

White Stone

La référence du conseil hyperspécialisé

White Stone est une société de conseil en immobilier commercial fondée en 2010, spécialisée dans le Leasing, le Capital Market ainsi que la valorisation d'actifs. En 2016, ses associés, Julien Legatelois et Guillaume Pelatan ont élargi le groupe avec White Stone Property, dédiée à la gestion pour compte de tiers. Rencontre avec les deux associés.



GUILLAUME PELATAN
Associé
White Stone



JULIEN LEGATELOIS
Associé
White Stone

Comment et pourquoi est née White Stone, et quels sont ses métiers d'origine ?

Guillaume Pelatan : Julien et moi avons fondé White Stone en 2010 avec une conviction simple : le conseil en immobilier commercial méritait une approche plus exigeante, fondée sur la durée et la confiance. Nos deux métiers d'origine sont le Leasing et le Capital Market dont la finalité est d'accompagner nos clients aussi bien dans leurs transactions locatives que dans leurs opérations d'investissement.

Quelles activités se sont ajoutées par la suite ?

G. Pelatan : En 2016, nous avons créé White Stone Property, une structure dédiée au Property Management. C'était un choix délibéré : filialiser cette activité pour lui donner sa propre identité et ses propres équipes. Nos clients souhaitaient un interlocuteur unique capable de gérer leurs actifs dans la durée, pas seulement de les conseiller à l'achat ou à la location.

Pourquoi avoir fait le choix de l'hyperspécialisation, et en quoi est-ce un avantage compétitif ?

Julien Legatelois : Nous aurions pu grossir plus vite en élargissant notre spectre. Nous avons fait le choix inverse. L'immobilier commercial est notre seul terrain de jeu, et nous le connaissons en profondeur. Nos clients savent qu'ils s'adressent à des spécialistes qui cumulent plusieurs décennies d'expérience sur ce segment. Dans un marché où la confiance est déterminante, c'est un avantage que nos concurrents généralistes ne peuvent pas répliquer.

Quel est votre sentiment sur l'évolution du marché de l'investissement et de la location ?

G. Pelatan : La remontée des taux a imposé une revalorisation des actifs qui était nécessaire et saine. On constate, depuis quelques trimestres, un retour progressif des transactions, avec des acquéreurs plus sélectifs et des vendeurs qui ont intégré la nouvelle réalité des prix.

J. Legatelois : Côté commercialisation, la demande reste solide sur les bons emplacements. Les enseignes arbitrent davantage entre optimisation de leur réseau existant et nouvelles ouvertures, ce qui rend chaque dossier plus complexe à monter. C'est précisément là que notre expertise en leasing fait la différence : connaître les enseignes, anticiper leurs besoins et trouver les bons formats au bon moment.

Quels sont vos projets ?

G. Pelatan : Nous sommes en cours de fusion avec un autre opérateur spécialiste de son métier, un groupement qui nous a déjà permis de signer un nouveau contrat sur un Bel immeuble Haussmannien du centre-ville de Paris.

ZOOM SUR UNE TRANSACTION RÉCENTE

Quick - Marseille La Valentine

- Identification et sécurisation des murs de +300 m² pour l'enseigne Quick dans le secteur de La Valentine, à Marseille.
- Mission de conseil menée auprès du vendeur pour lui trouver un acquéreur.
- Opération illustrant le double savoir-faire de White Stone : leasing et capital market sur un même dossier.



La technologie est-elle devenue un avantage compétitif dans votre métier ?

G. Pelatan : C'est devenu un pilier de notre développement. Nous avons investi en outils proptech, IA et CRM, et structuré nos équipes pour les exploiter. Ça nous permet d'être plus réactifs, plus agiles, tout en maîtrisant la qualité de l'information que nous traitons. Concrètement, nous touchons aujourd'hui des propriétaires locaux que les approches classiques ne captent pas, et identifions des opportunités bien en amont du marché.

WHITE STONE
WHITE GLOVE

55 rue Thiers
92100 Boulogne-Billancourt
01 49 10 68 93