



ACTEURS STRATÉGIES

KKR IMMOBILIER ACCÉLÈRE SUR LE COWORKING

Le géant KKR et l'artisan Tivoli Capital s'associent pour créer une nouvelle marque de coworking : **Newton Offices**. Un nouvel acteur qui entend se déployer d'abord en régions et ambitionne de devenir un « *leader national* » sur un marché en pleine explosion.

Par Gaël Thomas
Photos : © Newton Offices



GUILLAUME PELLEGRIN

PRÉSIDENT - FONDATEUR
TIVOLI CAPITAL



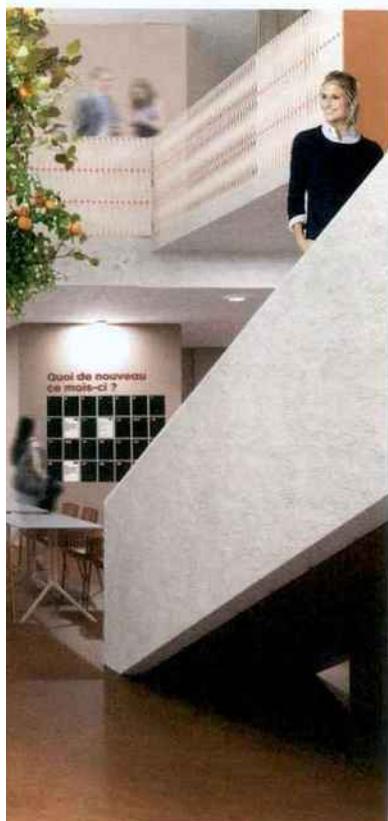
Le coworking bascule plus que jamais du phénomène de mode à la tendance de fond. Si certains doutent encore du modèle économique, d'autres enclenchent les grandes manœuvres. À l'image de KKR qui s'est allié à Tivoli Capital, créateur des espaces de coworking iLOV'IT (Tivoli à l'envers), pour déployer un réseau de bureaux nouvelle génération dans les grandes villes régionales d'abord, en région parisienne puis à l'international ensuite. D'un côté, un acteur de l'investissement, dont la branche immobilière, bien que récente, gère déjà un peu plus de 7 Mds\$ à l'échelle mondiale. En Europe, KKR a levé un fonds de 750 M€ d'équité qui se positionne sur toutes les typologies d'actifs en privilégiant des stratégies à valeur ajoutée. De l'autre, une jeune pousse marseillaise, créée en 2012 par Guillaume Pellegrin, un ancien de Carlyle, qui accompagne les grands investisseurs immobiliers en régions sur des « *projets d'envergure et innovants* », à l'instar de The Camp ou Euromed Center.

Le partenariat, qui prend la forme d'une joint-venture dans laquelle

KKR est majoritaire, est motivé « *en raison de la dynamique de croissance du secteur du coworking et en parallèle de l'ancrage sur les marchés régionaux auquel nous croyons* » a déclaré **Mai-Lan de Marcilly**, directrice KKR Immobilier Europe. « *Avec KKR, nous allons pouvoir constituer un portefeuille de bureaux "prime" en régions au travers du déploiement d'une offre unique en matière d'espaces de travail tant au niveau architectural que serviciel* », ajoute Guillaume Pellegrin.

« RUBRIQUE-À-BRAC »

L'objectif affiché des nouveaux alliés est tout simplement de devenir le leader français « *des nouveaux lieux de vie professionnels* ». Qu'entend-on par là ? « *Notre concept repose sur une subtile équation qui combine une nouvelle vision du travail et une révolution des usages* », livre Guillaume Pellegrin. Il se traduit dans une marque – Newton Offices – et se matérialisera dans des espaces de travail devant allier productivité, convivialité et partage. Des espaces où « *il fait bon, bien et beau travailler* », pour reprendre la base-ligne de la nouvelle structure qui tire son nom et son inspiration d'**Isaac Newton**, père de la théorie de la gravitation pour les



uns, personnage emblématique de « Rubrique-à-Brac » pour la pomme qu'il reçoit éternellement sur la tête pour d'autres.

Le concept de Newton Offices commence par des emplacements, ou plutôt des lieux qui doivent être « centraux, accessibles et immergés au cœur des centres économiques ». Les bases de l'immobilier me direz-vous, mais qui ont été trop souvent oubliées. Il s'exprime au travers d'espaces hybrides, alliant bureaux privés et collectifs, équipés au dernier cri de toutes les technologies. Il se décline enfin autour d'une solide offre de services : conciergerie, cuisine équipée, salle de sport, espaces de détente et autres services de bien-être. « Notre volonté d'offrir non seulement une expérience-client mais aussi de favoriser l'émergence d'une communauté bienveillante », réaffirme Guillaume Pellegrin. Le positionnement client se veut volontairement large, depuis la start-up jusqu'aux grands groupes, en passant par le tissu de TPE/PME qui anime le secteur privé en régions.

Newton Offices entend ainsi se démarquer des mastodontes du coworking dans le monde (WeWork ou Spaces), des grands acteurs nationaux qui affirment leurs ambitions à l'image de Nextdoor rebaptisé Wojo, ou encore des nouveaux

venus comme Nexity, qui s'est invité au capital de Morning Coworking. « Notre modèle économique est différent, dans la mesure où nous sommes à la fois exploitant et propriétaire des sites », souligne Mai-Lan de Marcilly, très attachée à cet ADN immobilier.

En attendant d'être le leader, Newton Offices cible une quinzaine de sites, principalement dans les grandes métropoles régionales, où les marchés tertiaires affichent un take-up annuel d'au moins 40 000 m². À Marseille pour commencer, où le nouveau tandem dispose déjà d'un premier opus de 3 700 m². « L'objectif de Newton Offices est d'investir au cours des 18 prochains mois dans plusieurs sites déjà identifiés, à Marseille, Montpellier, Aix-en-Provence et Lille, en privilégiant des actifs neufs ou restructurés d'une taille avoisinant les 5 000 m² », informe Mai-Lan de Marcilly. Dans un second temps, Newton Offices vise le marché européen et ne s'interdit pas d'aller à l'international. ■

**MAI-LAN DE
MARCILLY**

DIRECTRICE
KKR IMMOBILIER EUROPE

