

Article réservé à nos abonnés Premium

Ce professionnel qui solutionne le casse-tête des commerces en pieds d'immeubles des promoteurs

- [Actualités](#)
- [Commerce](#)

Publié le 05/07/2017 à 17:22



La ZAC des Grands Moulins à Pantin ©
www.alanpeters.fr/AAVP Architecture

En direct du congrès de la [FPI](#) France (Paris) - Quel aménagement réaliser ? Quel type de locataire rechercher ? Quelle valeur fixer ? Autant de questions que les promoteurs se posent au moment de développer des locaux commerciaux en pieds d'immeubles dans les ZAC et qui peuvent rapidement virer au casse-tête. « Les promoteurs sont des experts du résidentiel, mais je constate qu'ils le sont souvent moins quand on parle des commerces vendus en Vefa », souligne [Pierre de Valbray](#), fondateur d'[Alan Peters](#).

« Nous commençons par trouver le juste prix avec le promoteur, détaille Pierre de Valbray. Ensuite, nous travaillons en partenariat avec la municipalité et l'aménageur pour échanger sur les activités souhaitées et déterminer si elles seront en adéquation avec les attentes des futurs habitants. » Toutes ces démarches sont réalisées très en amont dans le projet. Et pour cause : Alan Peters travaille avec les promoteurs sur les caractéristiques techniques à prévoir. « Nous cherchons à avoir des locaux polyvalents pour pouvoir les relouer facilement au cas où le locataire changerait, explique le fondateur de la société. Nous avons une approche long terme et patrimoniale. »

Toujours dans cette logique, Alan Peters prend désormais part aux tours de table avec les investisseurs privés afin d'acquérir les murs de commerce. Chaque groupement se positionne comme investisseur unique pour être le chef d'orchestre commercial du nouveau quartier. Une approche qui séduit les promoteurs, car ils cèdent tous les locaux commerciaux en Vefa avant la livraison.

Pour la commercialisation, la société cible des enseignes nationales et des indépendants dans le domaine du commerce de proximité. Au sein de la ZAC des Grands Moulins, à Pantin, elle a loué les locaux commerciaux à une brasserie, un restaurant, une boulangerie, une crèche indépendante et une supérette, par exemple. « Nous faisons en sorte que les commerces ouvrent dès la livraison, souligne Pierre de Valbray. C'est important pour le confort des habitants et pour répondre aux volontés de la ville. » Côté rentabilité, Alan Peters affiche un rendement moyen de 8,5 %.

Depuis 2015, Alan Peters a traité une soixantaine de dossiers. La société intervient exclusivement en Île-de-France, entre l'A86 et Paris. « Nous avons plus d'opérations dans l'Est que dans l'Ouest francilien, mentionne son fondateur. Suite à des concours, nous essayons de nous positionner sur les nouvelles opérations proches des gares du Grand Paris Express. » Et d'ajouter à propos de ses ambitions : « Nous voulons que notre travail soit reconnu des promoteurs, aménageurs et mairies. » Des promoteurs régionaux et nationaux ont déjà fait confiance à Alan Peters.



[François Perrigault](#)

Chef des informations - Business Immo

Auteur(e) de [523 articles](#)