

# CB RICHARD ELLIS RESIDENTIEL

*Filiale de CB Richard Ellis, leader mondial en immobilier d'entreprise, CB Richard Ellis Résidentiel propose à ses clients trois activités complémentaires : la vente en bloc, la vente par lots et la transaction par ses agences. Françoise Héraud, Présidente et Dominique Engrand, Directeur des investissements et des ventes, expliquent leur activité, leur positionnement et leur vision du marché.*



Photo : Thomas Jullien

JEAN-PAUL LELEU FRANCOISE HERAUD DOMINIQUE ENGRAND  
EMMANUELLE BARNIER NATHALIE KHAYAT

## La complémentarité de trois métiers

**M<sup>2</sup> : CB Richard Ellis est connu en France essentiellement pour ses activités en immobilier d'entreprise. Comment se situe CB Richard Ellis Résidentiel au sein de ce groupe ?**



**Françoise Héraud :** En 1997, la volonté du Président Gérard Aubert, était de diversifier la société dans l'activité résidentielle. Il a su saisir l'opportunité de reprendre l'agence Achard et Associés. Celle-ci, présente depuis 1962 à Neuilly-sur-Seine, est devenue une référence sur ce marché très sélectif mais aussi sur les arrondissements de l'Ouest parisien. En 2001, nous avons ouvert une nouvelle agence rue du Bac dans le 7<sup>ème</sup> arrondissement qui couvre la rive gauche. Simultanément, la politique d'arbitrage menée par les institutionnels a conduit notre département à être missionné pour plusieurs ventes en bloc. Un nouveau cou-

rant d'affaires s'est ainsi développé. L'acquisition-fusion de la société Insignia Bourdais par CB Richard Ellis, en juillet 2003, nous a permis d'intégrer une équipe de vente par lots particulièrement expérimentée et de compléter ainsi nos services. Aujourd'hui, CB Richard Ellis Résidentiel est constitué d'une trentaine de professionnels. Une équipe de six collaborateurs est dédiée à la vente en bloc et une autre d'une douzaine de personnes à la vente par lots. Les deux équipes sont placées sous la responsabilité de Dominique Engrand, la direction opérationnelle de la vente par lots étant assurée par Jean-Paul Leleu. Les agences comptent dix personnes. En 2005, les ventes par lots ont représenté un montant de 120 M€ soit 500 transactions, enregistrant ainsi une progression de 100% par rapport à l'année précédente. Les ventes en bloc se sont élevées à 150 M€ tandis que les agences généraient 40 M€.

**M<sup>2</sup> : Pouvez-vous revenir sur vos pôles de compétences dans le marché résidentiel ?**

**F. Héraud :** Conseil stratégique pour l'acquisition, l'arbitrage et la valorisation d'actifs, nous maîtrisons tous les aspects qui préparent à la commercialisation : marketing, juridique, financier, technique, etc.

Notre démarche de conseil en cession d'actifs débute toujours par la réalisation d'un audit. Les analyses sont conduites par deux équipes spécialisées : l'une pour la vente en bloc et l'autre pour la vente par lots. Les résultats des études sont ensuite comparés et discutés afin d'être cohérents. Une synthèse transparente et objective est présentée par un responsable de projet à notre client. Celui-ci a l'avantage de n'avoir qu'un seul interlocuteur tout au long de son processus de décision et plus tard pour le suivi de la commercialisation. La valeur ajoutée et la spécificité de notre offre reposent ainsi sur la totale complémentarité de l'exercice de nos trois métiers : la vente en bloc, la vente par lots et les agences.



**Dominique Engrand :** Nos services ont présenté, en 2005, pour nos clients et notamment certaines Scpi Méhaignerie arrivant à

échéance, des recommandations portant sur plus de 100 000 m<sup>2</sup> de logements. A la suite de nos préconisations, les souscripteurs de parts se sont déterminés pour la cession par lots. Cette méthode permet d'obtenir un revenu plus intéressant puisque nous évaluons entre les deux formes de vente, un différentiel de 20 à 35% selon les cas. Les équipes de Jean-Paul Leleu sont ainsi chargées, par différentes Scpi, de commercialiser des logements en région parisienne et en province, notamment en Paca pour le groupe Adyal. A l'opposé, il nous arrive de commercialiser en bloc pour le compte de Scpi : ainsi, nous avons vendu à Cogedim un portefeuille, la Scpi Elysée Résidence 3 couvrant 21 sites. De même, une dizaine d'immeubles d'Unidomo ont été vendus par l'intermédiaire de nos services. Pour revenir à la vente par lots, indépendamment de ces Scpi, nous travaillons avec des institutionnels tels que : Axa Reim, CGRCE, CNP, Gecina, Generali, et des opérateurs : Boccador, Cargill,



2bis boulevard Anatole France, Boulogne

Cogifrance, DTZ Asset Management, Tigre, Westbrook... Enfin, nous intervenons pour des bailleurs sociaux : ACL PME, Opac...

**M<sup>2</sup> : Dans le contexte de la proposition de loi Aurillac, comment s'est comporté le marché ?**

**D. Engrand :** Les professionnels ont vécu, en 2005, une période d'incertitude. Le vote de la loi a été retardé. Son contenu a évolué, entraînant parfois quelques hésitations de la part d'institutionnels potentiellement

Conseil exclusif de Natexis Immobilier, nous lui avons trouvé un acquéreur pour un ensemble exceptionnel de 150 lots situé à Neuilly, à l'angle du boulevard du Château et du boulevard d'Argenson. La poursuite de ce mouvement, pendant le 1<sup>er</sup> trimestre 2006, nous a permis de signer la vente à Cargill DTZ Asset Management d'un immeuble de 60 logements à Boulogne Billancourt, en bordure du Bois.

La rareté de l'offre et la vive concurrence entre opérateurs ont eu pour effet d'accélérer les décisions d'achat lorsque le produit présentait une opportunité intéressante. De son côté, la vente au détail n'a pas été touchée par le battage médiatique autour de la loi. Une régulière progression des prix, enregistrée sur tous nos programmes, a pu être constatée : des investisseurs privés ont appréhendé un tarissement de la source d'approvisionnement. La durée de commercialisation pour une opération moyenne de vente par lots s'étend sur deux ou trois ans.

Aujourd'hui, la loi est connue. L'obligation de signer pour le ven-



5/9 boulevard du Château, Neuilly

vendeurs ainsi que chez des candidats acquéreurs. Au cours de cette période, CB Richard Ellis Résidentiel a heureusement continué à travailler très activement. Pendant l'été 2005, nous avons assuré des ventes en bloc : en trois mois, à Azur GMF, d'un immeuble de HSBC situé au 185-187 boulevard Malesherbes dans le 17<sup>ème</sup> arrondissement de Paris et aussi auprès de Cargill-DTZ Asset Management, d'un immeuble de 150 logements à Clichy, rue Martre, cédé par Médéric.

deur, lors de la cession, un nouveau bail de six ans, avec les locataires en place, constitue une contrainte supplémentaire. Il sera tout de même possible de vendre les appartements vacants ou occupés.

Ces nouvelles dispositions incitent d'ores et déjà les institutionnels, dans le cadre de leur politique d'arbitrage, à opter davantage pour la commercialisation par lots et à missionner des équipes, intégrées ou extérieures comme la nôtre, particulièrement expérimentées.



### **M<sup>2</sup> : Comment envisagez vous l'évolution de votre métier ?**

**D. Engrand :** Les vendeurs comme les acquéreurs auront de plus en plus besoin de professionnels compétents à forte capacité en matière de conseil. De nouveaux acteurs apparaissent : des foncières et des opérateurs espagnols, mais aussi allemands sont intéressés par la constitution d'un patrimoine en résidentiel. Les espagnols se sont montrés particulièrement offensifs au cours de l'année écoulée. Des investisseurs français développent également, sur ce secteur, des foncières/SIIC. Cette fonciarisation entraînera la recherche de portefeuilles supérieurs à 100 logements. L'analyse de tels ensembles exige une disponibilité et une grande réactivité de la part des conseils. Nous devons avoir aussi un comportement très proactif : il nous faut initier très en amont la transaction, la «fabriquer» en quelque sorte, autrement dit identifier les produits correspondant aux besoins des acquéreurs potentiels, et convaincre les propriétaires de les mettre en vente. Mais, à côté de ces grosses transactions, il restera toujours un marché

de petits immeubles appartenant à des familles, marché sur lequel nous sommes actifs : nous avons ainsi vendu tout récemment un immeuble de 1.778 m<sup>2</sup> rue du Colonel Moll dans le 17<sup>ème</sup> et nous venons de signer la vente d'un immeuble de 1.544 m<sup>2</sup> rue du Louvre, dans le 1<sup>er</sup> arrondissement de la capitale.

**F. Héraud :** Des produits, mis actuellement sur le marché, sont parfois plus difficiles à la vente notamment lorsqu'il s'agit d'immeubles mixtes comportant de l'habitat, des bureaux et des commerces en

une mission dans le but de produire toutes les informations nécessaires à la connaissance exhaustive de son patrimoine d'habitation. Une «task force» CB Richard Ellis Résidentiel, composée de trois personnes, a été immédiatement détachée à l'intérieur de l'entreprise pour une durée de six mois. Elle met en norme, sur informatique, les dossiers juridiques, administratifs et techniques de plusieurs centaines de logements. Nous sommes aussi appelés régulièrement pour la mise en place et l'organisa-

**“La synergie entre nos différents départements permet d'offrir une véritable valeur ajoutée à nos recommandations commerciales.”**

tion de consultations. Pour le compte de la Banque de France, nous avons travaillé sur deux appels d'offres. Le premier concernait un ensemble de trois immeubles, deux avenue d'Eylau et un avenue Raymond Poincaré dans le 16<sup>ème</sup> arrondissement de Paris. Ceux-ci ont été acquis, en bloc, par Gecina. La seconde consultation portait sur un portefeuille de six immeubles à Bordeaux et au Havre. Une caisse de retraite régionale et un bailleur social ont été les mieux-

disants. Dans ces cas-là, nous nous appuyons sur les agences régionales de CB Richard Ellis qui apportent un appui logistique lors de la présentation et des visites des biens immobiliers. Précédemment, dans des situations comparables, nous avons conseillé Cancava, Eurodisney, Gaz de France, MMA...

### **M<sup>2</sup> : Développez vous des missions d'audit ou de conseil pour des opérations d'externalisation de patrimoine ?**

**D. Engrand :** Actuellement, nous menons, pour une importante société,

### **M<sup>2</sup> : Menez-vous des interventions en logement neuf et dans le secteur social ?**

**D. Engrand :** La politique de diversification vers le résidentiel neuf, de la part de plusieurs investisseurs, nous conduit



185/187 boulevard Malesherbes, Paris 17<sup>e</sup>



79 rue des Arquebusiers, Paris 3<sup>e</sup>



rents acteurs de cette économie, aussi bien en vente en bloc que par lots. Quelques exemples de missions : conseil pour le compte de l'Opac sur un programme à Paris 20ème ; commercialisation pour Gaz de France de cinq immeubles représentant environ 10.000 m<sup>2</sup> cédés à trois opérateurs sociaux : Immobilière 3F, Opac de Paris et La Sablière. Toujours au profit de La Sablière, commercialisation à Deuil-la-Barre, d'un immeuble réalisé en Vefa par Bouwfonds Marignan.

**M<sup>2</sup> : Les investisseurs souhaitent des informations facilement accessibles ainsi que des documents synthétiques. Pouvez-vous apporter des réponses à cette demande ?**

**F. Héraud :** Les sources d'information sont, en effet, assez disparates et inégales. Depuis deux ans, nous proposons dans notre lettre « Market View



4/12 rue Halifax, Joinville le Pont

matière de transparence du marché, nous étudions la création d'une banque de données, qui permette notamment de répertorier les résultats des ventes en bloc. De telles références sont nécessaires et intéressent tous les acteurs. Nous sommes, sur ce sujet, en discussion avec plusieurs de nos confrères pour la création d'un Immostat du résidentiel.

**M<sup>2</sup> : Très concrètement, quelle complémentarité apportent vos agences dans la vente pour institutionnels ?**

**F. Héraud :** Implantées rive droite et rive gauche, nos deux agences représentent localement une puissance commerciale. Grâce aux informations « terrain » collectées, elles constituent aussi un véritable observatoire du comportement des particuliers et des tendances du marché. Selon le profil des acquéreurs potentiels, des seuils de prix ne doivent pas être franchis pour une certaine catégorie de biens. De tels renseignements sont précieux lorsque nous étudions les scénarios de vente d'immeubles. Les agences de Neuilly et de la rue du Bac, respectivement dirigées par Emmanuelle Barnier et Nathalie Khayat, permettent également d'accélérer les ventes par lots de plusieurs programmes. Ainsi, l'agence de Neuilly intervient dans le cadre de la cession des appartements vacants de l'immeuble de Westbrook, boulevard du Château. Nous venons d'achever la vente d'actifs de Cogifrance boulevard

du Commandant Charcot. Dans ces deux cas, les prix s'échelonnaient entre 290 000 € pour un 44 m<sup>2</sup> et 1 055 000 € pour un 147 m<sup>2</sup>. Ces opérations illustrent parfaitement les possibilités de synergie entre nos différentes forces de vente. Par ailleurs, l'agence de la rue du Bac a étendu ses activités jusqu'à Marrakech avec un mandat de commercialisation pour un ensemble de 130 appartements et de 18 villas situé dans les parcs de l'Agdal. Simon-Xavier Guerrand-Hermès est l'initiateur de ce projet et Jean Pozzo di Borgo le directeur général d'Eden Développement, le promoteur. L'un de nos objectifs est d'acquérir un réseau d'agences immobilières afin de mieux implanter notre présence dans d'autres quartiers parisiens et aussi, dans les grandes métropoles régionales. La stratégie de développement de CB Richard Ellis Résidentiel passera également par une politique de croissance externe. ■



66 rue Sartoris, La Garenne Colombes

Résidentiel », une analyse annuelle sur le marché du résidentiel. Outre son aspect étude, ce support nous permet de donner notre point de vue et de prendre aussi position sur les tendances du marché en matière de prix, d'offre et de stratégie des acteurs. Notre participation à différents colloques et forums, dont bien entendu celui du groupe CB Richard Ellis, nous offre l'opportunité d'apporter quelques éclairages conjoncturels. Tout cela reste certainement insuffisant. Afin d'aller plus loin en

**« Notre démarche de conseil en cession d'actifs débute par la réalisation d'un audit. »**

meubles. Les agences de Neuilly et de la rue du Bac, respectivement



**CBRE Résidentiel**

145-151 rue de Courcelles  
BP 80450 - 75824 Paris Cedex 17  
Tél : 01 53 64 00 00

Président : Françoise Héraud  
Directeur des Investissements : Dominique Engrand

**Agence de Neuilly**

1bis rue de l'Hôtel de Ville - 92200 Neuilly  
Tél : 01 46 24 53 46  
Directrice : Emmanuelle Barnier

**Agence Rive Gauche**

14 rue du Bac - 75007 Paris  
Tél : 01 42 91 92 92  
Directrice : Nathalie Khayat