 6<sup>ème</sup> édition de « Rencontre avec des Hommes Remarquables » s'est tenue le 31 mars 2015 à la CCI de Marseille Provence. Après Louis-Gaston Pelloux, Emile Barneoud, Jacques Ribourel, Paul Dubrulle et Jacques Borel, cette dernière édition était consacrée à Christian Pellerin surnommé le « Roi de la Défense ». Plus de 350 personnes sont venues écouter cet insatiable bâtisseur qui vient de sortir son autobiographie : « La Défense passe à l'attaque ».



## Duflot contre Pinel ...

**La battle de la rentrée !**

*Vous avez adoré Scellier, plutôt détesté Duflot...  
comment allez-vous apprécier Pinel ?*

Le gouvernement a lancé en septembre 2014, un nouveau dispositif visant à corriger les conditions souvent jugées trop restrictives par les futurs propriétaires du Duflot.

### Mais qu'en est-il sur le fond des choses ?

Les propriétaires devront continuer à s'engager à louer leur bien mais pas forcément sur une période de 9 ans. Le choix leur sera donné de choisir entre 6, 9 et 12 ans. Bien évidemment, la défiscalisation possible sera d'autant plus intéressante que la durée de location choisie sera longue. Il est également retenu, la possibilité de louer à ses enfants ou parents, mais à la seule condition qu'ils ne soient pas rattachés au foyer fiscal. Cette modalité a pour vocation de rassurer les propriétaires qui avaient la crainte de ne pas trouver de locataire après l'acquisition du bien.

Un nouveau zonage des constructions a été retenu. Ces zones réparties en A, Abis, B1 et B2 facilitent le plafonnement des loyers et sont plus cohérentes avec la nature des marchés immobiliers.

De nombreuses communes ont été surclassées, donnant la possibilité aux propriétaires d'appliquer des loyers plus élevés et d'augmenter la rentabilité de leur investissement. C'est le cas de Marseille, Lyon, Lille ou Montpellier qui sortent de la zone B1 pour passer en A, avec à la clé 20% de hausse de loyer possible au moment du renouvellement du bail pour ceux qui veulent investir en locatif. En dernier lieu, la défiscalisation peut aller jusqu'à 21% (32% en outre mer) du montant total investi contre 18% à la loi Duflot!

Au final, quel est le dispositif le plus avantageux ? Aucun, ils sont globalement similaires sur la rentabilité. Le Duflot rapportait 3,5 à 4% par an, le Pinel rapportera pas beaucoup plus. En revanche, ce dernier est plus souple dans ses modalités d'éligibilité. Mais, il est clair que pour la profession immobilière, le dispositif Pinel est plus vendeur médiatiquement!

### 3 questions à ...

**Christophe Bousquet**  
# Direction du Développement d'AIC



**Immosnews :** Votre perception du marché actuel de la promotion immobilière dans votre région ?

**Christophe Bousquet :** La région PACA, tout comme les autres, a connu et connaît un ralentissement important de ses rythmes de vente depuis 3 ans. Les prix de marché ont tendance à baisser d'une année sur l'autre entre 2% et 5% et il est nécessaire d'anticiper cela au moment de la négociation du foncier. La région bénéficie cependant d'un dynamisme lié à la fois au marché local mais également à celui des investisseurs français et étrangers.

**Immosnews :** Quelle est votre vision du marché du logement dans votre région pour 2016 ?

**Christophe Bousquet :** Par rapport à la demande de logements neufs, la production reste toujours à un niveau faible. Cela permet de conserver une certaine stabilité du marché. Les investisseurs quant à eux semblent de plus en plus nombreux depuis que le dispositif Pinel a été mis en place. L'année 2016 ne devrait pas connaître d'amélioration particulière dans la conjoncture que nous connaissons. Seul un bon emplacement et des prix justes permettront de rester compétitifs.

**Immosnews :** Comment jugez-vous les débuts du dispositif Pinel ?

**Christophe Bousquet :** Depuis que la loi est entrée en vigueur, les investisseurs sont de plus en plus nombreux à s'intéresser à l'immobilier neuf après plusieurs années calmes. Cela concerne cependant les petites typologies où les produits ne dépassant pas en général 200 000 €. Certains programmes s'en trouvent dynamisés, même si le marché de la primo accession reste prépondérant.

## Transactions Astime

Retrouvez nos produits à la location ou à la vente  
dans la rubrique «nos offres» sur [astime.fr](https://astime.fr)

830 m<sup>2</sup> d'entrepôts  
(Prix de Vente : 65 250 € HT HC/an)  
Preneur : CGE Distribution SAS  
1523 Avenue de Draguignan – ZI Toulon Est  
83130 LA GARDE  
Transaction : location

---

750 m<sup>2</sup> local commercial  
(Loyer progressif – 3<sup>ème</sup> année : 135 000 € HT HC/an)  
Preneur : KM Avignon – Enseigne K-MODE  
ZC Avignon Nord / Le Pontet – Avenue Marcel Pagnol  
84700 SORGUES  
Transaction : location

---

95 m<sup>2</sup> de locaux d'activités  
(Prix de Location : 60 € HT/m<sup>2</sup>/an)  
Preneur : Société Vanguard medical services  
Sud Ouest de Caen  
Locaux état neuf  
Transaction : Location

---

52 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 125 € HT/m<sup>2</sup>)  
Preneur : Société Absix  
Sud de Caen  
Transaction : Location

---

145 m<sup>2</sup> de locaux d'activités  
(Loyer : 60 € /m<sup>2</sup>)  
Preneur : Société Axed  
Sud Ouest de Caen  
Etat neuf  
Transaction : Location

---

1780 m<sup>2</sup> de bureaux et locaux d'activités  
(prix de Vente 1 000 000 €)  
Preneur : SCI Privée – Ensemble immobilier loué  
Est de Caen  
Bon état général  
Transaction : Vente

---

220 m<sup>2</sup> de locaux d'activités  
(Loyer : 32 € HT/m<sup>2</sup>/an)  
Preneur : Société Genes diffusion  
Ouest de Caen  
Etat d'usage  
Transaction : location

---

136.40 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 110 € HT/m<sup>2</sup>)  
Preneur : Société Aksis  
Centre ville de Caen – Rives de l'Orne  
Bureaux neufs  
Transaction : location

---

127 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 21 000 € HT HC/an)  
Preneur : Banques Populaires  
47 avenue de l'Europe - 92 Sèvres  
Transaction : location

---

200 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 60 000 € HT HC/an)  
Preneur : Mistral Production  
71 rue des tilleuls - 92 Boulogne-Billancourt  
Transaction : location

---

190 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 40 000 € HT HC/an)  
Preneur : Hopi Productions  
4 rue Neuve Saint Germain - 92 Boulogne-Billancourt  
Transaction : location

---

126 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 32 760 € HT HC/an)  
Preneur : Que la fête commence  
82 bis rue Thiers - 92 Boulogne-Billancourt  
Transaction : location

---

113 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 31 640 € HT HC/an)  
Preneur : Agence RP  
102 avenue Edouard Vaillant - 92 Boulogne-Billancourt  
Transaction : location

---

150 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 50 250 € HT HC/an)  
Preneur : Sunset Presse  
1 esplanade de la manufacture - 92 Issy-les-Moulineaux  
Transaction : location

---

180 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 52 200 € HT HC/an)  
Preneur : Elior  
110 boulevard Jean Jaurès - 92 Boulogne-Billancourt  
Transaction : location

---

434 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 117 800 € HT HC/an)  
Preneur : Snell Quantel  
5/7 avenue de Paris - 94 Vincennes  
Transaction : location

---

307 m<sup>2</sup> de bureaux  
(Loyer : 82 890 € HT HC/an)  
Preneur : Agence 79  
80/82 rue Gallieni - 92 Boulogne-Billancourt  
Transaction : location

---



Groupe Pelloux



# Rentrée des Classes



*Septime est le principal property manager tertiaire national et indépendant.*

*Avec l'expérience acquise auprès de nos clients institutionnels et privés, français et internationaux ainsi que notre réseau d'agences intégrées, nous vous offrons des solutions de gestion sur mesure partout en France.*

septime.fr



Bureaux ■ locaux d'activités ■ Commerces