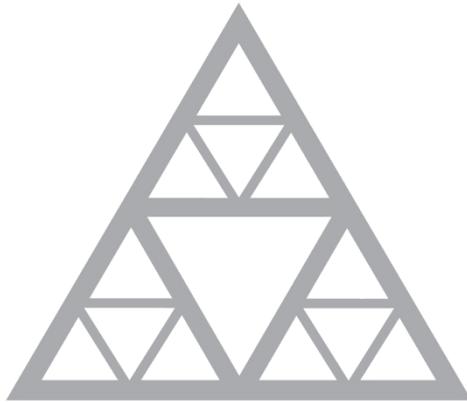


*Mastère Spécialisé<sup>®</sup> AMUR*

# L'approche foncière du Promoteur

2017-2018



**École des Ponts**  
ParisTech

ACFOT

Amaury Graffin KIC





École des Ponts  
ParisTech



- ▣ **KIEKEN IMMOBILIER CONSTRUCTION** est un promoteur immobilier avec plus de 30 ans d'expérience tant en logement qu'en immobilier d'entreprise.
- ▣ Nous sommes actif dans les régions Hauts de France et Ile de France avec un siège social à Lille et une agence à Paris.
- ▣ KIC maîtrise les projets de promotion immobilière de la conception à la livraison grâce à notre forte équipe de maîtrise d'œuvre intégrée et à son pilotage intégré de l'aménagement.
- ▣ C.A: Environ 30 Millions d'euros/an



# Sommaire

---

- **La stratégie foncière du Promoteur**
    - La définition du Promoteur immobilier
    - La Distinction Phase de développement/Phase de programmation
    - La Prospection : une stratégie en amont (le sourcing)
    - La détermination du prix de foncier en immobilier d'entreprises : une équation complexe
    - Le Sourcing en immobilier d'entreprises (Zoom sur le métier de 'Broker')
    - Le Sourcing en immobilier d'entreprises (Zoom sur le métier 'd'Investisseur')
    - Le Taux de rentabilité brut d'une opération immobilière, nerf de la guerre.
    - Le risque du Promoteur
  - **La Bilan Promoteur**
    - Foncier / Honoraires / Taxes / Raccordements
    - Honoraires techniques
    - Les travaux
    - Frais de commercialisation
    - Frais annexes
    - La marge du Promoteur et l'ajustement du prix de foncier
-



École des Ponts  
ParisTech

# La stratégie foncière du Promoteur

---

## PARTIE I

# La stratégie foncière du Promoteur

---



École des Ponts

ParisTech

# Le Promoteur Immobilier

---

Le Promoteur est celui qui prend l'initiative de la réalisation d'un bâtiment qu'il destine à la vente.

A ce titre, il réunit les moyens techniques, juridiques et financiers au projet et en assume le risque. Initiateur, responsable et pilote de l'opération, il est celui pour le compte duquel est édifié l'ouvrage.

Un maître d'ouvrage n'est pas nécessairement un promoteur mais un promoteur est nécessairement un maître d'ouvrage.

---



École des Ponts

ParisTech

# Le Promoteur Immobilier

---

1. Compétences techniques
  2. Compétences juridiques
  3. Compétences financières
  4. Connaissance en montage d'opérations
  5. Sens du commerce
  6. Réactivité
  7. Politiques locales
  8. Sens de la communication
  9. Notion d'intérêt général
-



École des Ponts  
ParisTech

# Les Promoteurs constructeurs



FRANCE



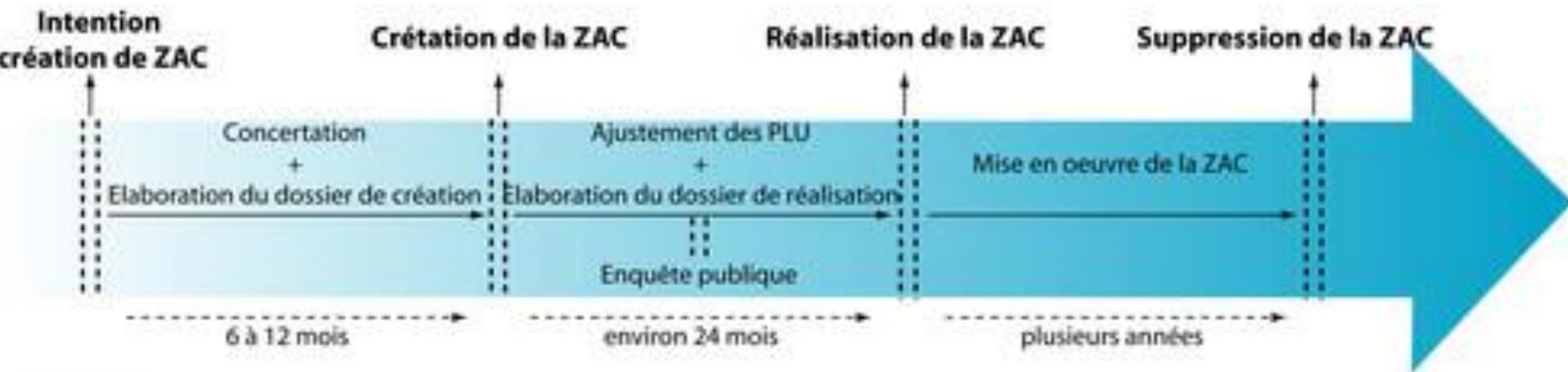
École des Ponts  
ParisTech

# Les Promoteurs indépendants





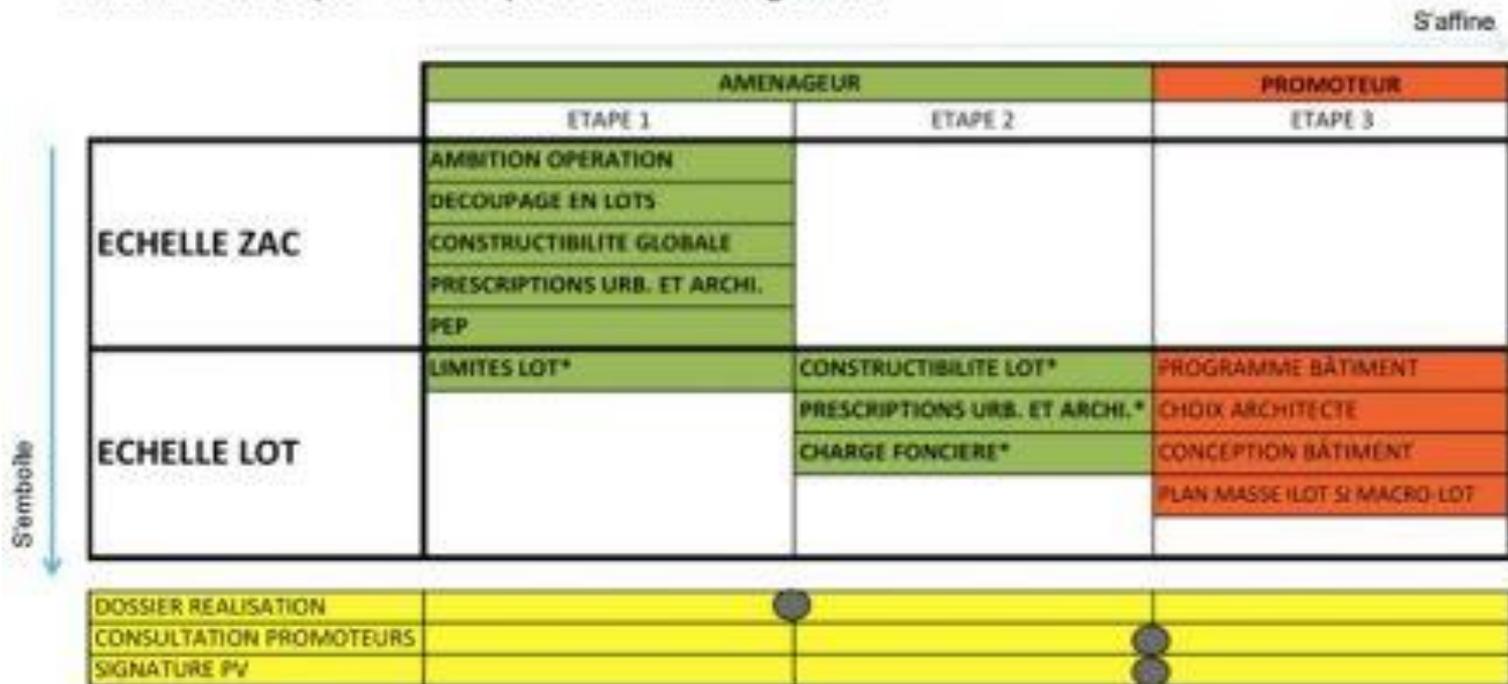
# L'échelle de temps de l'activité de Promotion immobilière





# L'échelle de temps de l'activité de Promotion immobilière

Schéma « classique » d'une opération d'aménagement



\*Éléments nécessaires pour pouvoir signer une PV

Aménageur

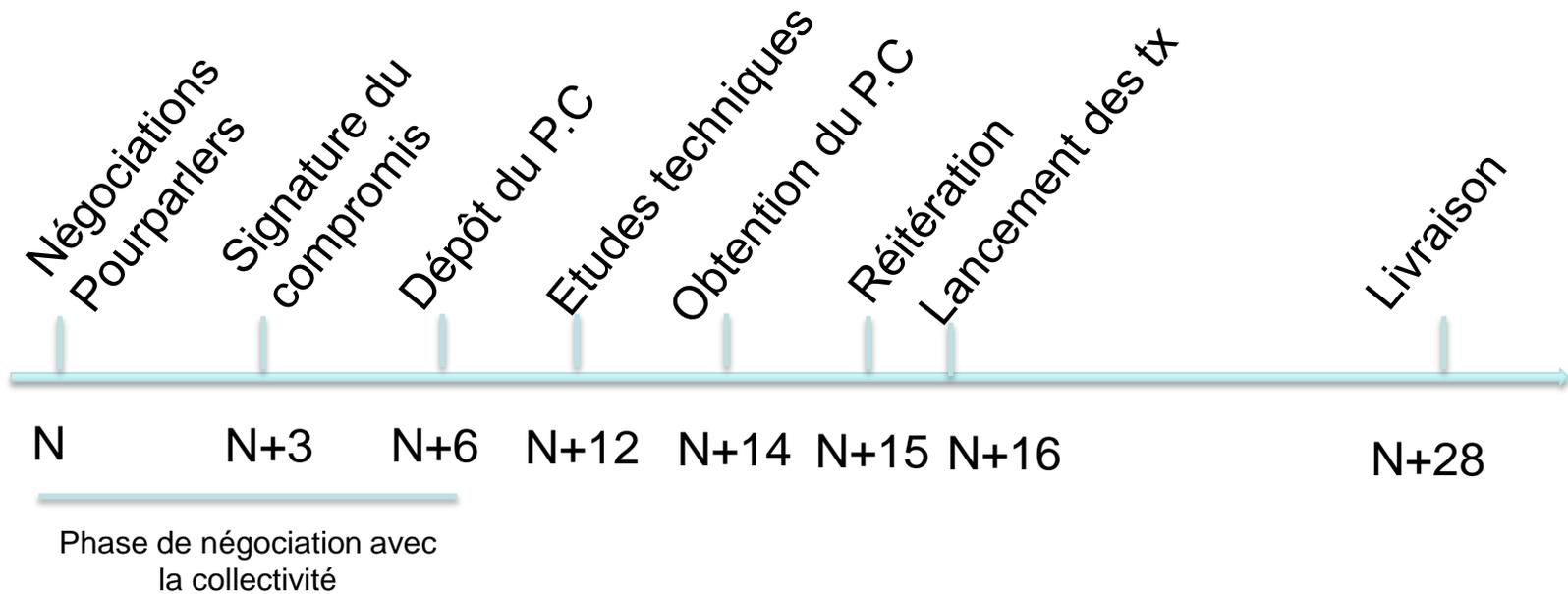
Promoteur

© I. Baraud-Serfaty



École des Ponts  
ParisTech

# L'échelle de temps de l'activité de Promotion immobilière



# L'échelle de temps de l'activité de Promotion immobilière

---

Politique publique urbanisme 15 ans

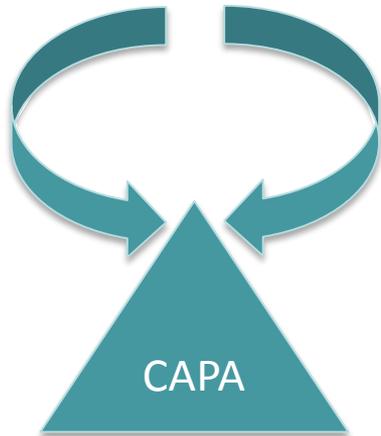
Aménagement – création de ZAC 5 ans 8 ans

Promotion immobilière – 1 an à 3 ans

---

# La stratégie foncière chez le Promoteur

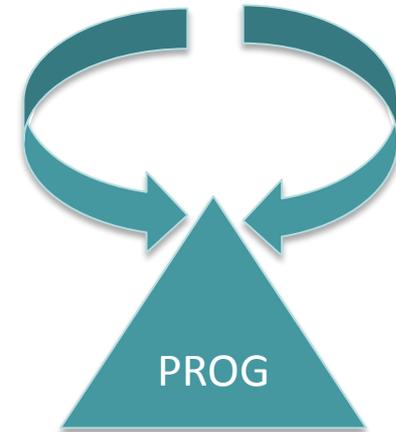
Phase de développement



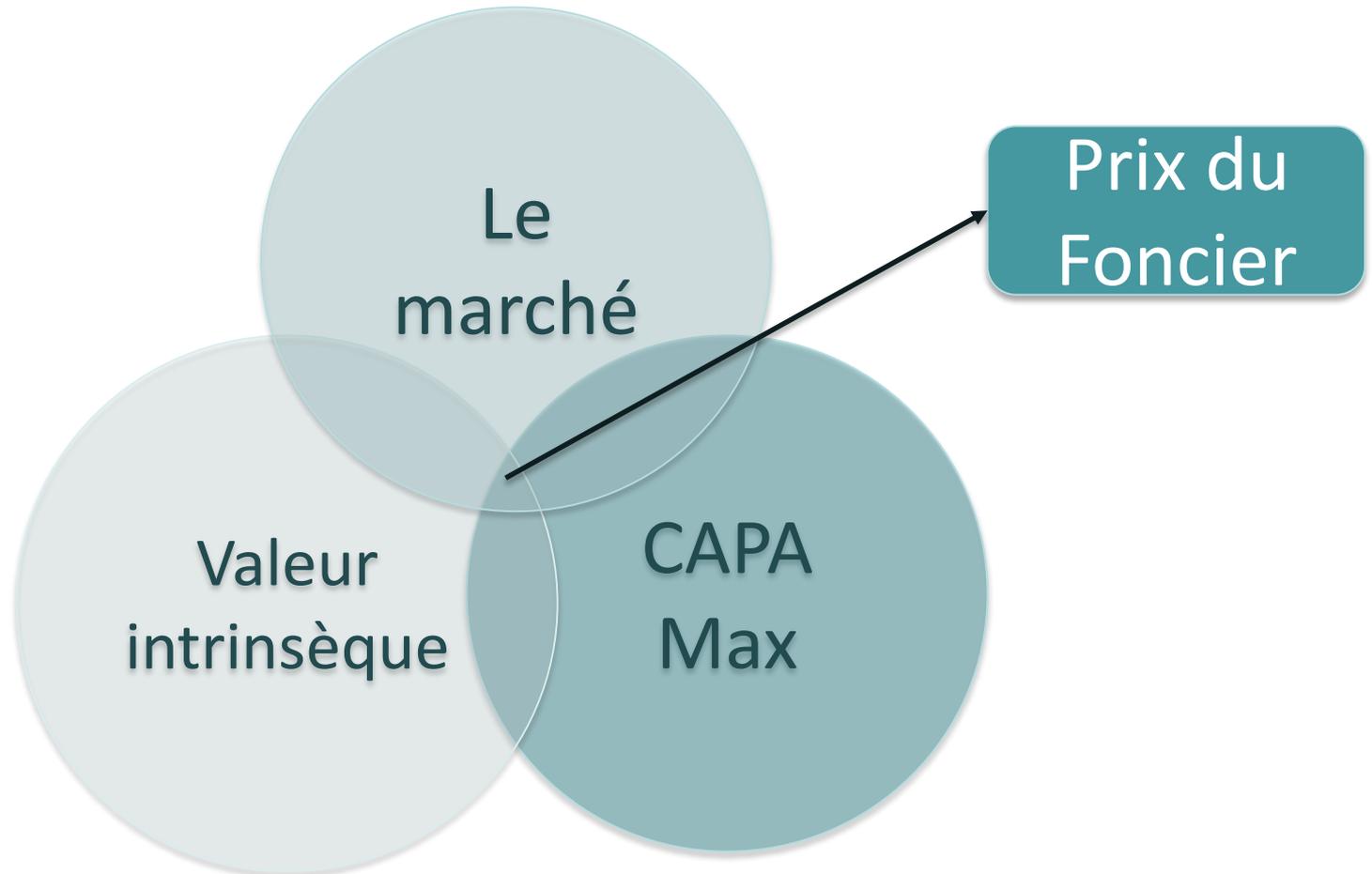
Signature du compromis  
de vente

Dépôt d'un permis de  
construire

Phase de montage  
d'opérations



# La détermination d'un prix de foncier



# La prospection: Une stratégie en amont

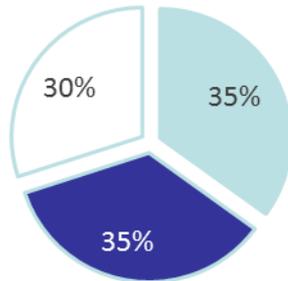
## Le « sourcing » en Logements

1. Le public : L'appel à projets / Le concours
2. Le Réseau
3. La Prospection de terrain

## Le « sourcing » en I.E

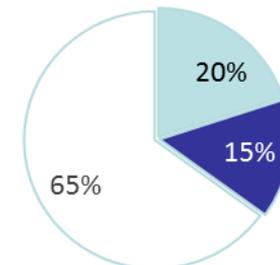
1. Le public: L'appel à projets/ Le concours
2. Le Réseau
3. Les Brokers

Sourcing Log



Public Réseau Prospection

Sourcing IE



Public Réseau Brokers



# L'appel à projets en promotion immobilière

---

Un **appel à projets** (AAP), ou appel à manifestation d'intérêt (AMI), est un mécanisme mis en place par un financeur pour l'attribution d'une [subvention](#). Le financeur définit une problématique et un cadre ; les candidats au financement sont invités à présenter un projet s'inscrivant dans ce cadre et définissent librement le contenu de leur projet. L'AAP permet d'atténuer le caractère discrétionnaire de l'octroi de subvention en assurant une plus grande transparence quant au choix du projet financé.

# Appel à projets et AO

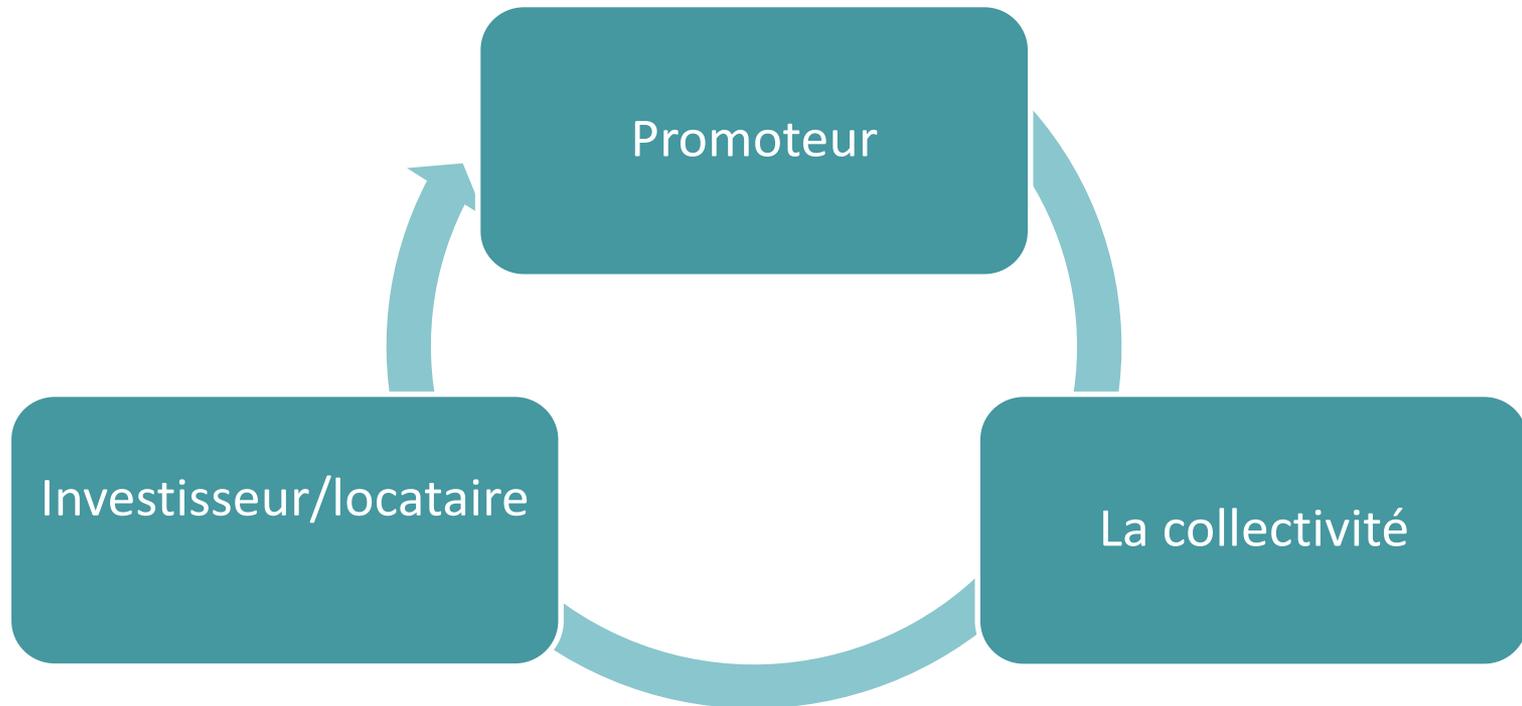
## AAP - AMI

1. Une initiative publique avec une liberté d'agir pour le prestataire qui y répond.
2. Pas de notion d'intérêt général direct

## CODE DES MARCHES PUBLICS

1. Une initiative publique avec un cahier des charges précis.
2. La notion de besoin propre « satisfaction des besoins des administrés » qui relève de la compétence de l'administration.

# RELATION TRIPARTITE

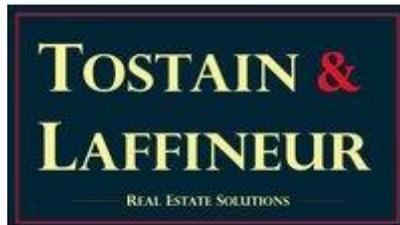


# ZOOM SUR LE METIER DE BROKER

---



**BNP PARIBAS  
REAL ESTATE**



# ZOOM SUR LE METIER DE BROKER

## CONSEILLER EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

### VOTRE PARCOURS

Titulaire d'un  
  
**BAC+2**  
 à  
**BAC+5**  
 tous types de  
 spécialisation.

### VOS QUALITÉS

Sens du commerce



Orienté résultats



Pro-actif



### VOS MISSIONS

 **COMMERCIALISER**  
 des bureaux, locaux commerciaux, locaux  
 d'activités mis en location ou en vente  
 pour vos clients.

 **CONSEILLER** vos clients  
 dans leurs stratégies immobilières.

 **DÉFINIR** une stratégie  
 marketing pour la commercialisation de  
 biens immobiliers.

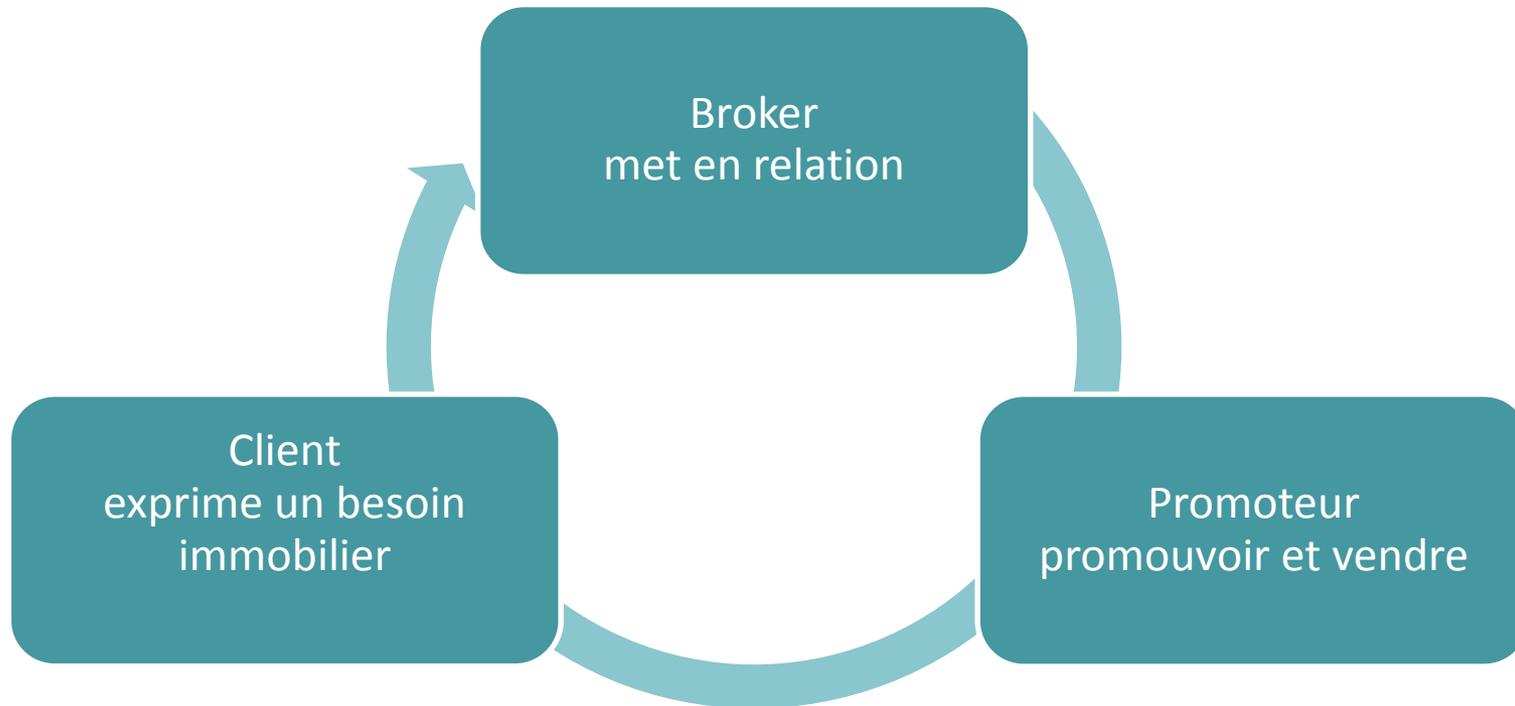
### CHIFFRES CLÉS

**380 000 €**  
 de chiffre d'affaire moyen  
 par conseiller

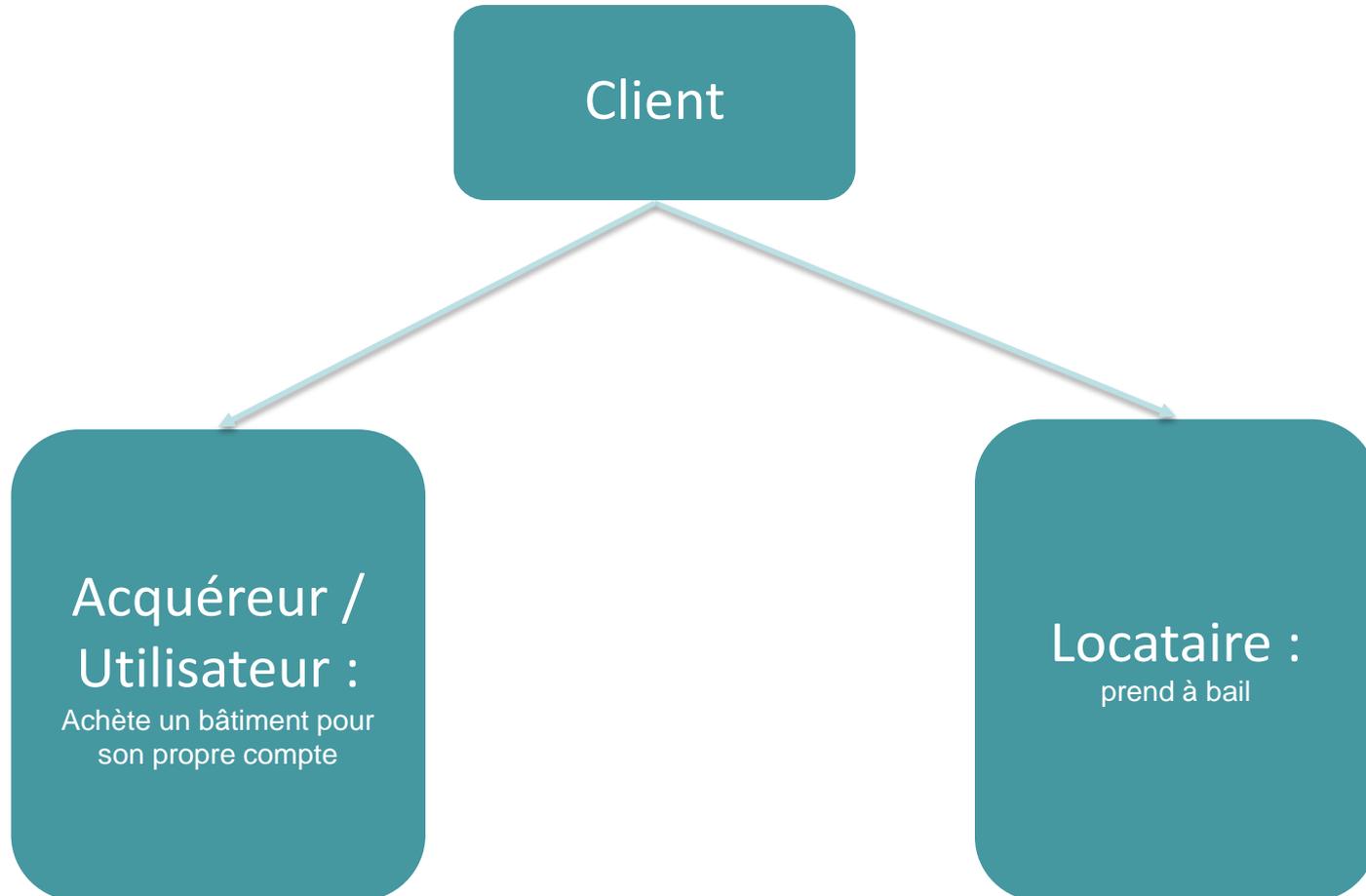
**1,7** million de  
 m<sup>2</sup> placés **1** transaction  
 toutes les  
**15** minutes en  
 moyenne

\*de la Transaction Immobilier d'Entreprise  
 de BNP Paribas Real Estate France en 2015.

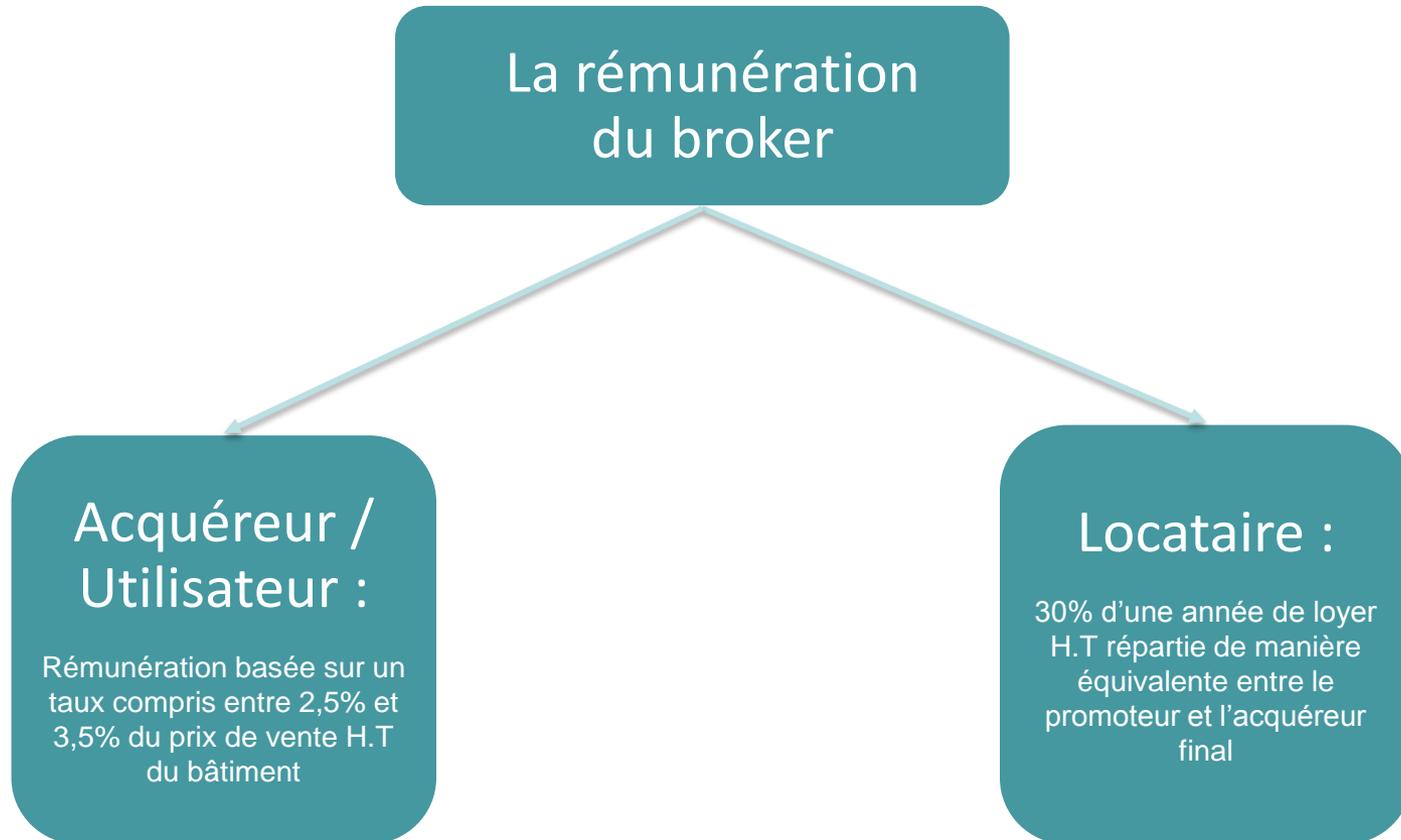
# ZOOM SUR LE METIER DE BROKER



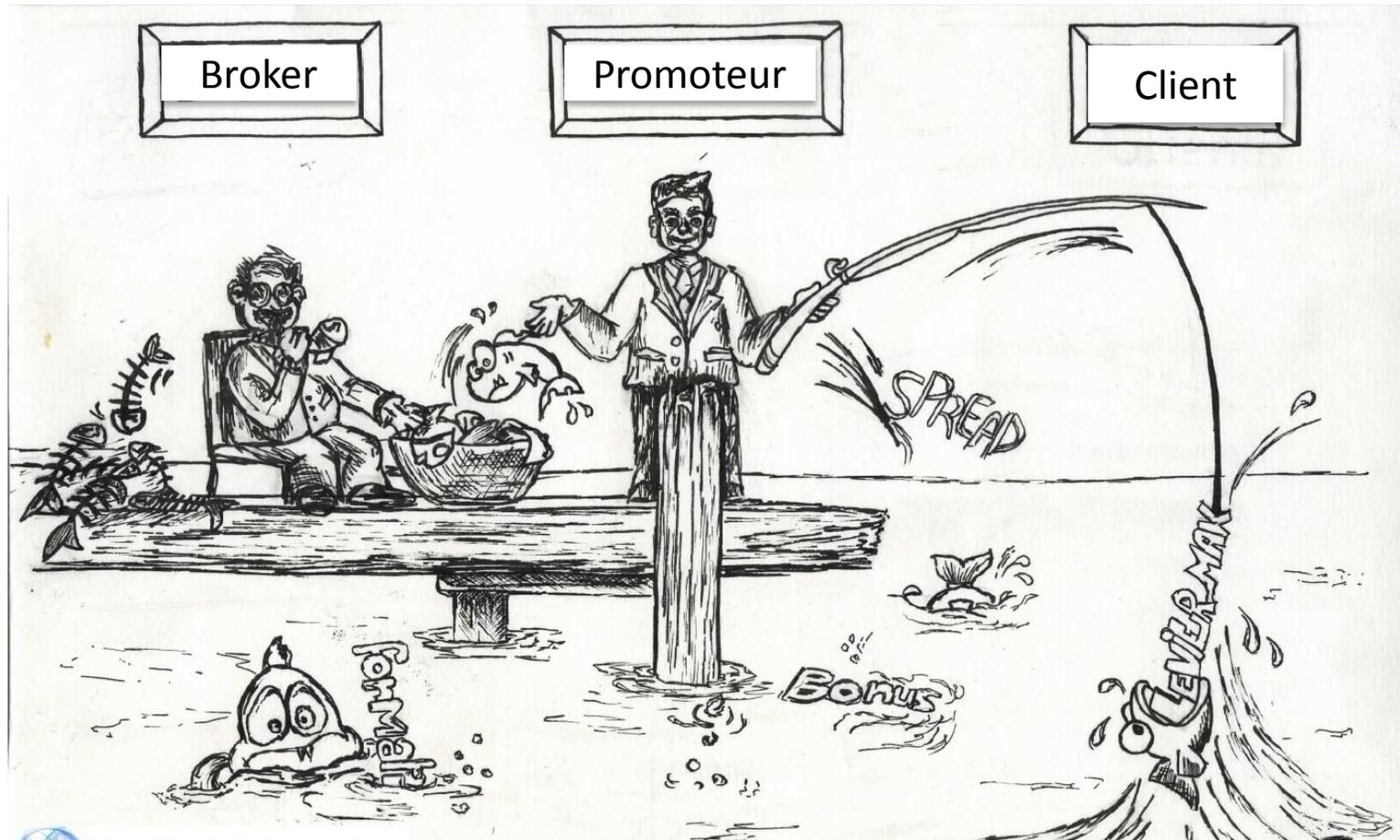
# ZOOM SUR LE METIER DE BROKER



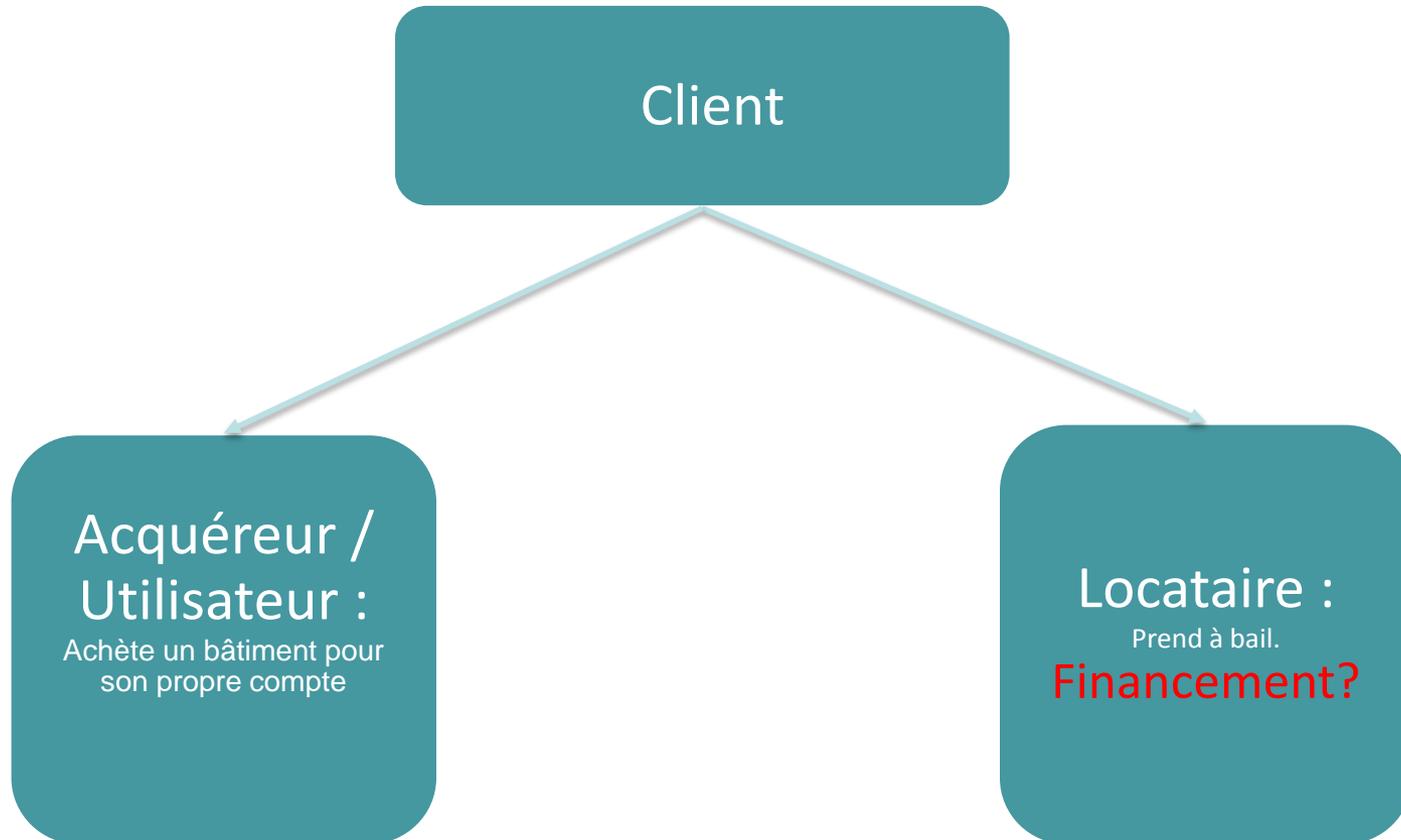
# ZOOM SUR LE METIER DE BROKER



# ZOOM SUR LE METIER DE BROKER



# ZOOM SUR LE METIER D'INVESTISSEUR



# ZOOM SUR LE METIER D'INVESTISSEUR

## Les foncières cotées en bourse



unibail·rodamco



## Les SCPI

COPPER AND CO

CORTONA 

## Les Institutionnels

GRUPE



bpi**france**

# ZOOM SUR LE METIER D'INVESTISSEUR

Société	Cours	Capitalisation (M\$)	Varia. 1janv	Secteur
 BNP PARIBAS EUR 	63.15 	92 931	4.29%	Banques
 AXA EUR 	25.14 	71 907	4.82%	Assurance vie et santé
 CRÉDIT AGRICOLE EUR 	14.05 	47 136	19.27%	Banques commerciales
 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE EUR 	43.285 	41 211	-7.40%	Banques
 NATIXIS EUR 	6.533 	24 160	21.88%	Services d'investissement diversifié
 AMUNDI EUR 	71.9 	17 078	48.87%	Gestion des placements
 CNP ASSURANCES EUR 	18.605 	15 058	5.71%	Assurance et courtier généraliste
 KLÉPIERRE EUR 	34.935 	12 945	-6.45%	Fonds de placements dans l'immobilier commerciaux
 GECINA EUR 	138.2 	12 254	7.70%	Fonds de placements dans l'immobilier diversifié
 SCOR SE EUR 	34.665 	7 845	5.59%	Assurance et courtier généraliste
 FONCIÈRE DES RÉGIONS EUR 	87.48 	7 617	5.47%	Fonds de placements dans l'immobilier commerciaux
 WORLDLINE EUR 	43.085 	6 713	60.89%	Infrastructure et technologie financière
 AROUNDTOWN SA EUR 	6 	6 703	40.52%	Projet et opérations immobilières
 ICADE EUR 	76.5 	6 683	12.85%	Fonds de placements dans l'immobilier diversifié
 EURAZEO EUR 	72.82 	6 205	37.57%	Gestion des placements et exploitants de fonds
 EULER HERMES GROUP EUR 	99.24 	4 988	18.85%	Assureurs et courtiers généralistes
 EURONEXT N.V. EUR 	48.435 	3 996	23.54%	Opérateurs financiers et du marché des matières pr...
 CARMILA EUR 	22.65 	3 606	0.00%	Fonds de placements dans l'immobilier de détail

# ZOOM SUR LE METIER D'INVESTISSEUR

NOM	VALEUR BOURSIÈRE En millions d'euros	RÉPARTITION DU PATRIMOINE IMMOBILIER
<b>UNIBAIL-RODAMCO</b> (FR0000124711)	21 131	Centres commerciaux (83,3 %), bureaux (10 %), parcs de congrès et d'expositions (6,7 %).
<b>KLÉPIERRE</b> (FR0000121964)	10 776	Centres commerciaux dans 16 pays d'Europe et 56 % de Steen & Strøm, première foncière scandinave de centres commerciaux.
<b>GECINA</b> (FR0010040865)	9 816	Bureaux et commerces (77,5 %), logements (20,3 %), résidences d'étudiants (2,2 %).
<b>FONCIÈRE DES RÉGIONS</b> (FR0000064578)	6 209	Bureaux en France (45 %), logements en Allemagne (21 %), bureaux Italie (18 %), hôtellerie Europe (14 %).
<b>ICADE</b> (FR0000035081)	5 602	Bureaux (36 %), établissements publics et de santé (31,7 %), parcs tertiaires (31,1 %).

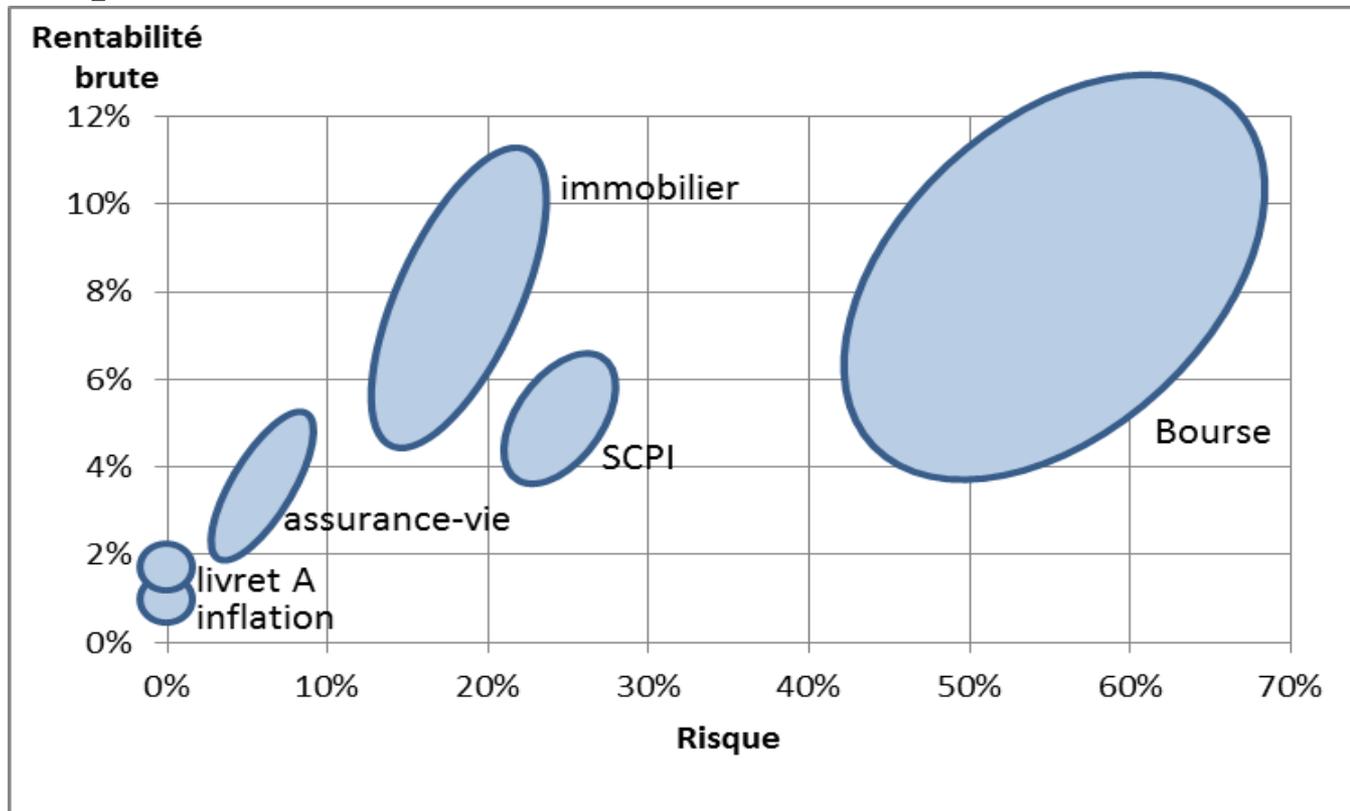
# ZOOM SUR LE METIER D'INVESTISSEUR

## Investissement en immobilier d'entreprise en France



# ZOOM SUR LE METIER D'INVESTISSEUR

« *Croissance économique faible + taux d'intérêt bas + faible visibilité économique et politique = recherche de rendement visible à moindre risque.* »



# Le taux de rentabilité brut d'une opération

$$\frac{\text{Taux de rentabilité brut d'une opération d'immobilier d'entreprises}}{\text{Une année de Loyer (parkings inclus)}} \times 100$$

Prix de vente H.T de l'opération

# Le taux de rentabilité brut d'une opération

---

- Le taux de rentabilité brut d'une opération détermine le prix de vente d'un bien immobilier. ( $\text{px de vente} = \text{année de loyer} / \text{taux de rentabilité brut} \times 100$ ).
- Le taux de rentabilité brut d'une opération dépend du marché économique et financier et influence le prix de foncier au-delà des politiques publiques.
- Une offre importante en projet de bureaux sur le territoire diminue le taux de rentabilité brut moyen.



## Le taux « PRIME » (BNP T3)

### TAUX DE RENDEMENT INITIAL "PRIME"

Bureaux Île-de-France	2015 T3	2016 T3	2017 T3	Tendance 2017 / 2016
Paris QCA	3,50	3,15	3,05	↘
Paris hors QCA	3,75	3,50	3,40	↘
La Défense	4,90	4,90	4,25	↘
Croissant Ouest	3,90	3,65	3,65	→
1 <sup>ère</sup> Couronne	5,00	4,50	4,05	↘
2 <sup>ème</sup> Couronne	5,90	5,50	5,20	↘

Bureaux Régions	2015 T3	2016 T3	2017 T3	Tendance 2017 / 2016
Aix/Marseille	6,10	6,00	5,75	↘
Lyon	5,30	4,80	3,96	↘
Lille	5,60	5,10	4,90	↘
Bordeaux	6,00	5,90	5,25	↘
Toulouse	6,00	6,20	5,40	↘
Nantes	6,40	6,10	6,10	→
Strasbourg	6,50	5,95	5,95	→

# Les critères du taux Prime

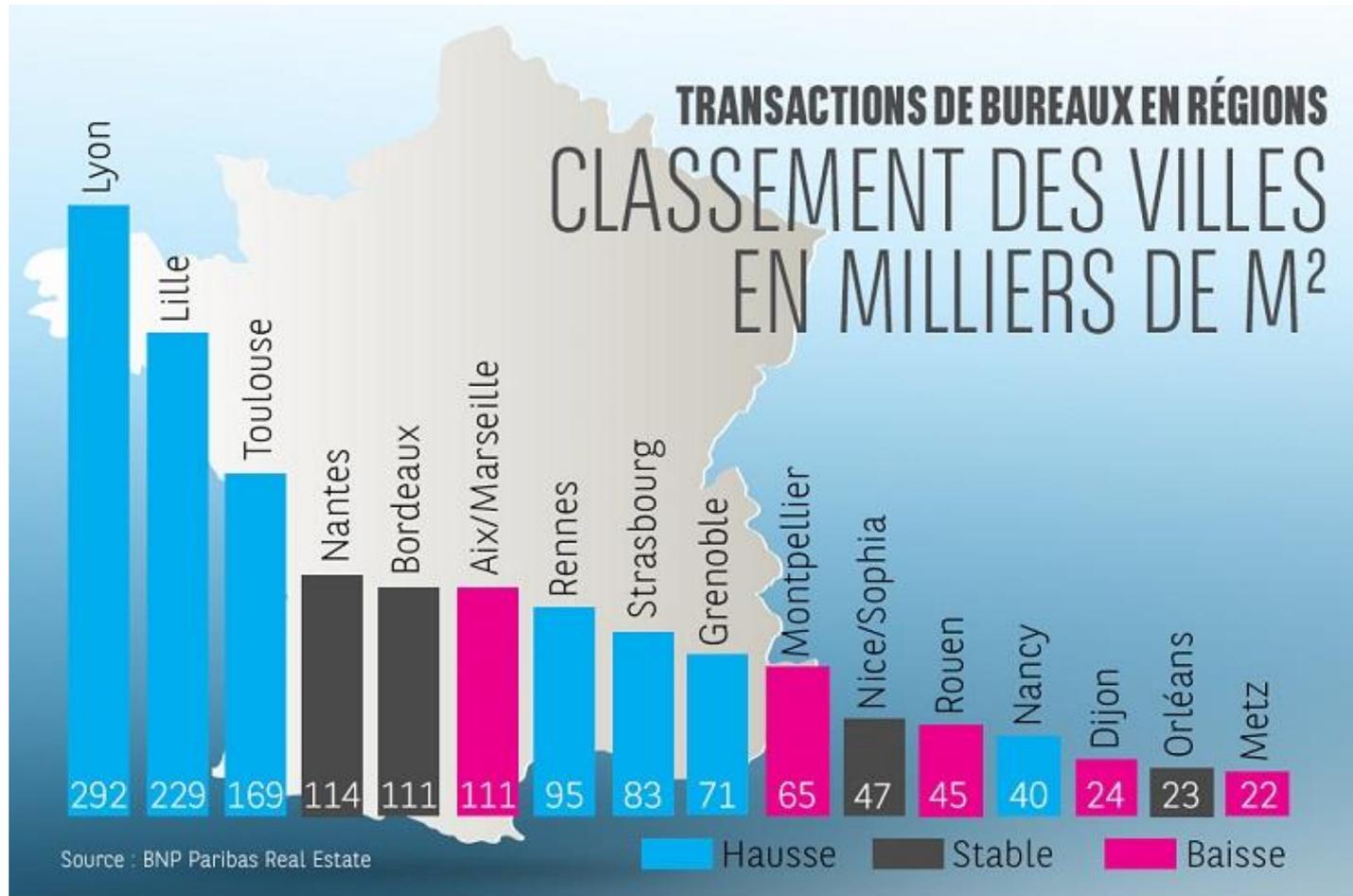
## Les facteurs du taux prime (par ordre d'importance)

1. Le critère d'accessibilité (proximité des gares, métro, dessertes)

2. Le critère des services de proximité (Restauration, Services, Loisirs)

3. Le critère de visibilité (effet d'enseigne, le positionnement, le prestige)

# Les investissements en 2017



# La rémunération de l'investisseur

Le taux de rentabilité brut de l'opération

La franchise de loyer

La rémunération de son propre fond d'investissement (environ 1,25% px de vente TTC)

# LE RISQUE DU PROMOTEUR

---

- Réalisation d'un bâtiment « en blanc » = Réalisation d'un bâtiment par un promoteur sans taux de pré-commercialisation.
- Réalisation d'un bâtiment « en gris » = Réalisation d'un bâtiment par un promoteur avec un taux de pré-commercialisation de 50%.
- Le risque du Promoteur s'apprécie en fonction de la zone géographique d'édification du bien et de son niveau d'endettement.
- A trésorerie positive, le Promoteur va prendre plus de risque et sera plus enclin à lancer une opération dite « en blanc ».
- Le Promoteur / constructeur pour des raisons d'affiliation à un major de la construction sera plus à même de lancer une opération « en blanc » et d'assumer son risque de promoteur.



École des Ponts

ParisTech

---

# PARTIE II

## Le Bilan du Promoteur

# Cas Pratique: Rachat d'un Mcdo



# Détermination de la CAPA Max



Surface du terrain: 7050 m<sup>2</sup>  
PLU: UL 1 A  
Hauteur max: 145 m  
Prospects 5 M/ voirie  
Parkings: 1/200 m<sup>2</sup> de SDP  
Emplacements réservés Non  
Servitude UP: Non  
BASOL oui BASIAS: non



# Les éléments du bilan Promoteur

---

- Le CA total de l'opération (px de vente x SDP)
- Le bloc foncier (prix du terrain, frais de notaire, taxes, démolition, dépollution)
- Les VRD
- Les honoraires techniques
- Le coût de construction
- Les frais de gestion
- Les frais commerciaux



# 1. Le Bloc Foncier

- Frais de notaire : 2% du prix de vente H.T
- Travaux de démolition : Environ 50 euros / m<sup>2</sup> de SDP. Toiture amiantée: 25 euros/ ml
- Travaux de dépollution : 35 euros / m<sup>2</sup> foncier
- Taxe d'aménagement : 15,46 euros / m<sup>2</sup> de **surface taxable\*** ([www,bâtir.com](http://www.bâtir.com))
- PFAC: 11,50 euros/ m<sup>2</sup> de SDP
- Référé préventif: Forfait / 20 000 euros H.T
- Constat d'huissier: 500 euros H.T à chaque intervention
- Géomètre/ bornage du site: 500 euros H.T

\*La surface taxable est notamment utilisée pour le calcul de la taxe d'aménagement. La surface taxable, dont le mode de calcul est décrit par l'article **R.331-7 du code de l'urbanisme**, est la somme des surfaces des planchers de chaque niveau clos et couvert, calculée à partir du nu intérieur des façades après déduction :

1.1° Des surfaces correspondant à l'épaisseur des murs entourant les embrasures des portes et fenêtres donnant sur l'extérieur ;

2.2° Des vides et des trémies afférentes aux escaliers et ascenseurs ;

3.3° Des surfaces de plancher sous une hauteur de plafond inférieure ou égale à 1,80 mètre.



## 2.Le Bloc VRD

- voirie : parking sous sol – parking aérien? 12 000 euros / place et/ ou 4000 euros/ place
- Voirie desserte+espaces verts: 85 euros/ m2 de SDP
- Les concessionnaires
  - ERDF: Poste transformateur: 50 000 euros H.T Raccordements: 30 000 euros H.T
  - TELECOM: forfait 15 000 euros H.T
  - Eau potable: forfait 10 000 euros H.T
  - Assainissement: EU EP: 10 000 euros H.T

## 3. Le Bloc Honoraires Techniques

---

- La MOE interne ou externe EXE: entre 5% et 10% d'honoraires
- Label construction: HQE / BREEAM/ BAT PASS: Entre 40 000 et 100 000 euros H.T
- Bureau de contrôle: 0,60% coût des travaux
- Ordonnancement, pilotage et coordination du chantier: 1% du coût des travaux
- Architecte: Entre 3,50% et 9% du coût des travaux
- Coordonnateur en matière de sécurité et protection de la santé: 0,25% coût des travaux
- BET: Entre 0,25% et 6% du coût des travaux (structure, fluides, acoustique etc...)



## 4. Le Coût de construction

---

- Le coût de construction varie en fonction des prestations demandées ou exigées
- (ex: Labellisation du bâtiment, bardage, aménagements intérieurs, ICC évolutif, coût des matières premières)
- Entre 950 euros H.T le m<sup>2</sup> de SDP à 2500 euros H.T le m<sup>2</sup> de SDP
- Imprévus en fonction du coût des travaux Moyenne: 3,50% du coût des travaux



## 4. Les Frais de gestion

---

- Les Frais financiers: Entre 0,50% et 2,00% du prix de vente T.T.C
- GFA: 0,60% du prix de vente T.T.C
- MOD: Entre 2% et 10% du prix de vente H.T
- Assurances : Entre 3,50 % et 4,00% du prix de vente H.T bat
  - - DO
  - -CNR
  - - TRC
  - -RC Promoteur



## 4. Les Frais commerciaux

---

- Honoraires brokers: 15% d'une année de loyer
- Honoraires investisseurs: 2% du prix de vente
- Frais d'acte investisseurs: 2% du prix de vente
- Rémunération du fond investisseur: Entre 1,25 et 2% du prix de vente
- Garantie de loyer: En fonction de la durée du bail Environ 6 mois d'une année de loyer
- Communication/presse/ Maquette 3D: 1,50% du prix de vente

## 4. La Marge du Promoteur

- Différence entre le total des blocs et le C.A= Marge du promoteur

Taux de rentabilité  
brut d'une opération+  
niveau de loyer



Détermination  
du prix de  
foncier

Marge du Promoteur

