

## LES ACTEURS IMMOBILIERS

# Immobilier d'entreprise : la commercialisation

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET UN MÉTIER À PART ENTIÈRE ET LES PROBLÉMATIQUES COMME LES EXIGENCES SONT DIFFÉRENTES DU MARCHÉ DES PARTICULIERS. ENTRETIEN AVEC 2 SOCIÉTÉS SPÉCIALISÉES DANS LA COMMERCIALISATION DE CE SECTEUR.

interview



Vincent le Baliner  
Gérant d'Inovista

### Quelle est la tendance actuelle de l'offre immobilière ?

« Le secteur Nord continue sa tertiarisation. Nous recensons environ 8 500 m<sup>2</sup> de bureaux disponibles immédiatement ou sous 6 mois. D'ici 2014, nous avons une visibilité sur un peu plus de 15 000 m<sup>2</sup> de bureaux neufs ou restructurés (notamment par le groupe Apavou ou Les Bâtisseurs de Bourbon), actuellement en phase de permis de construire ou de pré-commercialisation, qui seront mis en vente ou location. Ce recensement exclu les immeubles sur lesquels nous avons une visibilité plus faible ou les immeubles construits directement par les utilisateurs, hors passage par le Marché. Ces chiffres correspondent à la moyenne haute des surfaces autorisées ces 5 dernières années. Le principal fait notable sur le marché des bureaux est l'amélioration des prestations de livraison (électricité, peinture, faux plafond, climatisation...) plus en adéquation avec les demandes des utilisateurs. Cette tertiarisation du Nord entraîne une baisse continue de nouvelles constructions de locaux d'activité ou d'entrepôts : nous travaillons actuellement sur 2 projets neufs représentant tout de même plus de 7 000 m<sup>2</sup>. Mais le marché de l'ancien propose de réelles opportunités : le Parc d'Activité de la Mare à Sainte-Marie par exemple où nous avons des locaux disponibles de 200

à 600 m<sup>2</sup> pour des prix de vente attractifs. Avec la faiblesse actuelle des taux d'intérêts, de nombreux clients ayant acheté payent des mensualités de crédit moins élevées qu'un loyer pour des surfaces équivalentes.

L'Ouest, malgré le développement de zones tertiaires fortes comme Savanna ou la Zac 2000, reste principalement un marché de locaux d'activités et d'entrepôts. Les projets de bureaux sont relativement peu nombreux. Parmi les opérations neuves on peut citer la mise en chantier des 2 000 m<sup>2</sup> de bureaux d'ALSEI au Port ZAC 2000 ou la livraison de 3 500 m<sup>2</sup> sur l'opération Ansellia de PSI ; ou bien encore la livraison du 1er immeuble de bureaux de la ZAC Portail de CBo Territoria. Pour les locaux d'activités et entrepôts, le marché se contraste : les disponibilités immédiates pour des surfaces supérieures à 1 000 m<sup>2</sup> sont plus nombreuses (environ 15 000 m<sup>2</sup> sur 8 opérations) depuis 1 an ; a contrario les surfaces entre 300 et 800 m<sup>2</sup> sont rares. Nous travaillons actuellement sur 1 projet qui proposera ce type de locaux : livraison prévue en 2014.

Le Sud et l'Est sont des marchés moins dynamiques car ils ne profitent pas d'éléments structurant fort : par exemple le port de commerce pour l'Ouest (marché de locaux d'activités / entrepôts) ou la présence des nombreuses administrations et organes décisionnels dans le Nord (marché de bureaux). On note tout de même, et

« Inovista est composé d'une équipe de 5 personnes formées, expérimentées et passionnées. Nous ne sommes ni promoteur ni foncière. La société est capitalistiquement indépendante, ce qui nous permet de toujours travailler dans l'intérêt de nos clients. Nous exerçons principalement trois métiers, toujours liés aux actifs en immobilier d'entreprise (bureaux, locaux d'activité, entrepôts, locaux commerciaux et terrains) : la commercialisation, le conseil aux utilisateurs et la gestion locative. Nous travaillons aujourd'hui pour les principaux acteurs proposant sur le marché des actifs en immobilier professionnel (SEMs, promoteurs, family office). Ainsi, la société à la recherche de solutions immobilières bénéficie en nous contactant d'une vision globale du Marché et accède à la

quasi-totalité des offres disponibles. Nous avons ainsi réalisé plus de 30 transactions, soit autant d'entreprises pour lesquelles nous avons répondu à un besoin immobilier. Depuis 1 an, nous avons également lancé un service de gestion locative. En effet, l'immobilier d'entreprise est moins cadré juridiquement que le résidentiel et chaque erreur ou omission peut se payer chère. C'est ce qu'ont compris de nombreux propriétaires en nous confiant la gestion de leurs actifs : nous nous occupons aujourd'hui d'environ 30 000 m<sup>2</sup> de surfaces bâties. L'ensemble de nos conditions d'intervention est régi par un mandat, lequel est élaboré avec le client et contient la définition et la rémunération des missions qu'il nous confie. »

c'est une bonne chose, la présence sur ces marchés de petites et moyennes surfaces de locaux d'activités ou de bureaux, en adéquation avec la demande. »

### Quel est l'état de la demande ?

Les difficultés économiques que nous traversons créent un attentisme chez certaines entreprises ce qui a entraîné une baisse significative, tous types d'actifs confondus, de la demande pour les surfaces supérieures à 1 000 m<sup>2</sup>. Par contre, le marché des petites et moyennes surfaces (petites surfaces : de 200 à 500 m<sup>2</sup>, moyennes surfaces : de 500 à 1 000 m<sup>2</sup>) reste dans son ensemble dynamique. Les petites surfaces se portent bien car elles répondent à la majorité des besoins des entreprises réunionnaises. La demande en moyennes surfaces est également importante mais avec des délais de décisions qui sont plus long.

Nous constatons depuis le début du 2nd semestre 2012 deux principales motivations de mouvement chez nos clients. La première est de répondre au développement de l'activité de l'entreprise, la prise de nouveaux marchés ou le renforcement des équipes. La deuxième est de répondre à un besoin de rationalisation de l'immobilier : cela passe soit par une baisse des coûts soit par le regroupement des implantations.

Au niveau des terrains, nous avons tou-

jours une forte demande qui ne peut être satisfaite puisqu'aucune zone d'activités nouvelle n'a été créée des dernières années. Il est rare qu'un immeuble disponible ou en projet ne puisse accueillir l'activité d'une entreprise ; c'est le constat que font nombreux de nos clients qui après plusieurs années de recherche de terrains finissent par se porter sur l'acquisition de locaux.

### On parle souvent de grippement de l'économie à cause des problèmes de financement, qu'en pensez-vous ?

C'est en effet devenu quasi-quotidien de critiquer des banquiers qui ne feraient pas leur travail. De notre côté, nous travaillons étroitement avec nos clients en recherche de financement : nous préparons pour la banque un dossier complet sur l'immeuble et répondons parfois directement au chargé d'affaires. Nous travaillons aussi avec quelques partenaires bancaires, en confiance, auprès desquels nous recommandons nos clients. Quand le dossier est sérieux, bien préparé et expliqué nous ne rencontrons jamais de problème, juste parfois des délais de réponse ou de déblocage des fonds un peu long, mais chacun a ses contraintes. Chaque trimestre nous publions dans « M<sup>2</sup>ag » (parution d'Inovista NDLR) les chiffres du crédit d'investissement et ils sont plutôt stables.