

# Groupe RFG

## Acquéreur de biens de qualité de père en fils

Le groupe RFG, d'actionnariat 100 % familial, regroupe deux secteurs d'activité : l'intérim et l'immobilier. Deux fondations posées dans les années 1970-80 par Pierre Touitou, l'entrepreneur initial. Son fils aîné, Grégory Touitou, qui pilote désormais le pôle immobilier, raconte l'histoire, le présent, les compétences, les projets.



réalisé ses premières opérations immobilières dans les années 80 dans un premier temps à titre patrimonial pour en faire finalement son véritable métier. C'est de cette façon que l'histoire immobilière de notre groupe a débuté.

### Comment de cette logique de placement patrimonial est-il passé à une logique de métier ?

**G. Touitou :** Dans les années 1980, des immeubles de rapport étaient

### « Vivons heureux, vivons cachés », dit la sagesse populaire. Pourquoi le groupe RFG décide-t-il de communiquer après plusieurs décennies d'existence discrète ?

**Grégory Touitou :** C'est effectivement la devise de notre groupe mais discret ne signifie pas pour autant invisible. Bien que nous ne communiquions pas particulièrement, notre groupe est un acteur immobilier reconnu dans ce secteur tant du point de vue des professionnels que des partenaires bancaires.

Notre famille exerce ce métier depuis de longues années, en totale autonomie, avec cette volonté constante de faire évoluer notre savoir faire dans une logique de filiation : celle qui relie notre père, Pierre Touitou, fondateur historique du groupe, à ses trois enfants dont je suis l'aîné. Nous souhaitons désormais mettre en avant notre position sur le marché.

### Alors, reprenons les choses dans l'ordre. Quelle est la genèse du groupe RFG ?

**G. Touitou :** Comme je vous l'ai indiqué, il s'agit d'un groupe familial, notre sigle correspond aux initiales des prénoms de notre grand-père paternel et de ses aïeux. Postérieurement à une brève carrière militaire, notre père a démarré dans l'intérim tertiaire avec une spécialité dans l'informatique qu'il a développé avec le temps dans divers secteurs de niche tels que le luxe, le bureau d'études ou encore l'ingénierie de la construction...

Sa volonté constante d'entreprendre l'a rapidement tourné vers d'autres horizons et c'est ainsi qu'il a

présentés à la vente sur des petites annonces et il existait très peu de concurrents sur le marché. A force d'acquisitions, il a constitué son réseau ainsi que quelques partenariats solides.

Dans cette continuité, il a développé différentes activités telles qu'administrateur de biens, cabinet de gestion et d'agence immobilière sous l'égide de Century 21. Nous avons même fait de la promotion à Paris ainsi qu'en proche banlieue !

### Quel est votre terrain de chasse géographique et en quoi consistent vos activités immobilières actuelles ?

**G. Touitou :** Nous sommes des acheteurs parisiens qui ne dépassons que très rarement la bordure périphérique, afin de nous concentrer sur un marché que nous connaissons parfaitement. Notre spécialité consiste en l'acquisition de biens de qualité, résidentiels, mixtes et bureaux, en y apportant une véritable valeur ajoutée (notamment restructuration avec travaux importants). L'objectif est de valoriser ces actifs sur le long terme pour ensuite les conserver en patrimoine ou profiter d'un arbitrage.

### De quelle façon se répartissent les responsabilités familiales ?

**G. Touitou :** Nous sommes trois frères et sœurs qui travaillons de concert. Ma sœur est la directrice juridique du groupe. Mon frère a pris la direction commerciale de notre structure d'intérim. En ce qui me concerne, je suis né en 1979 et j'ai pris mes fonctions dans ce



Façade rue Jean Pierre Bloch, Paris 7

et de mosaïque développait 1.800 m<sup>2</sup> de bureaux et d'habitations en R+6 avec balcons, terrasses et parking. Nous avons fait une campagne de travaux suffisamment importante pour pouvoir le replacer sur le marché quelques années plus tard. A savoir : réhabiliter la façade dans sa totalité avec un parement, un doublage et une isolation thermique, refaire la globalité des huisseries et des étanchéités des terrasses, recréer les ventilations mécaniques contrôlées de l'immeuble, isoler la chaudière et la chaufferie au niveau du parking, retraiter les parties communes et les sous-sols. Nous sommes même allés jusqu'à rénover les appartements vacants.

**Vous avez communiqué dans nos colonnes sur l'acquisition de deux hôtels particuliers situés 89 et 91 boulevard Berthier, à Paris. Que comptez-vous en faire ?**

**G. Touitou :** Pour cet ensemble de 800 m<sup>2</sup> de surface dont 450 m<sup>2</sup> de bureaux et 350 m<sup>2</sup> d'habitation, acquis auprès de la Fédération des parents d'élèves de l'enseignement public (PEEP), avec le conseil de BNP Paribas Real Estate aux manettes de la transaction, nous avons un projet de réhabilitation globale, de mise en copropriété et de vente par appartements. Ce sont deux hôtels particuliers jumeaux de la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle mais qui communiquent ensemble. Les surfaces globales vont nous permettre de transformer la partie bureaux en habitation. La future copropriété englobera ces deux bâtiments R+3 dont l'un va bénéficier d'une surélévation d'un étage. Au total, nous prévoyons de créer 8 logements d'une superficie allant de 80 à 140 m<sup>2</sup>, dotés de terrasses et, pour deux d'entre eux, de jardins privés.



Boulevard Berthier, Paris 17

groupe depuis 22 ans. J'ai appris notre magnifique métier depuis mon adolescence et accompli le parcours de rigueur pour être en mesure de diriger aujourd'hui le pôle immobilier du groupe RFG.

**Quel est votre rôle personnel et qu'avez-vous initié ?**

**G. Touitou :** J'apporte de l'innovation dans nos acquisitions et reste au plus près du marché quotidiennement. J'ai adjoint mes propres contacts à ceux du groupe, et j'ai développé des partenariats avec des brokers nationaux. J'ai également musclé notre méthodologie de réponse aux appels d'offres compétitifs en travaillant très étroitement avec les brokers mandatés par les institutionnels. C'est ce qui nous permet de lever en moyenne 2 à 3 opérations par an depuis une dizaine d'années.

**Comment s'expliquent vos succès lors des appels d'offres ?**

**G. Touitou :** Ce qui nous permet de supplanter parfois d'autres professionnels, c'est le fait d'être accompagnés par des brokers qui nous connaissent et avec qui nous avançons et finalisons les dossiers ensemble. Sur un actif donné, nous sommes souvent les mieux disants du fait de notre sensibilité de marché assez fine liée à notre expérience du terrain. Autre avantage de notre structure familiale : nous n'avons pas de comité de direction ni d'investissement avec la lour-

deur que cela suppose. C'est souvent notre rapidité qui nous permet de nous positionner sur de bons dossiers et de remporter des appels d'offres.

**Cela dit, ce n'est pas si évident d'être le mieux disant sur le plan financier. Il faut pouvoir assurer sa marge après...**

**G. Touitou :** Si nous le sommes, c'est parce que notre perception du marché au moment où nous établissons l'offre, et l'anticipation que nous en faisons, nous mettent, effectivement, en général, en haut de la pile. C'est cette connaissance qui fait de nous les mieux-disants. Je pense aussi que nous anticipons bien le coût des travaux. Nous sommes vraiment aguerris dans ce domaine, ainsi que sur les typologies possibles en réhabilitation. Nous savons que nos hypothèses par rapport aux surfaces va nous permettre, en tenant compte des travaux que nous allons réaliser, de dégager une valeur ajoutée qui va pouvoir être « pricée ».

**Pourriez-vous présenter vos principales opérations actuelles ?**

**G. Touitou :** Nous avons été sélectionnés lors d'un appel d'offres compétitif portant sur un immeuble des années 70 appartenant à AG2R La Mondiale, situé rue Jean Pierre-Bloch, à Paris 7<sup>ème</sup>, à l'angle de la rue de la Fédération. Cet actif doté d'une façade en bardage d'aluminium





Appartement rue Jean Pierre-Bloch

un immeuble situé dans le 8<sup>ème</sup> arrondissement de Paris. Certes, si demain nous tombions sur une dent creuse, nous pourrions refaire une opération de promotion. Mais cela devient de plus en plus rare et c'est une activité où il y a déjà suffisamment de bons professionnels...

### Comment voyez-vous l'évolution de votre métier ?

**G. Touitou :** Je pense que le marché va continuer à être dynamique. Que ce soit dans le résidentiel ou dans le bureau. Les activités sont en train de reprendre, les utilisateurs reviennent et achètent. Il y a peu d'offres sur le marché, ce qui fait que les prix des bureaux à la vente sont assez élevés. Quant au résidentiel, l'analyse est un peu la même : quand vous avez des biens sur des typologies très demandées comme les 140 m<sup>2</sup>, 5 pièces/3 chambres, la demande est là et les prix progressent. Il y a du répondant et je suis donc professionnellement très optimiste.

### Vous êtes de ceux qui croient à l'avenir du commerce de proximité ?

**G. Touitou :** Pour ce qui concerne Paris, je pense que les commerces de proximité implantés dans des secteurs mixtes bureaux-écoles-habitations ont un bel avenir devant eux. En tout cas, la période difficile que l'on a vécue a permis de révéler de nouvelles activités qui nécessitent des points physiques, comme les dark market ou les dark kitchen. On constate d'ailleurs que les bons emplacements se relouent, peut-être pas aux mêmes valeurs que lors des pics précédents, mais sans difficulté. Tout dépend de la façon dont sont traités les loyers. Beaucoup de bailleurs ont été dans la course aux loyers chers. Mais quand il est au juste prix, il n'est jamais remis en cause, ou très rarement.

### Comment composez-vous avec les nouvelles exigences environnementales qui alourdissent le coût des travaux ?

**G. Touitou :** Nous essayons d'être des acteurs engagés au regard des nouvelles normes environnementales, en évoluant avec nos architectes et en intervenant notamment sur les performances énergétiques. Avec l'opération de la rue de la Fédération, par exemple, nous n'avions pas d'obligation concernant les nouveaux

diagnostics de classes d'énergie. Or nous nous sommes positionnés très en amont des requis légaux en refaisant les huisseries et les étanchéités, en doublant les façades, en isolant la chaufferie, anticipant les exigences écologiques qui sont aujourd'hui d'actualité. Pourquoi ? Parce que ce type d'actif des années 70 nous a permis de le faire.

### Pierre Touitou, votre père, avait construit des immeubles à Paris. Conservez-vous un pied dans la promotion ?

**G. Touitou :** notre père avait bâti, à l'époque,

« Notre sigle correspond aux initiales des prénoms de notre grand-père paternel et de ses aïeux. Postérieurement à une brève carrière militaire, notre père a démarré dans l'intérim tertiaire avec une spécialité dans l'informatique qu'il a développé avec le temps dans divers secteurs niche tels que le luxe, le bureau d'études ou encore l'ingénierie de la construction »



Siège Groupe RFG

## Focus sur un partenariat bien pensé



Olivier Boussard

Lancée à l'automne 2020 par six associés ayant tous leurs lettres de noblesse dans l'immobilier<sup>1</sup> Bridge Real Estate est un partenaire de premier plan du Groupe RFG. « Durant nos carrières respectives, nous avons développé des relations étroites avec le Groupe RFG », explique Olivier Boussard, Président de Bridge Real Estate et ex-directeur général de Crédit Foncier Immobilier. « Pierre Touitou et son fils Grégory, qui a repris le flambeau de l'immobilier, sont des acteurs connus et reconnus, des grands professionnels dans leur domaine ».

Bridge Real Estate propose aux acteurs du marché une large gamme de services dans trois métiers principaux : le Capital Markets (conseil aux investisseurs dans l'acquisition et l'arbitrage de leur patrimoine tertiaire et résidentiel) ; la vente par lot (accompagnement des propriétaires résidentiels à chaque

étape du processus de mise en vente) ; et l'Asset Management Résidentiel (accompagnement des clients dans le verdissement, l'optimisation et la création de valeurs de leurs actifs résidentiels).

Bridge Real Estate est une société indépendante qui a notamment pour objectif de tendre vers un immobilier responsable permettant un véritable alignement d'intérêts avec ses clients. Dans cette optique, le travail effectué avec le Groupe RFG sur l'immeuble de la rue Jean-Pierre-Bloch, à Paris 15<sup>ème</sup>, prend valeur d'exemple. « En tant que conseil du vendeur, lors d'une première consultation pour la vente de cet immeuble, raconte Olivier Boussard, nous avons pu constater que le Groupe RFG était le mieux disant et apportait toutes les garanties pour signer une promesse sans condition suspensive dans les délais impartis par le propriétaire (AG2R La Mondiale) ».

Bridge Real Estate a ensuite accompagné RFG dans la conception de la montée en gamme de l'immeuble et le pilotage de sa mise aux normes énergétiques : « Nous leur avons expliqué que s'ils voulaient revendre cet immeuble dans les meilleures conditions, il fallait effectuer cette démarche RSE », explique Olivier Boussard. « Ils ont appliqué ensuite tout leur savoir-faire en matière de travaux, démarche qui a permis de transformer cet actif un peu vieillissant et énergivore en bâtiment

bénéficiant d'un bon label énergétique ».

De fait, lorsque Bridge Real Estate a organisé une nouvelle consultation pour la revente du bien, tous les investisseurs potentiels (des investisseurs institutionnels principalement) qui l'ont visité ont reconnu la pertinence de la stratégie mise en place et que l'objectif de recherche d'économies d'énergies pour les locataires était un axe de valorisation.

« Nous avons de nouveaux sujets en cours avec le groupe RFG (dans les 8<sup>ème</sup>/15<sup>ème</sup>/17<sup>ème</sup> arrondissements mais également dans le 92, le 94... », indique Olivier Boussard, Fidèles à des valeurs communes (fiabilité, professionnalisme, justesse), le Groupe RFG et Bridge Real Estate entendent poursuivre ce partenariat sur le long terme.

<sup>1</sup>Olivier Boussard (MRICS, président), Antoine Davy (associé en charge de l'Asset Management Résidentiel et de la vente par lot), Daniel Erith (associé en charge de Capital Markets Tertiaire), Josselin Garcia (associé en charge de Capital Markets Tertiaire value added et projets de redéveloppement) et Christophe Volle (associé en charge de l'activité Capital Markets Résidentiel).



Immeuble rue Jean Pierre-Bloch



GRUPE RFG  
77 boulevard Haussmann  
75008 Paris  
gregory.touitou@groupe-rfg.fr  
01 45 22 65 13

