

GDG Investissements

Nouvel essor dans la réhabilitation d'immeubles complexes

Spécialiste de restructurations tertiaires emblématiques, comme l'Ilot Panhard à Paris XIII ou Gate One à Clichy, GDG Investissements développe des projets ambitieux, écologiquement performants et conformes à l'évolution des usages sur le lieu de travail. La société créée en 2006 par Rémi Gaston-Dreyfus a passé la vitesse supérieure depuis deux ans. Son PDG fait le point sur l'évolution de l'activité.



Etes-vous toujours un investisseur-développeur spécialisé dans la restructuration lourde d'immeubles tertiaires en déshérence ?

R. G-D : Oui, c'est toujours notre ADN de travailler sur des immeubles compliqués et qui semblent en fin de vie, auxquels nous redonnons des perspectives et de la valeur ajoutée. Cela dit, GDG Investissements a changé de format ces dernières années. Même si nous gardons un esprit artisanal (nous sommes une PME d'une quinzaine de personnes en tout), nous enregistrons une accélération de nos opérations et un changement de gabarit des tailles d'immeubles. En 2016, nous nous sommes structurés et étoffés pour pouvoir conduire trois à cinq opérations par an. Après une période de transition, nous sommes revenus sur le devant de la scène, forts de nouvelles compétences, ce qui nous a permis d'être agressifs sur les prix et de remporter des acquisitions.

Quelles sont les principales opérations qui en découlent ?

R. G-D : Nos projets en cours sont déjà assez largement connus. Je citerais d'abord l'immeuble New Corner à Saint-Denis, à savoir l'ancien siège de la Haute Autorité de Santé,

que nous avons acquis en juillet 2017 quand il s'appelait encore Le Corner. En collaboration avec les agences d'architecture de Jean-Michel Wilmotte et d'Anthony Béchu, nous l'avons restructuré et porté de 6.500 m² à 13.000 m² de bureaux et services, puis vendu en Vefa à AG2R La Mondiale. Dans le prolongement de cette opération qui touche à sa fin, puisque sa livraison devrait intervenir dans les deux ou trois mois qui viennent, sous réserve de l'impact de la crise liée au Covid-19, nous avons fait l'acquisition, le 15 janvier 2020, de l'immeuble mitoyen de New Corner, une ancienne imprimerie devenue obsolète. Entre la promesse de vente signée en octobre dernier et l'acquisition, nous avons lancé un concours d'architectes qui a été remporté par le cabinet Squad, et nous commençons à travailler la programmation en étroite collaboration avec la ville de Saint-Denis et l'Etablissement public territorial Plaine commune.

Quelles seront les caractéristiques de cette programmation ?

R. G-D : Ce nouvel actif est situé 15 rue Francis de Pressensé, à proximité immédiate de la station La Plaine-Stade de France, qui accueillera le Grand Paris Express. Nous ambi-



New Corner à Saint-Denis
©Wilmotte & Associés / Anthony Béchu

tionnons d'en faire un ensemble immobilier de 10 à 12.000 m² dont 35 % dédiés à de l'activité. Même si « l'activité » n'est plus une destination urbanistique en tant que telle, je veux dire par là que nous allons privilégier des implantations artisanales, de la formation professionnelle technique ou toutes autres occupations similaires susceptibles de satisfaire les besoins de ce secteur. J'ajoute que pour l'une des rares fois de notre histoire, nous allons faire une démolition-reconstruction, en privilégiant, bien sûr, l'économie circulaire et la réutilisation des déchets. Nous préférons toujours la réhabilitation de l'existant, mais là, nous avons des contraintes d'alignement et de volumes qui rendent la démolition nécessaire pour pouvoir créer les espaces de bureaux dernier cri qui représentent 65 % de ce développement.

Vous conduisez deux opérations à Clichy : l'une, Gate One, terminée ; l'autre, H2B, qui démarre. Y a-t-il un lien entre les deux ?

R. G-D : Nous venons, effectivement, sous le nom de baptême H2B, de formaliser, avec le concours de Jean-Michel Wilmotte, un ambitieux projet de près de 14.000 m² de bureaux, produit de la transformation de deux bâtiments tertiaires mitoyens qui totalisaient 5.500 m², acquis en 2017 auprès de Malakoff Médéric. Cette opération n'est pas directement liée à celle de Gate One, si ce n'est qu'elle constitue le second projet significatif de GDG Investissements sur la commune de Clichy et qu'elle confirme notre engagement dans la tertiarisation qualitative de son territoire. Pour mémoire, Gate One développait 8.000 m² de bureaux et services restructurés et ré-imaginés. Ils ont été loués en 2018 à Morning Coworking et acquis par Unofi-Gestion d'actifs.

Avec H2B, vous faites donc plus que doubler la superficie des bâtiments acquis ?

R. G-D : Nous avons voulu capitaliser sur la qualité de l'adresse, puisque la rue Henri-Barbusse est située derrière les bureaux de L'Oréal, équidistante à quelques minutes à pied de la station de métro Mairie de Clichy et de la station SNCF Levallois. Le futur

ensemble H2B se déploiera sur dix niveaux, au-dessus d'un sous-sol de parking et d'archives. Il s'articulera autour de deux jardins intérieures dominés par une terrasse centrale. Les espaces de bureaux seront composés de plateaux de près de 2.000 m² et pourront accueillir jusqu'à 1.340 collaborateurs. A quoi s'ajoutent un restaurant inter-entreprises, un auditorium en gradins s'ouvrant sur le jardin, des aires de flex office et de coworking, une gaming zone, un fitness... A grand renfort de capteurs Bluetooth, c'est probablement l'immeuble le plus technologique que nous ayons jamais accompli. J'en veux pour preuve que nous donnerons à notre preneur la garantie de ses charges d'exploitation, pour un niveau estimé entre 20 et 23 €/m². Un service pour lequel nous serons garantis par la compagnie Avelty.

Avez-vous déjà une idée du ou des preneurs de cet immeuble ?

R. G-D : Nous avons reçu trois marques d'intérêt significatives. Force est de constater que la crise sanitaire que nous traversons va probablement rebattre les cartes. Le profil des preneurs qui cherchaient de la croissance interne et externe sera peut-être émoussé en sortie de la crise. En revanche, celui des candidats qui visaient un regroupement et des économies d'échelle sera toujours d'actualité. Et nous verrons arriver aussi, je pense, de nouveaux candidats qui auront souffert de cette crise et qui chercheront des loyers plus attractifs que des loyers parisiens même non prime. Or nous proposons, pour un immeuble de cette qualité et de cette localisation (dans le prolongement du nouveau pôle Paris-Clichy-Levallois, juste à côté de l'opération Gate One) un loyer assez imbattable de l'ordre de 420 €/m².



H2B à Clichy © Wilmotte & Associés



Rue de Fleurus à Paris 6

Comment définiriez-vous les points forts de GDG Investissements ?

R. G-D : Je crois pouvoir dire que nous constituons une équipe très complémentaire, surtout depuis deux recrutements tout récents : celui d'un Chief Financial Officer, jeune talent passé par EY et par l'expertise immobilière de grands brokers parisiens, et celui d'un Responsable de programmes amené à renforcer l'équipe Développement, dirigée par Laurent Gobert. Notre taille modeste et notre culture d'entreprise nous rendent rapides, dans le bon sens du terme, et inventifs. L'exemple du chantier que nous démarrons rue de Fleurus à Paris peut permettre d'illustrer ces atouts. Il constitue notre troisième actualité principale, en plus de New Corner et de H2B.

Il s'agit de l'immeuble de l'Alliance française sur lequel vous aviez communiqué début novembre ?

R. G-D : Tout à fait. Nous avons fait l'acquisition en octobre 2019 de cet immeuble d'environ 3.000 m² de surface de plancher, dont 900 m² sur trois niveaux en infra, et R+8 en superstructure. Nous l'avons loué au groupe d'enseignement IONIS qui le destine à son école d'ingénieurs ESME, laquelle s'y installera à partir de la rentrée de septembre 2020, dans le cadre d'un bail de 10 ans dont 9 ans fermes. Pourquoi illustre-t-il notre rapidité ? Parce que, dans un laps de temps très court, tout a déjà été curé à 100 %. Il ne restait que les planchers porteurs et nous refaisons à neuf toutes les huisseries extérieures, l'isolation thermique par l'extérieur, la circulation verticale, l'électricité, la plomberie, la climatisation, le chauffage, sous la maîtrise d'œuvre de l'architecte Serge Caillaud, qui dirige l'agence d'architecture quasi-intégrée à GDG. Dès la promesse, nous avons eu l'accord de notre vendeur pour solliciter les autorisations de travaux nécessaires. Cet immeuble avait une capacité ERP de 500 personnes assortie de toute une série de dérogations. Nous en faisons un capacitaire de 700 personnes sans mesures dérogoires atypiques.

Et l'inventivité ?

R. G-D : En l'occurrence, elle est aussi financière. Nous sommes un investisseur-développeur qui ne travaille pas pour le compte de tiers, mais avec des fonds provenant des

établissements de crédit et, le cas échéant, de partenaires financiers « mezzaneurs » qui sont la plupart du temps des Family Office. S'agissant de l'opération de la rue de Fleurus, nous avons travaillé avec La Maison, un important Family Office créé par Michel Cicurel, l'ancien Président de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild. Nous avons émis pour eux une obligation spécifique, très bien rémunérée et sécurisée, leur permettant de co-investir dans cet immeuble à nos côtés sans figurer pour autant au capital. Il s'agit d'une mezzanine « intelligente ».

Un dernier mot pour revenir sur l'impact du Coronavirus ?

R. G-D : On ne sait pas encore si le Coronavirus est porteur d'une crise financière. S'il causait « seulement » un trou d'air économique, nous le payerions collectivement dans les années qui viennent, mais ce serait surmontable. En revanche, si les défauts devenaient ceux d'établissements financiers, il se produirait de fait un resserrement du crédit comme en 2008, ce qui serait beaucoup plus grave. GDG Investissements est trop petit pour porter ses actifs et faire le dos rond pendant les trois à cinq ans que durerait une crise. La liquidité de nos actifs est essentielle. C'est pourquoi nous nous projetons toujours sur la valeur ajoutée que nous sommes en capacité de créer, non sur l'évaluation à la hausse du marché ; et que nous avons choisi de travailler sur Paris et première couronne. Au cas où des fonds voutour viendraient faire leurs courses sur le champ de bataille, cette stratégie nous assure de trouver un acheteur pour nos programmes. Maigre consolation, je vous l'accorde, eu égard à la gravité de la situation.



46 rue Pierre Charron
75008 Paris
Tél. : 01 53 93 12 12
www.gdginvestissements.fr