

En partenariat avec  DRACO PARTNERS  
Real Estate & Property Services

## Pour un « asset management » actif en réaction au plafonnement résultant de la loi Pinel !

COMMERCE - 05.03.2015

Outre le volet transparence des charges et de travaux immeubles qui modifie l'organisation de nombreux bailleurs et syndics / administrateurs de biens, le volet « conditions locatives » et en particulier le plafonnement de l'éventuelle révision locative lors du renouvellement via l'étalement par 1/10<sup>ème</sup> par année va engendrer la nécessité de mettre en œuvre des politiques « d'asset management » beaucoup plus actives afin de tirer la quintessence de la valeur d'actif.

Dans une grande partie des immeubles détenus dans des adresses N°1, à Paris comme en province, les différentiels locatifs VS valeur de marché en accroissement justifient désormais de mener une politique volontariste de non renouvellement des baux commerciaux et de provisionner les indemnités d'évictions.

Concrètement, nous rencontrons nos clients bailleurs institutionnels comme privés détenant des immeubles à fort potentiel de réversion locative. Nous nous sommes organisés pour accompagner ces bailleurs, en amont des renouvellements, afin de mettre en évidence les curseurs financiers (indemnité VS réversion locative en valeur de marché) et rechercher dans certains cas les futurs exploitants avec lesquels nous pouvons sceller des engagements locatifs plusieurs années en avance.

Notre appui à cette stratégie « d'asset management » actif va devenir un relais important de croissance pour Draco Partners.

2014 a été un bon millésime avec un accroissement de 50% de notre chiffre d'affaire, incluant une hausse de notre part de marché dans les opérations institutionnelles parisiennes, mais aussi dorénavant des transactions de « megastores » dans des villes majeures en province.

Nous poursuivons également nos activités « capital markets » et avons passé le cap des 750 millions d'euros de transactions réalisées par notre société dans le cadre de mandats d'investissement ou d'arbitrages en commerces de pieds d'immeubles, immeubles mixtes, centres commerciaux et galeries d'hypermarchés, la province représentant 60% en valeur.

Pour cette année, nous sommes particulièrement optimistes et prévoyons la finalisation de plusieurs dossiers parisiens en grandes surfaces qui nécessitent encore de lever les conditions administratives.

Enfin, 2015 marquera notre présence pour le compte d'enseignes à potentiel international sur certains marchés européens clefs. Nous annoncerons sous peu notre première transaction londonienne sur une implantation prime pour environ 1000 m<sup>2</sup>.

L'accompagnement d'enseignes françaises à l'export est l'une de nos perspectives de développement.

AUTEUR(S)

---

Nicolas Olivaux  
Managing Partner - Draco Partners