

Témoignage de Louis Fleury, Directeur Général de Residential Group, société accompagnée depuis 2024 par Zencap AM, et dont le financement a été associé à des objectifs ESG et à un mécanisme de SLL (*Sustainability-Linked Loan*).



Residential Group accompagne une clientèle haut de gamme avec une offre sur mesure couvrant tout le cycle de vie d'un actif immobilier : acquisition, revalorisation, services intégrés (architecture, conciergerie, Family Office, Club-Deals) et cession. Grâce à son approche 360°, le Groupe se positionne comme un partenaire expert et de confiance pour les investisseurs du segment prestige.
<https://www.residentialgroup.fr/>

Zencap AM : Vous montrez que démarche de durabilité et immobilier haut de gamme sont compatibles. Tout d'abord, concernant les projets résidentiels que vous menez, souvent dans des zones géographiques sensibles du point de vue environnemental, est-ce que vous pourriez nous donner quelques illustrations concrètes de votre politique environnementale ? Et comment sensibilisez-vous vos clients en la matière ?

Louis F. : Chez Residential Group nous sommes convaincus **que le prestige immobilier de demain ne peut exister sans exemplarité environnementale**. Notre démarche s'inscrit dans une vision durable de l'immobilier haut de gamme, avec une attention particulière aux zones sensibles telles que le Bassin d'Arcachon ou les territoires de montagne. Concrètement, nos engagements environnementaux se traduisent par :

- Des analyses systématisées dès la phase de conception, permettant de quantifier et réduire l'empreinte carbone de chaque projet, du gros œuvre à l'usage futur des bâtiments,
- L'efficacité énergétique comme standard : nous visons systématiquement les meilleurs niveaux de performance énergétique avec une priorité donnée aux matériaux et aux artisanats locaux,
- La rénovation et la réhabilitation en priorité : dans nos projets patrimoniaux, nous favorisons la transformation du bâti existant plutôt que la démolition-reconstruction. Cette démarche permet non seulement de préserver l'identité architecturale des lieux, mais aussi de réduire significativement l'impact carbone global des opérations,
- Le moins d'artificialisation : nous intégrons pleinement les principes de sobriété foncière. Nous veillons à préserver les écosystèmes locaux, privilégions la densification intelligente, et intégrons des solutions de renaturation dès que cela est possible.

Nos clients sont de plus en plus réceptifs à ces enjeux. Notre rôle est de les accompagner, les informer et valoriser leurs choix durables

Zencap AM : Sur vos projets tertiaires en ville, vous avez su par exemple répondre aux exigences élevées de la ville de Bordeaux en matière d'écologie : comment avez-vous réussi ?

Louis F. : Sur nos projets tertiaires en milieu urbain, et notamment à Bordeaux, **nous avons pleinement intégré les exigences environnementales ambitieuses** fixées par la municipalité, en les considérant non comme des contraintes, mais **comme des leviers d'innovation, de valeur durable et d'attractivité** pour nos utilisateurs finaux.

Une approche intégrée et collaborative. Dès les phases amont, nous avons mis en place une démarche de d'échanges avec la Ville de Bordeaux, les architectes, les bureaux d'études environnementaux et les futurs exploitants. Cette concertation nous a permis d'anticiper les exigences en matière :

- De sobriété énergétique (matériaux sourcés, ventilations actives, façades à forte inertie thermique, Bureaux d'études spécialisés),
- De mobilité douce (espaces vélos, connexions multimodales, bornes de recharge électrique),
- De biodiversité urbaine (toitures végétalisées, trames vertes, essences locales, refuges pour faune urbaine),
- De matériaux bas carbone, locaux et recyclés,
- De logique de réversibilité des espaces pour anticiper leur reconversion future.

Notre conviction est que **l'immobilier d'entreprise et de services de demain doit conjuguer performance, durabilité et confort d'usage**. À Bordeaux, comme dans d'autres métropoles, nos projets s'inscrivent dans une





logique de contribution positive au tissu urbain, en créant des lieux de vie et de travail alignés avec les attentes environnementales des collectivités, des utilisateurs... et des investisseurs.

Zencap AM : En amont du financement, nous avons beaucoup échangé sur ces sujets, et un mécanisme de SLL a été mis en place, c'est à dire que le taux d'intérêt est indexé sur des objectifs de durabilité. Vos objectifs adressent la démarche d'ACV (Analyse de Cycle de Vie), la proximité du sourcing des matériaux locaux, et l'amélioration énergétique des bâtiments. Comment avez-vous perçu cette approche ? Est-ce que ces objectifs sont moteurs pour vous ?

Louis F. : Nous avons anticipé ces questions bien en amont et avons accueilli avec un réel enthousiasme la mise en place du mécanisme de SLL qui reflète parfaitement notre ambition de faire converger performance économique et engagement environnemental.

Une incitation vertueuse, alignée avec nos convictions (indexer le taux d'intérêt du financement à l'atteinte d'objectifs de durabilité tels que l'ACV ou la performance énergétique) nous paraît être un levier efficace et stimulant. **Cette approche nous pousse à formaliser nos engagements, à objectiver nos résultats et à inscrire la durabilité dans le maximum de décisions opérationnelles.**



Plutôt que de les percevoir comme des contraintes, nous voyons ces indicateurs comme **des catalyseurs d'innovation et des garants de cohérence** dans notre démarche ESG. Ils nous permettent de :

- Renforcer notre rigueur dans l'évaluation des matériaux,
- Privilégier des fournisseurs et des matériaux locaux, réduisant l'empreinte carbone tout en soutenant l'économie régionale,
- Atteindre des gains mesurables en performance énergétique, qui sont bénéfiques à la fois pour l'environnement, pour les occupants, et pour la valeur à long terme des actifs.

Ce mécanisme nous a également amenés à renforcer nos outils de reporting et de suivi, avec une gouvernance claire autour des indicateurs clés. Cette transparence est essentielle, à la fois pour nos partenaires financiers et pour nos clients, de plus en plus sensibles à la solidité des engagements pris.

En résumé, **le SLL est pour nous un véritable moteur de transformation** : il nous oblige à aller plus loin, plus vite, tout en renforçant la crédibilité de notre démarche durable sur le segment exigeant de l'immobilier de prestige.

Zencap AM : Est-ce que votre politique de durabilité est un atout dans votre secteur ?

Louis F. : Oui, **notre politique de durabilité est aujourd'hui un atout stratégique majeur** dans notre secteur et cela à plusieurs niveaux.

Tout d'abord comme marqueur de différenciation sur un marché exigeant : Dans l'immobilier de prestige, où la qualité, l'exclusivité et la pérennité sont essentielles, intégrer des critères environnementaux forts nous permet de nous distinguer. Nos clients, qu'ils soient utilisateurs, investisseurs ou institutionnels, sont de plus en plus attentifs à l'impact environnemental de leurs projets, sans jamais transiger sur l'esthétique ou le confort. Notre démarche nous permet donc de répondre à une demande émergente d'immobilier "conscient", sans compromis sur l'excellence.

Puis, comme, **levier de création de valeur** car durabilité rime aussi avec valorisation patrimoniale :

- Des bâtiments plus performants énergétiquement sont plus attractifs à la vente ou à la location.
- Les actifs réversibles, sobres en carbone et bien conçus résistent mieux aux évolutions réglementaires et aux attentes du marché.
- Et à l'échelle des investisseurs, la prise en compte des critères ESG devient un prérequis incontournable.

Enfin, comme **cohérence de fond** : Notre politique de durabilité n'est pas une simple posture : elle est transversale à l'ensemble de nos métiers (développement, architecture, transaction, gestion d'actifs, Family Office...) et s'inscrit dans une logique de long terme. Elle structure notre façon de concevoir les projets, de dialoguer avec nos partenaires, et d'orienter notre stratégie.

Pour tout cela, la durabilité est non seulement un atout concurrentiel, mais aussi un gage de pérennité, de confiance et de responsabilité, en totale cohérence avec les valeurs de l'immobilier haut de gamme que nous défendons.