Medias France /

COMMENT TROUVER LE MEILLEUR EMPLACEMENT POUR VOTRE LOCAL COMMERCIAL ?

Forbes Brandvoice by #Wordwise

La recherche d'un local commercial, que ce soit un fonds de commerce ou un terrain, demande beaucoup de temps et d'énergie. Comment parvenir à trouver le local commercial qui convient au mieux à votre activité professionnelle ? Rencontre avec Kevin Espiard : anciennement développeur immobilier au sein de Domino's Pizza, il est aujourd'hui le co-fondateur et à l'origine d'*UnEmplacement.com*, le 1er site de rencontres en immobilier commercial pour acquéreurs qualifiés.

UN MARCHE ACCESSIBLE PAR LE RESEAU

Pour dénicher un local commercial dont l'emplacement correspond à votre activité, la tâche est souvent plus ardue que pour trouver un appartement ou une maison pour un particulier. « *Lorsqu'on est commerçant, il est parfois délicat d'afficher sur internet, au vu et au sé de tous, que son fonds de commerce sera bientôt libre.* » confie Kevin espiard. En effet, cela peut renvoyer une image négative auprès des futurs acquéreurs concernant le potentiel de l'emplacement. C'est pourquoi la plupart des vendeurs préfèrent solliciter des professionnels de l'immobilier commercial afin de commercialiser leur local commercial ou terrain dans la plus grande discrétion. Grâce à un réseau d'acquéreurs qualifiés et motivés pour trouver de bonnes affaires, ces professionnels sont d'une grande aide pour les vendeurs. « *Afin d'être le premier à être au courant des opportunités et ce, avant même qu'elles soient diffusées, mon métier consistait à contacter de façon régulière mon réseau d'agents immobiliers. C'est un véritable marché en sous-marin, dont provenait 60% de mes ouvertures. Ces meilleurs emplacements attirent un flux client important : c'est pourquoi ils partent généralement en 48h sans ou avec très peu de conditions suspensives. Dans ce contexte notre atout principal : c'est notre réactivité* ».

UNE PLATEFORME POUR UNE RECHERCHE EFFICACE

Dans le secteur de l'immobilier commercial, un monde souvent opaque pour les acquéreurs, s'appuyer sur un professionnel spécialisé et de confiance permet de gagner du temps : en effet certains dossiers prennent près d'un an à se monter. Jusque récemment, l'accès à ce marché se faisait en contactant directement et en relançant manuellement les professionnels un à un, ce qui constitue une activité chronophage et conséquente. « *Après avoir connu tous les obstacles existants lié à la recherche de local commercial et ce, pendant 6 années, mes associés et moi-même avons lancé unemplacement.com comme LA solution aux frustrations que j'ai rencontré sur le terrain. Inspiré des sites de rencontres, notre concept permet à un acquéreur, commerçant, indépendant ou franchisé de partager sa recherche de local commercial, de fonds de commerce ou de terrain à l'ensemble des professionnels qualifiés, dans le secteur géographique où il aimerait s'installer. De notre côté, nous vérifions lors d'un appel téléphonique la stabilité des profils ainsi que leur sérieux. Une fois cette vérification effectuée, les professionnels spécialisés sont en mesure de leur transmettre les dossiers via la plateforme et ce, en toute confidentialité. Pour garantir la pertinence de ces envois, nous vérifions au préalable les propositions qui leurs sont transmises.* »

UN PROFESSIONNEL POUR VOUS ACCOMPAGNER

Véritable investissement utile, l'accompagnement par un professionnel qualifié en immobilier commercial est indispensable pour trouver le local commercial idéal pour votre activité. « *Souvent les novices en immobilier commercial pensent qu'ils trouveront leur bonheur sur internet en contactant directement les propriétaires. Cependant, les sites de dépôts d'annonce sont en réalité un marché de seconde main. Au courant d'emplacements confidentiels avec un gros flux de client potentiels, un professionnel spécialisé en immobilier commercial permet d'avoir accès à des biens qui permettent au preneur d'accéder plus rapidement à la rentabilité tout en amortissant en quelques mois les honoraires demandés.* » Faire appel à un agent spécialisé en immobilier commercial, c'est aussi bénéficier d'un accompagnement et de conseils à chaque étape du projet : il transmet ainsi sa connaissance du marché et des prix en vigueur localement, il réalise des études sur le secteur, il lui permet de préciser son cahier des charges si besoin et enfin il négocie les conditions les plus avantageuses. Et ce jusqu'à la signature chez le notaire, qui permet ainsi de débloquer les honoraires dus au professionnel en immobilier commercial, un vrai partenariat « gagnant-gagnant ».

OPTIMISER SA PROSPECTION VIA UNE ETUDE DE MARCHE

La qualité de l'emplacement est l'une des clés principales de la réussite d'un commerce. Néanmoins, avant que l'acquéreur ne se précipite à l'aveugle sur les locaux commerciaux avec le plus gros potentiel de flux, et donc avec les loyers les plus élevés, il devra réaliser une étude de marché avec le concours d'une société spécialisée en géomarketing. Cette étude représente un investissement estimé entre 2 000 à 3 000 euros, cependant « *elle n'est pas à considérer comme un coût mais comme le meilleur investissement de l'entrepreneur* » *témoigne Kevin Espiard*. Les résultats de cette étude lui permettront non seulement d'éviter de choisir un local commercial où sa cible client n'est pas présente et donc de faire faillite, mais surtout de connaître précisément où il doit s'implanter pour tirer un maximum profit de la zone de chalandise via une segmentation précise de la population locale. « *Une épicerie fine préféra un local commercial en centre-ville avec une clientèle de type csp +, à contrario un centre de réparation automobile a besoin de hauteur sous plafond et de parking adjoint au local commercial et se tournera tout naturellement sur des cellules en périphérie ou en retail parks*» *révèle Kevin Espiard.*

LES TENDANCES DES RECHERCHES POUR VOUS GUIDER

Il existe à ce jour des centaines d'études compilant les données des annonces immobilières publiées sur internet. Toutefois, aucune n'aborde les grandes tendances du côté de la demande, et ceux par manque de donnée qualifiée. Pour la première fois, Kevin Espiard nous fait découvrir les principaux critères de recherches en matière de locaux commerciaux publiés par sa communauté de plus de 1 000 acquéreurs qualifiés « *Notre équipe a étudié plus de 120 000 recherches de locaux commerciaux et terrains publiées par des enseignes nationales, franchisés et commerçants indépendants sur notre plateforme. L'Ile-de-France est de loin la région la plus dynamique en englobant à elle seule 50% du volume global des recherches qualifiées. Les villes avec plus de 200 000 habitants (le top 11 des villes en France en termes de population) représentent 25% de la demande globale, ce qui est en lien avec le phénomène d'urbanisation massif. D'un point de vue budgets, le loyer moyen recherché en France se situe aux alentours de 300 €/m²/an pour un local commercial d'une superficie moyenne de 250 à 700 m². Paris est un ovni avec des loyers moyens qui sont aux alentours de 600 /m²/ an, soit près du double. On constate également une concentration sur 3 grands secteurs d'activité : la restauration, les loisirs avec les salles de sports qui ouvrent massivement et les commerces alimentaires Bio de proximité. En France, un tiers des acquéreurs sur notre plateforme recherche des locaux commerciaux en location pure, sans rachat du fonds de commerce. Pour les restaurateurs, 60% des recherches de locaux commerciaux stipulent qu'il faut une extraction. Ce dernier point est important car il existe une forte pénurie de locaux commerciaux possédant des conduits de cheminée dans les centres-villes des grandes métropoles. Ce phénomène entraîne mécaniquement une flambée des prix sur ce type de local commercial, un terreau fertile pour opacifier un marché et donc le besoin d'une plateforme telle que UnEmplacement.com pour accéder à ces dossiers confidentiels et très prisés.* »

Fiche contact

NOM : Kevin Espiard

EMAIL : kevin.espiard@unemplacement.com

TELEPHONE : 06.22.49.71.52

ADRESSE :

SITE WEB :

GALERIE PHOTOS

Vous avez aimé cet article ? **Likez Forbes sur Facebook.** J'aime 100 K

1 an, 4 numéros : 30 €

Je m'abonne