



Document non contractuel réservé à l'usage  
exclusif des partenaires distributeurs

Paris, novembre 2018

SCPI

*PfO<sub>2</sub>*

  
**PERIAL**  
ASSET MANAGEMENT

DOCUMENT À USAGE STRICTEMENT INTERNE - NE PAS DIFFUSER

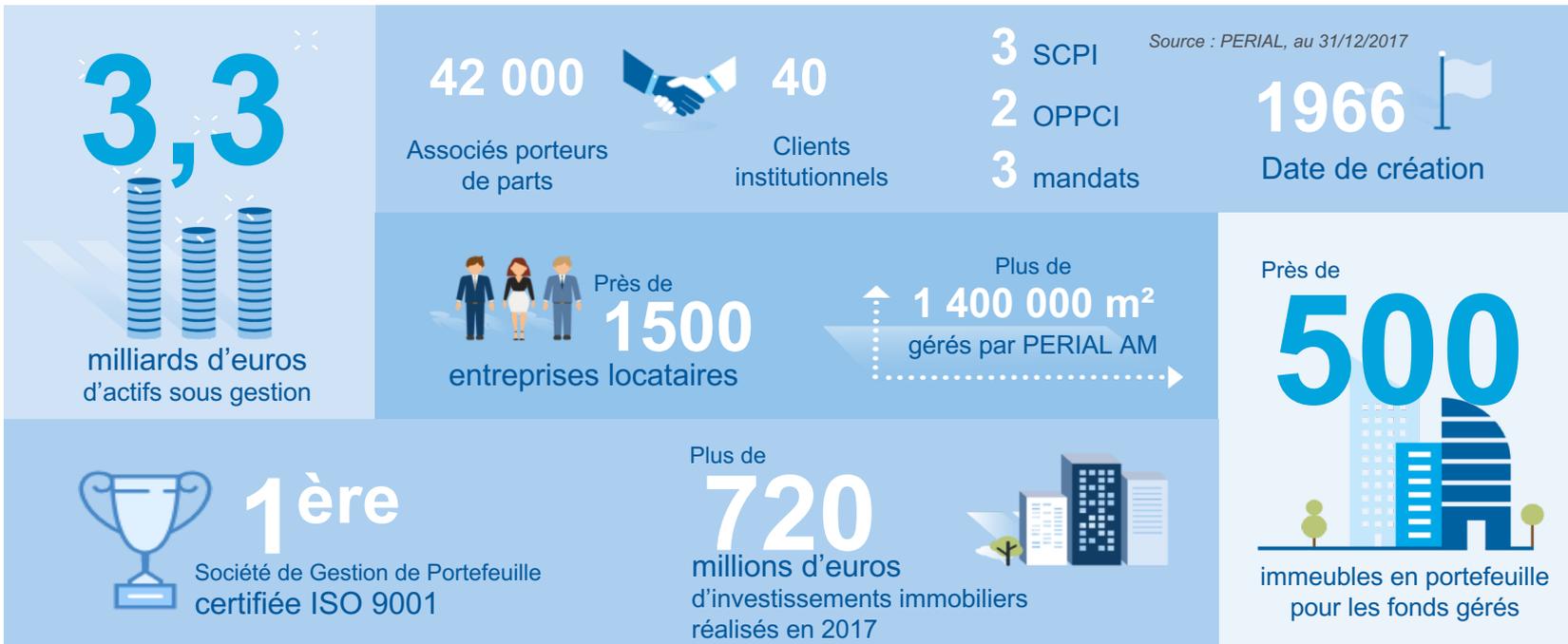
# L'expertise immobilière PERIAL



## La société de gestion PERIAL Asset Management

Une expérience de près de 50 ans dans la gestion immobilière pour compte de tiers.

Un groupe indépendant à capitaux familiaux.



**La due diligence sur la société PERIAL AM a été faite par Bpce Vie, qui procédera à sa revue annuelle.**

## La démarche ISR chez PERIAL AM

### Un engagement global

#### Nos fonds

*Formulation d'une politique ISR par fonds en prenant en compte son historique.*

#### Nos collaborateurs

*Signatory of:*



*Adhésion aux principes de l'investissement responsable de l'ONU.*

#### Le monde étudiants

*Encadrement et partenariat avec des Ecoles.*

**ESSEC**  
BUSINESS SCHOOL



### La mise en œuvre de notre conviction



*Des études pré-acquisition plus exigeantes avec la prise en compte de nouveaux critères d'analyse et d'aide à la décision.*



*Le développement d'une stratégie de gestion plus complète (loyers, valorisation du patrimoine, inclusion d'indicateurs ESG (Environnement, Social et Gouvernance), ...).*



*Accompagnement de l'évolution du secteur immobilier vers toujours plus de transparence.*

## La société de gestion PERIAL Asset Management

Le groupe PERIAL est présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'immobilier et met à profit cette synergie de compétences



- Investissement
- Asset Management
- Gestion Locative
- Fund Management

**Mais  
aussi...**



- Promotion immobilière



- Property Management

### Et des supports experts :

- Direction Juridique
- Direction Développement Durable
- Direction financière
- Direction Technique et Méthodes
- Direction Valorisation
- DSI

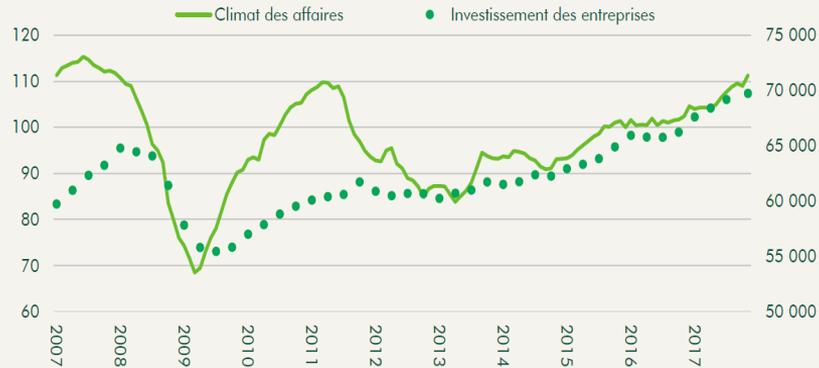
# Marché de l'immobilier d'entreprise

## 1<sup>er</sup> semestre 2018



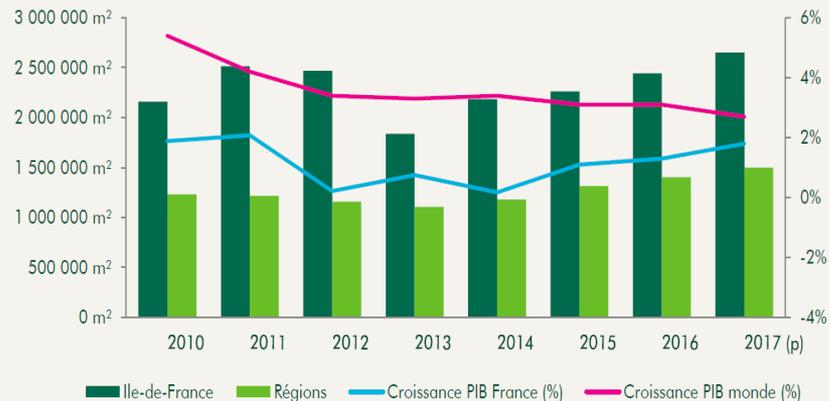
## Un marché dynamique en phase avec l'amélioration de l'économie

VISUEL 1 : INDICATEUR DU CLIMAT DES AFFAIRES ET INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES NON FINANCIÈRES, 2007-2017



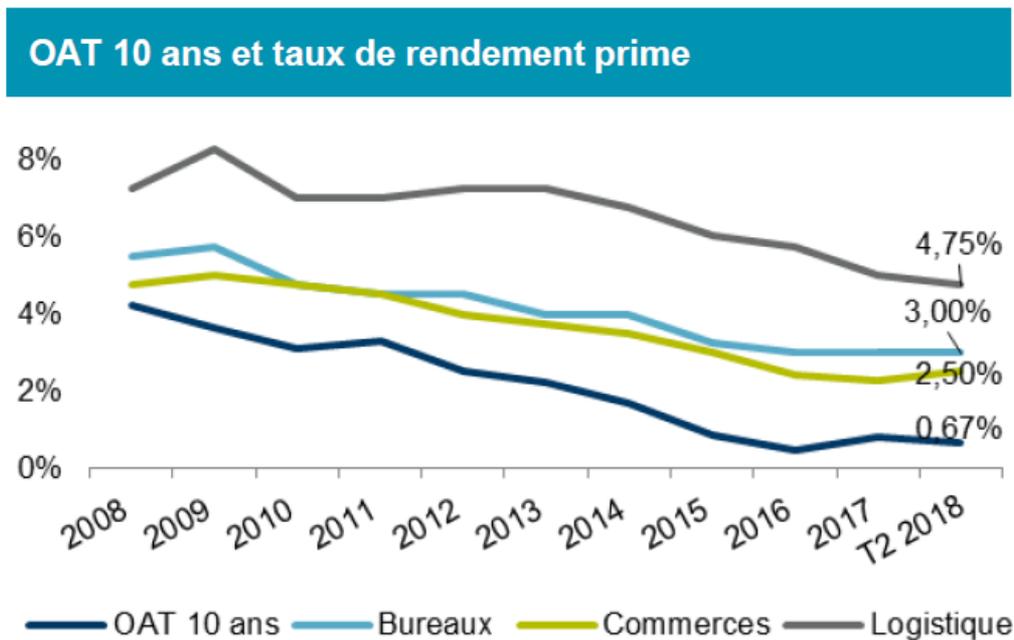
Source : INSEE, novembre 2017

VISUEL 3 : DEMANDE PLACÉE ET ÉVOLUTIONS DU PIB



Sources : CBRE Research / Immostat, Observatoires régionaux locaux, 2017

## Une prime de risque encore importante



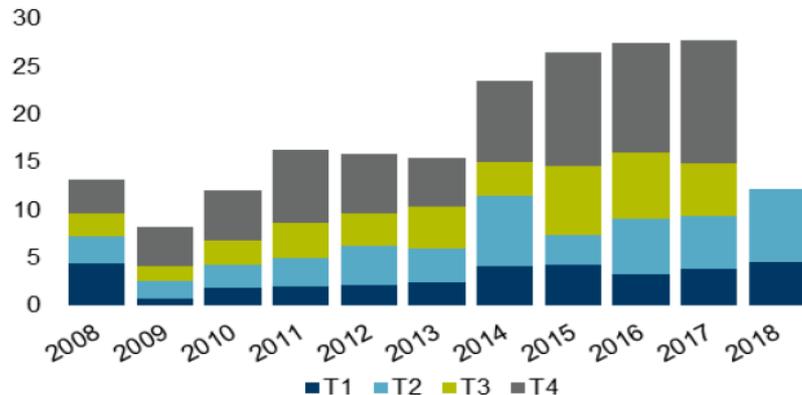
## Un marché des investissements record

Avec près de 13 milliards d'euros, le marché de l'investissement en France affiche une progression de 49% comparativement à la même période de 2017. Cette performance est également la meilleure depuis 2007.

Le marché a été principalement porté par les Bureaux : ils concentrent 70% des montants engagés et affichent une hausse de 51% par rapport au S1 2017.

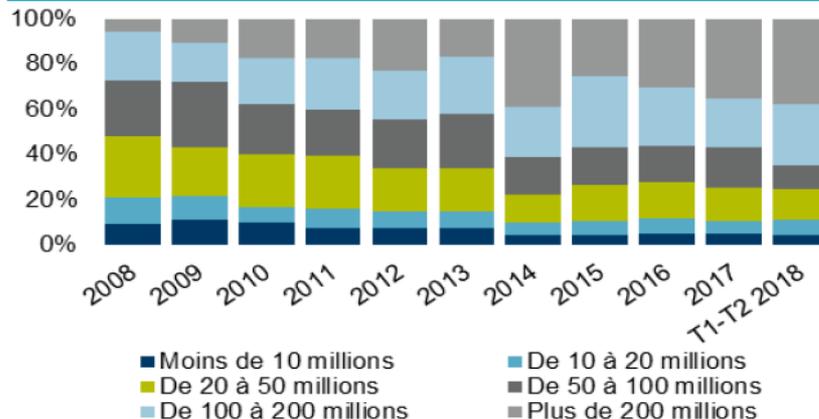
L'Île-de-France concentre toujours  $\frac{3}{4}$  des montants engagés.

### Volume d'investissement en France, en milliards d'euros



Source : Cushman & Wakefield

### Volume d'investissement par tranche de montant, en milliards d'euros



Source : Cushman & Wakefield

## Un marché locatif dynamique et favorable à la remontée des loyers (1/2)

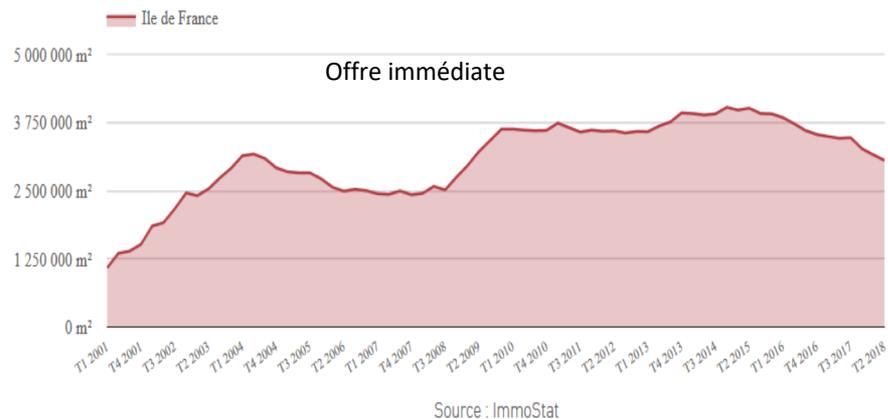
Le marché locatif connaît lui aussi un dynamisme de toute première importance avec plus de 1,3 M de m<sup>2</sup> commercialisés en Ile-de-France sur le premier semestre.

Cette performance est la meilleure depuis 2007 et confirme la bonne santé du marché locatif qui a vu son stock baisser de 12% sur un an.

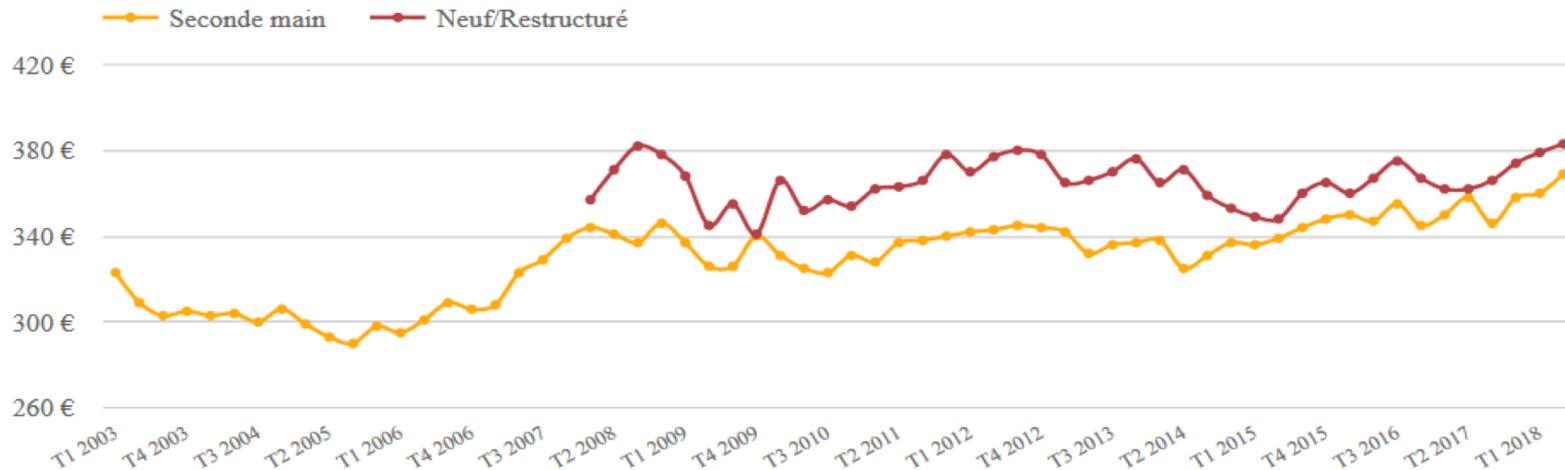
L'offre immédiate est maintenant proche des 3 M de m<sup>2</sup> et le taux de vacance s'établit à 2,4% dans Paris.

Le taux de vacance francilien descend à 5,4 %, contre 7,2 % il y a 3 ans.

Ce phénomène entraîne un report des utilisateurs vers les marchés de périphérie qui en profitent, les valeurs locatives augmentant constamment depuis 3 ans.



## Un marché locatif dynamique et favorable à la remontée des loyers (2/2)



Source : ImmoStat

La SCPI

*PfO<sub>2</sub>*





## Présentation

*PFO2 est une SCPI d'entreprise majoritairement investie en bureaux.*

*Elle intègre dès sa création en 2009 une stratégie d'amélioration continue et pragmatique des **performances environnementales réelles des immeubles sous gestion** (qu'ils soient neufs et performants ou anciens avec du potentiel).*

*Elle vise à la fois une meilleure maîtrise du risque immobilier lié à l'obsolescence et une anticipation des contraintes réglementaires à venir pour en faire des leviers de création de valeur.*

*Forte de cette conviction, la société de gestion Perial a fait le choix d'intégrer un service dédié à la Valorisation des Actifs, regroupant une équipe Développement Durable et une Direction Technique.*



SCPI de  
**Bureaux**

Créée en  
**2009**

# La stratégie Développement Durable

*PfO<sub>2</sub>*



## La stratégie de PFO2

Protéger la valeur des actifs immobiliers dans le temps en optimisant la gestion du risque d'obsolescence



Anticiper la contrainte réglementaire en intégrant dès l'acquisition des objectifs d'amélioration des performances

### Pour chaque immeuble acquis

- 1) Définition de sa performance énergétique sur une année de référence
- 2) Amélioration sous 8 ans de cette performance de référence à travers la réduction des consommations énergétiques et d'eau



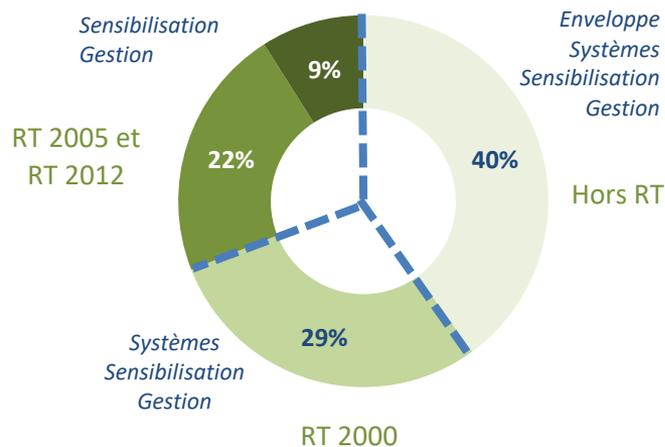
Diminuer de **40%** sa consommation énergétique, **tous fluides, tous usages**.  
Ou  
Maintenir l'immeuble sous un seuil de **200kWhEP/m<sup>2</sup>/an**



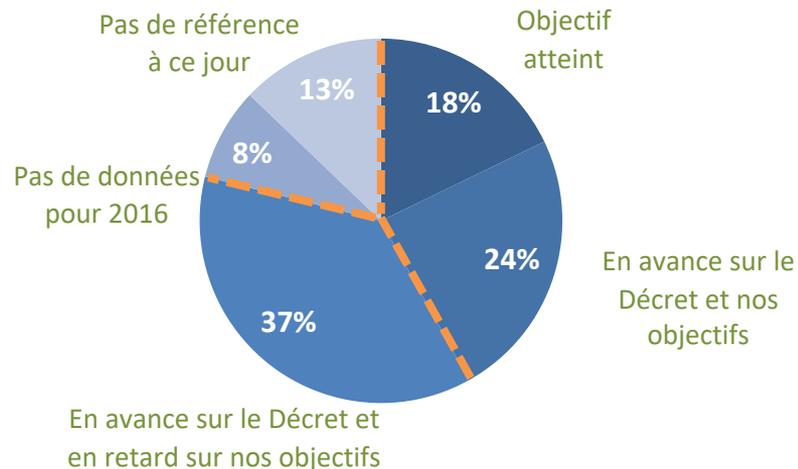
Diminuer de **30%** sa consommation d'eau,  
Ou  
Maintenir l'immeuble sous un seuil de **45 litres/jour/personne**

## Un avancement qui anticipe le Décret Tertiaire

Répartition par Réglementation Thermique  
du patrimoine au 31/12/2017



Répartition du patrimoine selon l'atteinte de l'objectif au  
31/12/2017



79 % des immeubles\* sont en avance sur le Décret  
42% des immeubles\* sont en avance sur nos objectifs

## Des opérations emblématiques



ORSAY PARC

**CUBE de Bronze** et 19,35% d'économies d'énergie

mai 2018 | EVÉNEMENTS

Concours CUBE 2020 : « Le bilan que nous tirons de cette expérience est très positif »



Perial Asset Management et son locataire IncubAlliance ont récemment été récompensés au concours CUBE 2020 pour avoir réduit la consommation de 19,35% de l'ensemble immobilier Orsay Parc dont PERIAL est propriétaire. Les deux sociétés se sont vues remettre un CUBE de Bronze dans la catégorie « Bâtiments non certifiés de surface comprise entre 8.000 et 13.000 m<sup>2</sup> ». À cette occasion, nous avons posé nos questions à Patrice Durand, executive manager d'IncubAlliance.

## Promesses TENUES | Pfo<sub>2</sub>



### Edition du rapport énergétique « Promesses tenues PFO2 »

Le département Valorisation durable édite le 1<sup>er</sup> rapport énergétique patrimonial du marché des SCPI. Ainsi ce rapport met en exergue les premiers résultats concrets d'analyse de la consommation des immeubles et constitue un bilan d'étape immeuble par immeuble du patrimoine de PFO2.

Vous pouvez consulter ce rapport via notre site à l'adresse :

[https://www.perial.com/sites/default/files/atoms/files/pfo2\\_promesses\\_tenues\\_2018\\_0.pdf](https://www.perial.com/sites/default/files/atoms/files/pfo2_promesses_tenues_2018_0.pdf)

La SCPI

*PfO<sub>2</sub>*



## Chiffres clés au 30 septembre 2018



**1,973 Md€**  
Capitalisation



**20 924**  
Associés



Prix de souscription  
**196,00 €**  
**à compter du 01/04/19**



**TDVM\* 2017**  
**4,43 %**



## Bilan 2018 au 30 septembre et Perspectives 2018\*

- Une collecte cumulée de 147 M€ depuis le début de l'année
- Un acompte trimestrielle en croissance de + 7% (2,25 € vs 2,10 €)
- Le dividende annuelle est attendue à 8,70 € pour 2018 vs 8,60 € en 2017
- Des investissements cumulés en 2018 de 126 M€
- Une répartition patrimoniale qui progresse en région parisienne et en zone UE
- Progression du Taux d'occupation financier à 92,16%, le Taux d'occupation réelle est à 96,28%

## Patrimoine immobilier au 30 septembre 2018



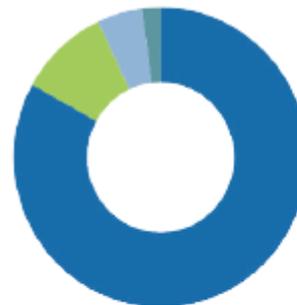
216  
actifs

802 162 m<sup>2</sup>

Les 5 principaux immeubles parmi les 216 immeubles possédés par PFO<sub>2</sub>

Top 5	Principaux locataires	Poids
VAL DE FONTENAY / Le Wave	BNP PARIBAS	4,83%
IVRY / Le Flavia	FNAC	3,72%
PARIS / Le Montreal	ESG Management	3,16%
GENNEVILLIERS / Ayming	AYMING	2,83%
LE BOURGET / M <sup>2</sup>	Multi-locataires	2,81%

Répartition sectorielle (en valeur d'expertise)



89% Bureaux  
7% Commerces  
3% Enseignement  
1% Activités

Répartition géographique (valeur d'expertise)



41% Province  
41% Région parisienne  
5% Paris  
13% Europe

## Situation locative au 30 septembre 2018



**Locataires**  
**536**

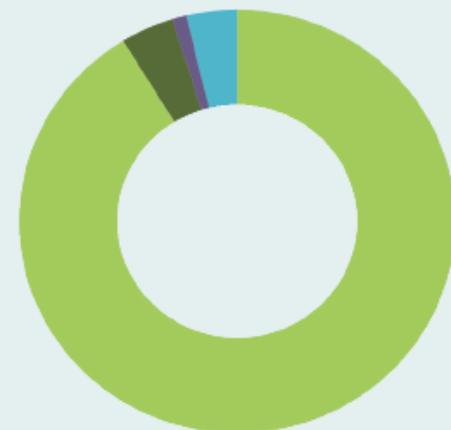
### Les 5 principaux locataires parmi les 536 locataires

Entreprise locataire	Secteur	% Revenu locatif
BNP PARIBAS	Banque- Assurance	3,95%
FNAC	Distribution spécialisée	3,73%
AYMING	Conseil entreprises	3,00%
ESGCV	Enseignement	2,73%
LAFARGE S. FRANCE	Prod. / Commercialisation ciment	2,47%

\*Le Taux d'Occupation Financier d'une SCPI (ou TOF) correspond à la division du montant total des loyers et indemnités d'occupation facturés ainsi que des indemnités compensatrices de loyer par le montant total des loyers facturés dans l'hypothèse où l'intégralité du patrimoine de la SCPI serait louée. La mention « Arbitrages » (cession d'immeubles) renvoie aux actifs vacants faisant l'objet d'un plan d'arbitrage. La « Vacance réelle » correspond aux locaux en recherche de locataires non soumis à un plan de travaux ni d'arbitrages.

### Taux d'occupation financier

**92,16%**



**96,28%** Occupation réelle  
**2,93%** Franchises de loyers  
**1,20%** Travaux  
**3,72%** Vacance réelle

## Benchmark SCPI « de Bureaux » du marché vs PFO2 (source IEIF)



Performances 2017	SCPI de Bureaux	PfO <sub>2</sub>	Prévisionnel 2018
DVM	4,33%	4,43%	4,48% ↑
VPM	2,02%	0,81%	0%
Evolution dividende	-3,79%	-1,83%	+ 1,18 % ↑
TRI 5 ans	5,26%	4,71%	

**Dividende par part prévisionnel 2018 : 8,70 €**

**Soit + 1,16 % Vs dividende 2017 de 8,60 €**

*(hors frais liés aux contrat d'assurance vie et hors fiscalité et prélèvements sociaux applicables)*

Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures.

**\*Taux de distribution sur valeur de marché** : division du dividende brut avant prélèvement libératoire versé au titre de l'année n (y compris les acomptes exceptionnels et quote-part de plus-values distribuées) par le prix de part acquéreur moyen de l'année n. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

**\*\*TRI** : taux de rentabilité interne annualisé avec à l'entrée, le prix acquéreur moyen constaté en début de la période considérée ; sur la période, les revenus distribués, et à la sortie, la valeur de retrait constatée au terme de la période.

## Conditions de souscription

- Valeurs de part au 1<sup>er</sup> avril 2019
  - Prix de souscription : 196,00 €
  - Valeur de retrait : 179,34 €
  - Minimum de 1<sup>ère</sup> souscription : cf. minimum du contrat
- Distribution
  - Fréquence : trimestrielle
  - Délai : maximum 2 mois après la réception des dividendes par l'assureur et sans application d'un délai de jouissance.
  - Les unités de compte représentées par le support financier de la SCPI investies dans le contrat à la fin d'un trimestre civil donnent droit à l'attribution de revenus au regard des dividendes reçus par l'assureur au titre des revenus de la SCPI. Cette distribution potentielle de dividendes est décidée par les instances de la SCPI, l'attribution correspondante de revenus est effective si le capital du contrat est toujours investi sur des unités de compte représentatives de la SCPI au moment de la distribution des revenus par l'assureur. Les revenus ainsi distribués seront investis sur le fonds en euros du contrat.
- Commissions de souscription
  - Commission de souscription : 8,5 % (inclus dans le prix de souscription)
- Durée de placement recommandée : 8 ans
- Indicateur de risque SRI : 3/7 selon l'hypothèse que le produit est conservée pendant 8 ans (l'investissement dans ce fonds comporte des risques dont le risque de perte en capital)

## L'essentiel à retenir

- **PERIAL** est une **société de gestion indépendante à capitaux familiaux existant depuis 50 ans**.
- **PERIAL** a élaboré sa propre **Charte d'Investissement Socialement Responsable (ISR)** pour intégrer les considérations sociétales à la sélection et la gestion de ses actifs.
- **PERIAL** est aussi signataire des **Principes pour l'Investissement Responsable (PRI)**.
- **PFO2** a mis en place une stratégie de préservation de la valeur du parc immobilier à travers une politique d'acquisition et de gestion basée sur le développement durable.
- Evaluer et garantir la valeur verte de l'immeuble.
- **PERIAL**, seule société de gestion à disposer d'un **Département Développement Durable**.
- Pénétration du marché européen.
- Performance recherchée supérieure à la moyenne du marché dans sa catégorie.

## Intégration dans les contrats d'assurance vie ou capitalisation

### CNP Assurances

Périmètres contrats	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Nuances Plus</b> (<i>en Dimension Liberté</i>)</li><li>• <b>Nuances Privilège</b> (<i>en gestion libre</i>)</li><li>• <b>Nuances Capi</b></li><li>• <b>Océor Harmonie</b> (<i>en gestion libre</i>)</li></ul>
Accès	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Versement initial</b> (dans le cadre d'un transfert Fourgous), <b>versement libre et arbitrage</b></li><li>• Les SCPI ne sont pas éligibles aux :<ul style="list-style-type: none"><li>- options d'arbitrages automatiques</li><li>- plan de rachats partiel programmés</li><li>- Service de versements programmés</li></ul></li></ul>
Fourgous	<ul style="list-style-type: none"><li>• Non éligible au quota minimum de 20% de supports investis en actions dans le cadre d'un transfert Fourgous, mais souscription possible au-delà des 20%</li></ul>
Conditions de désinvestissement	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le rachat /sortie est possible à tout moment sans pénalités avec un risque de perte en capital pouvant être totale.</li><li>• Les demandes de rachat sont valorisées sur la base de la valeur liquidative de l'unité de compte représentative de la part de SCPI à la date d'effet du rachat.</li></ul>
Modalités de distribution des dividendes	<ul style="list-style-type: none"><li>• Versés chaque trimestre, à compter de la date d'acquisition sans application du délai de jouissance. Réinvestissement sur le support en euros du contrat. La distribution des revenus est subordonnée à la décision de l'assemblée générale des associés</li></ul>
Frais de gestion	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prélevés sur le dividende (trimestriel) et éventuellement en cas d'insuffisance, sur la valeur du capital par réduction du nombre d'unités de compte détenues sur le support.</li></ul>
Valeur liquidative	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2 VL : une valeur de souscription (196 €) et une valeur de rachat / retrait (179,34€) à compter du 1<sup>er</sup> avril 2019 - L'écart correspond à la commission de souscription</li></ul>
Documents à remettre obligatoirement au client	<p>→ Vérifier que le devoir de conseil a été complété et signé</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fiche d'information assurance vie PFO2</li><li>• Note d'information / statuts du support</li><li>• Brochure commerciale</li><li>• DICI</li></ul> <p>Devoir de conseil MYSYS : vérifier que le profil du client est à jour, sinon réaliser le devoir de conseil</p>

## Intégration dans les contrats d'assurance vie ou capitalisation

### ► Clientèles concernées : clientèles Gestion Privée (GP) et Patrimoniale (HDG)

① Un Flash Info assurance vie vient compléter ce Kit concernant les modalités assurance vie

- Client souhaitant diversifier son investissement en UC en investissant dans l'immobilier professionnel (bureau & commerce)
- Client acceptant un risque de perte en capital en contrepartie de l'éventualité d'une rémunération plus importante que le fonds en euros
- Client qui est en mesure de maintenir son investissement sur le support pendant une durée de 8 ans minimum (âge client maximum recommandé : 75 ans)
- Client qui n'a pas besoin des liquidités investies sur ce support pendant une durée de 8 ans au moins
- Client qui est en mesure de respecter la durée de placement recommandée de 8 ans minimum.

### Recommandation auprès des clients :

- **Le poids des supports Immobiliers (OPCI et SCPI) ne doit pas dépasser 30% de l'encours du client avec un maximum de 20% au titre des SCPI, sans que le montant des SCPI ne dépasse 200 000 € par client.**
- **Le plafond de 200 000 € et le poids des supports immobiliers s'entendent par client tous contrats d'assurance vie confondus.**
- **L'investissement sur la SCPI doit être choisi en fonction des besoins et objectifs exprimés par l'adhérent/souscripteur, de sa situation financière, de sa connaissance et expérience en matière financière, de son appétence au risque et de son horizon de placement.**



## Intégration dans les contrats d'assurance vie ou capitalisation

SCPI PFO2		Tarification	Commissionnement réseau CE CNP Assurances
Frais du support immobilier	Commission de souscription	8,5%	3%
Frais assurance vie	Frais sur versement	Frais du contrat	100%
	Frais de gestion UC	Frais UC du contrat	60%

## Facteurs de risques

- Risque immobilier : susceptible d'entraîner une baisse de la valeur due à la variation des marchés immobiliers
- Risque lié à la gestion discrétionnaire : résultant de la sélection par les gérants d'investissements moins performants
- Risque de perte en capital : lié à l'absence de garantie de remboursement du capital initialement investi. En cas de nécessité de trouver du capital pour rembourser les retraits qui ne seraient pas compensés par des souscriptions, le montant de ce capital dépendra de l'évolution des marchés immobiliers
- Risque de liquidité : la liquidité des parts de SCPI est liée à la nature immobilière des investissements
- L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que la SCPI pourra réaliser des acquisitions financées à crédit dans la limite de 30 % de sa valeur de réalisation. Le montant maximal fixé par l'assemblée générale des associés doit être compatible avec les capacités de remboursement de la SCPI sur la base de ses recettes ordinaires pour les emprunts et les dettes, et ses capacités d'engagement pour les acquisitions payables à terme

## Démarche avec le client

### Lors de la souscription il faut impérativement :

- Vérifier l'adéquation du placement avec la situation patrimoniale et fiscale, l'horizon de placement, les exigences, les besoins, les objectifs, l'expérience et la connaissance du client en matière financière et de son appétence au risque et sa capacité à subir des pertes.
- Avant toute souscription, il convient d'informer le client sur les caractéristiques, les avantages et inconvénients, les risques et les frais associés au produit.
- Compléter ou actualiser si besoin le Document de Connaissance Client remis au client en phase pré-contractuelle. A noter : le devoir de conseil en assurance vie doit être mis à jour lors de chaque modification significative du contrat.
- Au cas où le client ne veut pas répondre aux questions permettant le
- conseil, ou au cas où le produit n'est pas adapté au profil du client mais que celui-ci souhaite le souscrire tout de même, ne pas oublier de lui faire signer le document de mise en garde.
- Remettre au client la note d'information/statuts, la plaquette commerciale, le document d'information clé (DIC) et la fiche d'informations assurance vie.
- En cas d'arbitrage en sortie du fonds en euros ou d'un fonds à formule à capital garanti, apporter un conseil renforcé.

Avertissement : les SCPI sont conçues dans la perspective d'un investissement d'une durée de placement recommandée de 8 ans minimum. L'attention du conseiller est portée sur le fait que les contrats de capitalisation sont conclus pour une durée fixe et que l'arrivée au terme dénoue le contrat, ne permettant pas ainsi et selon les cas de conserver le support pour la durée de détention recommandée.

Les SCPI s'adressent aux clientèles Gestion Privée (GP) et Patrimoniale (HDG).

## Démarche administrative

### Utilisation de la FIS (Fiche Information Support)

- My Assur et WebAssur : FIS en simple exemplaire sans recueil de signature
- Joindre, pour une affaire nouvelle, le Document de Connaissance Client et la « demande d'adhésion / souscription » du nouveau contrat. Vous devez archiver le Document de Connaissance Client selon les modalités en place dans votre établissement (un exemplaire à conserver à la banque).
- Joindre la « demande de versement complémentaire » pour un versement complémentaire, et pour un arbitrage la « demande d'arbitrage » ainsi que le Document de Connaissance Client le cas échéant, si le nouveau versement n'est pas investi à 100% sur la SCPI et lorsque la nouvelle répartition du contrat est plus risquée que le profil connu du client.

## Acquisitions 2018 – 78 M€ investis au 2<sup>ème</sup> trimestre

*Ne préjugant pas des investissements futurs*



*Pays-Bas - Hoofddorp*

**Montant** : 40,60 M€  
**Surface** : 9.229 m<sup>2</sup>  
**Rendement** : 6,20 %  
**Acquis le** 30/07/2017



*France - Meudon*

**Montant** : 37,45 M€  
**Surface** : 7.000 m<sup>2</sup>  
**Rendement** : 5,30 %  
**Acquis le** 28/09/2017

### **FOCUS Immeuble IRDETO – Hoofddorp (Pays-Bas)**

Cet actif immobilier à usage de bureaux offre plus de 9 000 m<sup>2</sup> répartis sur 7 niveaux et 200 places de parkings.

La propriété propose un atrium spacieux qui est utilisé comme point de connexion principal aux trois ailes de bureaux. Cette configuration particulière permet des répartitions multiples et est également très appropriée pour un actif multi-locataire.

L'immeuble est actuellement occupé comme siège social d'**Irdeto**, leader mondiale de la sécurité des plates-formes numériques et appartenant au groupe coté **Naspers**.

Situé dans la municipalité d'**Hoofddorp**, cluster de bureau dynamique au Sud-Ouest d'**Amsterdam** et adjacent à l'aéroport d'**Amsterdam**, l'immeuble est accessible en transport en commun par la gare située à 2 minutes de marche.



## Acquisitions 2018 – 47,6 M€ investis au 1<sup>er</sup> trimestre

*Ne préjugeant pas des investissements futurs*



**Lyon (69) – Apicil**  
Indivision 70 %

**Montant** : 47,6 M€  
**Surface** : 12 039 m<sup>2</sup>  
**Rendement** : 5,47 %

**Acquis le 29/03/2018**



- Implanté au sein du **9<sup>e</sup> arrondissement de Lyon**, dans le quartier de Vaise, **proche centre-ville**
- Immeuble récent et performant énergétiquement
- **Panneaux solaires photovoltaïques** installés en toiture
- **Gestion technique du bâtiment (GTB)** permettant de réduire les coûts de fonctionnement et d'optimiser les besoins énergétiques

## Acquisitions significatives en Europe sur 2017

*Ne préjugant pas des investissements futurs*



- **2<sup>e</sup> marché tertiaire** des Pays-Bas
- Situé **au cœur du quartier tertiaire de Kanaleneiland** au Sud-Est de la ville, qui est une extension du CBD
- Bonne **accessibilité au centre-ville** (200m du tramway)
- **Immeuble neuf** de bureaux de 8 600 m<sup>2</sup>
- **100 % loué à 8 locataires** pour une durée ferme de **6 ans**

**Montant** : 32,2 M€  
**Surface** : 8 600 m<sup>2</sup>  
**Rendement** : 5,7 %  
Acquis le 30/06/2017



- **1<sup>er</sup> marché tertiaire** du pays
- **Au pieds du tramway** reliant l'actif à la gare centrale et au centre-ville d'Amsterdam en 3 stations
- Un **actif de bureaux de 6 800 m<sup>2</sup>** livré en 2002
- **Loué à 100 % à 5 locataires**
- Une durée ferme de **6,7 ans**

**Montant** : 31,5 M€  
**Surface** : 6 799 m<sup>2</sup>  
**Rendement** : 5,0 %  
Acquis le 03/10/2017

## Acquisitions significatives en Europe sur 2017

*Ne préjugeant pas des investissements futurs*



Allemagne – Ptf Unity

- **Portefeuille Unity**, composé de **10 actifs de bureaux** dans le land de **La Hesse** en Allemagne
- La Hesse est l'un des plus grands centres économiques d'Allemagne l'une des régions les plus dynamiques d'Europe
- **L'ensemble des actifs est intégralement loué** à différentes autorités et administrations, majoritairement situées à Wiesbaden
- Durée résiduelle moyenne des baux : **14 ans**



La Hesse

**Montant** : 116 M€  
**Surface** : 85 282 m<sup>2</sup>  
**Rendement** : 5,7 %  
Acquis le 31/01/2017



## Acquisitions significatives en Europe sur 2017

*Ne préjugeant pas des investissements futurs*



- Situé dans le **secteur tertiaire très dynamique de Portello**, dans le Nord-Ouest de Milan
- A proximité immédiate du Centre des Conférences et de CityLife
- Un ensemble **Bureaux & Showroom des marques Peugeot, Citroën et DS, loué à PSA** pour son siège italien
- Une durée ferme de **15 ans**

**Montant : 38,6 M€**  
**Surface : 17 000 m<sup>2</sup>**  
**Rendement : 5,3 %**  
**Acquis le 21/09/2017**



