

Ils sont venus de loin pour investir à Marseille. Qui sont ces nouveaux venus, pourquoi ont-ils choisi Marseille et comment ont-ils été accueillis ? Le regard qu'ils portent sur le développement économique d'une ville, qui n'est pas dans le peloton de tête de ses concurrentes européennes, mais dont l'attractivité s'affirme grâce à des projets d'envergure, ouvre le débat de l'avenir de l'immobilier dans la région marseillaise. Marseille au cœur d'Iter ou de la Lgv, demain, peut-être, capitale européenne de la culture, pourra-t-elle enfin rayonner et voir grand au plan international ?

Tel est l'objet du débat qui a réuni le jeudi 8 juin à l'Opéra de Marseille près de deux cents professionnels de l'immobilier français et étrangers autour de sept investisseurs qui ont récemment choisi notre agglomération pour y développer leurs projets.

**Le Club Immobilier
Marseille**

MARSEILLE, VILLE DE PROVINCE OU MÉTROPOLE EUROPÉENNE ?

JEUDI 8 JUIN 2006 - OPÉRA DE MARSEILLE

« Marseille a une très bonne image et suscite un rêve dont on peut apprécier la portée. Les investisseurs étrangers sont plus enclins à être présents sur la place que les acteurs locaux », analyse **Bernard Michel**, qui dirige le Crédit Agricole Immobilier, investisseur du projet Euromed Center. Ainsi **Nicolas Hill**, qui a créé Real Land, un groupe de promotion spécialisé

dans l'immobilier d'entreprise, en 1997 à Londres : « Notre histoire n'est pas banale », prévient-il. « Nous sommes devenus français, il y a deux ans, suite à la pénurie d'opportunités sur le marché en Grande-Bretagne. Après six mois d'études, nous avons commencé à travailler à Aix-les-Milles, puis à La Ciotat et Toulon. Pour nous, c'est le même périmètre. », explique t-il.



LES PRINCIPALES SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ MARSEILLAIS

UNE OFFRE COMMERCIALE À REDÉFINIR

« Marseille est la seule ville en France dont la zone de chalandise est plus petite que la ville. Il y a donc beaucoup à faire au plan commercial », observe **Bertrand Guilhem**, responsable du projet des Terrasses du Port de Foruminvest. Un exemple ? « En considérant que le port accueille 2,5 millions de voyageurs qui restent en moyenne 4 à 5 heures dans les terminaux, ce sont plus de 10 millions d'heures de shopping que nous pouvons valoriser par an ». Sur 250 candidatures de commerçants qui veulent s'implanter sur

les Terrasses du Port, seul un tiers vient de Marseille. « Il n'y a pas d'effet de migration des commerçants du centre-ville, mais plutôt de nouveaux arrivants » attirés par l'énorme potentiel du marché des croisières, encore très mal exploité. « Sur 400 000 croisiéristes, seuls 10 000 débarquent pour aller en ville, soit une moyenne de trente par jour ! Demain, ils iront aussi rue de la République », explique **Eric Foillard**, patron de Marseille République, qui croit dur comme fer à ce développement commercial. « Marseille, c'est 1,5 million d'habitants. Compte tenu de la densité du tissu, il n'est pas déraisonnable de gérer

**MARSEILLE,
VILLE DE PROVINCE
OU MÉTROPOLE EUROPÉENNE ?**
JEUDI 8 JUIN 2006 - OPÉRA DE MARSEILLE

LES INTERVENANTS EN QUELQUES CHIFFRES

Investissements à
Marseille et sa région
Marseille République :

400 M€ - 130 000 m²

Crédit Agricole Immo :

Euromed Center

300 M€ - 69 000 m²

Foruminvest :

Les Terrasses du Port

250 M€ - 41 000 m²

Catalyst : Les Docks 93 M€

Real Land (Aix,

La Ciotat, Six Fours) :

25 M€ - 19 000 m²

Investissements en France

UFG : 400 M€ en 2005

ING Real estate :

652 000 m² de patrimoine.



Nicolas HILL, Real Land



Peter KASH, Catalyst



Etienne MARCOT, UFG

demain un deuxième pôle de centralité commerciale en complémentarité de celui du centre ville. Paris en compte huit. »

UN PARC DE BUREAUX QUI DOIT SE RENOUVELER EN PROFONDEUR

Alors que Lyon gère une situation de « sur-offre », Marseille apparaît comme sous-offreur en matière de bureaux. Une constatation « durablement vraie », selon Etienne Marcot, du Groupe UFG, filiale de Crédit Mutuel du Nord et,

gestionnaire de SCPI, qui revient en force dans la région depuis trois ans avec 70 M€ d'investissements, dont 55 M€ dans l'immobilier d'entreprise.

« Le parc historique doit se renouveler en profondeur. Les nouveaux arrivants n'en veulent pas ». Au motif de sa vétusté, mais aussi à cause de l'évolution de l'activité économique entraînée par le tertiaire de troisième génération qui a fait son apparition avec la locomotive d'Euroméditerranée.

QUELS SONT LES FREINS À L'INVESTISSEMENT ?

LE MANQUE DE PRODUCTION DE LOGEMENTS

Comment attirer des entreprises si on ne peut plus loger leurs cadres ? « On estime que Marseille a un déficit de 1 000 logements neufs par an. Sur ce chiffre, et il faut avoir le courage d'en parler, 300 correspondent à des appartements haut de gamme, destinés aux cadres des entreprises désireuses de s'implanter dans la région », estime Eric Foillard.

TROP PEU D'OPPORTUNITÉS D'INVESTIR

Le marché immobilier marseillais, et plus particulièrement celui des bureaux, cible privilégiée des investisseurs, n'a pas encore atteint sa taille critique. Les produits manquent, tant pour les immeubles neufs que pour les bâtiments plus anciens remis en vente dans le cadre d'arbitrages. La demande reste, et pour encore plusieurs années, très largement supérieure à l'offre.

UNE CONCURRENCE ENCORE PLUS VIVE

Pour Peter Kash (Catalyst), un « Asset manager » venu de Liverpool il y a quatre ans pour investir 93 M€ sur les Docks avec Starwood, « beaucoup d'investisseurs rentrent en scène et il y a de plus en plus de concurrence dans la ville ».

« On est confronté à la baisse des taux de rendement », explique Etienne Marcot, dont le groupe est dans l'obligation d'investir les placements financiers des épargnants qu'il représente.

Conséquence : « il va falloir tenir les prix de revient et veiller aux effets d'une concurrence trop forte qui pourrait induire des tensions », indique Bernard Michel. La baisse des rendements pourrait être aggravée par la hausse – tant redoutée – des taux d'intérêt en Europe. « C'est pour ça que nous nous sommes recentrés depuis trois ans sur des régions où il existe une plus-value latente, ou le moyen de créer de la valeur », explique Etienne Marcot. ▶

MARSEILLE EST-ELLE DEVENUE UNE VILLE COMME LES AUTRES ?

« Ce visage multipolaire et multiculturel qui est omniprésent est une grande force pour Marseille. Ce qui est important, entre autres, pour un investisseur, c'est de sentir ce qui s'y passe. Nous nous sommes décidés en trois semaines ! », prévient Cyrille Viotte, chez ING Real Estate, groupe hollandais qui vient de racheter l'immeuble Europrogramme (14 500 m²) pour 29,5 M€.

En dehors des critères classiques qui rendent possible un projet, il y a aussi la « dynamique que l'on croit déceler » sur un territoire et qui fait sa particularité. « Nous pensons depuis 30 ans qu'il y a un potentiel dans cette région qui ne s'est pas totalement exprimé », avoue Etienne Marcot.



Bernard MICHEL,
Crédit Agricole Immobilier



Bertrand GUILHEM
Foruminvest



Eric FOILLARD
Marseille République



Cyrille VIOTTE,
ING Real Estate

DES PROPOSITIONS POUR AMÉLIORER LA SITUATION

FAIRE UNE PLACE AUX PETITS OPÉRATEURS LOCAUX

Dans cette perspective, il faut sans doute diversifier l'offre immobilière, car il existe « *trop peu de développement immobilier en dehors des ZAC, dont la taille unitaire est trop grande pour les opérateurs locaux qui connaissent parfaitement leur métier.* » 5 000 m² de shon, sinon rien ? « *Il est très important pour l'harmonie du développement immobilier que les petits trouvent leur place pour faire de la qualité* », poursuit Eric Foillard.

PLUS DE PROMOTION ET DE VALORISATION TOURISTIQUE

« *Marseille est une ville un peu à part qui n'attire pas la vie nocturne, beaucoup plus intense ailleurs. C'est la même chose avec le shopping. Constatons l'échec à attirer les populations extérieures* », tranche **Peter Kash**, (Catalyst). Un simple point de vue ? Pas si sûr puisque **Bertrand Guilhem** n'investira pas moins de 500 000 euros par an sur les quatre prochaines années pour communiquer sur le commerce en centre-ville et faire en sorte que les Terrasses du

Port « *jouent en Champion's League* ». Améliorer la communication, faire mieux connaître la ville au plan international sont des priorités pour **Bernard Michel** qui souhaite voir la ville « *participer à de grands salons* » et construire des sites internet « *qui décrivent bien l'offre de la ville* », dans le cadre d'une politique « *plus touristique* » et plus promotionnelle en direction, notamment, des entreprises exportatrices. Car Marseille reste, en définitive, difficile à appréhender pour ses nouveaux arrivants.

QUELS SONT LES VRAIS CRITÈRES DES INVESTISSEURS ?

À peu de chose près, les principaux critères qui permettent aux investisseurs de s'installer dans une ville comme Marseille reposent sur la possibilité de trouver :

- Un centre de population important et dynamique démographiquement.
- Un bassin d'emploi en croissance.
- Un marché où il y a un équilibre favorable entre offre et demande, où l'opportunité d'apporter un peu de valeur ajoutée existe : l'investisseur vient prendre des risques.
- Un marché offrant des produits d'investissement avec une taille critique suffisante : > 10 M€.

N'AYONS PAS PEUR DES MOTS

On leur a demandé, en deux mots, ce qu'ils en pensaient. Ils ont répondu sans détour, ni langue de bois : voici les verbatim de cet après-midi à l'Opéra...

L'IMAGE ET LE POTENTIEL DE MARSEILLE

« *Marseille n'est pas encore une capitale européenne, même si son rayonnement international est indéniable. Ce qui lui manque, c'est quelque chose qui puisse définir, au premier coup d'œil, son image. Prenez Francfort, c'est la finance. Milan ? c'est la mode... Barcelone ? c'est le tourisme et l'une des destinations les plus branchées en Europe.* » **Peter Kash**, Catalyst.

« *Marseille dans la compétition internationale ? Les grosses métropoles ont pris de l'avance, grâce à une volonté politique très forte et une culture de la décentralisation qui ont permis de partir très tôt dans la compétition... Ceci dit, on observe des dynamiques régionales très puissantes à Marseille avec des effets retard que l'on n'a pas sur des ensembles parvenus à maturité* ». **Etienne Marcot**, groupe UFG.

FAILLITE OU RÉUSSITE ?

« *Les frères Pereire se sont plantés car la rue de la République menait tout droit au carreau de la mine ! Elle relie désormais le centre-ville à un pôle de loisirs et d'affaires, et pas simplement au port. De ce fait, elle devient porteuse du renouveau urbain. C'est un basculement à tous égards.* » **Eric Foillard**.

« *Marseille République, c'est 400 M€ d'investissements et une équipe de 45 personnes. Et pour clore le débat sur la noblesse des pertes financières, je vous annonce que nous avons bien l'intention de gagner de l'argent.* » **Eric Foillard**.

JEAN-CLAUDE GAUDIN EST VENU CLÔTURER LE DÉBAT.

« *Je tiens à remercier les investisseurs présents cet après-midi pour l'intérêt qu'ils portent à notre ville et à notre région. Je souligne ici les efforts engagés par la collectivité : Euroméditerranée, le tramway, les tunnels urbains... Autant de chantiers en cours au bénéfice des marseillais et qui confortent l'attractivité de Marseille.* » **Jean-Claude Gaudin**, maire de Marseille.



Jean-Claude GAUDIN

LA NUIT DE L'IMMOBILIER : TOUT LE MONDE EN PARLE...

En une nuit de fête, le Club Immobilier Marseille a su faire vibrer près de 1200 décideurs du monde des affaires. Bienvenue dans les coulisses de l'un des rendez-vous les plus courus de la ville.

Intitulée « *Cinéma et Marseille, une grande histoire d'amour* », la troisième Nuit de l'Immobilier s'est déroulée le 8 juin au Pôle Média de la Belle de Mai. Un décor flambant neuf, où la fine fleur du monde de l'immobilier, des institutions et des acteurs économiques de la région et même d'ailleurs ne pouvait que s'épanouir...

Un formidable succès, car « *la Nuit permet d'asseoir ses positions, de confirmer des contacts et d'éviter les barrages téléphoniques. Mais l'idée était aussi de communiquer autrement, à l'image de notre association, le Club Immobilier Marseille, qui ne ressemble à aucune autre* », explique Renaud Tarrazi, président du Club. « *Nous voulons faire bouger la ville. Et cet événement était un peu le symbole, cette année, de cette volonté d'ouvrir en grand et de nous projeter dans le regard des autres. Ceux qui voyagent et qui ont l'expérience d'un marché international* ».

Et pour ceux qui veulent en savoir plus sur les réjouissances de cette Nuit de l'Immobilier, rendez-vous l'année prochaine...

Nous souhaitons remercier ici nos partenaires financiers :

EIFFAGE IMMOBILIER MÉDITERRANÉE - KNAUF - ABLC - AFIM MÉDITERRANÉE - ALMA PROVENCE - ARTHUR LOYD MÉDITERRANÉE
BUREAU VERITAS - CARI - CAVATAIO - CEGELEC - CIFP - CIRMAD GRAND SUD - COGEDIM - COPLAN PROVENCE - CRÉDIT AGRICOLE
IMMOBILIER - CRÉDIT IMMOBILIER DE FRANCE - EUROMÉDITERRANÉE - FNAIM 13 - FONCIA - GROUPE PMR - GFC CONSTRUCTION
HAWORTH - IDEX - KAUFMAN & BROAD - LCP - MARSEILLE RÉPUBLIQUE - NOVELIS IMMO - POINT P - RTA - SEPTIME - SHURGARD
SIFER PROMOTION - SOGIMA - SORIMO - SUPERPLAN, notre partenaire presse : BUSINESS IMMO, ainsi que Philippe Girard,
animateur du débat, Carole Lains pour l'ensemble de l'organisation et Studio Magellan pour les supports de
communication.

► LE CLUB IMMOBILIER MARSEILLE

Créé en 1997, le Club Immobilier Marseille regroupe des professionnels de Marseille et sa région issus des différents métiers de l'immobilier : architectes, assureurs, avocats, banquiers, bureaux d'études, commercialisateurs, constructeurs, développeurs, investisseurs, promoteurs, syndicats etc.

Son objectif : échanger et apprendre, se former et informer, promouvoir ses différents métiers, Marseille et sa région et provoquer le débat.

Depuis sa création, le Club a organisé de multiples rencontres et réunions, petits-déjeuners débats, formations, visites et voyages d'études. Les activités de l'après-midi du 8 juin 2006, suivie de la 3^e Nuit de l'Immobilier, font partie des différentes actions menées par le Club.

Club Immobilier Marseille : 84 Bd de la Corderie 13007 Marseille.

LISTE DES MEMBRES

ABLC/STÉPHANE LE CHAUX - AGENCE MATHOULIN-JARDIN/LAURENT MATHOULIN - ALMA PROVENCE/JACQUES DEMESY - ARAMIS/HENRI CARLE - ARTHUR LOYD MÉDITERRANÉE/STÉPHANE JAUFFRET - BANQUE MARTIN MAUREL/JEAN-MARC LUCAS - BOUGUES IMMOBILIER/PASCALE LESPINAT-BERTI - CAISSE D'ÉPARGNE/MICHEL GRASSI - CDF/DIDIER FELIX - CIFP/ISABELLE JAUBERT - COGEDIM/FRANCK CHANTEREAU - DÉCATHLON CENTRE IMMOBILIER/BRUNO LAINS
EIFFAGE CONSTRUCTION RÉGION MÉDITERRANÉE/LUC BOUVET - EUROMÉDITERRANÉE/PAUL COLOMBANI - ISCOT/THIERRY GARCIN - KAUFMAN & BROAD/BENOÎT ROSENFELD - LIDL/ALAIN SARREBEYROUX - NEXITY-GEORGE V/JEAN-FRANÇOIS MAUREL - OTIM-SOMERIM/JEAN-LUC CHAUVIN - PMR/STÉPHANIE MARTEL-REISON
RENOV'MAISON/BRUNO FORNIER - RTA/RENAUD TARRAZI - CAVATAIO SARL/SAUVEUR CAVATAIO - SEMEPA/THIERRY COLOMBERO - SEPTIME/ANTOINE VIALLET - SMA BTP/CHRISTIAN BONNET - SOGIMA/PIERRE LE JEUNE - WATTINNE CONSEILS/HERVÉ WATTINNE - CYRIL COURANT - YANN ROLLAND-BENIS - GRÉGOIRE ROSENFELD