



Parc de Cormelles-en-Paris

## SPIRIT : *création et partage de valeur*

Groupe de promotion indépendant fondé il y a 25 ans, Spirit est organisé autour de trois métiers : la promotion résidentielle, l'immobilier d'entreprise et l'investissement. Actif en logements sur une grande partie du territoire national, Spirit est leader en Ile-de-France dans le domaine des parcs d'activités. Le groupe intervient en synergie sur des projets mixtes en apportant aux collectivités des solutions globales.

Mathias Bertojo, DGD Spirit et PDG Spirit Reim, Philippe Tricot, DGD Spirit et PDG Spirit Promotion, Hervé Villers, DGD Spirit Promotion et Sandrine Hennequin, Secrétaire général reviennent sur le parcours de l'entreprise, ses ambitions et la diversification à l'étranger. Felix Bertojo, PDG Spirit Entreprises effectue un point détaillé sur les parcs d'activités.



MATHIAS BERTOJO



SANDRINE HENNEQUIN



FELIX BERTOJO



PHILIPPE TRICOT



HERVE VILLERS

### M<sup>2</sup> Comment se positionne le groupe Spirit sur ses différents marchés ?

**Mathias Bertojo :** Spirit a réalisé une année tout à fait honorable au regard de la conjoncture économique dans laquelle nous évoluons et des aléas d'une année électorale. Son volume d'affaires global a dépassé les 100 M€.

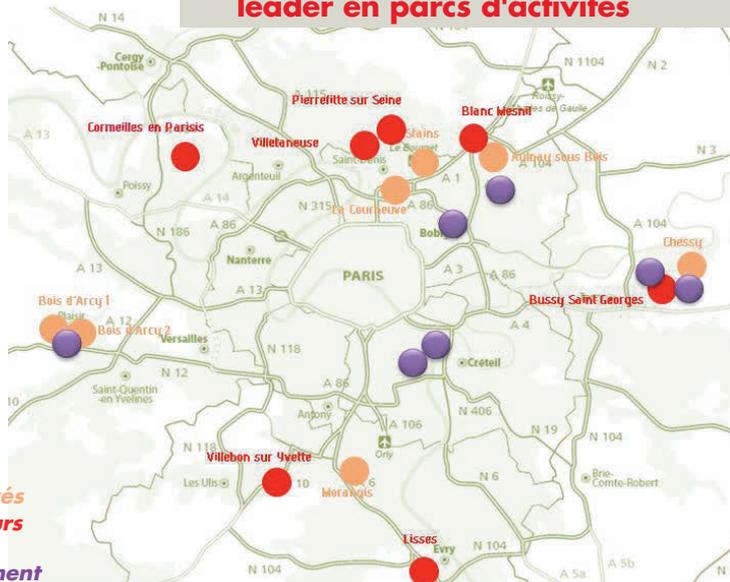
**Philippe Tricot :** La promotion résidentielle,

avec un volume annoncé de 63 M€ comprend une part sensiblement plus importante de ventes en bloc aux investisseurs sociaux ou institutionnels, pour 41 %. La commercialisation au détail représente 52 %. Les ventes aux investisseurs privés restent minoritaires avec une part de 7 %.

**Félix Bertojo :** En immobilier d'entreprise, le volume de production annuel a plus que doublé, au total 32 M€. Les parcs en Vefa comptent pour 44 %, les parcs locatifs 37 % et les clefs en main 19 %.

**Mathias Bertojo :** les actifs détenus par le groupe sont valorisés à près de 100 M€, en croissance significative et répartis à 75 % en France, 15 % aux Etats-Unis et 10 % en Espagne. La ventilation par nature est : 40 % de parcs d'activités ou parcs d'affaires développés par Spirit Entreprises et de clefs en main locatifs pour des utilisateurs, 15 % de bureaux, 40 % de logements et 5 % en hôtel. ●●●

### Spirit Entreprises : leader en parcs d'activités



Parcs achevés  
Parcs en cours  
Parcs en développement



Bondoufle, Bafa



Parc de Blanc-Mesnil

**Sandrine Hennequin** : Il est important de souligner que Spirit dispose de capitaux propres qui se confortent année après année et s'élèvent à 76 M€. La capacité à porter une opération dans la durée ou à en être l'investisseur final se double d'une exigence de haut niveau. Une assise financière et une vision patrimoniale qu'apprécient nos partenaires !

**M<sup>2</sup> Pouvez-vous revenir sur l'organisation de la société ?**

**S. Hennequin** : Le partage de valeurs communes, une culture d'entreprise ancrée dans un esprit entrepreneurial et la clarté de l'organisation autour de trois métiers clés, la promotion résidentielle, l'immobilier d'entreprise et l'investissement, forment le socle à partir duquel les synergies se mettent en place, notamment pour développer des opérations mixtes comportant du logement et du tertiaire. En régions, comme à l'étranger, les équipes sont fortement ancrées dans la culture locale, un incontournable pour apporter les bonnes réponses ou saisir les meilleures opportunités. Au total, le groupe Spirit rassemble une centaine de collaborateurs et couvre toute la chaîne des métiers de l'immobilier.

**M<sup>2</sup> Spirit Entreprises occupe une place de leader sur le marché des parcs d'activités en Ile-de-France. Comment opérez-vous ?**

**Felix Bertojo** : Notre métier relève d'une vraie spécialité. Le parc d'activités est un produit complexe, mettant en jeu de multiples paramètres. Il exige un savoir-faire pointu. Opérateur reconnu par les aménageurs, les villes, les utilisateurs et les investisseurs, notre expérience s'est forgée au travers des 25 parcs déjà réalisés sur le territoire francilien. Plusieurs sont conservés en patrimoine, gérés par des équipes internes. Spirit Entreprises, en forte croissance sur ce secteur, est leader en Ile-de-France par le nombre d'opérations en commercialisation, huit au total. Ces parcs sont implantés en première couronne dont deux intra l'A86, à Aulnay-sous-Bois, Bussy-Saint-Georges, Corneilles-en-Parisis, Le Blanc-Mesnil,

Lisses, Pierrefitte-sur-Seine, Villebon-sur-Yvette et Villetaneuse. Six autres sites seront mis en chantier au fil de l'année 2015. L'ensemble sera déployé sur plusieurs années et représente environ 400 000 m<sup>2</sup> de fonciers maîtrisés. L'offre moyenne sur chaque site est de 10 à 20 000 m<sup>2</sup> SDP. Pour certains, le potentiel de construction va jusqu'à 40 000 m<sup>2</sup>. Selon les cas, les surfaces sont proposées à la vente, en totalité, par cellule ou par bâtiment, ou encore à la location pour la quote-part conservée par Spirit Reim. La commercialisation est le plus souvent confiée à des agents. Nous réfléchissons parallèlement à d'autres canaux, dans une optique plus financière du produit, afin d'élargir notre domaine de prescription. Une autre particularité distingue le groupe Spirit : la capacité à lancer des opérations en blanc.

**M<sup>2</sup> Quelles sont les caractéristiques d'un parc Spirit Entreprises ?**

**F. Bertojo** : Nourrie des retours d'expérience et d'une vision pérenne des biens, la conception de nos parcs est extrêmement fouillée. Les bâtiments signés par de grandes agences d'architecture répondent aux attentes d'image et de fonctionnalité des utilisateurs. Nous attachons la plus grande importance à l'intégration des parcs dans leur environnement urbain et naturel. Contribuer autant à la performance des utilisateurs qu'à la vie économique et à l'attractivité des villes est un perpétuel objectif. Un autre trait fondamental réside dans le caractère éminemment évolutif et modulable des parcs Spirit Entreprises. La flexibilité maximale des volumes et de leur affectation permet, si nécessaire, d'aller jusqu'à inverser les proportions du mix d'occupation. Un immeuble réparti, à l'origine, entre 70 % d'activités et 30 % de bureaux, pourra évoluer, en cours de commercialisation ou pour accompagner le changement d'une entreprise, vers 30 % d'activités et 70 % de bureaux ! Après des parcs essentiellement dédiés aux PME-PMI, nous nous dirigeons ainsi, comme à Bussy-Saint-Georges, vers une nouvelle génération qu'il serait plus juste de dé-



Eragny-sur-Oise, Esprit Nature

nommer « parcs d'affaires ». Plus haut de gamme, leur ratio emploi/m<sup>2</sup> est de l'ordre de « un emploi pour 35 m<sup>2</sup> de plancher ». De telles réalisations attirent de nouvelles cibles de prospects : de grands groupes internationaux, demandeurs de surfaces tertiaires importantes, les secteurs du service, de l'industrie légère, du high-tech... Bussy-Saint-Georges, conçu avec les architectes Constantin Pastia et Valery Totescot, propose 11 170 m<sup>2</sup> répartis sur six bâtiments R+1, divisibles à partir de 350 m<sup>2</sup>.

**M<sup>2</sup> Et sur le plan du développement durable ?**

**F. Bertojo** : Nous expérimentons aussi de nouvelles techniques et de nouveaux matériaux. A ce titre, le parc de Corneilles-

**Spirit à l'international**

La promotion résidentielle, sous la direction de Philippe Tricot, a pris pied en **Pologne** où la première opération a été lancée avec succès à Varsovie, un immeuble de 38 logements ayant pour cible principale les primo-accédants, au prix moyen de 2 000 €/m<sup>2</sup>.

**Au Maroc**, sous la responsabilité de Sandrine Hennequin, Spirit réalise des habitations destinées à la population locale. Après un premier programme livré à Rabat, 120 logements sociaux et un lotissement de 115 lots sont en cours à Azrou, au sud-est de la capitale.

Les activités d'investissement se développent dans deux autres pays. Selon Mathias Bertojo, PDG Spirit Reim « La stratégie est d'entrer sur les marchés en bas de cycle en s'appuyant sur un choix produit/métier approprié.



**Bobigny, Le Périclès**

Côté bureaux traditionnels, nous réalisons une opération en moyenne tous les deux ans. L'OPH 93 prendra possession, dans quelques mois, de son nouveau siège à Bobigny. Il a été éco conçu, en collaboration avec Pablo Katz Architecture, à l'image des ambitions de l'Office en termes de qualité et de développement durable. Nous poursuivrons par un second bâtiment de 4 500 m<sup>2</sup> sur ce même emplacement dont le potentiel est de 15 000 m<sup>2</sup>.

**M<sup>2</sup> Quelques mots sur votre offre en gestion ?**

**M. Bertojo :** Une équipe intégrée assure un service global de property management. Au-delà du patrimoine de Spirit Reim qui regroupe actuellement 46 sociétés locataires, le département Gestion travaille pour des tiers et leur apporte la même efficacité, la même fiabilité et la même qualité de service : gestion administrative rigoureuse, reporting minutieux, maîtrise des charges, contrôle attentif et régulier des bâtiments... Le taux de vacance des immeubles gérés est très faible, de l'ordre de 3 %.

**M<sup>2</sup> Pouvez-vous revenir sur l'actualité de votre production résidentielle ?**

**Ph. Tricot :** En France, Spirit Promotion est présent dans les centres urbains et les zones ANRU, en Ile-de-France, sur le Grand Lyon et le Sillon Alpin, en Alsace et plus récemment en Paca. Le premier projet dans cette région a été lancé, en octobre 2014, à Saint-Aygulf, à 300 m de la mer, sur la commune de Fréjus. Deux bâtiments réunissant 43 appartements, du deux au cinq pièces, dont 13 logements sociaux ciblent des acquéreurs en résidence principale, mais aussi une part de clientèle étrangère. Les récents lancements commerciaux de deux autres programmes sur les bords de l'Oise et à Vendenheim, au nord de Strasbourg, ont enregistré des scores de bon niveau. Le programme Esprit Nature à Eragny, 67 logements dont cinq maisons de ville et 30% de social bénéficie du taux de TVA réduit à 7 %.

A Lyon, Spirit Promotion a remporté le concours de la SERL sur l'îlot 5A de la Zac Vaise Industrie, dans le 9<sup>e</sup> arrondissement, avec les architectes Plan b et Dumetier Design. Ce sera la plus importante opération réalisée par le groupe dans cette métropole. Face à la Saône, il s'agit d'un projet mixte dans ses composantes sociales et fonctionnelles : 164 logements dont 122 en accession, 15% à prix maîtrisés, 42 locatifs sociaux, soit environ 25 %, et 614 m<sup>2</sup> de commerces en pied d'immeubles. La commercialisation ouvrira au printemps 2015.



**Saint Aygulf, Les Calanques**

en-Parisis, dont l'Aftrp est l'aménageur, est une véritable vitrine. Il accueillera les premiers bâtiments d'activités construits en robinier. Cette essence, disponible dans nos contrées, a toutes les caractéristiques d'un bois exotique et ne nécessite aucun traitement. Il s'agit donc là de « vrai » bois naturel ! Une autre innovation sera la mise en œuvre d'un puits canadien autrement dénommé puits provençal, du fait de ses fonctions saisonnières. Ce système géothermique de climatisation est économe en énergie. Il consiste à faire circuler l'air dans des canalisations enterrées. Concernant la récupération des eaux, nous avons opté, dans un souci écologique et d'économies, pour des noues végétalisées plutôt que pour des canalisations standards.

Les luminaires ont, de même, été réfléchis dans le but de minorer la consommation électrique. Le chantier débutera en toute fin d'année. Le parc de Cormeilles-en-Parisis, pour partie à la vente et pour partie à la location, est d'ores et déjà commercialisé à 40 % avec une divisibilité moyenne de 400 m<sup>2</sup>.

**M<sup>2</sup> Le clefs en main fait partie de votre offre et vous êtes aussi sur le bureau traditionnel. Pouvez-vous donner des exemples ?**

**F. Bertojo :** La première pierre d'un clefs en main à Bondoufle, réalisé avec les Studios d'architecture Ory & Associés, vient d'être posée. Le nouveau siège de Bafa, grossiste en visserie et boulonnerie, y prendra place.



**Etats-Unis, Atlanta**

**Aux Etats-Unis,** la foncière détient 170 « single family homes » à Atlanta en Géorgie et à Tampa en Floride, pour une valeur d'actif de 21M\$. Le marché a bien progressé depuis le début de notre intervention aux USA, nous capitalisons sur nos acquis et nous réorientons vers une stratégie plus basée sur la création de valeur ajoutée.



**Pologne, Varsovie - Villa Juliette**

Nous sommes implantés, depuis cette année, **en Espagne,** dans une démarche alliant les savoir-faire du Promoteur et de l'Asset Manager. Nous avons acquis deux immeubles d'habitation dans les quartiers prime de Madrid et Barcelone. Ces biens haut de gamme vont être rénovés et commercialisés à la découpe ».

**M<sup>2</sup> Pouvez-vous préciser ce que recouvrent les ventes en bloc ?**

**Ph. Tricot :** De manière générale, nous avons une vision sécurisée du développement des opérations et y travaillons en amont avec, notamment, une proportion de ventes en bloc autour de 40 à 50 %. Des accords de collaboration ont été établis avec des institutionnels et nous entretenons des relations privilégiées avec un réseau d'acteurs sociaux. La part du logement social est au minimum de 20 à 25 %. S'y ajoute une part de logements intermédiaires.

**Hervé Villers :** A titre d'exemple, aux Mureaux, nous travaillons avec Osica pour une première tranche de 39 logements et à Lognes, pour 65 logements. A Eragny, nous avons traité avec Domaxis pour 19 appartements, à Strasbourg, nous avons mené plusieurs opérations avec Sni et Batigère. Nous devrions signer prochainement avec Emmaüs en région parisienne.

**Ph. Tricot :** Par ailleurs, à Stains, avec Plaine de France, nous répondons à une demande particulière de foyer intergénérationnel. Près de 40 % des 94 logements auront accès à des prestations spécifiques : salle polyvalente, kitchenette commune, local laverie et présence d'un gestionnaire sur site... Cette première expérience devrait faire école en s'adaptant aux problématiques particulières des municipalités.

**M<sup>2</sup> Quelle est votre stratégie sur le secteur de l'habitat et les opérations mixtes ?**

**Ph. Tricot :** Les réalisations en cours illustrent la variété de la palette offerte par Spirit Promotion et sa capacité à prendre en charge des programmes d'envergure respectant une mixité sociale au travers de toute la gamme d'habitat et réunissant des fonctions complémentaires. Pour l'année 2015, nous visons une progression ambitieuse. Nous projetons la mise en chantier de 700 lots répartis sur une quinzaine d'opérations, le potentiel des fonciers que nous maîtrisons étant de 1 000 lots.

**H. Villers :** Depuis trois ans environ, la « granulométrie » de nos opérations a évolué à l'instar des programmes d'Aubervilliers, de Bobigny ou de Strasbourg qui furent les premières de taille conséquente, il y a quelques années. Le format moyen est de l'ordre de 80 à 100 lots : 99 au Blanc-Mesnil, 145 à Lognes, 160 aux Mureaux, 164 à Lyon-Vaise... Les prix de vente s'échelonnent entre 3 000 et 4 500 €/m<sup>2</sup>. La relation avec les élus et les aménageurs est au cœur de notre démarche. Nous nous positionnons de plus en plus souvent dans une approche globale et jouons la synergie de nos métiers en proposant des projets mix-



Lyon Vaise, Jardin Trembles



Parc de Bussy-Saint-Georges



Blanc-Mesnil, Le Carré Haussmann

tes qui peuvent, le cas échéant, intégrer des équipements publics ou des commerces. Au Blanc-Mesnil et à La Courneuve nous avons à la fois un projet résidentiel et un projet de parc d'activités.

**M<sup>2</sup> Quelles sont les grandes lignes de votre feuille de route ?**

**M. Bertojo :** Spirit inscrit progressivement son développement dans le temps, attentif à sécuriser les opérations et à équilibrer les risques sur ses différents marchés, produits et pays. Souplesse et détermination, réactivité et proximité relationnelle, exigence et passion de bâtir, fondent la culture de l'entreprise. Le carnet de commandes du groupe reflète la reconnaissance de ses savoir-faire spécialisés, de sa vision globale de la ville et de sa pérennité. De manière transverse, la capacité à repérer les sites à potentiel, à identifier et saisir des opportunités, même en période plus sensible, en France et à l'international, fait partie du talent des équipes Spirit.

**Ph. Tricot :** Nous souhaitons répondre aux attentes des élus et des sociétés d'aménagement sur la globalité des thématiques emploi et logement. Nous sommes à leur écoute et nous inscrivons dans un véritable dialogue pour concevoir ensemble les programmes de demain. Témoinnant de notre engagement à créer de la valeur et à la partager, nous avons initié un nouveau type de partenariat avec une clause de partage de la différence en cas de meilleure performance. Ce type de partenariat gagnant-gagnant est apprécié des élus.



32 boulevard Victor Hugo  
92110 Clichy

Tél : 01 41 40 80 80 / Fax : 01 41 40 05 00

[accueil@spirit.net](mailto:accueil@spirit.net)

[www.spirit.net](http://www.spirit.net)