

Hines France étend son activité

Logement locatif et Résidences Etudiantes vont s'ajouter à la Promotion Tertiaire et à l'Investment Management



Rencontre avec l'équipe dirigeante de Hines France : **Patrick Bosque**, DG en charge de la Promotion Immobilière **Patrick Albrand**, Président, et **Xavier Musseau**, DG en charge de l'Investment Management.

Présent en France depuis 25 ans, Hines France est un opérateur dont la croissance s'accélère fortement depuis quelques années. Après la Promotion Tertiaire dirigée par Patrick Bosque, Xavier Musseau, a créé en 2013 une activité d'Investment Management pour accompagner, à l'instar du groupe Hines qui gère aujourd'hui USD 100 Milliards d'actifs immobiliers les grands investisseurs internationaux ainsi que les Fonds Hines dans l'acquisition ou la promotion d'immeubles de bureaux, de logements ou encore de High Street Retail, activité qui connaît depuis quelques années un succès grandissant. Nouveauté 2019 : Hines France se lance dans la promotion de logements d'un genre inédit en France : des appartements en co-living et des Résidences Etudiantes gérés par APARTO, nouvelle marque de gestion développée par Hines Europe, proposant des services à valeur ajoutée aux futurs locataires.

Pouvez-vous nous présenter le groupe Hines ?

Patrick Albrand : Créé il y a plus de 60 ans aux Etats-Unis, Hines dirigé par M. Jeffrey Hines, est un des leaders mondiaux dans le secteur de l'immobilier. Aujourd'hui implanté dans 24 pays et 101 villes, le groupe Hines avec ses 4 300 employés, compte plusieurs métiers, la Promotion Immobilière avec environ 4 Millions de m² en cours de construction, l'Investment Management avec environ USD 100 Milliards d'actifs (50 % pour compte de tiers et 50 % dans lesquels Hines est co-investi) et le Property Management. Hines France est né il y a 25 ans et compte une quarantaine de salariés.

Quels sont les métiers développés aujourd'hui en France ?

La Promotion Immobilière. Métier historique du groupe, le métier de la Promotion Immobilière a donné une renommée mondiale à Hines. Hines France, jusqu'à présent n'a été impliqué que dans le secteur tertiaire en Ile-de-France, mais cela va changer.

Patrick Bosque : Hines France a une image très positive dans le secteur tertiaire car nous sommes connus pour

approcher cette activité comme un métier de création de valeur et d'anticipation. Si l'architecture joue un rôle majeur, la structuration des deals y est aussi importante. Nous avons été précurseurs en organisant sur tous nos projets, des consultations avec de grands architectes internationaux. Il y a 25 ans, seuls les grands projets publics avaient cette habitude comme la Grande Arche ou encore l'Opéra Bastille. Aujourd'hui et de part notre présence mondiale, la marque Hines attire les plus grands noms de l'architecture, et nous avons ainsi la possibilité de choisir les meilleurs.

Concernant l'anticipation, il est certain que la création de valeur passe par la capacité d'un actif immobilier de s'adapter. Beaucoup de temps doit être consacré à la conception. Il ne faut pas se contenter de collaborer avec des architectes ou des ingénieurs ; il y a dans notre marché de nombreux acteurs apportant de nouvelles manières d'aborder l'aménagement ou l'évolution des produits et de la demande. Pour la conception, nous agrégeons les idées de dizaines de start-ups. Il est impératif d'ajouter au travail sur les fondamentaux un travail prospectif sur l'aménagement qui se doit d'être

flexible. Dès le départ, des marges de manœuvre peuvent être créées pour être capable de suivre des évolutions inconnues encore aujourd'hui.

Hines a montré qu'il avait les qualités nécessaires à la réalisation d'opérations répondant à ces impératifs, y compris sur des projets de très grande envergure. Nous sommes notamment connus pour notre capacité à mener à bien (et dans les délais impartis) des projets complexes de tours (voir encadré).

Patrick Albrand : Le secteur du Logement Locatif va dorénavant faire partie intégrante de notre activité Promotion. Les investisseurs internationaux ont besoin d'investissements alternatifs et sont très demandeurs de produits innovants en la matière, conscients que les changements d'habitude de vie et l'inadaptation de l'existant aux besoins d'aujourd'hui augmentent la demande locative sur des logements modernes. Hines France relève, donc, cette année le challenge et devrait initier,

sous sa marque de gestion APARTO, une première opération de promotion d'une résidence logements co-living ou étudiantes nouvelle génération. Il s'agira d'une véritable révolution dans le domaine de l'habitat puisque ce type de concept n'est pas encore développé en France. Aujourd'hui, les copropriétés classiques proposent des logements individuels sans services associés. Nous allons instaurer dans les résidences gérées par APARTO des services intégrés innovants (salles de sport, buanderies, salles de réunion éventuellement ouvertes aux non-résidents pour en limiter le coût), y compris dans les systèmes de réservation aujourd'hui très désuets : il faut recourir à l'intelligence artificielle pour pouvoir offrir aux locataires potentiels, au-delà du produit lui-même, des moyens d'avoir accès très vite à ce qu'ils recherchent.

L'Asset Management et l'Investment Management

En Asset Management, l'idée n'est pas de créer des fonds pour les vendre aux



Crédit perspective : Ateliers Jean Nouvel

Tour Hekla - La Défense (80 000 m²)

« 4 tours en cours de construction en IdF prouvent le savoir-faire déjà largement reconnu de Hines dans ce domaine ! »

Nous sommes le seul promoteur à relever un tel défi...

Les deux tours destinées à abriter le siège de Natixis, situées avenue de France dans le 13^{ème} arrondissement de Paris, atteindront 120 m et 180 m de haut et offriront 107 000 m² de surfaces. Elles seront composées de bureaux, d'un hôtel de 8 000 m² (géré par le groupe Accor) et de commerces d'environ 1 000 m². Ces tours sont signées par l'architecte Jean Nouvel et propriété d'Ivanhoé Cambridge. Après 24 mois de travail sous-terrain dans des conditions délicates pour édifier les 9 niveaux de sous-sols (près de la Seine, du périphérique et des rails de chemin de fer), nous démarrons 18 mois de travail en surface pour livrer DUO au 3^{ème} trimestre 2021.

La tour destinée à abriter Saint-Gobain, à la Défense, sera, elle, livrée en octobre 2019. Construite pour le compte de Generali, elle offrira une surface de 49 000 m² et atteindra 170 m de haut. Tout en verre pour coller à l'ADN de son locataire, elle est signée par le Cabinet d'Architecture Valode & Pistre.

Enfin, la Tour Hekla à la Défense, est une exception à la règle : elle est lancée sans locataire ! Une belle preuve de confiance des investisseurs Amundi et Primonial puisqu'il s'agit de la plus importante opération en VEFA signée en blanc en France. Les travaux ont commencé en juillet 2018 pour une livraison prévue au 1^{er} trimestre 2022. L'architecte Jean Nouvel signe cette tour de 220 m de haut pour 80 000 m².

236 000 m² en cours de construction, c'est un challenge exceptionnel qui montre, s'il en était encore besoin, les capacités de Hines à mener des projets d'envergure. Ces projets vont modifier la skyline de Paris et de La Défense.

Patrick Bosque

investisseurs, mais de répondre à leur demande. Fonds ouverts ou fonds dédiés, nous avons la solution. Un investisseur peut nous dire : « nous aimerions une exposition au logement classe moyenne en Inde (mono investisseur, mono produit et mono zone géographique), nous pouvons créer un Fonds dédié, quand un autre souhaitera un portefeuille diversifié en terme de produits et géographique pour une plus grande liquidité (là, nous l'invitons éventuellement à entrer dans l'un de nos Fonds Hines existants). »

Xavier Musseau : L'Investment Management, proposé à nos clients internationaux depuis 2012, est un concept global innovant consistant en un accompagnement de A à Z : depuis la recherche de biens existants, jusqu'à leur revente (des années plus tard), en passant par la rénovation de ces biens dans le but d'en maximiser la valeur. Nous gérons la stratégie de chaque actif par la mise en œuvre d'un plan d'action précis. Lorsque le moment opportun de vendre au meilleur prix arrive, nous bouclons la boucle. Ce département est donc plus « financiarisé » que celui en charge de la promotion. Mais il existe des passerelles entre les deux puisque les travaux lourds de réhabilitation sont gérés par les équipes



Window - La Défense (45 000 m²)

de Hines Promotion. Cela permet de bénéficier rapidement de devis, facilitant les prises de décision qui doivent être rapides dans ce domaine concurrentiel.

Hines France gère actuellement 12 actifs valorisés à 3 Milliards d'euros et la valeur des projets en développement atteint 2,5 Milliards. Pour une équipe d'une quarantaine de personnes, c'est une belle réussite ! Si, au départ, nous nous concentrons sur les bureaux, nous avons investi, depuis 2016, le secteur des espaces commerciaux de prestige, au cœur de Paris (voir encadré).

En quoi Hines se distingue-t-il de ses concurrents ?

Patrick Albrand : Hines est un opérateur atypique par rapport au reste du marché car il est global tant dans sa présence géographique que dans l'ensemble de ses métiers, tout en étant resté un groupe familial. Le groupe Hines, s'il s'est impliqué fortement dans l'innovation architecturale, se doit également d'être à la pointe de l'ensemble de l'évolution sociétale, depuis les certifications environnementales ou il a été un précurseur avec sa participation à la création de Leeds, jusqu'à son groupe

de recherche macro et micro économique notamment via le Big Data. Cette quintuple particularité fait sa force. Pourquoi ?

1. Un groupe familial

Parce que ses dirigeants perpétuent les valeurs de création de valeur : respect du produit immobilier intrinsèque, en termes de qualité architecturale et de construction et respect des engagements pris. La signature Hines est mondialement reconnue comme un gage de sécurité. De plus, un groupe familial est plus à même d'inspirer un « esprit maison », un fort sentiment d'appartenance à un groupe auquel on s'attache. Peu de turn-over des salariés chez Hines France, donc des compétences et une expérience que le temps a bonifié qui servent les intérêts de nos clients.

2. Non coté

Parce que nous n'avons pas cette obligation imposée par les marchés financiers d'avoir une récurrence de revenus et de distribuer toujours plus aux actionnaires. Ce qui entraîne parfois une course aux opérations pas forcément judicieuses. Chez Hines, nous sommes libres de faire mais aussi de ne pas faire quand les marchés ne nous semblent pas porteurs. Nos décisions sont donc toujours mûrement réfléchies en fonction de notre positionnement dans le cycle économique et immobilier.

3. Qui investit en propre, aux côtés de ses partenaires

Parce que nous nous engageons souvent financièrement aux côtés de nos partenaires investisseurs ; ce qui démontre notre confiance dans les projets sélectionnés.

« L'investissement management est une activité en très forte croissance, dans le domaine des bureaux, mais aussi dans celui du retail prime »

La demande des investisseurs internationaux est exponentielle et nous a amené à boucler des opérations prestigieuses, depuis 3 ans, dans le domaine commercial que nous avons investi, pour des biens situés au cœur de la capitale.

Le Marché Saint Germain a été le 1^{er} immeuble acquis, début 2016. Apple, Nespresso, Uniqlo et Marks & Spencer venaient de signer des baux et nous l'avons acheté pour le compte d'un très gros fonds de pension allemand. Celui-ci vise une création de valeur à long terme (+ de 10 ans) grâce à l'accroissement de la visibilité de cet espace « un peu endormi » depuis 3 ans et que nous avons donc négocié à un prix intéressant.

L'immeuble du 28 place de la Madeleine l'ancienne Pinacothèque, répartie sur 3 étages de 1 500 m² au total, a été acheté fin 2016 au Crédit Agricole, sans locataire en place. Rénové, il devrait fortement se valoriser. Actualité récente : nous venons de le louer au Groupe Casino qui, associé à L'Oréal, développe son nouveau concept de drugstore parisien.

L'ancien immeuble de Colette, rue Saint Honoré, a lui, été négocié au 3^{ème} trimestre 2018, pour le compte d'un fonds maison « Hines » paneuropéen. Cet espace de 800 m² sera dédié à Yves Saint Laurent.

Quant au **siège d'Apple, sur les Champs-Élysées**, il a été acheté en 2018 pour près de 600 Millions d'euros pour le fonds de pension BVK.

Xavier Musseau



Tours Duo - Paris 13 (107 000 m²)

4. Dont la présence est mondiale

Parce que notre présence aux quatre coins de la planète nous offre une excellente connaissance des marchés, une capacité à tirer profit des expériences de chacun et un accès aux capitaux qui sont aujourd'hui transversaux. Quand nous travaillons dans un pays, nous découvrons de nouveaux talents architecturaux ou urbanistiques, mais nous avons aussi accès à des innovations technologiques ou même à une nouvelle façon de structurer les deals.

Le fait d'être un groupe mondial implique aussi une « contrainte » vertueuse : notre réputation doit être irréprochable. Comme tous les investisseurs sont, eux aussi mondiaux, une erreur sur un marché peut avoir un effet domino sur l'ensemble de nos opérations. Gérer des capitaux internationaux oblige Hines à avoir une gouvernance exemplaire qui responsabilise tous les dirigeants, à l'image de tous les grands groupes institutionnels. Nous avons une responsabilité pénale et des comptes à rendre et notre réputation est la première chose que nous nous devons de protéger et d'améliorer.

5. Et qui investit massivement dans l'innovation.

Parce que nos investissements en « Recherche et Développement » ne se cantonnent pas à l'amélioration de la qualité de nos constructions ou de nos rénovations, un gros travail et de nombreux investissements sont évidemment réalisés dans ces domaines, notamment pour répondre aux impératifs du développement durable ou des nouvelles technologies, mais nous



Workstation - Courbevoie (41 000 m²)

« Hines cherche toujours à créer de la valeur via la qualité du produit intrinsèque. Le choix de l'emplacement et de l'architecte, l'innovation, la compréhension de l'air du temps, mais aussi l'anticipation des besoins de demain sont primordiaux »

allons beaucoup plus loin. Des investissements sont aussi consacrés à l'amélioration de nos connaissances stratégiques qui vont nous aider ainsi que nos clients à faire les bons choix et dans le bon timing. Ainsi, le groupe a mis en place, au niveau mondial, un Big Data analysant toutes les opérations réalisées depuis 30 ans dans leurs

marchés respectifs. A partir de l'analyse de toutes ces données, Hines a créé des algorithmes, sous-marché par sous-marché, prenant en compte des dizaines de paramètres. Ils permettent de se projeter dans le futur, accompagnent chacun de nos investissements et participent à la meilleure gestion de nos produits immobiliers. Enfin, pour optimiser ce dispositif, nous prenons régulièrement des participations dans des start-ups innovantes qui nous accompagnent dans cette recherche permanente de l'excellence.



Siège d'Apple - Champs Élysées

Hines

66 avenue Charles de Gaulle
92522 Neuilly-sur-Seine Cedex
Alice Buffet-Durand
01 41 45 80 61
www.hines.com



Publi-rédactionnel