



“

Pour 2015, notre objectif est d'atteindre les 400 millions d'euros, tout en réduisant la volatilité de notre activité et en poursuivant la mise en place de nos projets.”

BRUNO CORINTI, Directeur général adjoint et Président des activités de promotion Résidentiel et Tertiaire

IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Depuis trois ans, Nexity Immobilier d'Entreprise (NIE) est fier d'être le leader de l'immobilier d'entreprise francilien. Nous savons que, pour tenir notre position, il nous faut chaque année déployer trois ou quatre projets majeurs, car ils constituent le socle de notre chiffre d'affaires.

La **diversification** en termes de produits et d'implantations géographiques est l'un de nos grands défis. Nous sommes encore trop loin des références du marché : entre 2011 et 2013, NIE a concentré 88 % de ses investissements sur les bureaux tandis que l'ensemble du marché ne leur consacrait que 65 %. Il nous faut donc renforcer nos positions sur les segments des parcs d'affaires et des entrepôts logistiques. De même, nous devons davantage déployer nos investissements en **régions**, qui ne représentent que 12 % de la demande pla-

cée en 2013 contre 38 % pour l'ensemble du marché. Notre diversification passe aussi par **l'intégration du « savoir-faire bois »** de nos entités Ywood Business et par l'acquisition de Térénéo. Ces procédés constructifs alternatifs conviennent tout particulièrement aux PME et sièges régionaux, notamment dans les parcs d'affaires. Nous devons également conforter notre savoir-faire en **immeubles de grande hauteur** (IGH), qui répondent aux enjeux de la densité urbaine. Enfin, 2015 sera l'année du suivi de livraison de cinq projets clés : SCOR Friedland (premier trimestre), le Nuovo à Clichy et l'Ywood Business dans les Docks libres de Marseille (deuxième trimestre), puis l'Eco-Campus d'Orange à Châtillon et l'Insitu à Boulogne (fin d'année).

Afin d'assurer la pérennité de notre activité, deux prérequis doivent être respectés.

Le sourcing d'informations et de fonciers doit être au cœur de nos préoccupations.

Il nous faut reconstituer le portefeuille foncier et tisser des relations de qualité avec des investisseurs déjà très courtisés. Nous devons aussi capitaliser davantage sur les **synergies entre Nexity Immobilier d'entreprise et Immobilier résidentiel**, lesquelles se sont révélées fructueuses sur des affaires comme New Port/BETC à Pantin, T8, Émeraude (Paris 13^e) ou encore 3M à Cergy.

Avec « Nexity Tous Connectés », une plate-forme unique dédiée à chaque immeuble facilitera la vie de nos clients. Cet espace contiendra l'ensemble de la documentation contractuelle dématérialisée et simplifiera la livraison et le process de parfait achèvement. Par ailleurs, une interface baptisée « BIM » (pour Building information modeling) révolutionne déjà la vie des acteurs d'un même projet immobilier : à partir de leurs données communes, il permet la formalisation d'une maquette 3D intégrant toutes les informations techniques et architecturales clés.

Tous les managers NIE sont d'ores et déjà mobilisés pour accompagner leurs équipes afin de relever ces ambitieux défis 2015.



“

Nos interlocuteurs attendent une réponse complète de Nexity, fruit d'une démarche stratégique et structurée.”

LAURENT BIZEUR, Directeur général délégué Immobilier d'entreprise