

Comment *optimiser* la vente de vos actifs ?

VOS ENJEUX

Pour définir une stratégie d'arbitrage pertinente et optimiser la vente de vos actifs vous devez à la fois bénéficier d'une analyse approfondie du marché et accéder aux investisseurs susceptibles de vous proposer les meilleures conditions.

Comment élaborer une stratégie de vente optimale adaptée aux conditions actuelles du marché ?

Comment identifier et sélectionner les meilleurs acquéreurs ?

Comment accéder au marché des capitaux européens ou transcontinentaux ?

L'équipe Investissement de Jones Lang LaSalle vous assiste dans vos stratégies d'arbitrage et la réalisation de vos opérations de vente pour tirer le meilleur parti des conditions du marché, accélérer les processus de transaction et maximiser la valorisation de vos actifs.

La taille de notre équipe (23 professionnels) nous donne la possibilité de gérer toutes vos opérations, même les plus complexes, sur les marchés de bureaux, locaux industriels, plates-formes logistiques et commerces.

Pour vous permettre un accès aux capitaux internationaux, notre équipe est intégrée au sein de structures européenne et mondiale, European Capital Markets et International Capital Group, regroupant 450 professionnels répartis dans plus de 100 marchés.

Dans le cadre de nos missions de conseil à la vente, nous analysons la valeur et le positionnement de vos biens dans leur marché, afin de vous recommander la meilleure stratégie.

L'activité de Jones Lang LaSalle sur l'ensemble des métiers, nous permet de bénéficier d'une connaissance permanente des immeubles, du marché, de ses normes et de ses évolutions. Les analyses de notre équipe Etudes & Recherche assurent notre anticipation des tendances et la pertinence de nos recommandations.

Notre équipe d'analystes réalise le montage de vos dossiers de présentation et la préparation de la documentation pour la data room.

La définition et la mise en œuvre de la stratégie marketing est prise en charge par notre équipe commerciale (investisseurs nationaux / investisseurs internationaux). En fonction du profil d'investissement, nous vous recommandons la meilleure approche du marché (gré à gré ou appel d'offres), organisons la présentation de l'opération aux investisseurs potentiels, assurons les visites ainsi que le suivi commercial de l'ensemble des candidats.

Notre connaissance approfondie du marché et de ses acteurs, nous permet de cibler précisément les investisseurs potentiels et de vous assister dans le choix des meilleurs candidats.

Enfin, nous vous accompagnons dans la coordination de la "due diligence" et la conduite des négociations, jusqu'à la signature de l'acte de vente.

Nos méthodes de travail, la rigueur et la qualité de la présentation des dossiers, respectent l'engagement éthique de Jones Lang LaSalle, et répondent parfaitement aux exigences élevées de nos clients en matière de transparence et d'objectivité.

RÉFÉRENCES

Nous avons réalisé pour nos clients soixante transactions en 2006, représentant une valeur globale de plus de 4 Milliards d'Euros. Nous sommes notamment intervenus comme conseil à la vente sur les opérations suivantes :



Siège social de Lafarge, rue des Belles Feuilles à Paris 16^{ème}: mandat exclusif de vente de WESTINVEST, vente par appel d'offres à REALIA pour un montant de 151 millions d'Euros.



Portefeuille Hexagon: mandat exclusif de vente de PROLOGIS, portefeuille composé d'entrepôts logistiques en région parisienne et lyonnaise, vendu par appel d'offres à DB REEF pour un montant de 71 millions d'Euros.



Portefeuille Sterling Silver : mandat exclusif de vente de CGI, portefeuille d'immeubles de bureaux en région parisienne, vendu par appel d'offres à GECINA et CAAM pour 430 millions d'Euros.



Portefeuille Archipel : mandat co-exclusif de vente CAAM, pour un portefeuille mixte de 70 actifs sur toute la France, vendu par appel d'offres à RYNDA et à CLEVELAND ASSET MANAGEMENT pour un montant de 137 millions d'Euros.



Portefeuille Capitale : mandat co-exclusif de vente ICADE FONCIERE DES PIMONTS, pour un portefeuille d'immeubles de bureaux en région parisienne, vendu par appel d'offres à REALIA SIIC de Paris, pour un montant de 285 millions d'Euros.



Retail Park Hénin Beaumont : mandat exclusif de vente de SOPIC d'un projet de développement de plus de 20 000 m², loué à 70% par des enseignes nationales, vendu à ING pour 35,7 millions d'Euros.

CONTACTS

PARIS

Stephan VON BARCZY

Directeur du Département Investissement
Tél. : 33 (0)1 40 55 17 64 - stephan.vonbarczy@eu.jll.com

Alexandre WODKA

Responsable de l'équipe Investisseurs nationaux
Tél. : 33 (0)1 40 55 15 85 - alexandre.wodkagallien@eu.jll.com

Stephen MILES

Responsable de l'équipe Investisseurs internationaux
Tél. : 33 (0)1 40 55 17 13 - stephen.miles@eu.jll.com

LYON

Vincent DELATTRE

Responsable de l'équipe Investissement Lyon
Tél. : 33 (0)4 78 17 13 12 - vincent.delattre@eu.jll.com