



**08/03 | 09:13 | Catherine Sabbah « Les investisseurs ne prennent en compte qu'une partie des besoins »**

**Les acteurs de l'immobilier tertiaire, tels que les banques, compagnies d'assurances, fonds d'investissement... façonnent une ville, dites-vous. A quelle image ?**

Ces investisseurs qui ont contribué au développement de l'immobilier tertiaire au cours des vingt dernières années mobilisent des méthodes de calculs issus du monde financier et non de l'aménagement. Ils orientent leurs investissements à partir des « benchmarks », des taux de capitalisation, des taux de rendement interne... des notions et des outils issus de la finance. Les résultats qu'ils visent les cantonnent à un certain type d'investissement dans un nombre limité de villes. Hors de l'Ile-de-France, deux ou trois métropoles régionales sont concernées, notamment celles qui développent de grands projets urbains pour essayer de sortir du lot. Les marchés de bureaux qui n'apparaissent pas sur leurs radars n'ont guère de chance de se développer alors même qu'ils pourraient être rentables et que des entreprises ont besoin de s'y loger. Le résultat de cette approche financière de l'immobilier peut conduire à la production de grands bâtiments standardisés, accueillant les locataires « triple A » que sont les entreprises cotées capables de signer des baux à long terme. Ces « immeubles-citadelles » abritant leurs propres services ne sont ouverts qu'à leurs usagers. Leur arrivée chasse d'autres activités. Les start-up et certains métiers de la création, des artisans, des petits commerces, des activités de production et de services ordinaires... n'ont pas les moyens de résister à la hausse des loyers. Ces activités se voient repoussées ailleurs, au risque de disparaître, ou doivent se tourner vers de l'immobilier soutenu par des financements publics, à l'image des pépinières d'entreprises. Cela pose la question du « droit à la ville pour certaines activités ».

**Ces investisseurs avant tout en quête de rentabilité ne sont-ils pas, de ce fait, très dépendants de la demande ?**

Ils ne sont pas aveugles aux besoins des utilisateurs. Mais ils n'en prennent en compte qu'une partie et assument ainsi le découplage entre l'immobilier dans lequel ils investissent et la variété du tissu productif du territoire sur lequel ils interviennent. Il leur est moins coûteux de gérer de grands immeubles occupés par un nombre limité de locataires installés pour dix ans, surtout lorsqu'il s'agit d'une grande entreprise assurée de son avenir, plutôt qu'une multitude de petites surfaces où se succéderaient des entreprises naissantes ou de petite taille. En finançant une offre spécifique, métropolitaine et orientée vers les grands utilisateurs, ils contribuent à formater la demande des entreprises. La financiarisation du secteur leur facilite la tâche : même si l'immobilier n'est pas un actif comme les autres, la généralisation de la titrisation l'a rendu plus « liquide ». Les investisseurs peuvent entrer et sortir, en achetant, en vendant, en prenant des participations, tout au long du cycle de vie d'un bâtiment.

**Est-ce à dire que ces capitaux et ceux qui les gèrent sont des acteurs hors-sol ?**

Les investisseurs financiers renvoient l'image d'acteurs qui refusent d'être ancrés quelque part.

A quelques exceptions près, ces acteurs immobiliers ne semblent pas souhaiter participer explicitement aux grands débats sur le développement urbain alors qu'ils en sont devenus, dans les faits, des acteurs de premier plan. Pour autant, le nuage de capitaux volant d'une ville à l'autre au gré des cycles immobiliers ne reflète qu'une partie de la réalité, d'ailleurs entretenue par la profession elle-même. Le marché tertiaire d'Ile de France est le second en Europe, les grands investisseurs n'ont d'autre choix que d'y être présents s'ils veulent appliquer le principe de diversification géographique des investissements. Ceci peut encourager les collectivités locales à s'organiser pour négocier avec eux plutôt que de subir leurs exigences. Aujourd'hui, ils sont en position pour faire « leur » marché, n'hésitant pas, parfois, à jouer de la concurrence entre des communes qui pourraient les accueillir. Ces acteurs savent s'organiser en lobbies pour préserver leurs intérêts. Ils sont moins prompts semble-t-il à intervenir collectivement dans le débat public, notamment sur le Grand Paris, alors que la place qu'ils occupent dans certains territoires le justifierait.

**Propos recueillis par C. S.**

Tous droits réservés - Les Echos 2012