

LA LETTRE

de VINCI Immobilier

Décembre 2019 - n° 42

TO-LYON UN GRAND PROJET PARTENARIAL

P.18



DÉCRYPTAGE

LA POLOGNE,
NOUVEAU TERRITOIRE

P. 16

ENSEMBLE

LA TRANSFORMATION
DIGITALE

P. 24

MÉTIERS

LES DÉVELOPPEURS
FONCIERS

P. 27

Nous pouvons nous en réjouir ensemble : l'activité de VINCI Immobilier a été bonne en 2019, dans notre secteur où la conjoncture a été particulièrement contrastée.

Ainsi, si la demande est restée forte, nous avons connu un attentisme des collectivités dans une période de prémunicipales et, en même temps, nous avons subi une forte augmentation des coûts des travaux.

Cela a pesé sur la rentabilité des promoteurs, notamment ceux qui, comme Ubat, sont positionnés sur les logements abordables, où les ventes étaient très fortes au moment du lancement des travaux, sans possibilité d'augmenter les prix de vente.

En 2019, nos efforts soutenus en immobilier d'entreprise nous ont permis d'engranger des prises de commande exceptionnelles grâce à la signature de programmes hors normes, tels que To-Lyon. Quant à la belle dynamique des résidences gérées OVELIA et Student Factory, elle n'a pas été démentie.

Notre activité en immobilier résidentiel se maintient avec des résultats, y compris sur les actes, en deçà de nos attentes. Ces résultats sont à relativiser compte tenu de la forte diminution des autorisations et des mises en chantier. Néanmoins, ils mettent en lumière

l'absolue nécessité, pour VINCI Immobilier, d'une production plus régulière. Ce point fera d'ailleurs l'objet d'un plan d'amélioration concernant les actes en 2020.

Une fois les élections terminées, la période d'incertitude qui pèse sur nos projets pren-



Nous ne manquons pas d'idées pour l'avenir.

dra fin... Quelques mois nous séparent encore de cette échéance. N'attendons pas pour réagir ! Adaptions-nous, faisons preuve d'agilité et de pugnacité afin de maintenir l'activité à un niveau élevé. Déjà, commençons par aller plus vite dans les mises en commercialisation et les mises en chantier.

En tout état de cause, 2020 sera une année de changement. Nous nous sommes, en effet, préparés ces derniers mois à des transformations qui nous paraissaient inéluctables : le déploiement de notre nouvelle stratégie digitale ; la mise en œuvre des projets Copil ; les premières livraisons VINCI Immobilier 4YOU dans le respect des impératifs de qualité et de délai exigés par ce nouveau dispositif. Nouvelles approches, nouvelles offres, nouveaux outils... nous sa-

vons nous adapter ! Ce numéro en est l'illustration. N'oublions pas que les périodes de fortes contraintes sont aussi porteuses de créativité et d'innovation. À ce titre, les enjeux environnementaux et climatiques constituent un axe de travail majeur pour VINCI Immobilier. 2020 verra d'ailleurs d'importantes avancées pour réduire notre empreinte carbone au sein de l'entreprise via notamment la mise en place d'indicateurs précis, de nouveaux moyens pour réduire notre impact et de nouveaux engagements... Nous ne manquons pas d'idées pour l'avenir. Nous aurons sans doute l'occasion d'évoquer tous ces sujets lors de la célébration des 15 ans de notre marque. Un anniversaire que nous fêterons tous ensemble lors d'une convention qui aura lieu en septembre prochain. Prenez date !

D'ici là, je vous souhaite une bonne lecture et une bonne année 2020 !



Olivier de la Roussière
Président de VINCI Immobilier

SOMMAIRE

03
ACTUS PROJETS
Actualités VINCI Immobilier

18
GRAND ANGLE
To-Lyon, un grand projet partenarial

23
INNOVATION
Ma cuisine équipée

24
ENSEMBLE
L'avenir de VINCI Immobilier sera résolument digital



LA LETTRE DE VINCI IMMOBILIER

est la lettre interne des salariés de VINCI Immobilier – Directeur de la publication : Olivier de la Roussière – Rédactrice en chef : Delphine de Saint Pol – Coordination éditoriale : Ariabel Dany – Conception et réalisation : EPCOKA – Crédits photo : 3XN, Agence 2Portzamparc, Airmegapix, Alexandre Tabaste, ANAWA, Apicil, ArchiGraphie Adagp, atelier d'architecture Franck Hammoutène, Damien Chamcirkan, Dominique Perrault, Dumetier Design, FBT, François Bouchon, Garbary Wielka, Ghislain Mirat, Illusio, Infime, Istock – courtneyyk, Kaupunki Reichen&Robert, Kikaya, Laurent Fournet, Matthieu Vermeulen, Desmoulin, Luc Benevello, Martin Vidberg, Meero, Saison Menu Architectes Urbanistes, Sud Architectes et Trigony.

ALSACE-LORRAINE – BOURGOGNE – NORD-CHAMPAGNE-PICARDIE

L'agence de VINCI Immobilier à Caen inaugurée

En septembre dernier, le maire de Caen et les équipes de VINCI Immobilier ont inauguré les nouveaux locaux de la Direction Territoriale Normandie. Une présence officielle qui rappelle que, dans cette région dynamique, VINCI Immobilier connaît de belles perspectives de développement. Une première opération de 61 logements vient d'être lancée en périphérie de Caen, avec un portefeuille foncier représentant 700 logements environ sur les années 2020/2021. Tous les produits développés par le Groupe sont représentés, dont les logements à la découpe, les ventes en bloc à des bailleurs sociaux ainsi que deux résidences Student Factory, à Rouen et au Havre. Un résultat encourageant favorisé par d'importantes synergies avec les autres pôles du Groupe, dont les résidences gérées et le pôle Aménagement et Grands Projets Urbains (AGPU) pour la reconversion de trois anciennes friches Engie, laquelle représente 30 % de l'activité en développement. ■

Contact : David Cengarle



◀ Dominique Goutte (vice-Président de Caen-la-mer), Alain Navello, Joël Bruneau (maire de Caen) et David Cengarle.



En savoir plus sur l'immobilier en Normandie sur La Lettre digitale.

Signature de la promesse de vente du site historique de la Métropole européenne de Lille

C'est fait, la Métropole européenne de Lille (MEL) et le groupement VINCI Immobilier et BNP Real Estate ont signé la promesse de vente de son siège. Ce site très convoité, situé à quelques encablures d'Euralille et de la gare Lille Europe, va accueillir une opération mixte de 87 000 m² comprenant logements, bureaux, commerces et services de proximité. Les conceptrices de ce projet ambitieux : une équipe plurielle composée de l'architecte parisienne Manuelle Gautrand et de l'architecte nordiste Isabelle Menu. Les permis d'aménager seront déposés au cours du 1^{er} trimestre 2020 et les permis de construire au 3^e trimestre de la même année. Le temps pour la MEL de finaliser son déménagement dans son futur siège, actuellement en construction. ■

Contacts : Stéphane Mazuy et Alexandre Danset

Livraison à Koenig's Park, à Strasbourg

C'est au cœur du Parc des Forges que les équipes d'Alsace-Lorraine viennent de livrer la 6^e tranche sur sept de cette opération, initiée en 2011. L'immeuble de 45 logements intermédiaires, un peu en retrait, recrée une atmosphère intimiste et conviviale voulue sur tout le parc, grâce à un patio central desservant des coursives intérieures. Dans ce quartier populaire de Strasbourg, accolé à un parc d'activités regroupant de nombreuses TPE et PME, l'immeuble a été vendu en bloc à la Foncière Logement. ■

Contact : Bertrand Dollé



Découvrez le projet en chiffres sur La Lettre digitale.

BRETAGNE – PAYS DE LA LOIRE – CENTRE – SUD-OUEST

Opération Hédoniste à Toulouse : un succès annoncé

À Toulouse, la commercialisation des logements de la future résidence Hédoniste est un succès, avec une salve de 25 réservations pour 94 logements dès le lancement. Un attrait commercial qui s'explique par la localisation exceptionnelle du programme, dans un quartier très attractif proche des Minimes, à proximité du futur quartier d'affaires Toulouse Euro-Sud-Ouest. Mais aussi par une « pré-MEC » originale, avec une soirée de présentation en présence de l'architecte, organisée en avant-première, lors de laquelle une quinzaine de lettres d'intention ont été signées d'emblée ! Conçu par le cabinet d'architecte toulousain Vigneu & Zilio, ce futur immeuble propose pour les derniers niveaux une vue imprenable sur Toulouse et les Pyrénées. Lancement en travaux en février 2020 pour une livraison en septembre 2022. ■

Contact : Mathilde Roques



« Hom(m)es in progress » : une exposition au profit des sans-abri

À Nantes, la Direction territoriale a soutenu, en tant que mécène, « Hom(m)es in progress », une exposition d'art urbain montée au profit d'un projet de réhabilitation d'une maison pour les sans-abri. Conçu par Artyshow avec huit artistes, l'événement a été l'occasion de rendre visible l'action de l'association Lazare, qui développe des espaces de coliving entre des personnes ayant vécu dans la rue et de jeunes actifs bénévoles. En ligne avec les valeurs de VINCI Immobilier, « Hom(m)es in progress » concrétise l'engagement du Groupe d'amener l'art au cœur de la vie des habitants, de rendre possible la mixité sociale et de favoriser le vivre-ensemble. ■

Contact : Éric Boscherie



Retrouvez le projet en vidéo sur La Lettre digitale.

Aquitaine : le programme Esquisse livré

Les 26 logements du programme Esquisse ont été livrés à la mi-novembre. Située au Bouscat, une commune prisée de la Métropole bordelaise, cette résidence est la première de la gamme Excellence sur le territoire bordelais. Elle se distingue par son architecture haut de gamme – bâtiment en R+2 seulement, sobriété des façades, lignes contemporaines – ainsi que des prestations d'excellence. S'agissant de logements connectés, les acquéreurs se sont vu offrir un assistant vocal Google Home, rendant leurs appareils pilotables sur simple instruction vocale. La résidence a été agrémentée de trois peintures sur panneaux métalliques du street-artiste bordelais Nasty, connu pour ses graphs sur les plans de métro parisien. Une collaboration avec VINCI Immobilier rendue possible dans le cadre de la charte « 1 immeuble, 1 œuvre ». ■

Contact : Anne-Sophie Cambournac



ÎLE-DE-FRANCE

Des collaborateurs engagés en faveur du GEM « Colibri de Rungis »

Le 8 octobre a eu lieu l'inauguration du local d'activité du groupe d'Entraide Mutuelle (GEM) « Colibri de Rungis ». Un beau moment d'échanges rendu possible grâce à l'engagement des collaborateurs de VINCI Immobilier Île-de-France et des entreprises partenaires qui ont réalisé les travaux d'aménagement en mécénat de compétences. Créé en 2014 sous l'impulsion de l'Association Simon de Cyrène Rungis, la vocation de ce GEM est de permettre à des personnes cérébro-lésées de se retrouver dans un espace partagé et ouvert pour des activités sociales, favorables à l'épanouissement. De leur côté, les collaborateurs impliqués dans ce projet d'intérêt général ont pu mettre à profit leurs compétences professionnelles au service de valeurs qui leur sont chères et qui font écho à la mission confiée à notre Groupe : être acteur de la ville de demain, une ville plus juste et plus inclusive. ■

Contact : Gilles Cailliez



[Retour sur le projet en vidéo sur La Lettre digitale.](#)



VINCI Immobilier, lauréat du projet du secteur Castermant à Chelles

Dans le cadre de la consultation Imaginons le Grand Paris 2, VINCI Immobilier et Atland ont remporté le projet des Halles de Castermant à Chelles. Un projet d'ampleur de 750 logements dont l'ambition est de réaménager une friche de 4,5 hectares en entrée de ville avec des logements de qualité, des commerces, des services, ainsi qu'un musée des transports d'Île-de-France. Les Halles de Castermant ont été guidées par le modèle du village, valorisant une économie

circulaire et les savoir-faire locaux avec la présence, parmi les artisans, d'un chai urbain et d'une maraîchère installée sur un site proche dédié à l'agriculture urbaine. De nombreuses innovations ont, par ailleurs, été mises en œuvre autour du logement connecté, de l'approche bas carbone, de l'environnement et de la concertation. Une nouvelle preuve de la capacité de VINCI Immobilier à travailler en véritable « ensemblier urbain » pour proposer une réponse pertinente au regard des attentes des territoires. ■

Contacts :
Sarah Wertheimer et Axel Djian

Mon 18^e, un programme haut de gamme à Chapelle International

Dans le 18^e arrondissement de Paris, VINCI Immobilier lance les travaux d'un programme mixte au sein de Chapelle International, un nouveau quartier gagné sur un ancien site ferroviaire. Outre 15 SOHO (small office/home office), deux tours sont prévues : en R+16, 96 lots en accession libre ; et en R+11, 30 lots vendus en bloc à La Française, qui y déploie le concept de « FlexiPropriété ». Dans ce quartier d'avenir, VINCI Immobilier a misé sur des logements très qualitatifs et des innovations sociétales (espaces communs animés par la société Urban Service ; conciergerie ; etc.). S'y ajoutent des objectifs environnementaux ambitieux et une technicité importante. Mon 18^e est ainsi l'une des premières opérations de VINCI Immobilier à développer, sur l'une des deux tours, une structure mixte bois/béton. Celle-ci nécessite une excellente coordination et davantage de temps de montage, la structure en bois devant être assemblée avant de pouvoir poser les panneaux en préfabriqué béton dessus. ■

Contact : Maylis Mouton

MÉDITERRANÉE

Lancement des travaux de la future résidence OVELIA à Opio

Implantée sur le site d'une ancienne fabrique de pâte de verre, en aval d'Opio, la future résidence OVELIA s'inscrit dans une démarche de préservation du village grâce à une architecture sobre et moderne. Compte tenu de son utilisation industrielle antérieure, le chantier de démolition a été particulièrement encadré avec, entre autres, l'application des chartes Chantier Propre de VINCI et de l'AMO HQE en matière de tri et de gestion des déchets. Outre sa situation exceptionnelle et son offre de services très qualitative, la future résidence OVELIA, de 115 logements, comportera un potager partagé, ainsi qu'un restaurant accessible aux Opians. Un aménagement paysager et un cheminement seront par ailleurs réalisés, en concertation avec le département et la commune. Livraison prévue fin 2020. ■

Contact :
Christelle Pardon

115
LOGEMENTS

LIVRAISON FIN
2020



Filière « programme » : un nouveau format de séminaire en test

Les équipes Méditerranée et Alsace-Lorraine-Bourgogne – Nord-Champagne-Picardie – Normandie ont été réunies les 28 et 29 octobre en séminaire chez Leonard:Paris. Un format test pour valoriser les métiers de la filière « programme » qui ne disposaient pas, jusqu'alors, d'espace d'échanges spécifiques, à l'instar du Club des développeurs ou du Club des référents techniques. Cet événement a permis aux fonctions programmes des deux régions de se retrouver et de partager autour de thèmes spécifiques,

tels que : la loi ELAN et l'évolution du contentieux de l'urbanisme, les bonnes pratiques pour réussir une mise en commercialisation, les principes d'une bonne conception mais également l'e-business, le BIM, les projets d'innovation de VIVACITY, etc. Une très belle opportunité de développer les rencontres entre régions, échanger et partager sur les évolutions de nos métiers! ■

Contact : Franck Bernardin

Zéro réserve pour les villas et collectifs du programme K12 à Marseille

Le programme K12, dans le 12^e arrondissement de Marseille, a été inauguré cet automne. Conçus par Alain Marcou de l'atelier Tetra, les logements sont certifiés NF Habitat et RT 2012. Les maisons en duplex et triplex bénéficient, pour leur part, du label Smart Avenir Energies qui garantit une meilleure maîtrise de la consommation d'énergie, dont une réduction des charges pouvant atteindre jusqu'à 25%. Dans le cadre de la charte « 1 immeuble, 1 œuvre », Jean-Philippe Faily (Atelier La Forge) a réalisé pour la résidence une sculpture en acier forgé, baptisée « Le Duo, la Passion, le Fer, l'Amour ». ■

Contact : Guillaume Rozain



RHÔNE-ALPES – AUVERGNE



Living Leman : premières livraisons

Avec ses 116 logements, dont 41 sociaux, Living Leman est un programme d'envergure développé en copromotion avec ADIM Lyon sur l'ancien site d'embouteillage des eaux minérales d'Évian-les-Bains. Particularité du projet : une conception architecturale et technique innovante pour permettre la sauvegarde d'un bâti historique classé. Après deux ans de travaux, les derniers logements de la 1^{re} tranche ont été livrés en novembre. Prochaine étape : la livraison des 50 logements en accession libre de la tranche 2 d'ici le 3^e trimestre 2020. ■

Contact : Jean-Pierre Ruggeri

Retrouvez un diaporama du projet sur La Lettre digitale.



Aux premières « Loges » du Parc Olympique Lyonnais

L'immeuble de bureaux Les Loges Décines vient d'être livré. Situé à quelques pas du Groupama Stadium, le tout nouveau stade de l'OL, il bénéficie d'une position stratégique au centre du « Parc Olympique Lyonnais », un parc d'activités destiné à diversifier et développer l'offre de loisirs et de services autour du stade pour créer un pôle économique attractif dans l'est lyonnais. Les Loges parachève un vaste ensemble immobilier tertiaire comprenant notamment et un hôtel 3 étoiles, Kopster Hotel, livré en 2018 au groupe Lavorel, et un pôle médical comprenant un laboratoire d'analyses qui ont tous deux ouvert en juillet 2019. Avec ses 5 595 m² de surface, l'immeuble de bureaux a été vendu en bloc à un groupement d'investisseurs emmené par Groupama, la Caisse des Dépôts et OL Groupe. L'ensemble des plateaux sont loués à OL Groupe, VINCI Energies, DHL, STAL Participations et Prosegur. ■

Contact : Maryline Poulet



1

HÔTEL 3 ÉTOILES

1

PÔLE MÉDICAL

5 595 m²

DE SURFACE DE BUREAUX

Bientôt un nouveau quartier au cœur de Besançon



VINCI Immobilier vient de remporter la consultation de l'hôpital Saint-Jacques à Besançon lancée en 2017 par le CHU et la ville de Besançon. C'est le troisième appel à projets public d'envergure gagné par l'équipe Rhône-Alpes – Auvergne en moins d'un an. Le programme offre une surface de plancher de 57 000 m², avec 298 logements neufs et 243 logements rénovés lois Malraux et Monuments Historiques, ainsi qu'une résidence Student Factory de 140 lots, une résidence OVELIA de 125 lots, deux résidence jeunes actifs et de coliving, de 30 lots chacune, des commerces, un hôtel 3 étoiles, des bureaux et un centre des congrès. Ses plus : l'ouverture du quartier à la culture et au savoir, ainsi qu'à l'habitat durable, connecté et intergénérationnel. Labellisée BBC Effinergie et NF Habitat HQE, l'opération incarnera la ville de demain, avec ses logements connectés, sa conciergerie numérique et son hub de mobilités alternatives. Le quartier conservera un lien avec son passé grâce à un parcours sonore sur la mémoire du site. ■

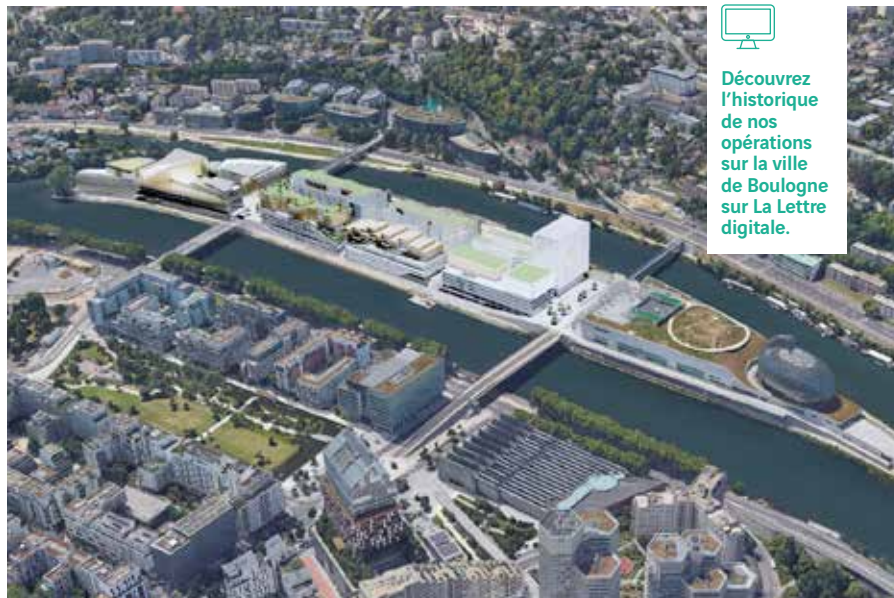
Contacts : Jean-Pierre Dablanç et Clémence Jury

IMMOBILIER D'ENTREPRISE – BUREAUX

Île Seguin : espace et ouverture sur la ville

VINCI Immobilier renforce sa présence à Boulogne-Billancourt avec la signature en août d'une promesse de vente sur l'un des derniers terrains de l'Île Seguin. Il est prévu de réaliser un projet mixte, innovant et durable dont les permis de construire seront déposés en février 2020, soit seulement six mois après la signature. Un challenge de taille pour les équipes du pôle Bureaux.

Après des années de blocages entre la municipalité et des associations de riverains et de protection de l'environnement, un accord a été trouvé entre l'aménageur de la ville, la SPL Val-de-Seine Aménagement, et le groupement de promoteurs immobiliers Développement Boulogne Seguin (DBS), composé de Hines (51,62 % des droits à construire), VINCI Immobilier (38,38 %) et Icade (10 %). Une opération moins dense que le projet de campus, porté par Vivendi avant son retrait, verra le jour sur cette parcelle située entre la Seine Musicale et la future fondation d'art contemporain. 123 500 m² de bureaux et 6 500 m² de commerces, restaurants



Découvrez l'historique de nos opérations sur la ville de Boulogne sur La Lettre digitale.

et équipements de loisirs seront bâtis, soit un total de 130 000 m² de constructions, au lieu des 142 500 m² autorisés par le PLU. De quoi permettre la création d'un parc de 15 000 m² sur la rive sud de l'île.

Un trait d'union entre les deux pointes de l'île

Pour remporter l'adhésion de différentes parties prenantes, la part belle a été faite à la cohérence d'ensemble, en créant une véritable unité urbaine avec les pointes emblématiques de l'Île Seguin. Le futur programme sera ainsi structuré autour de six bâtiments de 37 mètres de hauteur, dont un de 59 mètres, organisés de part et d'autre d'une rue qui reliera les pointes amont et aval de l'île. « *L'ensemble des rez-de-chaussée présentera des transparences vers la Seine ou le parc. Tous les immeubles seront composés d'un socle de même hauteur créant une cohérence urbaine et surmontés d'un attique très différent. Les façades donnant sur le parc seront équipées de balcons filants et végétalisés*, détaille Patrick Supiot, Directeur Général en charge du pôle Bureaux. *Flexibles, réversibles, et organisés de façon très originale, ces bureaux intégreront un maximum de services connectés afin de répondre aux attentes des utilisateurs de demain.* » Plusieurs agences d'architecture ont été retenues afin d'apporter une diversité esthétique au programme tout en s'inscrivant dans les grandes lignes directrices de l'architecte coordonnateur Christian

de Portzamparc : Chartier Dalix, Franklin AZZI Architecture, Rogers Stirk Harbour + Partners, Sou Fujimoto Architects et XTU Architects. Premières livraisons prévues à partir du 3^e trimestre 2023. ■

Contacts : Virginie Leroy et Aurélie Simon

123 500 m²
DE BUREAUX RÉPARTIS
DANS 6 BÂTIMENTS

1 parc
DE 15 000 M²

6 500 m²
DE COMMERCES

UNE FORTE AMBITION ENVIRONNEMENTALE

DBS s'est engagé à garantir la qualité urbaine, environnementale, architecturale et paysagère du projet, en se voulant exemplaire sur le développement durable. La réflexion porte actuellement sur la réduction des effets d'îlots de chaleur mais aussi sur la biodiversité, l'adaptation climatique, le bas carbone et la réversibilité. Une étude spécifique porte également sur la réalisation des bâtiments en filière sèche (bois et acier).

IMMOBILIER D'ENTREPRISE – BUREAUX

Marseille : livraison d'Eko Active

Situé dans le 3^e arrondissement de Marseille, au cœur du quartier Euroméditerranée, Eko Active propose des plateaux de bureaux modulables et évolutifs sur neuf étages d'une surface de 8 300 m². Matériaux bruts, sobriété, élégance, justesse dans le choix des couleurs et des matières... cet ensemble contemporain se distingue par une architecture novatrice, imaginée par Franck Hammoutène, architecte reconnu

et distingué par le prix de l'Équerre d'argent. Certifié BREEAM Very Good, Eko Active vient d'être livré à Icade Foncière Tertiaire après deux ans de travaux. ■



Contact : Arnaud Le Pluart

Swiss Life, acquéreur de InDefense

VINCI Immobilier a signé avec Swiss Life la VEFA de son programme emblématique InDefense. L'investisseur acquiert un immeuble d'exception d'une surface de près de 10 000 m² de bureaux sur sept étages, doté de 249 m² de commerces, qui pourra accueillir près de 1 000 personnes. Certifié HQE, BREEAM et WELL label Effnergie +, il est conçu selon la démarche OpenWork et est extrêmement bien situé, au pied du hub multimodal de Nanterre Les Groues. Dessiné par le cabinet danois 3XN, InDefense bénéficie d'une très belle architecture contemporaine, à l'image de cet escalier monumental en premier jour qui saisira les visiteurs dès leur entrée dans le grand hall. Livraison du bâtiment fin 2021. ■

Contact : Laurent Robelin



22-32 rue de Clignancourt : la reconversion d'un site patrimonial



Après les opérations Le Belvédère à La Défense et Illumine à Paris, VINCI Immobilier a réalisé une nouvelle acquisition en fonds propres : l'ancien Palais de la Nouveauté, grand magasin parisien populaire du XIX^e siècle, reconverti en bureaux par BNP Paribas après la Seconde Guerre mondiale. Après une phase de curage et de désamiantage, le projet prévoit la restructuration et l'extension d'un ensemble immobilier constitué de deux immeubles mitoyens, permettant d'étendre la surface de 10 100 m² à 11 400 m² environ. L'agence d'architecture YMA, spécialisée dans la rénovation tertiaire parisienne, a été retenue par VINCI Immobilier afin de transformer cet actif, construit en structure Eiffel, en un bâtiment tertiaire performant, élégant, adapté aux nouveaux modes de travail et aux enjeux environnementaux. L'opération visera les labels et certifications HQE, BREEAM, WELL et WIREDScore. Livraison prévue au 4^e trimestre 2022. ■

Contacts : Nicolas Flamand et Olivier Couchou-Meillot

AMÉNAGEMENT ET GRANDS PROJETS URBAINS

Made in Vitry, lauréat de Inventons la Métropole du Grand Paris 2

Avec Made in Vitry, le projet de la ZAC-Rouget-de-Lisle de Vitry-sur-Seine, VINCI Immobilier, en copromotion avec ADIM Paris Île-de-France, fait partie des lauréats de la 2^e édition d'Inventons la Métropole du Grand Paris. Au programme : 23 000 m² d'activités, dont 10 000 m² de commerces, un hôtel B&B, une résidence seniors et une école municipale artistique. Réunions régulières de travail, allers-retours avec les collectivités, travail d'assemblage et de cohérence... Grâce à cet important travail de proximité réalisé auprès des élus et de l'aménageur, VINCI Immobilier a composé une réponse riche, bien insérée dans le tissu local et propice à la dynamisation de l'emploi et des services sur le territoire. Prochaine échéance : le dépôt d'un permis de construire au 2^e trimestre 2020. ■

Contact : Zoé Choimet



Une adresse « vitrine » pour Ibis Styles

Ouvert en juillet 2019, l'hôtel Ibis Styles 3 étoiles contribue à la requalification du quartier en apportant un nouveau lieu de vie animé pour les touristes et voyageurs d'affaires. L'hôtel est exploité par Cofigid, franchisé historique du groupe Accor.

Axiom!, un programme mixte « numérique »

Livré en octobre et inauguré en décembre, Axiom! signe la profonde transformation du quartier Paul Bourget dans le 13^e arrondissement de Paris. Sur plus de 21 000 m², ce programme déploie 12 000 m² de bureaux (pour 914 postes de travail), un hôtel de 185 chambres, 3 800 m² de commerces et 350 places de stationnement. Il offre une nouvelle mixité d'usages au quartier, permettant de nombreuses synergies en termes d'hébergement et de services. Écoconception, panneaux photovoltaïques, terrasses et jardins préservant la biodiversité... l'opération intègre les plus hautes normes environnementales HQE Exceptionnel, BREEAM Excellent

et Effnergie+ pour l'immeuble de bureaux et BREEAM Very Good pour l'hôtel. Conçus selon la démarche OpenWork, les bureaux proposent de nombreux services et espaces, dont un espace polyvalent utilisable en salle de sport, un auditorium et une beauty room. Avec son architecture très contemporaine, imaginée par XTU Architects, Axiom! est aussi le premier immeuble de bureaux parisien permettant la diffusion d'œuvres numériques. Composée de 60 vitrages équipés de leds répartis sur 150 m², la façade sud du bâtiment projette une œuvre créée par Paul Desmazières. ■

Contact : Aurélia Simon

HÔTELLERIE ET COMMERCES



Malakoff Médéric acquiert l'Okko Hotels Nanterre

L'Okko Hotels Nanterre, qui ouvrira ses portes en 2022, a été vendu en VEFA à Malakoff Médéric. Il s'agit du 4^e établissement réalisé par VINCI Immobilier pour l'enseigne Okko Hotels. Construit sur la même parcelle que l'immeuble de bureaux InDefense et conçu par le même architecte danois 3XN, cet établissement 4 étoiles de 184 chambres contribuera au renouveau du quartier des Groues, aux portes de La Défense. La présence d'un restaurant en rez-de-chaussée permettra d'ouvrir l'établissement au public du quartier, notamment à la clientèle des bureaux alentour. Lieu de vie pluriservices, l'hôtel propose un espace Club, une salle de sport, un sauna, des salles de réunion, ainsi que deux terrasses. Il vise la certification BREEAM Very Good et sera équipé de panneaux solaires en toiture pour préchauffer l'eau. ■

Contact : Romain Thivillier



Le 31, à Lille, dévoile ses futures enseignes

Conçu comme une « nouvelle adresse à vivre », Le 31, rue de Béthune, proposera un mix de concepts complémentaires regroupant loisirs, streetwear, streetfood, hôtel, bureaux et coworking. Parmi les enseignes des commerces, on trouvera notamment : Fitness Park, Climb up, un concept d'escalade indoor, Grand Scène, une offre inédite de restauration, etc. ■

Le centre-ville reprend vie à Bagnolet

La ZAC Benoît-Hure, ambitieux programme qui ouvre la place de la mairie de Bagnolet (Seine-Saint-Denis), est une opération mixte de redynamisation du centre-ville et de restructuration urbaine comprenant des logements, une résidence Student Factory et un hôtel B&B. Elle est assise sur un socle de commerces de 4 900 m², associés à 194 places de parking public qui leur sont dédiées. Huit locaux commerciaux, dont deux moyennes surfaces, ont déjà été livrés en octobre aux enseignes Bio c' Bon, Picard, Lidl, French Beef, Pizza Center, Optical Center, Basic Fit, ainsi qu'à une librairie indépendante. Une bonne nouvelle pour les habitants de Bagnolet, qui vont bientôt pouvoir profiter de l'animation retrouvée de leur centre-ville. ■

Contact : Coralie Novelli



RÉSIDENCES GÉRÉES

SF Inside, l'appli qui facilite la vie des étudiants

Plus que tout autre marché, le logement étudiants se prête à l'innovation numérique. Depuis l'ouverture des premières résidences Student Factory, une application mobile permet aux étudiants d'accéder aux services de la résidence, d'échanger avec les autres membres de la communauté et de profiter d'un catalogue de services digitaux (crédits d'impression; réservation d'heures de ménage, etc.). Et le concept séduit. Pour preuve: 98 % des résidents installent l'appli sur leur mobile. Enrichie en permanence, l'appli va bientôt être dotée d'un mobile access, une clé dématérialisée, ainsi que d'un service colis box. ■

Contact: Damien Odin



« L'application mobile Student Factory permet de vivre une expérience digitale sympa tout en créant du lien social avec les autres résidents. Je ne connaissais personne en arrivant à Nice et grâce à l'application, j'ai pu échanger dès le premier jour avec d'autres personnes de la communauté. L'échange en temps réel avec le manager de la résidence et l'accès à des services connectés sont aussi un vrai plus au quotidien. »

Étienne Coltat,

étudiant à l'Edhec Nice et résident à Student Factory Nice Gare du Sud



Envie d'en savoir plus sur l'application ? Retrouvez une vidéo sur La Lettre digitale.

Ouverture à Mérignac des Jardins de Saint-Augustin

Une nouvelle résidence OVELIA a ouvert à proximité de Bordeaux. Située dans un espace boisé et classé, la résidence propose 77 appartements équipés

de balcons ou terrasses. La résidence Les Jardins de Saint-Augustin propose également des espaces communs dédiés à la détente et de nombreux services pensés pour le bien-être et la sécurité des seniors : présence 24 h/24, médaillon d'appel d'urgence, navette vers les commerces, aide administrative et au petit bricolage, etc. ■

Contact: Anne-Sophie Cambournac



100 % de remplissage pour Student Factory

Depuis le lancement du concept en 2018, cinq résidences ont déjà ouvert leurs portes pour une capacité totale de 740 logements. Leur location est confiée à une plateforme externalisée, pilotée par deux collaboratrices Student Factory. Les résultats parlent d'eux-mêmes : un taux de remplissage de 100 % ; 551 dossiers locatifs confirmés par l'équipe commerciale depuis mai... Pour les courts séjours, 7 000 nuitées ont été réservées en 2019 sur l'ensemble des résidences. C'est de bon augure pour le lancement en 2020 d'une nouvelle résidence à Lille. ■

Contact: Mathilde Barillé

SERVICES

Syndic de copropriété : l'expertise de VINCI Immobilier Property Management plébiscitée par OVELIA et Student Factory

Depuis 2018, VINCI Immobilier Property Management (VIPM) assure le rôle de syndic pour certaines résidences gérées OVELIA et Student Factory vendues en copropriété. Au quotidien, il s'agit de prendre en charge la gestion des parties communes (maintenance des ascenseurs, des contrôles d'accès, des parkings ; entretien des espaces verts ; collecte des déchets, etc.) ainsi que le pilotage des prestataires qui interviennent dans les bâtiments. Après Aix-en-Provence, Nice, Châtoux et Bordeaux, VIPM vient d'être nommé syndic provisoire pour la gestion des résidences de Lille (Student Factory), Mérignac (OVELIA) et Dijon (OVELIA). ■

**Contact : Jean-Christophe
Lesage-Blondelet**



« Depuis l'arrivée de VIPM en tant que syndic, mon quotidien a évolué de manière positive grâce à des atouts indéniables : leurs synergies avec VINCI Immobilier Promotion favorisent la connaissance fine des bâtiments et des dispositions réglementaires spécifiques propres aux résidences gérées ; et les coopérations régulières avec VINCI Facilities permettent une sélection pertinente et réactive des entreprises et intervenants au niveau local. »

Marina Gins,

Directrice de résidence OVELIA



260 000 €

d'économies réalisées
pour VINCI Immobilier
en 2018 grâce
au contrôle
de quittance

Contrôle de quittance : VINCI Immobilier Conseil à vos côtés

Audit de situation locative, recherche de locaux, négociation financière et juridique des baux, optimisation des frais de sortie, aménagement de locaux... depuis quelques années, VINCI Immobilier Conseil (VIC) est l'interlocuteur incontournable des Directions régionales en matière de stratégie immobilière. Parmi les missions déléguées à VIC : le contrôle de quittance. Qui de mieux placé, en effet, que l'entité ayant mené les négociations des baux des différentes implantations de VINCI Immobilier pour superviser, analyser et contrôler leur facturation tout au long de la durée du contrat ? « Il s'agit avant tout de vérifier la cohérence des loyers, des charges et des taxes facturées avec les éléments négociés

lors de la signature du bail, explique Marion Kleinclauss, Consultante chez VIC. Il n'est pas rare qu'un bailleur commette une erreur ou un oubli : l'existence d'une franchise de loyer ou d'une clause spécifique négociée, une répartition erronée des charges, etc. » En 2018, de substantielles économies ont déjà pu être réalisées sur la quarantaine de baux gérés par VIC grâce à ce travail de contrôle et d'analyse : plus de 260 000 euros en 2018 et plus de 200 000 euros depuis le début de l'année 2019 ! Au regard des résultats, cette mission est désormais proposée à l'ensemble des entités du groupe VINCI. ■

Contact : Marion Kleinclauss

CORPORATE

Web : une nouvelle vitrine pour notre offre résidentielle

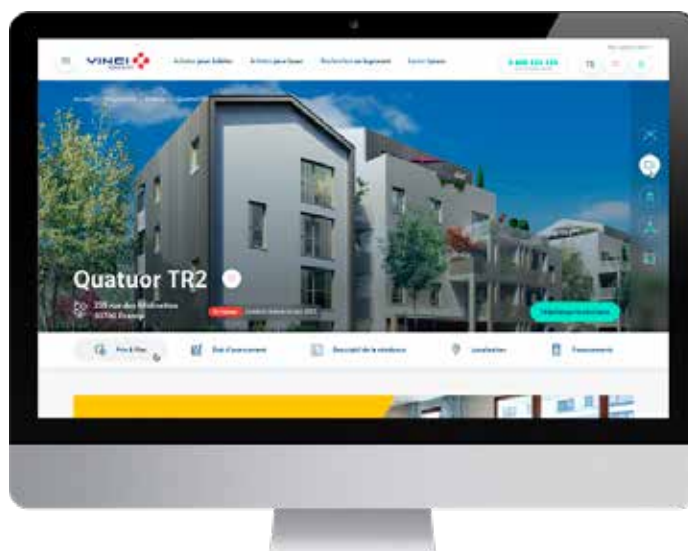
VINCI Immobilier renforce sa communication web avec le lancement, début 2020, de son nouveau site internet en immobilier résidentiel. Plus lisible et intuitif, il répond aux nouveaux usages digitaux de nos clients tout en visant une meilleure performance marketing.

«À l'heure où 81% de nos clients ont recours au digital dans leur parcours d'achat immobilier, la refonte de notre site internet revêt une importance stratégique pour répondre aux nouveaux standards du marché et aux nouveaux usages», explique Jean-Jacques Toulgoat, Directeur National Marketing. Piloté en méthode agile, le projet du nouveau site VINCI Immobilier a été structuré en deux lots distincts. Le premier lot, prévu début 2020, embarque des évolutions techniques et graphiques, ainsi qu'une nouvelle expérience utilisateur pour découvrir notre offre en ligne. Le second, prévu pour mi-2020, concerne la création d'un espace personnel accompagnant les prospects, réservataires ou acquéreurs tout au long de leur parcours. En parallèle de ces évolutions techniques et utilisateurs, un travail de fond a été initié pour optimiser nos contenus et améliorer notre référencement naturel : contenus déclinables sur l'ensemble de nos sites et réseaux sociaux; ton rédactionnel plus chaleureux; ex-

périence utilisateur personnalisée... En charge du projet, Sonia Amziane revient sur l'étude préalable menée auprès de nos clients: «Elle nous a permis de mieux comprendre leurs besoins et attentes à chaque étape de leur recherche, ainsi que leurs logiques de navigation. Différents collaborateurs du call center, des métiers de la vente, de la communication et de la DSI ont également contribué à ce travail préparatoire lors d'ateliers.» Résultat: des partis pris forts, tels que la création d'une home-page capitalisant sur nos atouts (la marque, VINCI Immobilier 4YOU) et d'éléments de réassurance recherchés par nos prospects; une visualisation de l'offre inspirée des leaders en la matière (Airbnb, Booking, etc.); une lecture simplifiée de nos grilles de prix ainsi que des informations détaillées sur les logements; et une expérience utilisateur engageante et personnalisée impliquant l'utilisateur grâce aux visites virtuelles et au configurateur pour davantage d'immersion et d'émotions. ■



Découvrez le projet en images sur [La Lettre digitale](#).



AXES FORTS DU NOUVEAU

WWW.VINCI-IMMOBILIER.COM



PLUS DE TRAFIC
grâce à une amélioration de notre référencement



PLUS D'ÉMOTION
grâce à un design et à un parcours client plus intuitifs



PLUS DE TRANSFORMATIONS
grâce à des outils au service de nos clients



PLUS DE PERSONNALISATION
grâce à notre capacité à accompagner les utilisateurs à chaque étape de leur navigation



CORPORATE

Faire œuvre utile : une campagne publicitaire sur la contribution positive de VINCI

Lancée en juillet dernier et mettant en relief l'utilité de ses métiers au quotidien et sa contribution positive au service de la société à travers des exemples concrets, tant en France qu'à l'international, VINCI a enrichi cet automne sa campagne publicitaire « faire œuvre utile » par de nouvelles annonces.

Le Groupe réaffirme ainsi sa vocation à être « utile aux hommes et attentif

à la planète». En France, la campagne a été déclinée dans la presse, ainsi qu'à la radio et a été complétée par un dispositif web déployé sur le site internet www.vinci.com, sur l'intranet www.vinci.net ainsi que sur les réseaux sociaux. Dans quatre des 11 spots radio diffusés, des collaborateurs du Groupe témoignent avec passion de leur métier, évoquant de grands ouvrages, comme la réplique de la grotte Chauvet, ou la mise en œuvre de passages pour la faune sur le réseau autoroutier. ■



Qualité : nos bonnes pratiques portent leurs fruits

Voilà quelques années déjà que VINCI Immobilier Résidentiel dispose d'un droit d'usage de la marque NF Habitat pour ses programmes immobiliers, voire de NF Habitat HQE pour les plus ambitieux d'entre eux. Le renouvellement de cette certification confirme l'engagement de l'entreprise à proposer des logements de qualité à ses clients. Des critères tels que la luminosité, l'isolation acoustique et thermique, la qualité de l'air, ou encore la sécurité sont répertoriés au sein d'un référentiel strict et vérifiés au cours d'audits annuels. Le dernier en date, effectué en juillet, met en lumière

leur bonne maîtrise, qu'il s'agisse d'engagement, de programmation, de conception ou encore de suivi des chantiers, grâce à l'implication des équipes et à l'application des procédures. À l'instar des années précédentes, aucun écart, aussi mineur soit-il, n'a été identifié. Seuls quelques points d'alerte et pistes d'amélioration ont été mentionnés. Un résultat très satisfaisant que l'on doit à la démarche Hestia, menée depuis plusieurs années au sein de l'entreprise, ainsi qu'à l'adhésion de l'ensemble des collaborateurs aux enjeux relatifs à la qualité et, in fine, à la satisfaction client. ■

LES RÉSULTATS EN CHIFFRES

3
AGENCES AUDITÉES
(Amiens, Strasbourg,
Annecy).

2
CHANTIERS VISITÉS
(Kalei à Paris 13 et L'Ariane
à Huningue).

0
**NON-CONFORMITÉ
MAJEURE**

15
POINTS FORTS,
dont le SMR⁽¹⁾ ; Tous
City Booster ; VI4YOU ;
la formation ; Kality ; ou
encore la double enquête
de satisfaction...

(1) SMR : système de management
responsable.

3
PISTES DE PROGRÈS :
la valorisation des
opérations HQE
dans les rapports
d'audit ; la maintenance
des équipements de
la produithèque ; et le
développement du BIM.

5
POINTS SENSIBLES,
dont l'absence d'une
évaluation prestataires ;
la traçabilité des
lettres recommandées
acquéreurs ;
la méthodologie du suivi
des réserves.

POLOGNE :

UN MARCHÉ AUX NOMBREUSES OPPORTUNITÉS

Fin 2016, VINCI Immobilier a pris la décision de développer sa première implantation à l'étranger, en Pologne. Dans l'un des pays les plus dynamiques en Europe, VINCI Immobilier réalise et commercialise des logements en résidentiel en partenariat avec Warbud, la filiale locale de VINCI Construction et l'une des plus grosses sociétés de BTP du pays. Créée en 2017, l'entité polonaise, détenue à 70 % par VINCI Immobilier, a lancé ses premiers travaux fin 2019.

Tout est né d'une rencontre entre Olivier de la Roussière et Jerzy Werle, Président de Warbud», raconte Jean-Luc Guermonprez, Directeur du pôle Hôtellerie et PDG de

VINCI Immobilier Polska. « Conformément aux règles du groupe VINCI, Warbud ne peut pas intervenir en promotion immobilière en tant qu'entrepreneur de travaux. Or, le marché polonais est deux fois plus actif qu'en France: nous étions le partenaire qu'il leur fallait. Nous nous appuyons sur nos complémentarités pour cibler l'immobilier résidentiel, en priorité à Varsovie. » Pour préserver l'indépendance et la rentabilité des deux partenaires, VINCI Immobilier Polska peut faire appel à Warbud sur certains chantiers, sans obligation.

Une équipe 100 % polonaise

« Un grand nombre de projets sont à l'étude. Ici, l'immobilier est en plein boom! Nous rattrapons encore l'héritage communiste. Tous les Polonais veulent posséder leur résidence principale et ont les moyens d'investir sur un marché de l'immobilier neuf qui demeure accessible. À Varsovie, beau-

coup de chantiers sont en cours », explique Jacek Orkisz, qui manage une équipe de sept personnes. À l'étranger, les filiales de VINCI sont souvent gérées par des locaux, tout en obéissant aux règles de gouvernance du Groupe.

Une culture de l'immobilier différente

Juridiquement, la loi polonaise interdit aux promoteurs de commercialiser des logements tant que les travaux n'ont pas commencé. « Nous achetons parfois des terrains avant même l'obtention du permis de construire. La part de risque est plus grande mais, en contrepartie, nous obtenons une rentabilité plus élevée », précise Jean-Luc Guermonprez. Si les Polonais aspirent à devenir propriétaires, ils préfèrent les logements « bruts » et installent eux-mêmes leurs sanitaires ou le revêtement de leur choix. « Seules les parties communes sont livrées finies. Elles sont d'une grande qualité », souligne Jean-Luc Guermonprez. En Pologne comme en France, nous restons très vigilants sur les emplacements et la qualité des projets. » ■

DATES CLÉS

2016

- Première rencontre avec Warbud en Pologne.
- En décembre, accord de VINCI pour un développement dans ce pays.

2017

- Installation de la filiale dans les locaux de Warbud.
- Premières études de marché et études d'opportunité.
- En avril, création de VINCI Immobilier Promotion Polska et VINCI Immobilier Development Polska.

2018

- Nomination du Directeur Général Jacek Orkisz.
- L'équipe passe de 2 à 6 personnes.
- En mars, acquisition du premier terrain.

2019

- Acquisition de 3 autres terrains.
- Premier PC définitif obtenu à Varsovie en octobre.
- Début des travaux et des ventes pour la première opération.

LE MARCHÉ POLONAIS EN CHIFFRES



38

millions
d'habitants en Pologne



5%

de croissance
économique annuelle



64 800

logements ont été vendus dans les six
plus grandes villes du pays (2018)



24 250

unités vendues à Varsovie
(davantage qu'à Londres)

DE VARSOVIE À POZNAN, DES RÉSIDENCES DE QUALITÉ

VARSOVIE



39
APPARTEMENTS

ENVIRON
4 200 €/M²

DES APPARTEMENTS POUR LA JEUNE GÉNÉRATION

Au sud de Varsovie, le programme Warsaw Wilanowska s'insère dans un environnement verdoyant et dans un quartier prisé par les primo-accédants de la capitale polonaise. Les travaux commenceront début 2020.

VARSOVIE



105
APPARTEMENTS

ENVIRON
2 200 €/M²

DES LOGEMENTS HAUT DE GAMME AU CŒUR DE VARSOVIE !

À proximité immédiate de la vieille ville, le programme Warsaw Bonifraterska propose des biens de grande qualité. La commercialisation a été lancée fin octobre 2019.

POZNAN



90 APPARTEMENTS
(OU UN HÔTEL,
ÉTUDE EN COURS)

ENVIRON
2 500 €/M²

UN EMPLACEMENT UNIQUE À POZNAN

À cet endroit se dressait autrefois le célèbre Hôtel de Paris... En plein cœur de la dynamique Poznan, plus proche de Berlin que de Varsovie, le programme immobilier Poznan Garbary est très qualitatif. Les travaux commenceront fin 2020.

La filiale VINCI Immobilier Polska compte aujourd'hui 8 personnes.



TO-LYON

UN GRAND PROJET PARTENARIAL

Avec To-Lyon, la Part-Dieu se réinvente. Cette opération d'envergure de 80 000 m², au cœur du deuxième quartier tertiaire français, est le plus important projet mené par VINCI Immobilier en région. L'opportunité pour notre Groupe de se positionner comme un partenaire majeur des grandes métropoles autour d'un projet de coproduction public-privé et d'affirmer sa capacité à remodeler tout un écosystème urbain pour qu'il réponde aux attentes et usages de demain.



Retour sur le projet en vidéos sur La Lettre digitale.

Pour évoquer la genèse du projet de réaménagement de Lyon Part-Dieu, il faut remonter huit ans en arrière. Fin 2011, le quartier d'affaires est à la recherche d'un second souffle avec un urbanisme daté et des équipements congestionnés, en particulier la gare SNCF. La ville et la Métropole décident alors de redynamiser ce centre névralgique de l'agglomération et de revoir l'ensemble du quartier.

CONSTRUIRE UNE VILLE SUR LA VILLE

Défi majeur: le renouveau de la Part-Dieu ne se construit pas ex nihilo, mais sur un bâti existant. Le projet prévoit l'agrandissement de la gare, l'extension de la place Béraudier et son interconnexion avec le pôle d'échange multimodal, la requalification des espaces publics et le développement du pôle tertiaire. La Société publique locale (SPL) Lyon Part-Dieu n'est propriétaire d'aucune assiette foncière dans ce périmètre et mise donc sur une logique de coproduction avec des opérateurs privés pour réaliser ce projet. VINCI Immobilier, propriétaire de quelques tènements fonciers permettant la réalisation du projet, travaille alors en accord avec la ville pour racheter l'ensemble des lots. «*La gare étant imbriquée à l'intérieur de bâtiments privés, il a fallu préalablement négocier l'acquisition de tous ces bâtiments afin de pouvoir l'agrandir. Des négociations à l'amiable ont été engagées avec les propriétaires des immeubles impactés par l'opération ainsi que l'ensemble des fonciers publics, se souvient Stéphane Reymond, Directeur Général Adjoint Immobilier Résidentiel et des Régions. Au final, il a fallu cinq ans et plusieurs dizaines de protocoles d'accord pour finaliser le remembrement foncier.*»

DES SYNERGIES PUBLIC-PRIVÉ

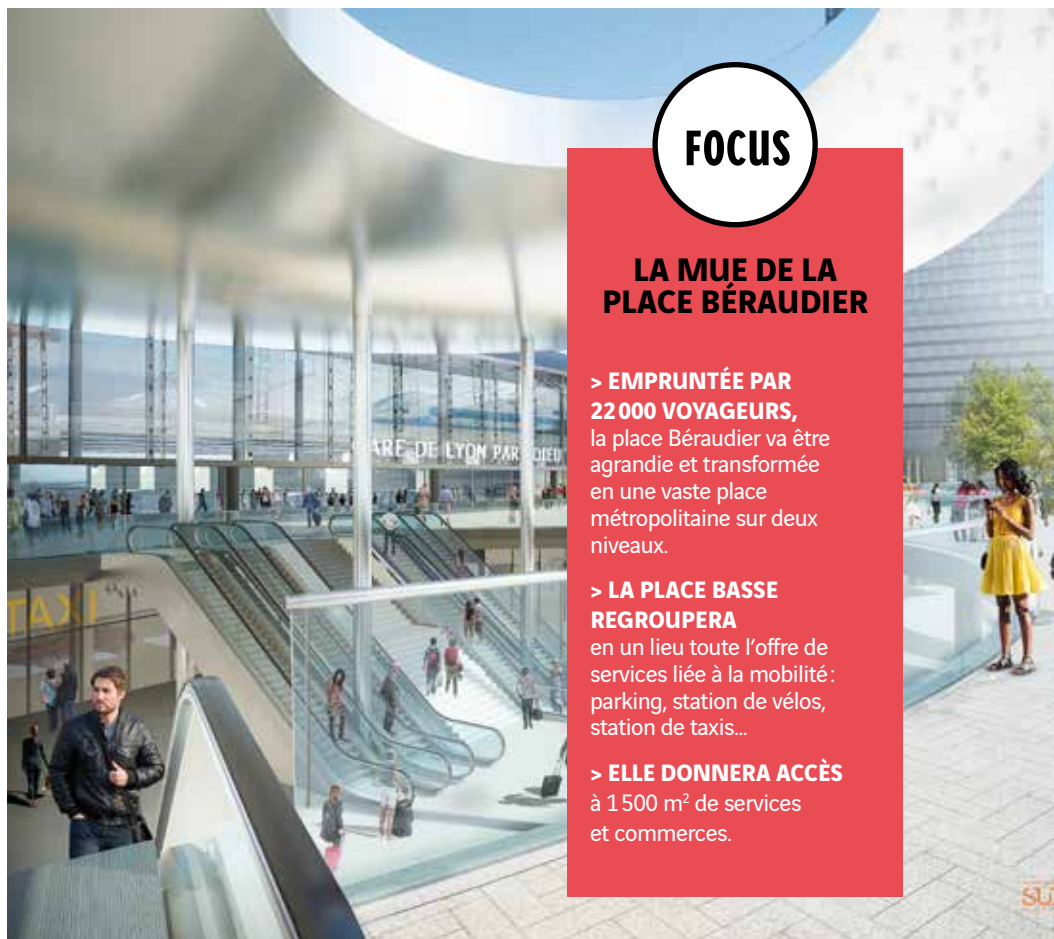
Cet important travail préalable amène la SPL à confier la promotion de l'ensemble et l'imbrication des différentes composantes privées et publiques du projet à VINCI Immobilier. Savant mélange entre équilibre des charges foncières et économie globale du programme, le projet prévoit la réalisation de la place basse et d'un parking public, d'une tour de bureaux, d'un hôtel et d'une partie de l'extension de la gare. À la clé: une nouvelle forme de commande publique où l'opération d'aménagement est réalisée par un opérateur privé, sans argent public ou presque. En 2016, le pôle Aménagement et Grands Projets Urbains (AGPU) rejoint l'équipe projet

LA PAROLE À GAUTHIER VERNAY, Directeur de Programmes

«*Les travaux de démolition de certains bâtiments existants se sont révélés particulièrement délicats, lorsqu'il s'agit, par exemple, de démolir des bâtiments en bordure de voie ferrée sans arrêter la circulation des trains.*

Les contraintes liées au flux des usagers, à la gestion du grand public et aux contraintes des voies SNCF ont nécessité des interventions de nuit, programmées deux ans à l'avance. La libération séquentielle des bâtiments a entraîné la découverte tardive d'amiante, qui a rendu les travaux plus complexes, avec un impact sur nos opérations de démolition et notre planning.»

régionale et les équipes des pôles Bureaux et Hôtellerie pour accompagner et coordonner le processus de conception, celle-ci étant menée concomitamment à la négociation des VEFA avec la SPL pour la place basse, avec Lyon Parc Auto pour le parking, avec Gares et Connexions pour l'extension de la gare et avec les acquéreurs des bureaux et de l'hôtel. Malgré sa complexité, le programme immobilier est finalisé mi-2019, et ce malgré les recours sur le permis de construire levés en un mois par les équipes régionales. Un record! À ce jour, les travaux de démolition, de désamiantage et de terrassement ont commencé. «*La coproduction public-privé permet de gérer au mieux cet immense chantier avec la SPL, la Métropole, la ville, mais aussi les autres maîtres d'ouvrage du pôle d'échange multimodal: SNCF, Gares et Connexions, SNCF Réseau, Lyon Parc Auto et le Sytral*», souligne Jean-Emmanuel Burelle, Directeur de Projets au pôle Aménagement et Grands Projets Urbains. La livraison est prévue au second semestre 2023: d'abord les bureaux et l'hôtel, puis les infrastructures en surface et en sous-sol de la gare. ■



FOCUS

LA MUE DE LA PLACE BÉRAUDIER

> EMPRUNTÉE PAR 22 000 VOYAGEURS, la place Béraudier va être agrandie et transformée en une vaste place métropolitaine sur deux niveaux.

> LA PLACE BASSE REGROUPERA en un lieu toute l'offre de services liée à la mobilité: parking, station de vélos, station de taxis...

> ELLE DONNERA ACCÈS à 1 500 m² de services et commerces.

NOUVEAU QUARTIER NOUVEL ÉCOSYSTÈME

Signal urbain du renouveau du quartier de la Part-Dieu, To-Lyon allie empreinte architecturale et mixité d'usages, qui préfigure une autre manière d'envisager ce que seront demain les usages, les mobilités et les modes de travail au sein d'une grande métropole européenne.



Au cœur du deuxième quartier tertiaire français, le projet de Lyon Part-Dieu va transformer durablement le quartier autour de trois axes : une gare à l'échelle de la ville, un quartier plus agréable à vivre et une offre tertiaire redynamisée.

Pièce majeure du renouveau du quartier : To-Lyon, une tour de 170 mètres de hauteur et 43 niveaux, dessinée par Dominique Perrault. To-Lyon incarne une nouvelle génération de tours mixtes et intégrées dans leur quartier. Avec ses 68 000 m² de bureaux, son hôtel et ses commerces, le futur édifice offre une nouvelle mixité fonctionnelle au quartier. Un aspect mis en avant lorsqu'a été initié le contact avec l'investisseur, APICIL. « Il préfigure les bureaux de demain, intégrant une offre complète de restauration, de services, des espaces de travail adaptés aux attentes des entreprises, souligne Patrick Supiot, Directeur Général de l'Immobilier d'Entreprise. C'est aussi un nouveau modèle d'immeuble tertiaire où cohabiteront différents profils d'en-

treprise : des sièges de grands groupes, tels qu'APICIL et EDF, qui occuperont respectivement 20 000 et 15 000 m² ; des PME et des start-up. » 10 000 m² d'espaces de coworking et de salles de réunion et de formation, gérés par Spaces, viendront enrichir l'offre de services de la tour. « To-Lyon intègre, en outre, un hôtel 4 étoiles, acheté en VEFA par le groupe Athéna et exploité sous l'enseigne Pullman (groupe Accor hotels). Un élément indispensable pour consolider l'attractivité économique et touristique de la Part-Dieu », ajoute Jean-Luc Guermonprez, Directeur du pôle Hôtellerie. De nouvelles infrastructures vont être créées comme une place basse, conçue par l'agence Sud Architectes, qui sera aménagée sous le parvis pour améliorer les connexions entre la gare et le métro et qui comprendra aussi des espaces commerciaux ; un vaste parking public de 1 100 places ; une vélostation et, enfin, une zone de dépose taxi et de logistique pour la gare. Conçu initialement pour 30 000 voyageurs, ce nouveau hub multimodal sera en mesure d'accueillir les 220 000 prévus dans les années à venir. ■

DATES CLÉS

Février 2017
Dépôt du permis de construire

2017-MI-2018
Remembrement foncier

2020
Fin des travaux de déconstruction des bâtiments existants

2019-2024
Construction de la place Béraudier et sa place basse ; infrastructures de la tour To-Lyon

2020-2023
Construction de l'opération To-Lyon

170 m
DE HAUT
ET 43 NIVEAUX
POUR LA TOUR IGH

80 000 m²
AU CŒUR DU PÔLE
D'ÉCHANGE
MULTIMODAL

66 000 m²
DÉDIÉS AUX ESPACES
DE BUREAUX

Hôtel 4*
DE 168 CHAMBRES

3 500 m²
DE COMMERCES
EN PIED D'IMMEUBLE



QUESTIONS À PHILIPPE BARRET

Directeur Général groupe APICIL

Pourquoi avoir choisi To-Lyon pour installer vos futurs bureaux ?

P. B. : Le point de départ, c'est la volonté de mieux travailler ensemble en rassemblant toute les équipes, aujourd'hui réparties sur deux sites, sur un même lieu pour gagner en efficacité et en confort de travail. Le choix de la Part-Dieu s'est rapidement imposé en raison de la bonne desserte, et particulièrement l'interconnexion avec Paris, où se trouve notre deuxième bassin d'emploi. Pour un groupe lyonnais, il y a aussi

une dimension symbolique d'implanter son siège en plein cœur du quartier d'affaires de la deuxième métropole économique française.

Qu'attendez-vous de ce nouveau bâtiment ?

P. B. : Nous nous sommes engagés auprès de nos administrateurs à maintenir les coûts d'exploitation actuels. Pour cela, nous comptons à la fois sur l'optimisation des espaces de travail et sur la très grande efficacité énergétique de l'immeuble. Nous souhaitons, par ailleurs, être propriétaires de nos locaux, afin de diversifier nos placements et de générer des revenus financiers pour nos clients.

« Au-delà d'un grand quartier d'affaires, nous souhaitons que la Part-Dieu soit aussi un quartier à vivre. C'est pourquoi nous y construisons des logements, avec de beaux espaces en rez-de-chaussée, là où nous avons un urbanisme de dalles. Avec To-Lyon, nous allons totalement réaménager et agrandir le parvis de la gare au profit des voyageurs et des habitants du quartier. Nous créons les conditions pour que nos concitoyens s'approprient leur quartier. »

Le maire de Lyon

« To-Lyon réalise ce que nous souhaitons faire depuis longtemps : mettre la gare en capacité d'accueillir plus de voyageurs ; renforcer la filière assurance sur notre territoire en accompagnant APICIL, un fleuron de l'économie lyonnaise. Avec ce projet, nous avons pour objectif de positionner le quartier Part-Dieu comme le second pôle tertiaire de France. »

Le président de la Métropole de Lyon

ENTRETIEN AVEC L'ARCHITECTE **DOMINIQUE PERRAULT**

To-Lyon, une tour connectée aux nouveaux usages de la ville

La transformation du quartier Lyon Part-Dieu s'organise autour de la recomposition de la gare en véritable îlot urbain. C'est sur celui-ci que va venir s'articuler la tour To-Lyon. Son concepteur, l'architecte Dominique Perrault, détaille son ambition pour cet objet architectural qu'il souhaite connecter à la ville.

Comment la future tour s'insérera-t-elle dans le paysage urbain lyonnais ?

D. P. : La tour To-Lyon représentera un signal fort du futur quartier de la Part-Dieu. Ce sera le premier bâtiment que les gens découvriront en sortant de la gare. Du haut de ses 170 mètres, elle va s'insérer, sans la dénaturer, dans la skyline lyonnaise qui est en train de se dessiner, dépassant de quelques mètres le « Crayon » (la tour Part-Dieu) et la « Gomme » (la tour Incity). Le projet architectural de la nouvelle tour, en accord avec le principe de « réinvention » du style Part-Dieu préconisé par l'AUC, s'imprègne de l'histoire du quartier et du patrimoine existant. Surtout, ce ne sera pas une tour isolée, simplement « plantée » dans le sol. Notre parti pris a été de concevoir un bâtiment solidement ancré dans la vie de la cité, dense, quasi organique. Ouverte sur ses quatre côtés, la tour se veut perméable, connectée au quartier et surtout en phase avec les nouveaux usages de la ville, grâce à sa place basse attenante, pensée pour faire le lien entre les transports, les commerces et l'espace public.



À quoi ressemblera-t-elle ?

D. P. : Avec sa signature très contemporaine, la tour prend la forme d'un monolithe de verre et de métal noir, rappelant la pierre obsidienne des volcans et sa force tellurique. Sa façade vitrée, sculptée en biseau, lui permet de créer une grande profondeur et d'attraper la lumière de tous les côtés, lui donnant un caractère kaléidoscopique. Par conséquent, la tour est toujours lumineuse, quelle que soit la saison ou l'heure de la journée.

Que nous dit-elle de l'évolution de la Métropole de Lyon ?

D. P. : Ce programme n'est pas isolé des grandes tendances métropolitaines. Il s'intègre dans un mouvement de densification permettant de rapprocher un maximum d'habitants de leurs lieux de travail et de loisirs avec en sus une mixité propre à la métropole du XXI^e siècle. À la clé : des volumes s'imbriquant les uns avec les autres et assemblant, dans la même vision, des architectures d'écritures variées et différentes. ■



70%
des investisseurs
préfèrent acheter
un logement déjà équipé
d'une cuisine

MA CUISINE ÉQUIPÉE Déjà posée à la remise des clés

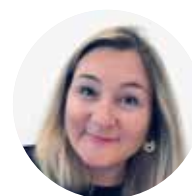
Lors de l'appel à idées VIVACITY, proposer un logement personnalisé et finalisé lors de la remise des clés aux clients, notamment aux investisseurs, est apparu essentiel. Première brique de cette offre personnalisée, Ma cuisine équipée a été lancée le 15 octobre dernier. Une manière pour VINCI Immobilier de mettre nos clients au cœur de notre modèle et de nos engagements pour renforcer leur satisfaction.

« Notre volonté est de permettre à nos clients d'habiter ou de louer plus rapidement un bien adapté à leurs attentes, sans réaliser de travaux. Avec l'offre clés en main Ma cuisine équipée, VINCI Immobilier s'engage à poser une cuisine entièrement équipée – meubles, électroménager, évier et mitigeur – avant la remise des clés », explique Anne-Laure Fayolle, Responsable Innovation. Si cette offre répond avant tout à la forte demande des investisseurs d'un logement « prêt à louer », elle profite aussi aux clients en résidence principale. Et elle les séduira d'autant plus si elle évolue vers davantage de personnalisation. À la fois argument commercial différenciant et vecteur d'image pour VINCI Immobilier, cette offre est le reflet d'une entreprise innovante et engagée en matière de qualité et de service auprès de ses clients.

Une fabrication 100 % française

Aujourd'hui, l'offre s'applique aux nouveaux programmes commercialisés, à l'exception des ventes en bloc, des résidences gérées, des copromotions et des opérations en ligne Prestige. Deux stratégies de commercialisation coexistent : Ma cuisine équipée est proposée en base pour tous les logements d'une résidence ou en option (payante ou sous forme d'aide à la vente). Seule condition : installer au minima 12 cuisines par résidence, seuil sous lequel notre partenaire est impacté en termes économiques et logistiques. « Pour réussir la pose et la livraison des cuisines, deux facteurs sont

primordiaux : anticiper l'intégration des cuisines le plus tôt possible dans la conception de l'opération et communiquer avec notre partenaire », précise Anne-Laure Fayolle. Sur ce point, VINCI Immobilier a fait le choix de la qualité en optant pour un partenaire expert pour installer ses cuisines : le groupe Fournier, une entreprise savoyarde connue notamment pour distribuer ses meubles sous les marques Perene, Mobalpa et SoCoo'C. « Fournier est aujourd'hui un des seuls prestataires français capables de nous fournir des produits, services et prix adaptés à nos attentes sur tout le territoire. Son ADN 100 % français constitue de surcroît un argument fort pour nos commerciaux », conclut Anne-Laure Fayolle. ■



Marie Rouvière,

Négociatrice, Direction régionale
Méditerranée (Montpellier)

« Aujourd'hui, la cuisine est devenue un élément central dans un foyer et donc une préoccupation pour les particuliers investisseurs qui cherchent à louer rapidement. Avec le configurateur, ils peuvent se projeter facilement pour arrêter un choix rapide, simple et serein. De quoi les rassurer et les convaincre ! »



Retrouvez tous les visuels et le configurateur via La Lettre digitale.

L'AVENIR DE VINCI IMMOBILIER SERA RÉSOLUMENT DIGITAL

Comme la plupart des marchés avant lui, l'immobilier connaît une grande révolution digitale. De nombreuses innovations bouleversent déjà le secteur, impactant sa chaîne de valeur. À la clé : de belles opportunités pour VINCI Immobilier, à condition toutefois de structurer la dynamique de transformation de l'entreprise.

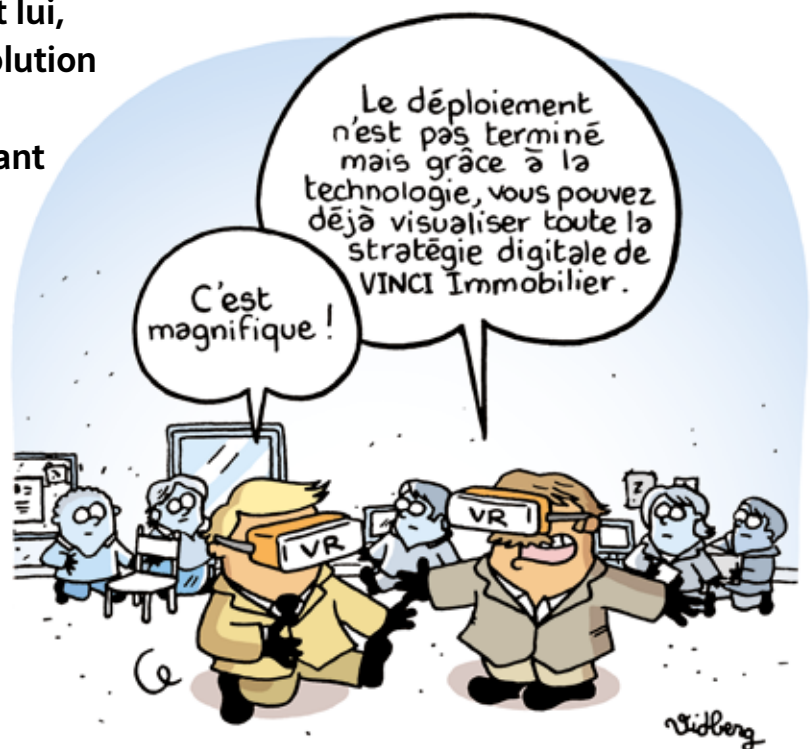
Déjà, le marché de l'immobilier tel que nous le connaissons est transformé par la révolution numérique : les outils digitaux révolutionnent la prospection foncière ; les programmes se digitalisent progressivement avec le BIM ; l'expérience commerciale est transformée par des acteurs du numérique tels qu'Amazon qui nous obligent à aller de l'avant... Face à cette déferlante digitale, VINCI Immobilier doit agir et en tirer profit.

POUR UNE VISION GLOBALE DE NOTRE STRATÉGIE DIGITALE

Certes, l'entreprise a déjà initié, dans le cadre de VIVACITY notamment, une multitude de projets innovants pour renforcer sa position sur le marché, dont certains très innovants voire disruptifs, tels que VINCI Immobilier 4YOU, la prise de participation au sein de Smarthab ou plus récemment la création de City&You... Mais, lancés « au coup par coup », ces dispositifs manquent de vision globale. Désireuse de créer davantage de synergies entre les projets, la Direction Générale a pris la décision, en 2018, de coordonner sa démarche digitale.

TROIS OBJECTIFS STRUCTURANTS

À partir d'analyses conduites par le cabinet de conseil en transformation digitale Eleven, une réflexion collective a été menée en interne. À l'arrivée : un consensus autour des trois axes de la stratégie de VINCI Immobilier, associés à des objectifs concrets et des projets structurants en matière de développement foncier, de programme et de relation client. ■



Philippe Musialek,

Directeur Général Administration
et Finances

« Pour garantir le succès de notre stratégie digitale, la gouvernance des projets a été adaptée de manière à mettre les métiers aux commandes du pilotage de la transformation. Des Copils Programmes et Développement ont ainsi été créés avec à leur tête un sponsor du Comex, en charge d'assurer la bonne connexion entre les projets digitaux, les attentes métiers et les équipes des systèmes d'information et digitaux. »

POINT DE VUE

« Faire appel à l'intelligence collective pour relever le défi de la transformation digitale »



Diego Harari,
Directeur Innovation
et Développement durable

« Afin de construire une vision à la fois globale et fine de notre future stratégie digitale, il était important d'impliquer l'ensemble des managers concernés. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur une trentaine d'entretiens pour établir un premier diagnostic et faire émerger des problématiques clés, validées en juin en Comex. Les conclusions de ce constat ont été présentées début juillet, lors du Comité de management. À la suite de quoi un séminaire digital a été organisé fin juillet avec le top management et des opérationnels, pour identifier plus

précisément les projets digitaux potentiels à mener et les prioriser. Une journée qualifiée de "fondatrice" par Bruno Derville, lors de laquelle les échanges qui ont eu lieu nous ont permis de commencer à formaliser une première vision globale de la stratégie digitale de VINCI Immobilier. Par la suite, une dizaine d'ateliers de travail ont été menés sur les projets majeurs. L'enjeu aujourd'hui est de parvenir à maintenir cette dynamique positive et d'engager l'ensemble des collaborateurs sur la transformation digitale. »



Bruno Derville,

Directeur Général Immobilier Résidentiel
et des Régions

« À la manière des compagnies aériennes, qui font varier leurs tarifs de façon à maximiser la recette et le taux de remplissage de leurs avions, VINCI Immobilier va développer le yield management. Une technique qui va nous permettre d'améliorer significativement la marge de nos opérations. »



François Clerc,

Directeur de la DSI

« Aujourd'hui, un grand nombre de données existent métier par métier mais restent sous-exploitées. La DSI va accompagner les équipes pour développer une approche transverse via un CRM regroupant l'ensemble des données clients, un référentiel technique du bâtiment, un outil de suivi des fournisseurs et l'interconnexion des solutions digitales et des trois bases de données : clients, fournisseurs, techniques. »



Jean-Christophe Laurent

Directeur Général Adjoint Immobilier
Résidentiel et des Régions

« Les technologies digitales modifient en profondeur les paramètres du développement foncier, permettant d'accéder et d'analyser une multitude d'informations numérisées et d'en extraire les potentialités. Une opportunité pour VINCI Immobilier qui a déjà acquis une vraie expérience sur ce sujet, grâce aux partenariats noués avec des start-up innovantes, comme Buildrz. »

PAROLE D'EXPERT

« Pour gagner la bataille, il faut bien choisir ses combats »



Baudouin de la Morinière,
Manager au sein du cabinet
de conseil Eleven Strategy
Consultants

« Comment une entreprise comme VINCI Immobilier, dite « Brick and Mortar »⁽¹⁾, peut-elle faire durablement la différence à l'heure de la transformation digitale de ses métiers ? S'il est vrai que les nouvelles technologies présentent des risques majeurs pour l'entreprise, elles sont aussi une source d'opportunités. À la condition d'avoir une vision claire et précise de la stratégie à mener. C'est le travail de fond réalisé par l'équipe de management de VINCI Immobilier ces derniers mois. Il a d'abord été nécessaire de comprendre ce qui avait changé sur le marché et d'analyser les phénomènes

impactants pour les métiers de la promotion immobilière. Après avoir clarifié la posture de l'entreprise par rapport à ces différentes problématiques, les membres du Comex et les managers des différents métiers impliqués ont pu faire émerger des choix structurants et réfléchir à la feuille de route la plus adaptée pour concrétiser cette stratégie. Désormais, le cap est clair. »

(1) L'expression Brick and Mortar désigne une entreprise qui s'inscrit dans le monde physique (par opposition aux entreprises purement digitales), ce qu'est la promotion immobilière par la nature de ses produits, même si une partie de la vente est réalisée en ligne.

LES 3 AXES DE NOTRE STRATÉGIE

1

Devenir le référent de nos clients

Afin de mieux servir ses clients, VINCI Immobilier doit aujourd'hui se concentrer sur **trois leviers majeurs** :

- **investir** pour une relation client plus fluide, unique et sans couture ;
- **développer** de nouvelles offres de produits et services ;
- **intensifier** la traduction de VINCI Immobilier 4YOU en une réalité industrielle et commerciale, voire compléter la promesse.

EXEMPLE

Assurer, grâce au digital, la continuité de la relation client

- **Aujourd'hui**, des outils digitaux existent déjà, comme l'extranet client dans lequel le client peut obtenir des informations ou le configurateur qui lui permet d'opérer ses choix. Mais certains moments clés de la relation client, comme la partie livraison et la post-livraison, restent en dehors du circuit.
- **Demain**, de nouvelles briques devront compléter le dispositif pour assurer la continuité de la relation et offrir un parcours client totalement digitalisé et fluide. Un outil de gestion des réclamations clients est en cours de déploiement pour gérer l'ensemble de la prestation, depuis la réservation jusqu'à la levée des réserves.

OBJECTIF 2023

Atteindre un NPS⁽²⁾ de 7 à 8 sur 10 sur le parcours digital.

(2) Le Net Promoteur Score (NPS) calcule la satisfaction client. (3) Voir La Lettre 41. (4) Voir page 27.

2

Améliorer nos méthodes de travail pour une meilleure productivité et rentabilité opérationnelle

Afin de faciliter le travail des collaborateurs tout en optimisant ses marges, VINCI Immobilier doit :

- **mettre à disposition** de ses équipes des outils métiers performants tels que le BIM⁽³⁾, des outils d'e-développement⁽⁴⁾ ou encore d'optimisation automatique de nos prix de vente (le yield management) ;
- **garantir un accès** aisé à une information structurée, centralisée, précise et actualisée grâce à des outils digitaux transverses.

EXEMPLE

Développer le yield management

- **Aujourd'hui**, l'optimisation des grilles de prix de vente s'opère de manière manuelle, sur la base des tendances des réservations. Si elle est fiable, cette technique s'opère au cas par cas et demande un certain temps de latence.
- **Demain**, VINCI Immobilier sera en mesure d'automatiser ses grilles de prix en fonction des paramètres propres à chaque opération immobilière. Un prix peut ainsi évoluer à la hausse quand les critères sont réunis ou être revus légèrement à la baisse. À la clé : une meilleure flexibilité des prix pour chaque opération afin d'optimiser son chiffre d'affaires en respectant nos deux jalons indispensables que sont les 40 % de précommercialisation dans les délais souhaités et la fin de la commercialisation six mois avant la livraison.

OBJECTIF 2023

Gagner 2 points de résultat opérationnel en immobilier résidentiel grâce au digital. Faire des outils digitaux une source de satisfaction des utilisateurs.

3

Réinventer certains maillons de la promotion immobilière

Face à la menace de disruption des métiers de la promotion, VINCI Immobilier souhaite développer des plateformes d'intermédiation sur une partie de ses métiers, notamment le développement et la commercialisation. Il s'agit notamment de :

- **continuer à développer l'activité** de City&You en tant que plateforme d'intermédiation entre détenteurs de foncier et promoteurs immobiliers ;
- **préparer la plateformesation** d'autres activités au sein de VINCI Immobilier Promotion ;
- **étudier la possibilité d'une structure** visant à mettre à disposition de petits promoteurs une offre de financement, une expertise en matière d'exécution... dans le cadre d'opérations de copromotion.

EXEMPLE

Élargir City&You

- **Aujourd'hui**, VINCI Immobilier a lancé City&You, qui, grâce au digital, accompagne les propriétaires dans la vente de leur foncier en organisant la concurrence des promoteurs immobiliers. City&You se rémunère par une commission sur le prix du foncier.
- **Demain**, cela pourrait se traduire par le lancement d'autres modèles économiques, notamment auprès de petits promoteurs partenaires de City&You à qui on proposerait de cofinancer les opérations.

OBJECTIF 2025

Réaliser 20 millions d'euros de résultat opérationnel sur nos activités de plateforme.



DÉVELOPPEURS FONCIERS : LES TÊTES CHERCHEUSES DE VINCI IMMOBILIER

Chargés de trouver et de négocier les terrains qui accueilleront nos futurs programmes, les développeurs fonciers se révèlent indispensables à notre activité. À la genèse de toute opération immobilière, le développement conditionne à la fois notre volume d'activités prévisionnel et la qualité de la commercialisation de nos futures opérations.

Le principal atout du développeur foncier, c'est d'abord son réseau, notamment au sein des collectivités locales. « *Sillonner le territoire en voiture, se tenir au courant des projets d'une collectivité, consulter les cartes d'urbanisme, s'informer sur les changements de PLU en cours... cela reste la base du métier*, explique Antoine Fourré, Responsable Développement en Nouvelle-Aquitaine. *Je m'appuie aussi sur ma formation d'urbaniste pour comprendre les enjeux des villes et anticiper les attentes des élus.* » En immobilier d'entreprise, la qualité de l'équipe mobilisée compte avant tout. « *Lors des consultations, les propriétaires ou les villes mettent en concurrence des équipes qu'elles choisissent. Les nôtres sont pluridisciplinaires, composées d'ingénieurs et de commerciaux, et calibrées pour accompagner le projet de bout en bout* », note Carole Noir, Directrice au Développement Immobilier d'Entreprise. À la clé : l'instauration d'une vraie relation de confiance sur toute la durée de la négociation.

Un marché en forte évolution

Cependant, l'émergence de nouveaux concurrents transforme en profondeur la recherche foncière. En immobilier d'entreprise, l'optimisation foncière des opérations amène aujourd'hui les investisseurs à rechercher eux-mêmes les terrains ou immeubles à développer. Pour ne pas entrer en concurrence avec nos propres clients, le remède consiste à identifier les fonciers avant leur mise sur le marché et à nouer des partenariats très en amont. Pour l'immobilier résidentiel, de petits opérateurs locaux, désireux d'élargir leur territoire de prospection, arrivent sur le marché. Mais aussi de jeunes start-up qui se démarquent avec des offres totalement disruptives : offre d'achat en 48 heures à un prix déterminé par un algorithme, etc. Les risques ? Perdre des leads commerciaux. Pire : devenir dépendants de ces nouveaux intermédiaires de la transaction. Face à ce nouvel enjeu, une seule solution : l'innovation, en s'appuyant sur des outils numériques et en créant des acteurs capables de concurrencer ces start-up, comme nous l'avons fait avec City&You. ■

▲ Le séminaire à Lille en novembre, a été l'occasion pour nos développeurs fonciers d'échanger autour de thématiques liées à leur métier.



Carole Noir,

Directrice au Développement Immobilier d'Entreprise

« Face à la rareté des parcelles disponibles, nous travaillons de plus en plus sur des bâtiments obsolètes à restructurer et sur l'acquisition d'anciennes friches industrielles. »



Antoine Fourré,

Responsable Développement à Bordeaux

« Nos métiers changent. Dans les cœurs de ville, on nous demande de sortir de notre rôle de promoteurs pour devenir des aménageurs. Cela nous amène à réfléchir différemment le foncier, avec une vision plus urbanistique, ce qui change notre rapport au temps. »

FOCUS SUR L'E-DÉVELOPPEMENT

Pour faire émerger du foncier, VINCI Immobilier s'appuie de plus en plus sur des outils numériques tels que Lina ou Buildrz. À la clé, la création d'une nouvelle fonction liée à l'e-développement : l'e-prospecteur. Il complète la fonction de développeur terrain en intervenant en amont : vérification du potentiel du terrain et transmission des data permettent de qualifier le contact propriétaire et de gagner en efficacité. Le Résidentiel Île-de-France est en bêta-test depuis juillet sur cette nouvelle organisation qui connaît ses premiers résultats, avec une douzaine d'opérations identifiées par ce biais actuellement en négociation. Une méthode innovante qui nous donne un coup d'avance sur la concurrence.



Lionel Berland revient sur la vocation du Club des développeurs dans La Lettre digitale.

La Lettre vous suit désormais partout !

À consulter chez vous, dans le métro ou même depuis la Lune, votre Lettre propose désormais de nombreux contenus enrichis (vidéos, podcasts, etc.) sur mobile et desktop.



Flashez
le QR-code
et renseignez
vos identifiants
Office 365

Pour accéder à La Lettre digitale, une seule adresse :

www.lalettre.vinci-immobilier.com