

Immobilier de bureaux

Les facteurs de dynamisation du marché à Rouen vus par les professionnels

Ce document s'inscrit dans le cadre du groupe de travail sur l'Immobilier, réunissant autour de la Métropole Rouen Normandie les acteurs susceptibles d'apporter une contribution stratégique au développement économique et tertiaire de son territoire. Nouvelle contribution de l'AURBSE à cette démarche, il fait suite à l'étude du marché des bureaux réalisée en partenariat avec Rouen Normandy Invest et la CCI de Rouen, qui proposait des « scénarii d'évolution de l'offre à moyen et long terme dans l'agglomération de Rouen ».

La présente synthèse vise à analyser la chaîne de décisions des différents acteurs participant au montage d'une opération de bureaux afin de comprendre leurs stratégies, leurs critères d'intervention et leur regard sur l'agglomération rouennaise. Une trentaine d'acteurs locaux et nationaux, représentatifs de l'ensemble des « maillons » de cette chaîne ont ainsi été interrogés : promoteurs, investisseurs et utilisateurs, mais aussi aménageurs, banques, entreprises de construction et agences de développement. Les principales idées exprimées par les professionnels lors des entretiens ont été rapportées dans ce document. Ces témoignages font apparaître un certain nombre de conditions de réussite des opérations de bureaux, correspondant à autant de solutions envisageables pour redynamiser le marché rouennais.

Mieux connaître les critères d'intervention des acteurs et leur regard sur la métropole de Rouen

- Un tissu économique étoffé offrant des perspectives de croissance
- Une inscription urbaine de qualité
- Une conception des immeubles adaptée à tous les usages

Approfondir la connaissance du marché pour optimiser son fonctionnement

- Des loyers à la hauteur de l'offre proposée
- La relance de la construction neuve

Se doter d'une stratégie de développement permettant de franchir un cap

- La clarification des projets urbains constitutifs de « Seine Cité »
- La nouvelle gare d'agglomération comme facteur déclencheur
- La restructuration du parc de bureaux de Saint-Sever
- La stratégie de développement réactualisée



Mieux connaître les critères d'intervention des acteurs et leur regard sur la métropole de Rouen

Un tissu économique étoffé offrant des perspectives de croissance

Les critères d'implantation des utilisateurs dans une agglomération sont multiples et en général bien connus. Parmi ceux-ci, certains interrogent plus particulièrement la métropole rouennaise : l'existence d'opportunités d'affaires, la présence de ressources humaines qualifiées, la disponibilité d'une offre immobilière dans des délais courts (moins d'un an) et l'avantage d'une liaison performante avec Paris.

Les logiques d'intervention des « porteurs de projets » (promoteurs, investisseurs) sont moins connues, mais confirment l'importance de certains critères. S'appuyant souvent sur des données publiques pour étudier une agglomération, ces acteurs analysent avant tout son tissu socio-économique, ses sièges sociaux et autres « grandes signatures », son évolution démographique et économique, ou encore sa capacité à rayonner sur une vaste région.

Les porteurs de projets effectuent également une analyse approfondie du marché des bureaux et s'accordent sur les conditions à réunir pour que celui-ci soit attractif : des valeurs compatibles avec les intérêts économiques des différents acteurs, ainsi qu'une certaine masse critique. Ce critère détermine en effet la profondeur du marché (la facilité à mettre un immeuble en location sans déséquilibrer le marché) et sa liquidité (la facilité à vendre un immeuble).

En conséquence, Rouen reste considérée comme une agglomération d'opportunités plutôt que comme un marché stratégique. Ce premier constat révélant la forte interdépendance des critères de décision des acteurs et le blocage auquel elle peut conduire, il convient de le dépasser en identifiant les autres facteurs susceptibles d'enclencher une dynamique de développement.

Une inscription urbaine de qualité

Au-delà des aspects économiques et financiers, l'ensemble des acteurs souligne que le cadre de vie est un critère prépondérant dans leurs stratégies d'intervention. Ils souhaitent une offre large de commerces et de services aux abords des immeubles et sont sensibles à la préexistence de logements et de bureaux. Le choix du quartier est enfin celui d'une certaine image qui sera conférée à l'établissement, pouvant aller jusqu'à l'« effet vitrine ».

Compte tenu de la diversité des aménités urbaines recherchées par les acteurs, les sites d'implantation en centralité possèdent fréquemment un attrait supplémentaire.

Les attentes des acteurs en matière d'accessibilité méritent alors d'être nuancées. Si l'accessibilité automobile est évoquée de façon unanime, les demandes de places de stationnement varient en fonction des utilisateurs. Les exigences les plus fortes émanent en réalité des promoteurs et investisseurs, qui souhaitent se donner toutes les chances de commercialiser leurs biens. Certaines opérations démontrent toutefois que des compromis sont possibles, grâce à des alternatives telles que le stationnement mutualisé.

De même, la faiblesse de l'accessibilité automobile cesse d'être considérée comme rédhibitoire par les acteurs dès lors qu'une accessibilité en transports collectifs « irréprochable » leur est offerte. Certains ont d'ailleurs intégré l'idée que leurs exigences devaient évoluer avec la montée en puissance des principes de qualité urbaine. En outre, ils sont nombreux à déplorer les nuisances engendrées par la circulation automobile.

Une conception des immeubles adaptée à tous les usages

La plupart des porteurs de projets conçoivent en priorité des immeubles banalisés, c'est-à-dire susceptibles de convenir à tous les usages, d'être remis en état ou réaménagés facilement et de retrouver preneur rapidement. Ils privilégient donc des immeubles « flexibles » avec des plateaux modulables.

> Paroles de professionnels

Une grande métropole a un tissu industriel, économique, démographique significatif au niveau européen.

À Rouen, on se dit qu'il faut être vigilant.

On cherche à se développer dans les grandes métropoles régionales, qui ont une taille suffisante et un marché profond.

Plus l'immeuble est important, plus il faut que la taille du marché soit importante.

À Rouen, le marché ne nous permet pas de rentrer et de sortir facilement.

Dans une agglomération qui est une cible secondaire comme Rouen, il faut une opportunité.

Une ville qui soit « agréable », « vivante », « culturelle »...

On investit dans des immeubles très très très centraux, pour bénéficier du côté agréable du centre-ville et de la pression foncière.

Il faut qu'on sente que la rive gauche est en centre-ville, sinon autant s'installer dans un site comme le Madrillet ou la Ronce.

La limitation du stationnement fait partie des réflexes qu'il faut avoir maintenant.

Dans ce cas, la desserte en transports collectifs doit être irréprochable.

Il ne faut surtout pas faire du sur-mesure.

On fait du standard pour que l'immeuble vive sa vie.

L'intégration des critères de qualité environnementale est plus variable. Le respect de certaines normes peut être perçu comme une contrainte, tandis que l'argument des économies de charges ne suffit pas encore à convaincre tous les utilisateurs.

Enfin, bon nombre d'acteurs sont attentifs à la qualité architecturale de leur immeuble, qui peut leur apporter une certaine notoriété.

Approfondir la compréhension du marché pour optimiser son fonctionnement

Des loyers à la hauteur de l'offre proposée

Le constat d'une faiblesse structurelle des loyers à Rouen est établi par de nombreux acteurs. Pour certains, il s'agit d'une stagnation des valeurs depuis plusieurs années ; pour d'autres, il s'agit même d'une dégradation.

Cette situation peut s'expliquer en partie par la conjoncture économique, qui favorise les négociations à la baisse de la part des utilisateurs. Elle tend à allonger les délais de commercialisation, à ralentir le rythme d'écoulement des opérations et à engendrer une multiplication des panneaux « à louer » qui ont un effet dissuasif pour les porteurs de projets. Le marché national devient un marché à deux vitesses, où des opérations en province semblent risquées. Mais dans ce contexte, se contenter d'accroître l'offre neuve risque de renforcer les difficultés de commercialisation.

La faiblesse des loyers résulte également du maintien dans les lieux de certains utilisateurs endogènes, qui privilégient jusqu'à présent les bureaux avec parking en périphérie ou les bureaux de seconde main. Certes moins coûteuse, cette offre possède toutefois un rapport qualité/prix médiocre, comme en témoignent les faibles écarts de loyers entre immeubles de centre-ville et immeubles de périphérie, d'une part, ainsi qu'entre immeubles neufs et immeubles de seconde main, d'autre part. Cette caractéristique du marché tend à tirer les loyers des meilleurs immeubles vers le bas, tout en maintenant à un niveau artificiellement élevé ceux des immeubles de seconde main. Des acteurs confirment en effet que cette offre n'apporte pas véritablement satisfaction.

Ils suggèrent par ailleurs que les meilleurs immeubles ne souffrent pas simplement du contexte économique et de la concurrence des bureaux de seconde main, mais aussi de leur manque d'adéquation avec les attentes des utilisateurs, qui ne parviennent pas à trouver l'ensemble des aménités d'un pôle économique et urbain sur un site clairement identifié. Loin d'être un atout pour l'attractivité de l'agglomération, la faiblesse des loyers apparaît donc comme le reflet des faibles aménités qu'elle offre.

Or une telle situation est susceptible de conduire à un blocage du marché. Les loyers surévalués des bureaux de seconde main peuvent créer un effet de rente et dissuader leurs propriétaires d'assurer leur remise en état régulière. Ils peuvent également avoir un effet répulsif vis-à-vis des utilisateurs exogènes qui auraient envisagé de s'implanter dans l'agglomération, voire contraindre les utilisateurs endogènes à la quitter. En outre, les loyers insuffisamment valorisés des immeubles neufs mettent en péril la rentabilité des opérations recherchée par les investisseurs (autour de 7,5 % à Rouen). Les investisseurs cherchent alors à agir sur le niveau des loyers et les promoteurs sur le prix des immeubles.

Afin de restaurer l'équilibre du marché, certains proposent de rééchelonner les valeurs en fonction du niveau de gamme que l'on souhaite donner à l'offre. Cela passe par une valorisation des immeubles neufs, possible au moyen d'investissements dans les aménités urbaines (espace public, desserte en transports collectifs), ou encore d'une « montée en puissance » dans la livraison des différentes opérations constitutives d'un projet urbain. Dès lors, l'offre neuve sera rendue plus attractive et les utilisateurs seront prêts à consentir des loyers plus élevés, tandis que l'offre de seconde main se trouvera dévalorisée et incitera les propriétaires à réagir.

> Paroles de professionnels

On n'est pas arc-bouté sur la technologie.

Une architecture qui sort du lot.

On investit dans des immeubles récents ou avec de la pierre historique. On préfère ça à des immeubles moches des années 1970.

Les loyers vont jusqu'à 150 €/m² pour du neuf. Il y a 20 ans, c'était 1 000 francs.

Le prix normal, c'est 145 €/m² pour des bureaux climatisés. Si c'est 135 €, on est content. Si à la fin c'est 125 €, on dit OK.

La commercialisation du Vauban a glacé tout Luciline.

Il n'y a pas de gamme de prix assez large entre le neuf et la seconde main.

Les loyers sont trop élevés pour l'offre obsolète et trop faibles pour l'offre neuve.

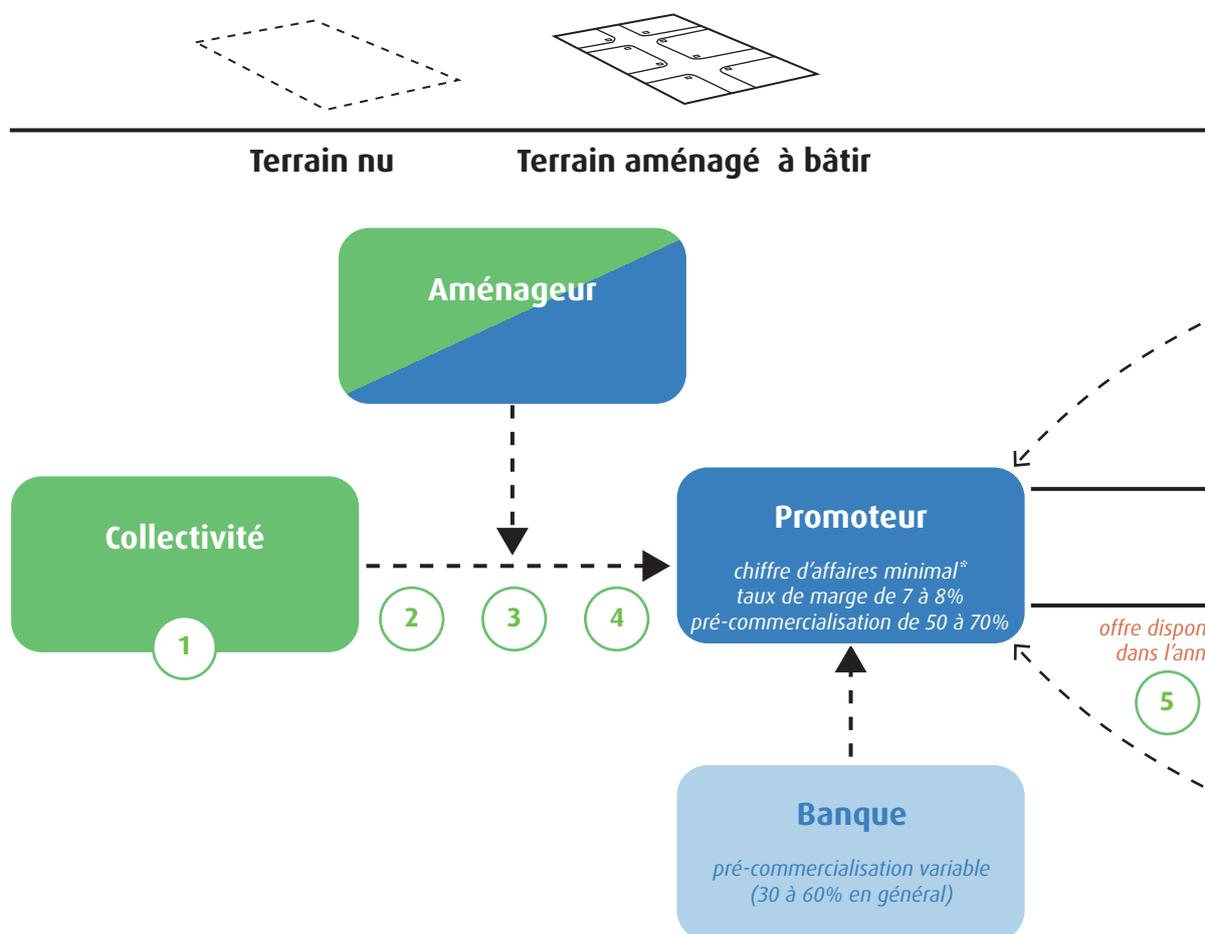
Le *prime* est-il un vrai *prime* ?

Sur Rouen, les immeubles de bureaux sont dispersés. Il n'y a pas de vrai quartier d'affaires. Même Saint-Sever.

On subit la concurrence d'immeubles obsolètes qui sont des opportunités financières [...]. À un moment donné, vous vous dites qu'il n'est plus possible d'investir dans une agglomération.

L'intervention de la collectivité sur cet espace public a montré aux acteurs qu'on était prêt à s'engager.

La chaîne de décisions de la construction d'un immeuble de bureaux (schéma type)

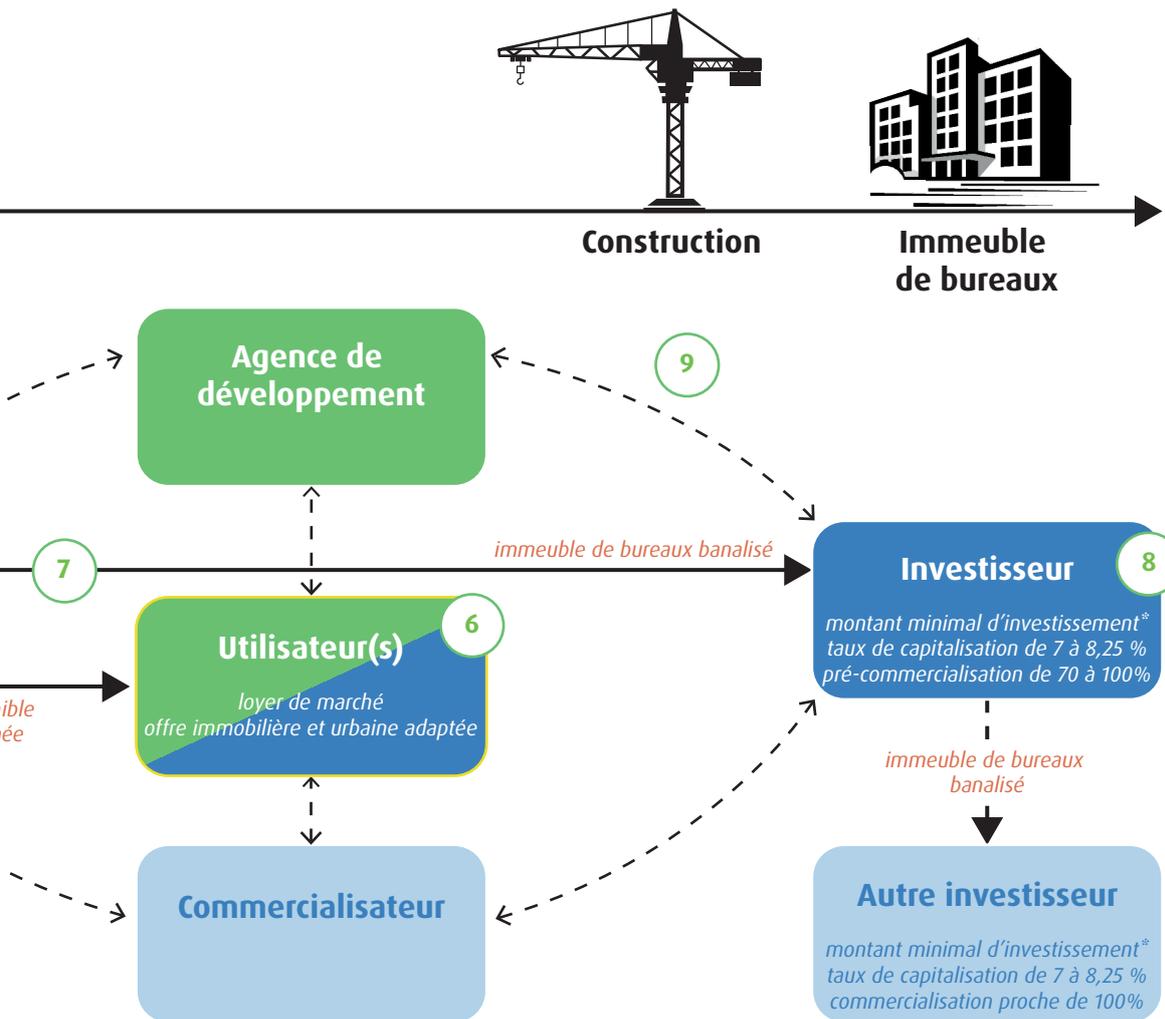


La collectivité ne participe pas directement au montage d'une opération, mais la stratégie de développement et les projets urbains qu'elle élabore encouragent les initiatives. A cet effet, elle peut lancer une procédure d'aménagement. Elle peut aussi constituer des réserves foncières, en passant par un aménageur, un établissement public foncier, ou en achetant elle-même un terrain, afin de maîtriser son prix. Le terrain est alors vendu à un promoteur dans le cadre d'un appel à projets, avec des droits à construire et des critères de conception à respecter.

Le promoteur est l'initiateur et le constructeur d'une opération. Il prospecte des terrains ou répond aux appels à projets. Il étudie la faisabilité économique puis technique du projet, recherche des utilisateurs intéressés et finalise le montage si son objectif de pré-commercialisation est atteint. Cet objectif émane en partie de la banque qui lui prête des fonds et accorde une garantie d'achèvement à ses partenaires. Il peut introduire une clause de rétractation dans l'acte d'achat du terrain au cas où le taux de pré-commercialisation ne serait pas atteint.

Interventions des collectivités territoriales

- | | | |
|---|--|--|
| 1 Stratégie de développement économique et urbain | 4 Délivrance des permis de construire | 7 Portage immobilier |
| 2 Acquisitions foncières | 5 Coordination des projets urbains, stratégie de livraison des opérations pour alimenter le marché | 8 Soutien aux investisseurs locaux |
| 3 Procédure d'aménagement | 6 Renforcement des aménités urbaines, définition de critères de conception des opérations | 9 Organisation d'un dialogue permanent entre les acteurs |



Les utilisateurs recherchent un site d'implantation répondant à une série de critères et disponible à court terme. Ils peuvent comparer plusieurs agglomérations. Ils expriment leurs attentes aux agences de développement et aux commercialisateurs, qui les mettent en relation avec un promoteur (pour des bureaux à construire) ou un investisseur (pour des bureaux existants). Ils peuvent devenir propriétaires ou locataires. Leur demande tend à être acceptée plus facilement si elle porte sur une vaste surface et permet d'accélérer la pré-commercialisation.

L'**investisseur** assure le portage de l'immeuble. Son accord est indispensable pour que le promoteur démarre la réalisation. Il peut s'engager à financer un immeuble « en blanc » (non pré-commercialisé), ou intervenir si les taux de rentabilité et de pré-commercialisation sont jugés satisfaisants. Pour le convaincre, le promoteur peut lui apporter une garantie locative. Une fois propriétaire, il suit l'évolution de la vacance et arbitre entre différents scénarios en fonction de leur rentabilité : inaction, révision des loyers, remise en état, cession...

Légende

- Acteur public ou au sein duquel la collectivité territoriale est représentée
- Acteur privé participant directement au montage d'une opération
- Acteur privé participant indirectement au montage d'une opération

- Sens du processus de décisions
- - - - - Participation éventuelle au processus
- ← - - - - - Interactions dans le cadre du processus

- Acteur condition Condition d'intervention d'un type d'acteur (* condition facultative)
- *condition* Condition à fournir par l'acteur A à l'acteur B
- 1 Intervention possible des collectivités territoriales



L'exemple des opérations de la Luciline est cité par les professionnels pour illustrer ces problématiques, avec un certain décalage entre les loyers relativement élevés qui y sont escomptés et le niveau actuel d'achèvement du projet urbain.

La relance de la construction neuve

Les porteurs de projets reconnaissent qu'il est plus facile de monter une opération de bureaux en périphérie, car le prix du foncier, la réglementation, ou les contraintes techniques restent limités. Certains reconnaissent aussi que ce type d'opérations apporte peu au rayonnement de l'agglomération rouennaise.

En conséquence, le souhait exprimé par l'ensemble des acteurs d'accroître l'offre neuve dans l'agglomération concerne avant tout la centralité. Les opérations de bureaux y sont en effet découragées par de multiples freins, tels que le niveau élevé des charges (coûts du foncier, coûts de construction), les difficultés à assurer l'équilibre économique des opérations, la possibilité de réaliser sur un même terrain des opérations plus rentables (logements), ou encore l'image dissuasive renvoyée par les locaux vacants.

Dans ces conditions, les opérations en blanc s'avèrent inenvisageables pour la plupart des porteurs de projets et font figure d'exceptions pour les autres. La prise de risque de ces derniers semble proportionnelle à leur connaissance de l'agglomération, ce qui suggère de cibler d'abord les acteurs dont le centre de décision est dans la région. En parallèle, l'élaboration de projets urbains sécurisants peut créer une opportunité pour les acteurs, à l'image des opérations en blanc autour des gares de Reims et de Nantes.

De façon plus courante, un objectif réaliste serait de stimuler la construction de surfaces en blanc, intégrées à des opérations ou à des programmes en partie pré-commercialisés, plutôt que d'opérations complètes en blanc. Cette méthode de pré-commercialisation correspond au mode de fonctionnement des promoteurs, qui l'utilisent pour obtenir le soutien des banques, mais ne s'engagent en général pas financièrement tant qu'ils n'ont pas signé d'accord avec un investisseur. La véritable prise de risque incombe alors aux investisseurs, qui peuvent demander un taux de pré-commercialisation similaire à celui des banques et des promoteurs (2/3 en moyenne) ou adopter un niveau d'exigence plus élevé (jusqu'à 100 % pour certains). Il s'agit donc de créer les conditions pour que la vacance soit mieux évaluée dans leurs calculs de rentabilité. Ils doivent enfin pouvoir se constituer un portefeuille significatif à Rouen.

Une autre manière de relancer la construction de surfaces en blanc serait de concevoir des programmes phasés en plusieurs tranches. Ainsi, la réalisation d'une tranche en blanc pourrait être conditionnée à la réussite de la commercialisation des tranches précédentes, ce qui permettrait d'éviter l'effet dissuasif d'immeubles vacants tout en garantissant aux investisseurs un taux de pré-commercialisation satisfaisant à l'échelle du programme.

Plus largement, la collectivité dispose d'une série de leviers pour encourager la construction de bureaux. Elle peut tout d'abord assurer la maîtrise des prix fonciers et des délais, notamment grâce à des procédures d'acquisition ou d'aménagement. Elle peut aussi initier des programmes mixtes, au sein desquels l'éventuel déficit de l'usage en bureaux serait compensé par les bénéfices générés par d'autres usages (logements, commerces). Elle peut encore assurer le portage d'un immeuble (par exemple en se dotant d'une foncière), voire apporter une garantie locative destinée à sécuriser les porteurs de projets. Enfin, elle a un rôle important à jouer pour organiser le dialogue entre les différents acteurs du marché, afin de lever les blocages au lancement d'une opération ou d'inciter les acteurs à faire des concessions réciproques.

> Paroles de professionnels

165 € de loyer [à Lucilline] c'est un peu trop cher.

En périphérie, les marges sont plus importantes et les opérations plus faciles.

Les prix de sortie sont 50 % moins chers pour des bureaux. Aujourd'hui, on ne peut plus les sortir.

Le blanc, en ce moment, c'est impossible.

J'ai toujours lancé en blanc. Je lance si j'y crois.

Sur EuroNantes Gare, tous les immeubles partent en blanc.

Les promoteurs ne veulent pas avoir l'air petit bras.

On ne peut pas se permettre une multiplication d'actifs et être partout.

Il vaut mieux en faire moins plutôt qu'en faire trop [...]. Il faut que les projets soient réalisés tranche par tranche.

La Métropole peut jouer un rôle d'amorceur [...] en lançant des opérations, des appels d'offres...

Il faudrait que la Métropole organise une réunion avec tous les acteurs.

Le risque ne peut être réduit que si tous les acteurs font un petit effort.

Se doter d'une stratégie de développement permettant de franchir un cap

La clarification des projets urbains constitutifs de « Seine Cité »

Les acteurs interrogés indiquent mal connaître le projet « Seine Cité ». Néanmoins, certains se disent intéressés par les opérations qui y sont rattachées, sans pour autant en avoir une idée précise. C'est le cas de l'éco-quartier Flaubert, connu par les acteurs intervenant dans la région, qui affirment cependant ne pas avoir assez de visibilité sur les conditions de sa réalisation pour envisager de l'étudier à l'heure actuelle. De même, les réponses des acteurs révèlent une méconnaissance générale du projet de nouvelle gare, y compris de choix actés comme celui de son futur site.

La nouvelle gare à Rouen comme facteur déclencheur

À défaut d'avoir une véritable connaissance du devenir du quartier de la nouvelle gare, les acteurs soulignent avec unanimité les multiples intérêts d'un tel projet. Ils insistent notamment sur les effets bénéfiques que la constitution d'un quartier central d'affaires peut avoir pour « sécuriser » la construction neuve et « dynamiser » le marché à l'échelle de la centralité tout entière, ainsi que pour sécuriser le lancement d'opérations en blanc.

Ils évoquent par ailleurs l'opportunité dont disposera ainsi la métropole rouennaise d'attirer de nouveaux types d'utilisateurs, aux critères de localisation plus exigeants, recherchant une liaison performante avec Paris (voire avec les aéroports franciliens) et intéressés par une implantation « vitrine », dans un immeuble répondant à des standards élevés, au sein d'un pôle urbain renommé. Il ne s'agit donc pas simplement d'un moyen d'attirer des activités de back-office.

Ceci étant, la réussite d'un tel projet reste suspendue à plusieurs conditions. Elle passe d'abord par des objectifs ambitieux de développement du quartier, impliquant d'y concentrer une part importante des opérations de bureaux neufs pendant la période de mise en service de la gare. Elle nécessite également une maîtrise foncière active, permettant d'éviter la spéculation et de garantir des valeurs de sortie conformes à l'état du marché. Elle suppose en outre une desserte optimale par les transports collectifs, apportant la preuve que la limitation du stationnement n'est pas une contrainte. Elle passe enfin par la constitution d'une offre satisfaisante de services et, plus largement, d'aménités urbaines.

La restructuration du parc de bureaux de Saint-Sever

En outre, le développement d'un quartier de bureaux identifié en centralité impose de résoudre le problème de l'obsolescence du parc existant dans le quartier Saint-Sever. Ce constat est partagé par un certain nombre d'acteurs, qui considèrent que le quartier est en perte de vitesse. Les promoteurs jugent que des restructurations lourdes sont indispensables, sans avoir pour autant la certitude de leur faisabilité technique.

De plus, ces restructurations n'auront lieu qu'à condition d'être économiquement viables, c'est-à-dire d'apporter à leurs détenteurs une rentabilité supérieure à celle qu'ils perçoivent actuellement. Elles doivent donc entraîner une hausse significative de la valeur des immeubles et des loyers. Dans cette optique, la création de la gare peut avoir l'effet de levier nécessaire.

Mais dans ce cas, l'horizon de décision des propriétaires reste lointain. Il est probable que la remise en état des immeubles intervienne 10 à 5 ans avant la livraison de la gare. Pour certains acteurs, il convient par conséquent de « provoquer » la vacance du parc obsolète de Saint-Sever, en réalisant des opérations de bureaux sur les terrains disponibles du quartier, mais aussi sur d'autres sites (comme l'éco-quartier Flaubert) afin d'inciter les utilisateurs à se reporter sur cette offre nouvelle.

> Paroles de professionnels

On se positionnera lorsqu'il y aura des plans, lorsque les fonciers seront identifiés et maîtrisés.

La gare à Saint-Sever, on en a tous entendu parler, mais personne n'a la certitude qu'elle viendra là et personne ne prendra le pari.

C'est un très bel enjeu d'agglomération. Mais cela reste une idée.

La nouvelle gare, je prends tout de suite.

EuroNantes Gare fonctionne, car c'est le seul véritable quartier de bureaux en centralité.

Une liaison beaucoup plus fiable avec Paris serait un véritable accélérateur.

Il faut travailler la phase de transition avant la gare.

Des opérations trop diffuses tueraient la stratégie.

La nouvelle gare engendrerait une évolution des prix considérable. On devrait pouvoir investir ici pour anticiper l'évolution des prix.

Saint-Sever est en train de prendre un coup de vieux absolu.

C'est l'arbitrage des investisseurs qui sera déterminant.

Il faut un bon effet de levier sur les valeurs locatives.

Un investisseur fera l'entretien minimum en se disant que peut-être un jour ça vaudra le coup de le restructurer pour anticiper la gare.

Il faut que des opérations neuves arrivent [...] et que la vacance se développe.

La stratégie de développement réactualisée

Les acteurs du marché des bureaux expriment non seulement le souhait de plus d'informations sur les projets urbains en cours, mais aussi sur la stratégie de développement économique portée par la métropole.

Cette stratégie doit se traduire par le choix d'un positionnement clair sur certains secteurs d'activités, dans lesquels l'agglomération dispose déjà d'un tissu économique significatif. En renforçant quelques spécificités ou singularités, l'agglomération se rendrait en effet plus attractive pour les entreprises de ces secteurs, y compris les « grands comptes ».

Cette stratégie nécessite également d'engager une véritable réflexion sur le positionnement de la métropole vis-à-vis de Paris, dont la question est posée avec insistance par la réalisation de la ligne nouvelle Paris-Normandie (LNPN). S'il est acquis que Rouen ne pourrait pas attirer de sièges sociaux de grandes entreprises franciliennes, les avis des acteurs divergent en revanche quant aux autres types d'établissements qu'elle serait susceptible de capter (services plus ou moins qualifiés, directions régionales). De même, il est peu probable qu'elle se trouve en concurrence avec les principaux sites tertiaires franciliens (y compris ceux qui sont amenés à se développer dans le cadre du projet du Grand Paris), mais elle pourrait se poser en alternative à de nombreuses localisations de grande couronne, à condition de proposer une offre immobilière et urbaine de meilleure qualité.

> Paroles de professionnels

Qu'est-ce que vous pouvez proposer aux grands comptes ?

Rouen ne sait pas si elle est normande ou parisienne.

Moi je vois Rouen plus en grande banlieue parisienne qu'en Normandie.

Pourquoi s'implanter à Rouen si on est dans l'Ouest parisien ?

Moi promoteur, je vendrais plus facilement Rouen que Garonor.

Par rapport à Évry, il vaut mieux aller à Rouen.

Liste des personnes rencontrées dans le cadre de l'étude

Entreprise	Interlocuteur	Fonction	Lieu
Quille Construction	Christine DUCHEMIN	Responsable des Services Généraux	Rouen
Plantureux et Associés	Hervé DEMIRDJIAN	Directeur administratif et financier	Paris
BNP Paribas Real Estate	Laurent MORISSE	Directeur région Normandie	Rouen
	Françoise MARTINI	Particulier	Rouen
Thomas Immobilier	Corinne POUX	Responsable Immobilier	Rouen
Seri Ouest	Guillaume BASILE	Directeur régional Haute-Normandie	Le Havre
Fédération des promoteurs immobiliers de Normandie (FPI)	Frédéric ALVES	Président	Caen
Fédération des promoteurs immobiliers de Normandie (FPI)	Christophe DEMOUILLEZ	Vice-Président	Rouen
OTI - Groupe Legendre	Benoît CHANTREUIL	Directeur général d'OTI	Rennes
GA	Marielle METENIER	Directrice de programmes	Paris
Sogeprom	Véronique GOGUELAT	Directrice Immobilier Régions	Paris
Sogeprom	Gladiz PALMEIRA	Directrice de programmes	Paris
Icade	Bruno FUSCO	Directeur Développement Normandie	Rouen
Crédit Agricole	Bernard HERAU	Directeur du Centre d'affaires régional	Rouen
Caisse des Dépôts et Consignations	Christian PLATTIER	Directeur territorial Investissements	Rouen
Sofidy	Olivier LOUSSOUARN	Directeur Investissements	Évry
Sofidy	Fabrice DOITEAUX	Responsable Asset Bureaux	Évry
Perial	Jacques ACHARD	Invest manager Grand Ouest	Paris
Foncière des Régions	Pierre SEGUIN	Analyste Acquisitions	Paris
Amundi	Jean-Marc FAYET	Directeur Appui Réseaux	Paris
Crédit Agricole Assurances	Emeric SERVIN	Responsable Placements immobiliers	Paris
HSBC REIM	Arnaud PAÏVA	Asset manager	Paris
Axa Real Estate	Julien CONTE	Responsable commercial	Paris
Établissement public d'aménagement du Mantois Seine Aval (EPAMSA)	Jamila BAYA	Direction du développement économique	Mantes-la-Jolie
Nantes Métropole Aménagement	Caroline PRIOU	Responsable d'opérations	Nantes
Société du Grand Paris	Benoît LABAT	Responsable Valorisation et Patrimoine	Paris
Invest in Reims	Médéric LANGLOIS	Directeur adjoint	Reims



agence d'urbanisme de rouen
et des bouches de seine
et eure

101, boulevard de l'Europe
CS 30220

76004 Rouen Cedex 1

Tél : 02 35 07 04 96

Fax : 02 35 36 82 98

Courriel : contact@aurbse.org

Site : www.aurbse.org