

# Advisor<sup>2</sup>

## La nouvelle référence du commerce prime en centre-ville

L'équipe d'Advisor<sup>2</sup> est jeune et sympathique. Les plus belles enseignes lui font confiance : Calvin Klein, Delvaux, Snipes, SMCP et des groupes de luxe... Pour aller où ? Dans le Marais ou rue Saint-Honoré, tant qu'à faire ! Du luxe et du mass-market, mais toujours sur des emplacements prime. Présentation d'un jeune acteur qui fait du cousu main dans les centres-villes.



Sébastien Huet   Sofian Batouche   Mélanie Fernandes   Benjamin Carrale   Paul Philippe   Sherin Morsy

### Commençons par un tour des personnes.

#### Qui êtes-vous et comment est né Advisor<sup>2</sup> ?

**Benjamin Carrale** : J'ai créé Advisor<sup>2</sup> en 2014 après 10 ans de carrière dans l'immobilier commercial de centre-ville. Je suis titulaire d'une maîtrise de droit public des affaires et d'un DESS de droit de la Construction et de l'Urbanisme. J'ai commencé par faire de l'immobilier d'entreprise dans un cabinet spécialisé à Paris Rive Gauche, dont j'ai fait le leader de son secteur. Puis j'ai rejoint Cushman & Wakefield au sein duquel j'ai animé l'équipe Centre-ville en France avant de rejoindre le département Investissement. Je suis donc un spécialiste des transactions de pieds d'immeubles en centre-ville sur des créneaux exclusivement prime. Et j'en fais l'ADN d'Advisor<sup>2</sup>.

**Mélanie Fernandes** : J'ai rejoint Benjamin en septembre 2017 en tant qu'associée. J'ai été en charge de l'expansion de Camaïeu pour l'Europe pendant sept ans; j'ai ensuite créé une structure de conseil aux enseignes qui m'a rapidement amenée à travailler avec Costa Coffee pendant deux ans et demi. Cette expérience fut pour moi la transition entre le monde du «développement» et celui «d'agent» et m'a naturellement conduite vers Advisor<sup>2</sup>. Je totalise près de 15 ans d'expérience dans l'immobilier commercial, les pieds d'immeubles, le mass-market et les emplacements prime.

**Sébastien Huet** : Pour ma part, je viens de rejoindre Advisor<sup>2</sup> pour développer le département Investissement. J'ai commencé comme analyste chez Henderson Global Investors sur la partie asset management et acquisition. Après le rachat de cette structure par le fonds américain Teacher, je suis devenu gérant de portefeuille dans la nouvelle entité baptisée TH Real Estate puis Nuveen.

#### Dans ce domaine de l'investissement, quels sont vos axes et vos buts ?

**S. Huet** : Avant mon arrivée, le cabinet traitait 1 à 3 dossiers d'investissement par an comme la vente d'un immeuble rue Saint-Ferréol à Marseille dont le commerce a été loué par Snipes, la vente du flagship Calvin Klein rue des Francs Bourgeois à Paris pour le compte d'un family office étranger. Je suis arrivé en fin d'année 2019 et nous avons déjà un mandat en cours sur un commerce de pied d'immeuble au cœur de la rue Saint-Honoré, un volume liquide à moins de 30 M€. Nous sommes également en cours de discussion sur plusieurs mandats à Paris et en régions dont un à restructurer. Mon objectif au sein du cabinet est de capitaliser sur mon réseau de pure player de l'investissement auprès des institutionnels et de le mixer avec ceux de Mélanie et de Benjamin chez les retailers.

#### Quelle est la valeur ajoutée d'Advisor<sup>2</sup> dans ce domaine ?

**B. Carrale** : Les investisseurs qui nous interrogent n'attendent pas de nous que nous les aidions sur les parties «amont» et notamment financières (levée de fonds, financement, etc.). En revanche, ils sont très curieux de notre avis sur le loyer, l'emplacement, la pertinence de telle ou telle enseigne, le cahier des charges dont les retailers ont besoin. Toute ma carrière a été réalisée en centre-ville et après 15 ans, je dispose du recul nécessaire pour analyser une artère commerciale ; je suis capable de citer l'historique d'un emplacement avec les valeurs et les raisons du turnover des retailers.

Il ne faut pas oublier que les quartiers commerçants, et donc les rues, «se font concurrence» ; aussi, on pourrait leur dresser un «baromètre d'attractivité». Nous aidons donc les investisseurs à se forger une vraie conviction sur un actif commerce.

**S. Huet** : Mon arrivée nous permettra d'apporter ma méthodologie et ma connaissance des grands institutionnels.

Pour être mandaté et «transacter», il faut d'abord étudier l'actif et y croire. Ensuite, définir une stratégie et cibler les clients pour lequel l'actif corrobore un plan d'investissement.

La partie due diligence est également une étape clé : un audit technique, juridique et

fiscal complet se met en place et mon background permettra une véritable valeur ajoutée pour notre cabinet.

### Quelles sont vos zones géographiques d'activité en investissement et en retail ?

**B. Carrale :** Nous sommes des pros du commerce de centre-ville sur les artères prime, domaine dans lequel nous pouvons mettre en avant les bons interlocuteurs, un certain nombre de belles références et notre réseau international. Par conséquent, à Paris, nous travaillons la rue Saint-Honoré, le Marais, les Champs Elysées, Le Triangle d'or, Saint-Germain des Prés, Opéra... A Bordeaux, cours de l'Intendance, les rues Sainte-Catherine et porte Dijeaux. A Lyon, sur les rues de la République, du Président Edouard Herriot, Emile Zola... A Lille, dans le Vieux-Lille, etc. Nous couvrons toutes les villes principales sur leurs artères ultra-prime.

**M. Fernandes :** Pour vous donner un exemple concret, Snipes, l'enseigne de sneakers du groupe allemand Deichmann, nous a confié pendant deux ans, en exclusivité, leur développement en centre-ville dans toute la France. Nous avons été leur conseil dans toute une série de métropoles : à Paris pour le flagship de Châtelet et le second point de vente qui vient d'ouvrir ses portes rue du Faubourg Saint-Antoine, à Marseille pour celui de la rue Saint-Ferreol, à Lyon pour la rue de la République, à Nancy rue Saint-Jean. Nous venons de réaliser une transaction rue Sainte Catherine à Bordeaux et d'autres vont suivre en 2020.

### Sur quels dossiers emblématiques travaillez-vous actuellement ? quels exemples d'installations récentes ?

**B. Carrale :** Rue des Francs-Bourgeois à Paris, nous sommes mandatés par le Collectif Coulanges pour commercialiser les deux concepts-stores totalisant plus de 1200 m<sup>2</sup>. Autre référence : nous sommes mandatés sur ce qui nous semble la plus belle opération parisienne sur une artère de luxe, à savoir l'ancien immeuble d'Europe 1, rue François 1<sup>er</sup>, qui est en cours de restructuration par Ardian. Il se compose de 6 400 m<sup>2</sup> de bureaux et 2 500 m<sup>2</sup> de commerces répartis en 4 lots, partie sur laquelle nous intervenons. Le but est d'en faire le prolongement commercial de l'avenue Montaigne, à proximité immédiate du flagship Céline. Je mentionne aussi le flagship de Calvin Klein, rue des Francs-Bourgeois, qui a ouvert fin décembre. Et le flagship Delvaux, la plus vieille maison de maroquinerie au monde, qui a succédé à Marc Jacobs rue Saint-Honoré.

**M. Fernandes :** Dans un autre domaine, nous avons été mandatés par Invesco pour commercialiser les 4 000 m<sup>2</sup> de l'ex-Forever 21, face à la Samaritaine. C'est une surface rare à Paris, face à l'un des projets de réhabilitation



Flagship Calvin Klein - 42 rue des Francs Bourgeois, Paris 3

les plus iconiques. Boulevard Saint-Germain, nous avons cédé le magasin Shu Uemura (L'Oréal) au groupe SMCP (Sandro, Maje, Claudie Pierlot). Nous avons aussi « installé » Claudie Pierlot sur les Champs Elysées, pour un pop-up de long terme, à la place de Repetto, pour le compte d'Icade.

### Quels sont les principales tendances du marché du commerce, selon vous ?

**S. Huet :** En ce qui concerne l'investissement, les derniers chiffres publiés confirment l'attractivité de Paris et de la France. Les commerces prime de centre-ville attireront toujours énormément de capitaux étrangers à investir. La création de portefeuilles d'investissement et la collecte des SCPI continueront de soutenir l'investissement...

**B. Carrale :** Néanmoins, il faut noter la prudence de plus en plus prononcée liée au retail. Les investisseurs observent ce qui se passe à l'étranger et les enseignes ne peuvent plus projeter des chiffres d'affaires trop ambitieux. L'émergence du commerce digital, les chiffres de la consommation et des mouvements sociaux comme les gilets jaunes sont des données qui peuvent modifier et affecter les valeurs locatives. Tout cela corrobore la pertinence de notre positionnement : faire du sur-mesure pour nos clients et leur apporter le maximum d'informations pour prendre la bonne décision.

### Comment fonctionne l'interaction avec les grandes villes européennes ?

**M. Fernandes :** Advisor<sup>2</sup> est le représentant français du réseau international TIRN, The International Retail Network ([www.tirn.com](http://www.tirn.com)). Ce sont nos partenaires internationaux qui sont tous des cabinets indépendants, des créateurs d'entreprise comme nous. Ils sont en majorité situés en Europe mais aussi aux Etats-Unis avec The Dartmouth Company. Nous sommes 12 cabinets donc 12 pays représentés. Ce sont des sociétés et partenaires réputés pour leur excellence et renommée sur leur marché. L'objectif de ce réseau est de vivifier les informations et les clients entre les différents partenaires. C'est un dispositif totalement orienté Retail. C'est grâce à TIRN que nous sommes entrés en relation avec Snipes qui se développe maintenant avec notre partenaire aux US.

Nous avons accompagné Caroll pour son flagship sur Claudio Coelho à Madrid, Jimmy Fairly et Sessun à Londres sur plusieurs sites dont le flagship JF Regent Street.

Nous mutualisons nos moyens et au Mapi, par exemple, nous disposons d'un stand très attractif.

**S. Huet :** La prochaine étape est de développer maintenant le même modèle pour l'investissement que celui qui a été mis en place avec succès pour le leasing. Les investisseurs étrangers ont toujours été très attirés par la France mais nous constatons aussi que de plus en plus d'investisseurs français se tournent vers l'international.

### Comment voyez-vous l'avenir de votre cabinet ? quelles sont vos perspectives ?

**B. Carrale :** Notre métier de base est de faire de l'intermédiation en centre-ville entre des investisseurs et des retailers de premier rang ; et nous voulons renforcer notre position sur ce segment.

Notre ambition est d'être le cabinet indépendant « niche player » numéro 1 en retail sur les artères ultra prime de centre-ville. Nous sommes très fiers de commencer l'année 2020 avec l'arrivée de Paul Philippe, professionnel reconnu en qualité de partner. J'ai connu Paul à mon arrivée chez Cushman & Wakefield en 2007 où il intervenait dans l'équipe Retail Park du département Commerces. Après deux expériences au sein des foncières spécialisées en centres commerciaux Soderip et Hammerson, Paul pilotait l'expansion d'Uniqlo depuis 2015 pour la France et l'Espagne. Outre ses compétences professionnelles, son réseau, Paul dispose de qualités humaines fortes et c'est également l'ADN de notre cabinet que de proposer des interlocuteurs qui placent les valeurs humaines au centre de nos démarches et actions. Enfin nous sommes en cours de réflexion pour renforcer la partie étude/recherche/analyse ; toujours pour aider nos clients à prendre la « bonne décision » !



332 rue Saint-Honoré  
75001 PARIS  
+ 33 6 31 68 05 04  
[www.advisor2.com](http://www.advisor2.com)  
[www.tirn.com](http://www.tirn.com)