

**NATHALIE  
VAXELAIRE  
FEMME  
D'INDUSTRIE**

# *Le Mensuel* **éco Grand Est**

**DOSSIER  
À CHACUN  
SA ZONE**

N°56 – MAI 2024

Dans une interview  
au *Mensuel*, le président  
d'Arthur Loyd Grand Est  
livre une analyse  
sans concession  
de l'immobilier d'entreprise  
dans le Grand Est.

## **IMMOBILIER D'ENTREPRISE**

# **LES QUATRE VÉRITÉS DE GREGORY BIGEL**

7,50 € – LE MAGAZINE DE L'ÉCONOMIE, DES ACTEURS ET DES IDÉES DU GRAND EST

H 29747 - 0056 - F: 7.50 €

GRUPE  
**la Semaine**

en partenariat avec  
**Matot Braine**



**À 46 ans, Grégory Bigel s'appuie sur sa holding Imoclaire, qui comporte diverses activités dans la promotion, le « flex office » ou encore dans le conseil en immobilier d'entreprise (location et vente) par le biais d'Arthur Loyd Grand Est pour couvrir un panel de services complet.**

© DR

Président d'Arthur Loyd Grand Est,  
Imoclaire et OfficeStation

# Grégory Bigel

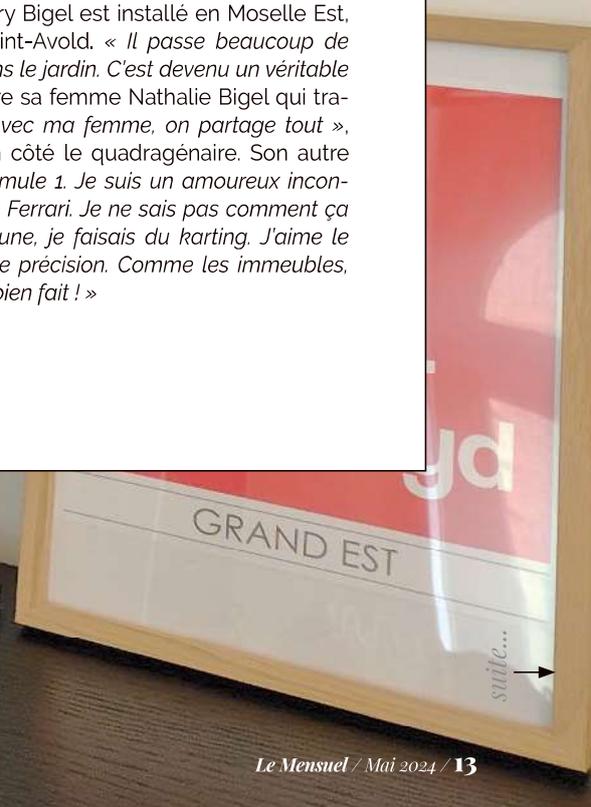
## Jardinage, F1 et immobilier d'entreprise

**T**reize agences et une centaine de collaborateurs. Entre 1997 et 2015, Grégory Bigel a donné dans l'immobilier traditionnel via son groupe L'Européenne de l'Immobilier. Depuis, changement de braquet : « *Désormais, je me concentre sur l'immobilier d'entreprise* », affirme-t-il. À 46 ans, Grégory Bigel s'appuie sur sa holding Imoclaire, qui comporte diverses activités dans la promotion, le « flex office », ou encore dans le conseil en immobilier d'entreprise (location et vente) par le biais d'Arthur Loyd Grand Est pour couvrir un panel de services complet. Présent à Reims, Strasbourg, Nancy et Metz, le professionnel s'appuie sur un maillage fort du territoire du Grand Est pour croître. Aujourd'hui, l'ensemble des activités de son groupe génère 30 millions d'euros de chiffre d'affaires et son développe-

ment lui confère un regard précis sur l'état du marché de l'immobilier d'entreprise dans la région. Un regard qu'il nous livre dans le grand entretien des pages qui suivent.

Côté perso, Grégory Bigel est installé en Moselle Est, à proximité de Saint-Avold. « *Il passe beaucoup de son temps libre dans le jardin. C'est devenu un véritable paysagiste* », assure sa femme Nathalie Bigel qui travaille avec lui. « *Avec ma femme, on partage tout* », commente de son côté le quadragénaire. Son autre passion ? « *La Formule 1. Je suis un amoureux inconditionnel de l'écurie Ferrari. Je ne sais pas comment ça m'est venu. Plus jeune, je faisais du karting. J'aime le travail de pointe, de précision. Comme les immeubles, j'aime quand c'est bien fait !* »

Par Jonathan Nenich



GRAND EST

Le grand  
entretien  
du Mensuel

# Grégory Bigel

Urbanisme :  
« Des  
communes  
comme  
Strasbourg  
et Nancy  
tirent le frein  
à main »

Propos recueillis par  
Jonathan Nenich

←  
...début

**Le Mensuel :** Vous développez une activité de « flex office », qui correspond à une organisation du travail dans l'air du temps. Quel est ce concept ?

**Grégory Bigel :** Le « flex office » existe depuis plusieurs décennies. Il a été intronisé par le groupe Regus, l'actuel leader mondial de cette activité. Avec les évolutions du monde du travail observées depuis la crise sanitaire, nous sommes confrontés à un boom du marché. La démocratisation du télétravail, la multiplication du nombre de start-up... sont des facteurs qui expliquent ce phénomène. Le plus gros avantage du « flex office » répond à la plus grande problématique rencontrée dans l'immobilier : le contrat de bail 3 6 9, ce bail commercial qui permet la mise à disposition de locaux d'un bailleur à un preneur et qui précise que la résiliation du bail peut avoir lieu tous 3, 6, ou 9 ans. Donc aujourd'hui, si vous voulez signer pour des bureaux, vous vous engagez sur plusieurs années. Mais lorsque vous êtes une entreprise en développement, comment savoir où vous en serez dans trois ans ? La temporalité fait peur et prendre un bureau n'est pas anodin. En plus des abonnements d'eau, de gaz, d'électricité... bien souvent vous réalisez des travaux d'aménagements qui immobilisent votre capital. Tout ça, sans savoir si vous allez partir l'année d'après, parce que les locaux seront devenus trop petits et ne pourront plus accompagner votre croissance, ou tout simplement parce que vos besoins auront évolué. C'est pourquoi nous avons imaginé OfficeStation, pour porter cette activité de « flex office ». L'autre avantage de cette offre est que vous bénéficiez de toute la discrétion dont vous avez besoin, ce qui n'est pas le cas lorsque vous travaillez dans un hall d'hôtel par exemple.

**C'est pourquoi vous accélérez sur cette activité ?**

Nous avons créé la filiale OfficeStation pour nous positionner sur cette activité. Nous avons ouvert à Reims il y a un mois et nous nous apprêtons à nous implanter à Nancy dans les semaines à venir. Notre ambition est de proposer la même offre qu'à Metz : des bureaux collectifs, d'autres privatisés, des salles de réunion, de la domiciliation, ainsi que des espaces de coworking. Nous sommes en capacité de répondre à la carte à l'ensemble des clients. À Reims, nous avons reçu une demande de 60 postes de travail pour quatre mois parce que le client réalise des travaux dans ses locaux et a besoin d'une solution temporaire. Nous pouvons offrir ce genre de prestations, tout comme nous pouvons louer des espaces à la journée, voire à l'heure. À Metz, nous venons de signer avec les équipes de l'hôtel Starck qui ont besoin d'un endroit pour procéder à leurs recrutements ainsi que pour gérer leurs contrats avec les fournisseurs dans le cadre de l'ouverture de l'hôtel.

**Quel est le modèle économique d'une telle activité ?**

À Metz et Nancy nous sommes propriétaires des locaux, tandis qu'à Reims nous sommes en train de négocier l'acquisition de l'immeuble. À Metz, nous exploitons 1 350 mètres carrés, contre 1 000 à Nancy et 1 500 à Reims. Au total, nous nous appuyons sur 350 espaces de travail. Notre clientèle correspond à des sociétés régionales, nationales ou internationales. Un centre comme celui de Metz permet de dégager 600 000 euros de chiffre d'affaires. C'est ce que nous visons dans les deux autres villes.

**L'activité de « flex office » se démocratise, avec de nombreux acteurs qui s'y mettent, à l'image de stades de football, comme avec la société FC Metz Stadium. Comment fait-on pour rester leader ?**

Nous avons lancé cette activité en plein covid, ce qui avait fait

de nous des précurseurs dans la région. Il n'y avait pas d'acteurs de centres d'affaires à Metz de cette taille. Aujourd'hui tout le monde s'y met. Le secret pour rester leader, c'est l'emplacement. On parle d'immobilier, et c'est toujours ce qui fait la différence. Nous ne recherchons que des endroits en pied de gare, modernes, et avec des parkings. Ce sont les trois critères que recherchent les clients.

### En plus de l'activité de « flex office », votre groupe est spécialisé dans d'autres filières de l'immobilier...

Notre groupe s'articule autour d'Imoclaire. C'est le nom de la holding, ainsi que de la société qui porte les activités de promotion immobilière et de marchand de biens. Nous avons également Arthur Loyd en Lorraine, en Alsace et dans la Marne. C'est la filiale orientée dans le conseil en immobilier d'entreprise. Nous y faisons notamment de la location et de la vente de bureaux et de terrains, dans le neuf et l'ancien. Aujourd'hui, je souhaite me concentrer exclusivement dans l'immobilier d'entreprise.

### Quels sont les grands chantiers actuels portés par Imoclaire ?

Nous sommes à l'initiative de nouveaux projets en blanc. Dans le jargon, cela signifie qu'avant même d'avoir trouvé le client, on bâtit le projet. C'est une stratégie qui nous permet de remporter les appels d'offres. Lorsqu'un client se positionne, il a besoin de pouvoir intégrer le bâtiment dans les 12 à 18 mois qui suivent. Si vous attendez qu'un client se manifeste avant de commencer à trouver le terrain, le temps d'obtenir le permis de construire, de passer par toutes les phases administratives, d'obtenir toutes les autorisations... il peut se passer 36 mois. Difficile pour l'acquéreur d'avoir de la visibilité à cet horizon. Nous venons de commencer les chantiers de quatre bâtiments à Lesménils (Meurthe-et-Moselle) afin de réaliser des locaux d'activités de 3 300 mètres carrés destinés à accueillir des PMI, des PME et de l'artisanat. Nous avons déjà réalisé cinq bâtiments sur cette zone qui ont été remplis en deux ans. Nous travaillons aussi sur un programme localisé sur le centre d'affaires d'Haussonville (Meurthe-et-Moselle) qui se situe derrière le campus de l'école Artem. En association avec Innovatis, nous réhabilitons 8 000 mètres carrés de bureaux avec des projets d'extension de 6 000 mètres carrés. L'idée est d'accueillir des grands comptes ou d'autres écoles qui ont besoin de locaux adaptés, qui rentrent dans le cadre du décret tertiaire.

### Quelles sont les écoles qui pourraient venir sur le territoire ?

Nous avons un certain nombre de candidats, mais je suis tenu par le secret professionnel. Il y a des établissements qui proposent des cursus en bacs professionnels, des parcours CAP... Essentiellement dans le privé.

### Comment se déroule la construction de l'immeuble Polygone à Metz, l'un de vos projets phares ?

Ce bâtiment de 14 000 mètres carrés est en livraison. La première tranche, qui correspond à 8 000 mètres carrés, a déjà été livrée et accueille des administrations de l'État à l'image de la Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement (Dreal). La tranche 2, de 6 000 mètres carrés est en cours de livrai-



**« Nous constatons un ralentissement sur le plan de l'immobilier d'investissements locatifs. Cela est dû à la hausse des taux qui se ressent aussi sur le marché professionnel. On parle d'une chute de 50 % de l'activité pour les promoteurs et les brokers immobiliers qui ont l'habitude de vendre des produits en investissement. »**

**Grégory Bigel.**

président d'Arthur Loyd Grand Est, Imoclaire et OfficeStation.

son. Au total, 8 administrations d'État s'y implanteront.

### Vous travaillez aussi avec des groupes issus de la grande consommation ?

À Strasbourg, nous développons du commerce en promotion avec notre partenaire Aldi. Pour ce groupe, nous réalisons un à deux magasins chaque année. Un dossier va sortir de terre sur une friche industrielle à Saverne (Bas-Rhin). Un autre projet est dans les

tuyaux à Strasbourg. Nous réalisons des magasins clés en mains.

### Vous portez aussi l'institut de logistique de Metz (I2L) qui n'a pas obtenu son accréditation de la commission des titres d'ingénieurs. Cela constitue-t-il un frein au projet ?

Nous avons initié un immeuble de 4 200 mètres carrés et c'est là que l'I2L s'est manifestée. Nous avons donc adapté le bâtiment à cette école. Nous soutenons le projet d'I2L depuis le début, et nous serons au rendez-vous pour livrer cette école à la rentrée scolaire de septembre 2024.

### Le marché de l'immobilier d'entreprise est-il impacté par la crise du secteur et la remontée brutale des taux d'intérêt ?

Nous constatons un ralentissement sur le plan de l'immobilier d'investissements locatifs. Cela est effectivement dû à la hausse des taux qui se ressent beaucoup dans l'immobilier professionnel. On parle d'une chute de 50 % de l'activité pour les promoteurs et les brokers immobiliers qui ont l'habitude de vendre des produits en investissement. Pour que la situation s'améliore, il faut attendre un rééquilibrage entre les prix de vente et les prix d'achat. On y arrive seulement.

suite... →

## Le grand entretien du Mensuel

←...début

### Parvenez-vous malgré tout à sortir des projets de promotion immobilière ?

Tout ce qui est dans les tiroirs sort. Notre activité de promotion immobilière dégage 25 millions d'euros de chiffre d'affaires. Mais le monde économique est plus lent que ce qu'il a été. Il y a encore quelques années, dans le secteur de l'immobilier professionnel, on empruntait à 1 %. Aujourd'hui, on atteint 5 %.

Avant, les banques demandaient 20 % de fonds propres pour suivre un projet. Maintenant, c'est 40 %... La donne n'est plus la même, ce qui a pour conséquence la raréfaction du nombre d'opérateurs. Quand j'ai commencé dans le métier il y a 25 ans, les établissements bancaires pouvaient m'octroyer des crédits alors que je n'avais pas un euro de fonds propres. Il me serait impossible de recommencer aujourd'hui ce que j'ai accompli il y a un quart de siècle.

### Quels sont les critères impératifs pour lever une opération ?

Les établissements financiers vous demanderont 3 critères impératifs : que vous soyez un professionnel reconnu, que l'opération soit de qualité, avec un bon emplacement et un bon locataire, et que vous apportiez des garanties financières extrêmement solides, avec de l'apport, des cautions. S'il vous manque un seul de ces éléments, vous ne faites pas votre projet.

### Constatez-vous des différences entre Reims, Strasbourg, Metz et Nancy dans la politique d'aménagement des villes ?

Les différences sont politiques. Certaines communes sont volontaristes sur les projets d'urbanisme, tandis que d'autres, comme Strasbourg et Nancy ont tendance à tirer le frein à main. Dans ces deux villes, il faut composer avec des chartes sociales et écologiques compliquées à réaliser. À Metz, c'est bien plus encourageant.

### Existe-t-il des particularités dans les demandes des clients en fonction des villes du Grand Est où l'on se situe ?

En fonction du tissu et de l'histoire des territoires les demandes sont différentes. Mais il y a un point commun : dans le tertiaire, nous rencontrons un besoin urgent de réhabiliter les bâtiments. Il y a beaucoup trop de passoires énergétiques et il n'existe que deux façons de pallier cela : soit par de la construction neuve, soit en procédant à de la rénovation lourde.

### Le parc immobilier dans les villes du Grand Est serait donc une vaste passoire thermique ?

Il existe de nombreux bâtiments qui sont obsolètes et qui nécessitent des rénovations d'envergure. De notre côté, nous achetons l'existant, nous rénovons pour arriver à une étiquette énergétique B ou C, puis nous revendons. Je ne regarde pas l'étiquette d'un bâtiment lorsque j'achète, mais uniquement quand je revends. En centre-ville, nous tombons parfois sur des biens où il n'y a pas de chauffage, et donc pas de DPE.

## Grégory Bigel en six dates

**1997** : création de l'Européenne de l'Immobilier.

**Mai 2017** : création d'Imoclaire.

**Novembre 2018** : rachat d'Arthur Loyd Nancy et création d'Arthur Loyd Metz

**Mars 2020** : création d'OfficeStation.

**Janvier 2023** : développement d'Arthur Loyd en Alsace.

**Mars 2024** : rachat d'Arthur Loyd Reims et Châlons-en-Champagne.

**« Pour être suivi dans votre projet il faut être un professionnel reconnu, que l'opération soit de qualité, avec un bon emplacement et un bon locataire, et que vous apportiez des garanties financières extrêmement solides. »**

Grégory Bigel,  
président d'Arthur Loyd Grand Est,  
Imoclaire et OfficeStation.

### Quelle est la disponibilité foncière dans le Grand Est ?

Dans le Grand Est, nous sommes particulièrement gâtés. En Moselle, nous sommes le département le plus riche de France en ce qui concerne les friches industrielles.

### Le groupe est en forte croissance sur la filiale Arthur Loyd. Comment avez-vous progressé ?

J'ai racheté l'agence Arthur Loyd à Nancy en 2018 et j'ai développé Metz dans le même temps. En quatre ans, nous sommes passés d'un chiffre d'affaires de 900 000 euros à 2,5 millions euros. Fort de ce succès, le réseau a décidé

de nous confier le développement de l'Alsace. C'est comme ça que nous avons commencé l'activité à Strasbourg en janvier 2023. J'ai également pris l'engagement d'ouvrir à Mulhouse, ce qui sera fait dès cet été. En parallèle, j'ai racheté mon confrère de Reims en mars 2024. Aujourd'hui, cela me permet de couvrir tout le Grand Est et d'avoir atteint la taille critique pour réussir à concrétiser mes projets sur cette activité.

### Quels sont-ils ?

Nous ambitionnons de nous ouvrir à des métiers transversaux : l'investissement locatif, la gestion locative, le syndic de copropriété. Au vu de la taille du marché, nous avons besoin d'une certaine puissance dans le maillage géographique pour nous structurer. Un gestionnaire de syndic en habitation gère 800 lots, contre 100 en



**« Certaines communes sont volontaristes sur les projets d'urbanisme, tandis que d'autres, comme Strasbourg et Nancy ont tendance à tirer le frein à main. »**

**Grégory Bigel,**  
président d'Arthur Loyd Grand Est,  
Imoclaire et OfficeStation.

de Nancy se vide aussi. La réalité est bien plus complexe : il y a une évolution incroyable de la façon de commercer. Le contexte national est difficile sur le prêt-à-porter, avec des dépôts de bilan de nombreux grands groupes. Cela nous conduit à retravailler la structuration des immeubles. C'est ainsi que nous avons installé la Caisse d'Épargne

Grand Est Europe et le Burger King au centre-ville de Metz. À Strasbourg, nous observons une vacance qui s'accroît, surtout dans les rues haut de gamme comme la rue de la Mésange.

Nous avons aussi récupéré le magasin Habitat de 1 500 mètres carrés place Kléber. Désormais, les grandes surfaces sont localisées sur les zones d'activités. En ville, les consommateurs attendent de petites places commerçantes, en plein pied. Les gens ne montent plus dans les étages.

À Metz, le magasin Printemps qui a fermé proposait 10 000 mètres carrés de surface de vente. Il sera remplacé par une cellule commerciale de 300 mètres carrés, et une autre de 400... Bouygues nous a mandatés en exclusivité pour commercialiser ce projet. Le programme sera livré en 2026 au plus tard, et comportera une majorité de logements.

professionnel. Parce que les attentes sont plus fortes. Les locaux d'un professionnel représentent son image de marque. Il faut un immeuble entretenu.

Aussi, nous souhaitons développer les études de marché. En France, on dénombre deux villes où il n'existe pas d'Observatoire de l'immobilier : Metz et Nancy. Nous sommes un moteur auprès des chambres de commerce et d'industrie du territoire ainsi que des agences de développement économique pour pousser à mettre des études de marché en place dans ces deux villes. Nous avons un besoin urgent de cet outil qui nous permettrait de comparer ces deux métropoles aux autres métropoles françaises. Lorsque vous allez rencontrer une société civile de placement immobilier parisienne (SCPI), la première chose qu'elle vous demande, c'est une étude de marché dans une ville du Grand Est.

#### **Comment envisagez-vous cet Observatoire ?**

L'idée serait de faire ressortir toutes les transactions réalisées par l'ensemble des acteurs de l'immobilier pour constater la dynamique du marché, connaître la vacance. Aujourd'hui, chaque agent fait son étude, avec ses données. Il faut compiler, vérifier et contrôler toutes ces données.

#### **Si vous deviez rendre vos conclusions pour un tel Observatoire. Quelles seraient-elles ?**

À Metz et Nancy, les marchés de l'immobilier d'entreprise sont semblables en termes et prix et de volume. Sur le commerce, c'est différent. À Metz, on a tiré à boulets rouges sur les centres commerciaux Waves et Muse et les accusant d'être à l'origine de la désertification du centre commercial Saint-Jacques au centre-ville de Metz. Mais sans de telles locomotives commerciales aux alentours, on s'aperçoit que le centre commercial Saint Sébastien au centre-ville

#### **Comment évolue l'offre de logements dans les centres-villes du Grand Est ?**

À Metz, la volonté de la municipalité est de premiumiser le centre-ville pour monter en grade. À Nancy et Strasbourg, la stratégie est différente. Le nouveau plan local d'urbanisme (PLU) de Nancy, prévoit qu'à partir d'un programme de 12 logements, il faut inclure 30 % de logement social.

#### **L'autre grand sujet avec Arthur Loyd Grand Est, c'est l'ouverture du capital aux collaborateurs ? Qu'est-ce qui motive une telle décision ?**

Ce sera effectif dès la fin de l'année. Je souhaite reconnaître le travail et fidéliser les consultants en ouvrant 40 % du capital de la société. Les modalités sont en cours d'établissement. Une telle mesure permet aussi de favoriser le travail inter agences sur le Grand Est.

#### **Quelle place peut prendre l'intelligence artificielle (IA) dans l'immobilier ? Le réseau Arthur Loyd se saisit-il de cette technologie ?**

Ça commence à arriver sur la collecte de la data, mais ce sont plutôt des questions portées par le national. À notre échelle, nous ne nous sommes pas saisis de l'intelligence artificielle dans notre quotidien. Aujourd'hui, mon objectif reste de développer l'entreprise et de recruter les nouveaux talents, notamment chez Arthur Loyd où je compte doubler certains postes.

— Fin —