

# Expérience de la SERL en matière d'immobilier d'entreprise

23 septembre 2016

**Audrey DELALOY**  
Référent Renouvellement Urbain  
[a.delaloy@serl.fr](mailto:a.delaloy@serl.fr)  
04 72 61 50 83 // 06 14 94 36 82

**Laurence CHATILLON**  
Développement commerce  
[l.chatillon@serl.fr](mailto:l.chatillon@serl.fr)  
04 72 61 50 74 // 06 16 75 25 81

## **Les missions générales de l'aménageur dans le cadre d'opération concédée:**

- coordination opérationnelle des acteurs du projet
- acquisition du foncier (et locaux commerciaux)
- aménagement des espaces publics et voiries
- coordination des chantiers
- remembrement du foncier (et des locaux commerciaux) avant commercialisation
- Commercialiser les terrains :
  - Affiner la programmation
  - Mobiliser les professionnels de la construction : Promoteur **ET** investisseur

## **Les missions particulières :**

- Portage des rdc commerciaux dans le cadre de la concession
- Mobilisation de financements complémentaires : FISAC, Appel à projet
- Commercialisation des cellules commerciales
- Participation aux comités d'agrément

## **Les missions « extraordinaires » : cas de la SERL**

- Portage immobilier dans le cadre de société ad hoc
- Gestion patrimoniale

### COMMERCE

#### **Postulat du projet :**

Mixité RDC de commerce + logement

Volonté de gestion unifiée (pas de vente à la cellule)

- **Des promoteurs logements récalcitrants** car :
  - le commerce n'est pas leur domaine de prédilection
  - les investisseurs commerciaux auxquels ils revendent traditionnellement leurs surfaces commerciales ne sont pas prêts à venir dans les quartiers en renouvellement urbain
- **Une commercialisation particulière liée :**
  - à la complexité des premières installations (locaux bruts, interférences fin de chantiers bâtiments...)
  - aux transferts de commerçants
  - Aux comportements spécifiques des commerçants en partie liés à la forte présence publique
  - Attractivité de nouveaux commerçants : problème d'image du quartier

### TERTIAIRE

#### **Postulat du projet :**

Diversification fonctionnelle : Une offre de locaux tertiaire

Entreprendre sur le territoire

- **Pas de marché - Pas d'investisseur**
- **Des promoteurs Tertiaire inexistant en RU**
  - Le tertiaire n'est pas un produit identifié
- **Une commercialisation difficile liée :**
  - Problème d'image du quartier : projet pas assez abouti – « chantier »
  - Une offre trop faible – pas visible
  - Pas de spécialisation des sites
  - Transfert de service public incertain

#### **Pas de commercialisateur « spécialisé »**

- Transferts de commerçants
- Clientèle ZFU/Territoire entreprendre souvent créateur d'entreprise
- Aux comportements des créateurs
- Demande petits // très petits locaux
- Nécessité un accompagnement spécifique : pas rentable pour un commercialisateur classique

## Des éléments de contexte souvent défavorable à la mise sur le marché d'une offre nouvelle :

- Une quasi absence de demande de bureau (manque de suivi des demandes)
- Manque de développeur économique (périmètre large)
- Des loyers au dessus des attentes du marché
- Une localisation trop diffuse pas favorable à l'implantation de TPE
- Ne répondant pas aux critères de localisation des entreprises (sécurité, visibilité ...) et ceux malgré des transports en commun
- Pas de projection dans un avenir tertiaire

## Des Conditions à minima de développement

- ✓ La demande exprimée (auprès de la ville, des bailleurs et commercialisateurs) soit enregistrée, validée, suivie
- ✓ Une commercialisation soit assurée par une personne/service parfaitement informé(e) du projet et en charge de la prospection d'un ou plusieurs gros preneurs
- ✓ L'offre soit visible, caractéristique, aisément accessible et repérable
- ✓ A chaque typologie de demandeur puisse être offert un produit adapté
- ✓ Les baux soient modulables selon la situation des preneurs (créateur ou autre).
- ✓ Un avancement suffisant pour projet (enclenchement de la logique patrimonial) et un changement d'image amorcé
- ✓ Des durées de commercialisation maîtrisées

## **Scénario 1 : une programmation tertiaire maximale de +/- 1 000 à 1 500 m<sup>2</sup> proposant :**

- Une divisibilité maximale des lots (30 à 100 m<sup>2</sup>)
- Un nombre suffisant de places de stationnement (salariés + visiteurs)
- Une profondeur maximale de 12m
- La présence de services et commerces à proximité immédiate
- Des valeurs locatives en-deçà de celles de son environnement concurrentiel
- Et une pré-commercialisation à hauteur de 50% auprès d'un utilisateur public ou para-public (condition sine qua non).

## **Scénario 2 : La création d'un « Parc d'affaires » doté d'un aménagement spécifique :**

- Desserte en transports en commun structurant, proximité de services et d'aménités urbaines
- Bureau clos et sécurisé incluant le parking et espace vert clos
- Visibilité dans l'espace public et notoriété du site

## **Scénario 3 : une programmation mixte proposant :**

- Des locaux d'activités (2/3) en rez-de-chaussée
- Des bureaux (1/3) à l'étage.

Le scénario 3 présente deux avantages :

1. une offre correspondant au profil de Vénissieux sur le marché de l'immobilier d'entreprises (locaux d'activités de petite taille pour des activités de stockage, de la logistique de proximité par exemple mais risque de nuisance en zone d'habitat)
2. un moyen de caractériser et sécuriser l'aménagement du bâtiment

## Charge foncière compétitive

### Nécessité d'un amorçage/portage :

- Relogement d'entreprise et ou commerce
- Positionnement d'équipement et service public

### Lien direct et communauté d'acteurs entre aménagement et commercialisation

### Dispositif fiscaux du type Territoire entreprendre

## Commerce :

- ✓ Gestion unifiée et centralisée
- ✓ Un accompagnement personnalisé
- ✓ Le dispositif (et de instances) partenarial

## Bureau/Activité :

- ✓ A proximité d'un pôle majeur ou spécialisé
- ✓ L'accessibilité (de la clientèle mais aussi des salariés) y compris, surtout, des facilités de stationnement
- ✓ Cout attractif à la vente et à la location
- ✓ La présence d'une main d'œuvre en adéquation avec l'activité (en lien avec la TE)
- ✓ Un territoire d'avenir, image du dynamisme
- ✓ Les moyens mises en œuvre par la collectivité pour accompagner le développement
- ✓ Une programmation immobilière fondée sur une étude de marché et sur un suivi annuel des transactions : la régulation du marché locale (réduire l'incertitude) : **identifier le produit manquant !**
  - **Identifier et mobiliser les investisseurs**
  - **Rencontrer les entreprises**
  - **Constituer des prescripteurs (démarche marketing)**
  - ....