Racine : une approche globale de l'Immobilier

NICOLAS BOYTCHEV,
AVOCAT ASSOCIÉ

JEAN-PHILIPPE LORIZON,
AVOCAT ASSOCIÉ

CAROL SANTONI,
AVOCATE ASSOCIÉE

NELSON SEGUNDO,
AVOCAT ASSOCIÉ

Cabinet d'avocats d'affaires reconnu, Racine a développé une véritable expertise dans l'ensemble des domaines de l'immobilier et de la construction. Le point avec **Nicolas Boytchev, Jean-Philippe Lorizon, Carol Santoni et Nelson Segundo, avocats associés** dans l'équipe Immobilier-Construction du cabinet.

Quelques mots pour replacer le cabinet Racine dans le paysage juridique français.

Fondé en 1981 par Bruno Cavalié, le cabinet Racine est un cabinet d'affaires « full-service ». Nous apportons à nos clients proximité et expertise dans tous les grands domaines du droit. Nous avons d'abord été historiquement positionnés sur le contentieux avant de faire du conseil. Le contentieux permet aux avocats d'avoir une très bonne vision des problématiques et des difficultés qui peuvent se poser dans le cadre de l'exécution d'un contrat. La pratique du contentieux permet de développer une réelle capacité d'anticipation.

Reconnu pour l'excellence de nos spécialistes dans la plupart des domaines du droit des affaires (Immobilier-Construction, Restructuring, Fusions-Acquisitions, Fiscal, Social, Concurrence-Distribution, Droit Public et Agroalimentaire), notre cabinet a aussi la particularité d'avoir un excellent maillage du territoire national. Nous avons ainsi des bureaux à Bordeaux, Lyon, Nantes, Strasbourg ou encore à Marseille. Nous avons également une implantation à Bruxelles, où exercent plus de 30 avocats. Aujourd'hui, le cabinet regroupe ainsi plus de 200 professionnels du droit, dont 100 à Paris.

Nous avons également développé une offre à l'international, pour accompagner des clients français dans leur développement à l'étranger ainsi que des clients étrangers pour leurs opérations en France.

« Notre dynamisme, notre connaissance du marché et notre capacité d'adaptation font de nous d'excellents facilitateurs »

Plus particulièrement, quel est votre positionnement dans le domaine de l'immobilier ?

Nous couvrons la totalité de ce secteur en nous appuyant sur une équipe de 40 avocats, incluant 15 associés, dont 7 à Paris.

Cette spécificité nous permet d'accompagner nos clients sur 4 grands pôles d'expertise :

- Les transactions immobilières, en ce compris les acquisitions, la structuration, le financement et la fiscalité ;
- Les baux commerciaux ;
- La promotion immobilière, la construction et l'assurance construction ;
- La gestion d'actifs immobiliers.

Notre offre nous permet de couvrir l'ensemble des étapes d'une opération immobilière : depuis les prémices d'un projet jusqu'à sa concrétisation.

Qui sont vos principaux clients ?

Nous accompagnons une grande variété d'acteurs économiques, français et étrangers, en particulier des professionnels de l'immobilier (promoteurs / investisseurs et foncières), des assureurs et des utilisateurs, notamment dans

les secteurs du luxe, de la presse, de l'industrie ou du cinéma.
Ce positionnement à 360° nous permet d'avoir une réelle connaissance du marché et une vision globale des besoins et des attentes de chaque acteur, avec le souci constant d'apporter des solutions pragmatiques, adaptées et innovantes.

Si nous nous focalisons sur le marché de l'investissement en immobilier d'entreprise, quelles sont les tendances que vous avez pu observer ?

Ce marché a été particulièrement dynamique et actif en 2018 : les investissements immobiliers représentent environ 32 milliards d'euros pour l'immobilier de bureau, la logistique et le commerce[1].

(1) Selon l'étude Savills publiée en décembre 2018

Concernant les acteurs étrangers, les fonds allemands restent les plus actifs avec 13 % des acquisitions sur le marché français en 2018 contre 4 % en 2017. Nous constatons que l'immobilier de bureaux connaît une véritable mutation de fond avec un passage du bureau fermé vers des espaces ouverts et collaboratifs. La multiplication des espaces de coworking en est un bon exemple.

Qu'est-ce que ces changements et évolutions impliquent ?

Dans le monde des affaires et de l'immobilier, le temps s'est considérablement accéléré. Un cabinet d'avocats tel que le nôtre se doit d'être agile, efficace, en capacité d'accompagner ses clients en fonction de leurs besoins, mais aussi de faire évoluer ses offres en cohérence avec l'évolution du marché. Cela implique aussi de pouvoir anticiper les tendances, de faire preuve de créativité pour être toujours en mesure de répondre aux attentes et besoins des clients. C'est aussi la clé de la fidélisation de ses clients !

« Le marché de l'immobilier d'entreprise a été particulièrement dynamique et actif en 2018 : les investissements immobiliers représentent environ 32 milliards d'euros pour l'immobilier de bureau, la logistique et le commerce »

Et pour conclure ?

Les perspectives sur le marché de l'immobilier sont bonnes. Notre positionnement tant sur les volets conseil que contentieux nous a permis de développer un modèle qui convient aux entreprises. Notre organisation, notre réactivité, notre complémentarité, notre proximité, notre technicité et notre capacité d'adaptation nous ont permis de créer une relation de confiance pérenne avec nos clients.
Nous continuons à développer notre équipe et à renforcer notre image sur ce segment et notre cabinet est d'ailleurs régulièrement primé et récompensé en matière immobilière. Nous avons pour objectif de poursuivre notre croissance en nous appuyant sur des avocats qui, outre les compétences techniques indispensables, ont un véritable esprit entrepreneurial afin de comprendre les besoins des clients et de leur garantir une qualité de service optimale dans tous les dossiers.

Propos recueillis par Elisabeth Lelièvre