

BUSINESS IMMO

www.businessimmo.com

#30

Portrait

Benoît du Passage,
Jones Lang LaSalle

Grand Entretien

Dr Reinhard Kutscher,
Union Investment

Patrimoine

De Zeus
au Lumière



PM/FM : état des lieux

ICADE

« Les métiers PM et FM se rapprochent »



Cas pratique

Audika écoute son immobilier

La stratégie de développement

Notre ambition est de travailler de plus en plus avec les asset managers et les fonds d'investissement, et d'apporter à nos clients une véritable expertise sur le développement durable pour les patrimoines existants, grâce à nos filiales de conseil.

La vision du métier de PM

Trois défis sont à souligner. En termes de gestion d'actifs, les plates-formes logistiques et entrepôts prennent une place de plus en plus importante dans nos métiers. Par ailleurs, il nous faut, aujourd'hui, tenir compte du rapprochement entre les métiers du property et du facility management. Enfin, nous devons tenir compte de l'apparition de nouveaux véhicules d'investissement tels que les OPCI.

Les nouveaux mandats

En 2007, plus de 470 000 m² de nouveaux mandats, dont le patrimoine global de SIIC Invest (> 100 000 m²), le patrimoine de Locindus (> 35 000 m²), et le renforcement auprès de clients comme La Poste (250 000 m²), Stam, AEW Europe, GE Real Estate ou Sogevimmo. ▲

Toutes les entreprises n'ont pas la chance d'avoir un « Mr Immobilier ». Audika le sait bien. Pour résoudre sa problématique immobilière, le leader français des centres d'appareillage a misé sur le module Immo Property de Portallmmo Real Estate développé par Sylogis.com. Démonstration...

360 boutiques et corners dans l'Hexagone, des surfaces de 40 à 150 m², une dizaine de baux différents, 20 à 40 nouveaux centres par an, un poste loyers d'environ 4,9 M€ par an : telle est, pour Audika, l'équation immobilière à résoudre. Sur le papier, rien de bien méchant. À condition de disposer d'une personne dédiée à cette mission. Or, chez le spécialiste des centres d'audition, ce poste n'existe pas vraiment. « Audika gère un parc immobilier de 360 magasins avec des règles de gestion très différentes les unes des autres. Nos propriétaires sont, la plupart du temps, des particuliers. Il devenait essentiel, pour nous, de suivre les indices d'évolution des loyers, des charges locatives, les taxes... L'hétérogénéité des situations – propre à tout réseau – nous imposait le choix d'un logiciel simple d'utilisation », égrène Didier van den Berg, directeur financier de la société Audika. Après un rapide tour du marché, le responsable des finances de cette société cotée depuis 1998 a opté pour le module Immo Property de Portallmmo Real Estate. L'outil développé par Sylogis.com « aide les enseignes à gagner en réactivité en optimisant la gestion et le suivi des baux commerciaux de leur réseau points de vente », souligne l'éditeur.

Sa démonstration a, en tout cas, emporté, sans grande difficulté, l'adhésion de l'enseigne qui commence tout juste à l'expérimenter autour de trois grands axes : gestion et sécurisation des baux, valorisation des droits aux baux, engagements hors bilans.

Un outil générateur d'économies

« Nous avons choisi cette solution pour sa facilité d'utilisation et son bon rapport qualité/prix », ajoute Didier van den Berg, avant de poursuivre : « Mais notre urgence était de sécuriser le poste loyers en s'assurant de s'acquitter des bonnes échéances, indexées sur des indices mis à jour en tenant compte des révisions annuelles et triennales mais aussi en anticipant les résiliations de baux ». Voir plus si affinités. Le leader français des centres d'audition compte bien utiliser ImmoProperty à l'occasion de l'ouverture de nouveaux magasins. La gestion immobilière du réseau de points de vente, relève, pour les enseignes, une importance stratégique. Outil d'analyse, ImmoProperty peut également se transformer en outil prospectif générateur d'économies. Audika compte bien sur cela. Un exemple parmi d'autres : l'enseigne a racheté le droit au bail de son centre de l'avenue Mozart, dans le 16^e arrondissement de Paris. « Avec une telle solution de gestion, nous serons en mesure de vérifier la pertinence de la valeur de ce droit au bail en intégrant, dans la base de données, les valeurs de droit au bail dans une zone géographique proche », démontre le directeur financier. La marque ne manque, en tout cas, pas d'ambitions. Après avoir pris pied sur le marché italien à l'été 2007 pour lequel il nourrit de solides ambitions, Audika a un programme d'ouvertures de 50 centres à horizon 2011. Et sans doute encore de nouvelles problématiques immobilières... ▲

TABLEAU DE BORD

3,4 millions
de m² de surface totale

325
immeubles sous gestion