

GROUPE TERROT : *l'immobilier à visage humain*

Créé en 1949, le Groupe Terrot est aujourd'hui présidé par Samuel Gelrubin, petit-fils du fondateur. Celui-ci a, depuis 2007, accéléré le développement de l'entreprise dans l'immobilier tout en préservant son indépendance et surtout ses valeurs. Les activités se déploient sur plusieurs axes : revalorisation d'actifs, promotion immobilière, et opérations patrimoniales. Présent depuis peu sur deux nouveaux marchés, l'hôtellerie et les résidences services (étudiantes et seniors), le Groupe se développe aussi à l'international.

M² Que représente le Groupe Terrot aujourd'hui ?

Samuel Gelrubin : Créé à l'origine par mon grand-père pour distribuer du matériel industriel textile, notre groupe est entré dans l'immobilier, dès les années 60, sous un angle patrimonial. Il a acquis dans le temps différents actifs : le 94-96 boulevard Sébastopol, des lots du 25 rue de Palestro, des immeubles à Nice, le 3-5 boulevard Saint-Martin, et plus récemment, le 111 rue de Longchamp à Paris, en cours d'extension-rénovation. Avant de me laisser la direction du Groupe en 2009, mon père a mené avec succès des cessions de toutes nos activités de distribution. Nous avons ensuite progressivement élargi nos compétences immobilières à la revalorisation / réhabilitation d'actifs et à la promotion immobilière. L'actionnariat est resté familial. Nous ne gérons pas pour le compte de tiers mais il nous arrive de nous associer à des partenaires privilégiés. Nous estimons le résultat des sociétés du Groupe en 2016 à environ 5 M€. Celui-ci devrait doubler en 2017. Actuellement, nos sociétés ont 6 600 m² en patrimoine "long terme", 17 700 m² en stock pour revalorisation avec une valeur d'achat d'environ 40 M€ sur 16 sites, 26 500 m² d'acquisition en cours pour 57 M€ sur 19 sites.

M² Quel type d'actif recherchez-vous ?

S. Gelrubin : Nous nous intéressons à des biens diversifiés tant par leur nature que par leur localisation. Nous avons déjà opéré dans une trentaine de villes en France, ainsi qu'à Miami. Les opérations de revalorisation représentent 70 % de notre activité : les 2/3 sur du bureau et du commerce, le solde sur du résidentiel. Nous cibons des actifs à potentiel de création de valeur, mal loués ou délaissés, nécessitant un travail de reposition-



M² Pouvez-vous donner quelques exemples de revalorisation-réhabilitation ?

S. Gelrubin :

- Dans le 16^{ème} arrondissement de Paris, nous avons reconverti une ancienne agence bancaire en un accueil de la petite enfance. Même opération avenue de Clichy dans le 17^{ème} arrondissement.

- Dans le 14^{ème} arrondissement de Paris rue de Niepce, nous avons

acquis avec notre partenaire UPI un immeuble de bureau occupé. Après sa libération et l'obtention d'un permis de construire en hôtel, nous avons revendu l'immeuble qui deviendra un établissement géré par la chaîne Hilton.

- Nous avons finalisé, en décembre 2016, la vente par lot du 29 boulevard de La Tour Maubourg dans le 7^{ème} arrondissement de Paris par la cession d'un penthouse en triplex pour 12 M€.

L'immeuble XIX^{ème}, ancien Hôtel de la Croix-Laval, avait été acquis en 2012 après appel d'offres, puis entièrement rénové. Ce programme mixte comprend commerces, bureaux dont le siège de Bénéteau et habitations dans les étages supérieurs. Le chiffre d'affaire global de ce programme s'est élevé à 26 M€. ...

L'adresse a évidemment son importance. Une activité doit pouvoir s'y épanouir dans la pérennité. A nous de la détecter ! La fourchette d'investissement peut aller de 500 000 € à 50 M€.

Quand un dossier nous intéresse, il nous arrive de nous engager sans condition suspensive d'obtention de permis. C'est le luxe de travailler avec ses fonds propres ! Nous ne cherchons pas le volume, mais visons une marge d'au moins 20 % sur chaque opération.



Boulevard de La Tour-Maubourg



Programme View, à Suresnes

- Nos équipes ont transformé un étage de bureaux, Faubourg Saint-Honoré, en extension du magasin Christian Louboutin, avant de le recéder à des institutionnels.

- Après une acquisition auprès de deux bailleurs distincts, nous venons de rénover 2 500 m² de bureaux, dans le 10^{ème} arrondissement de Paris, pour une grande administration, locataire des lieux. Le bail a été confirmé pour neuf ans fermes. Nous avons ensuite signé une promesse pour revendre cet actif, au 2^{ème} trimestre 2017, au profit de Sofidy pour un montant de plus de 13 M€.

Une intervention de même type se déroule sur 5 000 m² à Colombes. D'autres sites vont suivre à Paris et dans plusieurs métropoles comme Toulouse ou Nice.

M² D'autres projets en régions ?

S. Gelrubin : C'est un axe important de développement.

Nos premières opérations de revalorisation court-moyen terme en régions datent de 2011/2012 avec des commerces à Cholet, Cannes, Lille, Lyon ou Strasbourg... Nous avons renégocié des baux, commercialisé à de nouvelles enseignes comme Sandro, PMU ou la banque Kolb puis revendu ces actifs.

Par ailleurs, Terrot vient d'ouvrir un bureau à Toulouse. Philippe Maurin est en charge de son développement. Un immeuble a déjà été acquis en 2016 rue Louis Plana. Nous étudions maintenant la reconversion d'un second, situé à Labège, qui représente 5 000 m².

Nous allons également prendre en charge la mutation des agences de province d'une banque étrangère au fur et à mesure de la libération de ses locaux. Un accord a d'ores et déjà été conclu pour six acquisitions.

M² Et la promotion immobilière ?

S. Gelrubin : Une première opération de logements a été lancée en 2012 à Tourgeville, près de Deauville. Nous avons bâti quatre immeubles haut de gamme, construits dans le respect de l'architecture régionale. Les 58 appartements avec caves et parkings en sous-sol ont été vendus sur plan et sur la base de 5 500 €/m². Les livraisons ont été effectuées en 2016.

Notre partenaire, associé maître d'ouvrage Universal Immo, représenté par David Cario, s'est également engagé avec nous, à Paris, rue Terre-Neuve, sur un nouveau programme de 12 logements. La livraison est programmée au cours de



Restaurant hôtel Bréguet, Paris

l'année 2020. A Suresnes, une importante acquisition est en cours auprès d'un grand assureur. L'immeuble de bureau de 9 000 m², fera l'objet d'une co-promotion avec le groupe Galia (Brice Errera), Aream (Vincent Zazurca) et Mantrisse (Sylvain Meyer). Les travaux de ce programme rassemblant commerce, bureau, résidentiel et crèche, devraient débuter en 2018.

M² Vous allez prochainement ouvrir un premier hôtel à Paris...

S. Gelrubin : Maison Bréguet ouvrira au deuxième trimestre 2017. Il s'agit plus précisément d'un boutique-hôtel 4**** de 55 chambres, situé 8 rue Bréguet dans le 11^{ème} arrondissement. Il offrira des chambres de 18 m² en moyenne, des suites avec terrasse, un bar, un restaurant, et... le meilleur de l'art de vivre parisien. Acquis en 2013, le bâtiment mixte à l'origine a été l'objet d'un long processus de transformation incluant plusieurs permis de construire et l'achat de commercialité.

M² Explorez-vous d'autres créneaux immobiliers ?

S. Gelrubin : Nous venons de nous associer avec un acteur du medico social. Nous allons ainsi initier une activité dédiée aux seniors. Elle prendra la forme d'Ehpad ou de résidences services. Nous envisageons aussi bien des créations ex-nihilo que des reprises d'établissements nécessitant un repositionnement. L'objectif immédiat est la concrétisation d'une première acquisition en 2017, en Ile-de-France, puis au rythme d'une à deux opérations par an.

M² Quelle est la vocation de votre filiale américaine ?

S. Gelrubin : Nous avons là une opportunité unique en terme de diversification géographique et monétaire. Mon beau frère, Harry Benitah, résidant à Miami a créé notre filiale SLH Investments Group sur le même modèle que nos opérations françaises. Il développe notamment un immeuble de trois étages à trois blocks du fameux

Miami Design District. Le programme BuenaVista Villas sera composé de 12 appartements, 1 000 m² de commerces et 45 parkings. D'autres projets sont à l'étude.

M² Comment le Groupe Terrot est-il structuré ?

S. Gelrubin : Notre entité rassemble onze collaborateurs : le service juridique, la comptabilité, la technique, l'après vente, ainsi qu'une équipe acquisition menée par David Chidiac.

Au delà d'un esprit entrepreneurial, nous partageons tous une culture de la relation durable et de la satisfaction clients.

Pour conserver ce service, nous renforçons notre équipe dans les prochains mois, à Paris, comme en province.

Notre force se trouve également dans notre écosystème de partenaires récurrents et de confiance qui nous apportent une contribution régulière déterminante et partagent nos valeurs : notaires, avocats, banquiers, investisseurs, apporteurs d'affaires, partenaires techniques, architectes, Amo, entreprises de travaux, bureaux d'études, gestionnaires...

M² Comment se profile l'année 2017 ?

S. Gelrubin : Excellente ! Au regard des promesses déjà signées à ce jour, nous sommes assurés de faire une année record. Sur l'ensemble de l'année 2017, nous devrions enregistrer un chiffre d'affaires de plus de 50 M€. L'important reste toutefois, au-delà de ces bons chiffres, de conserver les valeurs qui font notre histoire et notre réputation depuis 1949. ■



Rénovation du 111 rue de Longchamp, Paris

GROUPE TERROT

DEPUIS 1949

111 rue de Longchamp - 75116 Paris

Tél. : 01 53 01 01 10

www.groupererot.com