



Entreprendre

Financement des Investisseurs Immobiliers :

la SADE confirme
son positionnement

Sade fait partie de

FORTIS 



Un grand merci à Jean-Paul MULLER !

L'ensemble des collaborateurs de la Société et les membres du Conseil d'Administration souhaitent dans cette Lettre Entreprendre, rendre un hommage à Jean-Paul MULLER, leur Président-Directeur Général pendant plus de dix ans, qui fait valoir aujourd'hui ses droits à la retraite. Ils souhaitent ainsi témoigner de leur attachement à celui qui a conduit la SADE avec force, courage et détermination pour en faire un établissement financier de premier plan.

Entré à la SADE début 1985, Jean-Paul MULLER a été recruté en tant que Directeur d'Exploitation par Jacques PUYMARTIN, alors Président-Directeur Général. Directeur Général-Adjoint en 1988, puis Directeur Général en 1990, il est nommé Administrateur en 1993, et deviendra Président-Directeur Général de la SADE en 1996.

Pendant cette période, la SADE a connu un développement exceptionnel, à contre-courant de l'évolution difficile du réseau des Sociétés de Développement Régional (SDR). Mêlant habilement croissance interne et croissance externe, les grandes étapes ont été :

- 1995 : Acquisition de BITICAL par Offre Publique d'Achat et relance commerciale de cette société que les difficultés de ses principaux actionnaires laissent en déshérence .*
- 1999 : Acquisition de SICOMI RHONE-ALPES qui ouvre au groupe SADE le marché rhône-alpin. Création du Fonds Commun de Placements à Risque ROBERTSAU INVESTISSEMENT et de la société de gestion ROBERTSAU GESTION. L'arrivée de nouveaux partenaires au capital de ROBERTSAU INVESTISSEMENT apporte des moyens supplémentaires à cette activité.*
- 2000 : Acquisition de la SDR du Sud-Est qui confirme l'implantation du Groupe SADE en Rhône-Alpes.*

Le succès de cette stratégie de développement voulue et menée par Jean-Paul MULLER s'inscrit, année après année, dans les bilans de la Société. Couronnement de cette stratégie, l'entrée au capital de la SADE de la BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG (devenue FORTIS BANQUE LUXEMBOURG) en 2000 apporte les moyens nécessaires à la poursuite du développement de la SADE. L'intégration de la SADE dans le groupe FORTIS aura été la dernière contribution de Jean-Paul MULLER, qui a d'ailleurs également rejoint en 2005 le Conseil de Surveillance de FORTIS BANQUE FRANCE.

Pendant toute cette période, l'action de Jean-Paul MULLER au sein de la SADE s'est doublée d'un rôle essentiel dans le réseau des Sociétés de Développement Régional. Devenu Président de FINANSDER – l'organisme de refinancement des SDR – et de l'ANSDER, chambre syndicale des SDR, il est l'artisan principal, en étroite coopération avec les autorités de régulation, de la bonne fin du réseau des SDR.

Le 30 novembre 2007, un hommage particulièrement chaleureux a été rendu à Jean-Paul MULLER par les actuels administrateurs de la SADE, représentants de FORTIS (Carlo THILL, Camille FOHL, Didier BEAUVOIS, Jean EVERARD et Luc WILLEMYNS), de même que par bon nombre de leurs prédécesseurs (Jacques PUYMARTIN, précédent Président et Président d'Honneur de la SADE ; Arlette GROSSKOST, Députée et Vice-Présidente du Conseil Régional d'Alsace ; Régis BELLO, Président de la Société DE DIETRICH ; Christian HAAS, Président de MATIGNON INVESTISSEMENT ET GESTION ; Jean SCHMITT, Président du Groupe HEPPNER).

À cette occasion, Carlo THILL, Président de FORTIS BANQUE LUXEMBOURG et nouveau Président du Conseil d'Administration de la SADE, a témoigné de toute sa reconnaissance à Jean-Paul MULLER, pour le travail exemplaire qu'il a accompli. Sur proposition de Carlo THILL, le Conseil d'Administration a conféré le titre de Président Honoraire à Jean-Paul MULLER.

Nomination au Conseil d'Administration de la SADE



Carlo THILL, 55 ans, Président du Comité de Direction de FORTIS BANQUE LUXEMBOURG, vient de succéder à Jean-Paul MULLER à la Présidence du Conseil d'Administration de la SADE. Cette nomination s'inscrit dans la logique de la poursuite des liens étroits tissés, depuis 2000, entre la SADE et FORTIS BANQUE LUXEMBOURG, son actionnaire désormais unique.

Après des études en Sciences Économiques et en Économie Européenne à Nancy, Carlo THILL est entré immédiatement à la fin de celles-ci, en 1978, à la BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG (devenue aujourd'hui FORTIS BANQUE LUXEMBOURG) où il a effectué tout son parcours professionnel, en gravissant tous les échelons à l'issue de ses différentes missions dans divers services. Dans le même laps de temps, il a complété sa formation post-universitaire en intégrant les meilleures universités étrangères.

L'équipe de la SADE, dans son ensemble, est heureuse d'accueillir Carlo THILL.

CAPITAL-DÉVELOPPEMENT : Transferts au sein du Groupe FORTIS



ALSACE

Nathanaël MARTIN, 32 ans, rejoint l'équipe de Fortis Private Equity France en tant que Directeur de Participations, après 3 années passées à la SADE. Précédemment, il était Senior Associate au sein du département Corporate Finance de BNP PARIBAS.

CONTACTS

FORTIS PRIVATE EQUITY FRANCE

STRASBOURG

25 allée de la Robertsau
67000 Strasbourg
Tél. 03 90 22 11 00

LYON

23 bd Jules Favre
69456 Lyon cedex 06
Tél. 04 37 24 77 96

PARIS

6 rue de Ponthieu
75008 Paris
Tél. 01 58 36 44 60

www.fortis.com



RHÔNE-ALPES

Nicolas RAVACHOL, 35 ans, en poste à la SADE depuis août 2004, rejoint également l'équipe de Fortis Private Equity France en qualité de Directeur de Participations basé à Lyon. Auparavant, il était Chargé d'Affaires au sein de la société de capital-risque régionale RHÔNE-ALPES CRÉATION.

Carnet

ALSACE

Thierry FERNANDEZ, 40 ans, a rejoint le siège de la SADE à Strasbourg en juillet 2007, en qualité de Responsable Marché Investisseurs Immobiliers.

Auparavant, il a occupé diverses fonctions au sein du Crédit Agricole, en particulier dans l'Ouest de la France puis à Strasbourg, où il était Directeur Régional de CRÉDIT AGRICOLE LEASING.





Une page se tourne...

Telle est l'expression populaire que l'on emploie souvent pour faire le bilan d'une période ou d'une expérience.

La page 2007 représentant une année riche en événements assortie de surcroît de résultats fort satisfaisants, est tournée. La production de prêts en particulier atteint pour la seconde année consécutive, 150 millions d'euros malgré un marché plus concurrentiel que jamais.

Cette année a été marquée par le franchissement d'une nouvelle étape de spécialisation de la SADE dans le financement des investisseurs immobiliers, qui a en effet représenté près de 80% de la production. La SADE confirme ainsi son positionnement sur un marché où le professionnalisme de ses équipes et la qualité de son service sont appréciés.

Fin 2007, la SADE a tourné la page sur son activité de capital-développement. Dorénavant, celle-ci sera poursuivie par Fortis Private Equity France. Les deux Directeurs de Participations rejoignent à cette occasion l'équipe de Fortis Private Equity France présente à Paris, Strasbourg et Lyon. Je tiens tout particulièrement à les remercier pour les efforts qu'ils ont déployés à la SADE.

Une page se tourne également pour la SADE avec le départ de Jean-Paul MULLER, principal architecte du développement de la SADE durant les vingt dernières années, avec son prédécesseur Jacques PUYMARTIN.

Aujourd'hui, riche d'un savoir-faire reconnu, la SADE poursuit en 2008 sa voie dans sa spécialisation dans le domaine des investisseurs immobiliers, afin de répondre encore mieux à leurs besoins. En attendant, de nombreuses pages d'histoire restent à tourner pour les années à venir.

Antoine GILLIOT
Directeur Général de la SADE

■ **HOMMAGE À**
JEAN-PAUL MULLER

■ **BRÈVES**

- Nomination - Transferts -
Carnet p 3

■ **GROS PLAN SUR...**

- ALSABAIL : le marché de
la location immobilière p 5

- SADE : optimisation
de la rentabilité p 6-7

■ **LA VIE DU GROUPE**

- ALSABAIL :
SART VON ROHR
sauvée de la fermeture p 8

- SADE : implantation
de CORTONA à Boulogne
et à Lyon p 9-10

Point sur le marché de l'immobilier professionnel à Strasbourg

La capitale alsacienne est aujourd'hui à 2 h 20 de Paris grâce au réseau TGV Est Européen – en 2006 déjà, des programmes ambitieux de bureaux neufs ont été lancés dans la région de Strasbourg pour faire face au renforcement prévu de la demande due à l'arrivée du Train à Grande Vitesse.

Aujourd'hui, les loyers des locaux d'activités neufs ou restructurés oscillent entre 55 et 96 € HT m²/an, alors que les valeurs pour des locaux récents se situent entre 44 et 84 € HT m²/an.

Les locaux anciens d'activités peuvent être loués entre 28 et 60 € HT m²/an. Pour les entrepôts, on se situe entre 31 et 40 € HT m²/an.

État des lieux du marché à Strasbourg

(Source : Rive Gauche/CB Richard Ellis)

Les bureaux

L'offre immédiate se situe aux alentours de 100 000 m² avec un taux de vacance de l'ordre de 3,6% qui devrait croître dans les années à venir, compte tenu de l'importance des offres futures certaines (25 000 m²) et planifiées (85 000 m²). On pense que la fluidité du marché dépendra de l'accroissement des échanges nationaux et internationaux liés à l'ouverture du TGV Est Européen.

Les valeurs locatives devraient augmenter pour se rapprocher des 200 € HT m²/an pour du neuf, alors qu'on se situe en 2007 entre 130 et 175 € HT m²/an pour des locaux neufs ou restructurés. La valeur de l'ancien se situe actuellement entre 90 et 120 € HT m²/an.

Les entrepôts et les locaux d'activités

La part des locaux de ce type clés-en main reste élevée et l'offre immédiate significative. La part du neuf représente 4% et devrait augmenter, sachant que le marché est de plus en plus exigeant en termes de qualité.

Les valeurs locatives des entrepôts ne répondant pas aux normes actuelles marquent un léger recul. La rareté et le prix du foncier ainsi que la faible part de l'offre neuve maintiennent les loyers des locaux d'activités à un prix élevé.

L'offre de location immobilière d'ALSABAIL

Le crédit-bail constitue, depuis sa création en 1972, le cœur de métier historique d'ALSABAIL avec plus de 1 100 projets financés en Alsace pour des entreprises industrielles, commerciales ou du secteur des services.

Depuis plusieurs années, la Société d'Économie Mixte propose également des locaux de différentes natures sous forme de location, afin de répondre à un besoin de souplesse de la part des entreprises qui sont de plus en plus nombreuses à envisager une solution d'investissement offrant une bonne flexibilité.

La location : une offre adaptée aux PME

- Mise à disposition de locaux modernes et fonctionnels à des entreprises pour lesquelles l'acquisition est prématurée.
- Souplesse dans le choix du bail (commercial, longue durée, avec option d'achat).
- Intervention d'ALSABAIL sur tout le territoire alsacien.
- Réponse adaptée au besoin spécifique exprimé par l'entreprise.
- Possibilité pour le futur locataire de s'impliquer dans l'acte de construire.



Usine d'emouteillage d'eau minérale VALON / Cristaline, à Metzeral (Haut Rhin)

CONTACT

ALSABAIL
François SOUPLET
Responsable des Projets Immobiliers
7 place Brant - 67000 Strasbourg
Tél. 03 88 21 22 00
francois.souplet@alsabail.fr

INVESTISSEURS IMMOBILIERS : optimisation de la rentabilité

Le point de vue de Thierry FERNANDEZ, Responsable du Marché Investisseurs Immobiliers SADE à Strasbourg

Les préceptes de base

Si les investisseurs immobiliers recherchent une rentabilité optimale tout au long de la durée de financement du bien, avec idéalement la conjugaison de la rentabilité sur les loyers et la plus-value à terme, ils ne doivent cependant pas oublier que le marché de l'immobilier répond à des cycles.

Aujourd'hui plus que jamais, l'investisseur immobilier doit apprécier la rentabilité de son placement sur des périodes longues. En effet, un immeuble est un bien qui évolue dans le temps du fait de sa localisation, de l'évolution de sa valorisation, de son vieillissement, des impacts de la réglementation ou encore par l'arrivée ou le départ de locataires, etc.

Il ne faut se faire aucune illusion : il y aura, pendant la durée de financement, des charges supplémentaires et ponctuelles à assumer telles que des travaux, une vacance de locataires, et il est prudent d'anticiper ces aléas dans le montage financier.

À la SADE, le financement d'un projet présenté par un investisseur immobilier va bien au-delà du prêt d'argent. En effet, il s'agit d'un partenariat réel. D'aucuns parlent même d'un mariage sur 10, 12 ou 15 ans.

Dès le départ, en effet, l'équipe de spécialistes de la SADE entoure le dirigeant pour aborder avec lui en profondeur le projet en s'impliquant dans la compréhension de la stratégie poursuivie. Cette phase incontournable permet d'adapter au cas par cas, pour chaque projet, une solution de financement individualisée avec un barème adapté.

Un cas pratique

Prenons l'exemple du financement récent de l'acquisition d'un immeuble existant à usage de bureaux et d'entrepôt avec des travaux de rénovation. Les surfaces sont de 500 m² de bureaux et 15 500 m² d'entrepôt.

Acquisition le 1 ^{er} juillet 2007 net vendeur	10 500 K€
Frais de notaire et droits	656 K€
Honoraires divers	100 K€
Travaux de rénovation	1 500 K€
Prix total	12 756 K€

Durée des travaux : 6 mois.

Entrée dans les murs du locataire le 1^{er} janvier 2008.

Financement sur 15 ans avec un bail ferme de 9 ans signé avec un locataire de qualité.

Loyer annuel	910 K€
Rentabilité brute	7,58%
Rentabilité nette	7,13%
Indexation des loyers	2% par an
Dépôt de garantie versé par le locataire	227 K€

Le montage financier retenu a été le suivant :

Montant du prêt	10 000 K€
Durée	15 ans
Dont franchise	6 mois en capital
Taux fixe	5,61%
Barème	légèrement progressif sur les 3 premières années
Valeur résiduelle	1 000 K€

Un profil de barème adapté

Ce qui se traduit par le tableau échéancier/loyer suivant (en K€). Celui-ci retrace également l'évolution de la trésorerie du projet.

Année	Capital	Intérêts	Échéance	Capital restant dû	Loyer perçu	Dépôt de garantie versé par le locataire	Trésorerie	Trésorerie cumulée
1	132	549	681	9 868	455	227	1	1
2	355	530	885	9 513	928		43	44
3	416	506	922	9 097	947		25	69
4	491	491	982	8 606	966		-16	53
5	519	463	982	8 087	985		3	56
6	547	435	982	7 540	1 005		23	78
7	578	404	982	6 962	1 025		43	121
8	611	371	982	6 351	1 045		63	185
9	644	338	982	5 707	1 066		84	269
10	682	300	982	5 025	1 088		106	374
11	719	263	982	4 306	1 109		127	502
12	758	224	982	3 548	1 131		149	651
13	805	177	982	2 743	1 154		172	823
14	849	133	982	1 894	1 177		195	1 018
15	894	88	982	1 000	1 201		219	1 237
Total	9 000	5 272	14 272					

Ce barème spécifique cumule deux particularités intéressantes :

- Une progressivité des charges financières sur une période définie de 3 ans.
- Une valeur résiduelle de 1 000 K€.

L'apport réalisé par l'investisseur s'élève à 21,7% du montant de l'investissement.

Cet autofinancement permet de sécuriser le montage et d'accepter une progressivité dans le barème permettant de lisser la trésorerie en l'absence de rentrées locatives pendant la durée des travaux de 6 mois.

À l'issue du bail ferme de 9 ans, on note que le capital restant dû est de 5 707 K€.

En cas de départ du locataire en place, ce niveau d'endettement permet d'envisager des solutions de réaménagement de barème si besoin était.

À noter également que la trésorerie cumulée (ni placée, ni distribuée dans l'exemple) permet de faire face au remboursement des 1 000 K€ à l'échéance du financement.

Valeur de l'actif et risque résiduel

En terme de valeur d'actif, une expertise donnait une valorisation du bien avant travaux de 9 000 K€. Le prix de vente a été surévalué en raison de la présence d'un bail ferme de 9 ans.

Les travaux réalisés portent la valeur du bien sur ces bases (expertise + travaux) à 10 500 K€.

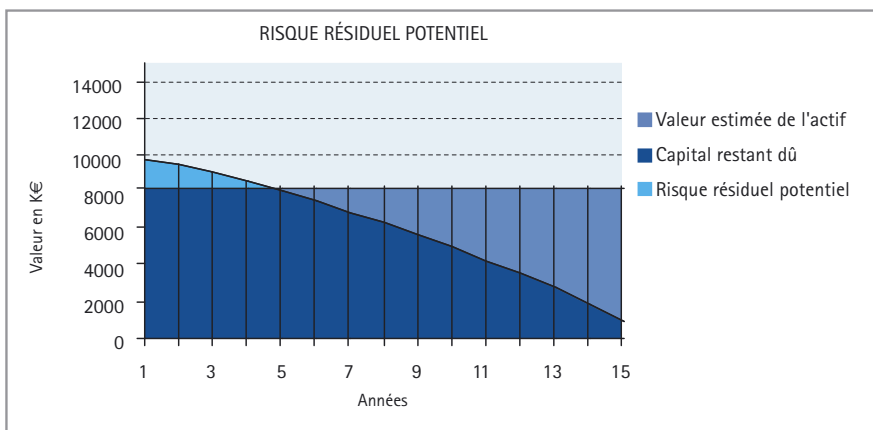
Par mesure de prudence, nous avons considéré qu'en cas d'une revente nécessaire dans l'urgence, il conviendrait d'appliquer une décote de 25%

en raison des critères essentiels suivants liés à l'actif immobilier :

- la localisation
- l'âge du bâtiment et son état général
- ses accès
- sa banalisation
- sa divisibilité et ses possibilités d'extension
- ses équipements spécifiques
- le marché local de seconde main

On en déduit une courbe de risque résiduel qui retrace le différentiel existant entre le capital restant dû et la valeur estimée du bâtiment.

Sur l'exemple, on voit que le bâtiment devient « auto-liquidatif » un peu avant la cinquième année.



Conclusion

Sur le long terme, un investissement immobilier est un placement rentable.

Comme tout bien, un immeuble vit, évolue, se remplit, se vide, se bonifie ou perd de la valeur.

Pour éviter toute mauvaise surprise, l'investisseur doit se prémunir des aléas pouvant intervenir pendant les 10, 12 ou 15 années de durée de financement.

En règle générale, un autofinancement de 20% est un gage de sécurité.

La réussite d'un investissement ne se concrétise que lors de la cession à terme de l'immeuble. C'est la résultante d'une recette intégrant de nombreux ingrédients comme le prix d'achat, la qualité des locataires, le taux d'endettement du projet, le taux du crédit, un facteur chance et, surtout, beaucoup de bons sens.

SART VON ROHR : une entreprise sauvée de la fermeture

Les événements

Début 2006, l'inquiétude était grande à Bitschwiller-lès-Thann (68), au moment de l'annonce par son actionnaire de la fermeture de l'entreprise SART VON ROHR SAS. Spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation d'organes et de systèmes de contrôle et de régulation des fluides (vannes, purgeurs, détendeurs, etc.), la société vivait depuis plusieurs années une profonde restructuration, illustrée par une réduction d'effectif de plus de 40%.

C'est l'actionnaire financier américain, le groupe CIRCOR, qui a décidé, devant la faiblesse des résultats par rapport à ses propres standards de rentabilité, de cesser toute activité sur le site. Deux hypothèses ont alors été analysées : la fermeture pure et simple ou le transfert de l'activité industrielle et du développement vers la filiale de CIRCOR en Allemagne, près de Stuttgart. Cette hypothèse aurait maintenu en un lieu, non défini alors, une équipe commerciale très restreinte et un embryon d'activité de service, permettant de conserver une apparence de présence sur le marché français. Ces deux scénarii, aussi irréalistes l'un que l'autre, et somme toute très coûteux, seront alors remplacés par une autre proposition du directeur français de SART VON ROHR : le rachat de tout ou partie de la société.

Avec un chiffre d'affaires de 7,3 millions d'euros en 2006, un très grand nombre de clients, opérant dans des domaines aussi variés que l'agro-alimentaire, la pharmacie et les cosmétiques, la génération de vapeur et d'énergie, ou encore la haute technologie, SART VON ROHR dispose d'un savoir-faire reconnu par des entreprises de toutes tailles, principalement en France.

Erick BRAQUET : un repreneur tenace et un dirigeant énergique



Erick BRAQUET, 46 ans, de formation «ingénieur en mécanique», devient directeur commercial de SART VON ROHR début 2003, et également directeur d'exploitation de la société en juin 2004. Farouchement opposé à la fermeture de l'entreprise, qu'il considère comme un "gâchis" humain, commercial et technique majeur, Erick BRAQUET va obtenir l'adhésion de l'ensemble du personnel à la reprise de SART VON ROHR SAS.

En basant son projet sur la poursuite du développement entrepris, devenu probant avec l'augmentation nette du chiffre d'affaires de plus de 20% en 3 ans (en prise de parts de marché), mais aussi par un important renouvellement de gamme, Erick BRAQUET réussit la création de la société SART HOLDING, dont il est l'actionnaire majoritaire, et devient le PDG. Outre 2 partenaires de longue date de l'entreprise (5% chacun), 36 salariés de SART souscrivent 39% du capital de cette holding.

Ayant obtenu les concours bancaires et une aide très significative du Conseil Régional d'Alsace, il boucle son tour de table, et signe le rachat de SART VON ROHR le 8 décembre 2006.

Un an après ce changement d'actionnaire, l'entreprise confirme son redressement : le chiffre d'affaires continue de se développer (à un rythme supérieur), 12 nouveaux collaborateurs ont rejoint l'équipe, les investissements reprennent en production (cabine de production, machines-outils...). SART VON ROHR renforce sa présence sur le marché domestique et aborde l'exportation.

ALSABAIL soutient ce projet ambitieux

La Société d'Économie Mixte ALSABAIL, société du groupe SADE, est intervenue très tôt dans ce projet :

- d'une part, en mettant en place un financement en cession-bail d'un montant de 800 k€, pour l'ensemble du site existant, qui se compose d'un atelier récent et de plusieurs bâtiments totalement inadaptés, datant du début du XIX^e siècle,
- d'autre part, en finançant la restructuration du site et la construction, pour un montant de 1 000 k€, d'un nouvel immeuble destiné à accueillir les nouveaux bureaux, ce qui fait du site une installation moderne, adaptée et représentative du développement de SART VON ROHR.

CONTACTS

ALSABAIL MULHOUSE
JEAN-CLAUDE LANGRAND
Directeur Adjoint de l'Agence du Haut-Rhin
68 rue Jean Monnet - 68100 Mulhouse
Tél. 03 89 45 69 45

SART VON ROHR
ERICK BRAQUET
Président
Rue de la Chapelle
68620 Bitschwiller les Thann
Tél. 03 89 37 79 50



L'investisseur néerlandais CORTONA conforte sa position sur le marché français grâce à la SADE

Présentation du Groupe

Créée il y a vingt ans par M. Philip de HASETH MOLLER, la société immobilière hollandaise CORTONA a pour objectif de développer, rénover, acheter, vendre et arbitrer des biens immobiliers détenus en portefeuille.

CORTONA détient des biens à usage professionnel répartis entre des locaux d'activités et des bureaux.

Après que CORTONA ait renforcé sa position aux Pays-Bas, l'entreprise a investi en France depuis 2000. En effet, en fonction des possibilités et des opportunités du marché, le Groupe répartit ses investissements entre les deux pays.

Cette politique de diversification des lieux et des cibles d'investissement permet de mutualiser le risque immobilier, dans la mesure où les cycles du marché sont différents d'un pays à l'autre.

L'objectif de CORTONA est d'étendre ses activités dans les prochaines années et de porter son portefeuille d'actifs à 500 M€.

Cette société dynamique porte une attention toute particulière à la qualité et à la solvabilité des différents locataires occupant les biens immobiliers, privilégiant les opérations multi-locataires.

Boulogne-Billancourt



Une belle opportunité en proche banlieue parisienne

Le programme consiste dans l'acquisition d'un ensemble immobilier à usage de bureaux sur une surface de près de 3 000 mètres carrés et disposant en plus de 64 places de parking réparties sur deux niveaux de sous-sol.

De nombreux travaux et aménagements sont effectués depuis plusieurs années. En outre, ce bien dispose d'un accès aisé par tous les transports en commun. Le très bon standing de l'immeuble, associé à sa très bonne localisation, a permis de le louer dans sa totalité. Pour un investisseur immobilier, il s'agit donc d'un bien parfaitement adapté dont la rentabilité est optimisée.

L'intervention de la SADE

La SADE s'est engagée dans cette acquisition de bâtiments avec un prêt investisseur immobilier long terme pour un montant de 8,7 millions d'euros.



Immeuble CORTONA à Boulogne-Billancourt (92)



Lyon 6^{ème}

L'acquisition d'un immeuble de bureaux en plein cœur de Lyon

Dans le 6^{ème} arrondissement de LYON, à 15 minutes à pied de la Gare de Part-Dieu et à proximité d'une station de métro, le Groupe CORTONA a fait l'acquisition d'un bâtiment à usage de bureaux

L'ensemble immobilier se répartit sur une surface de plus de 1500 mètres carrés et s'accompagne de 29 places de parking sur 2 niveaux au sous-sol, ce qui constitue un atout important dans le quartier.

Cet immeuble présente un fort intérêt pour CORTONA, du fait de son rendement initial et de son potentiel de valorisation, grâce à sa proximité avec le nouveau Palais de Justice dont l'emplacement incarne une certaine pérennité dans le temps.

La SADE, partenaire du Groupe CORTONA

La SADE est intervenue aux côtés du Groupe CORTONA à hauteur de 2,7 millions d'euros, toujours sous la forme d'un prêt immobilier investisseur à long terme.



Lyon 6^{ème} : le même bâtiment photographié sous des angles différents

CONTACT

SADE
Claire TAKIZAWA
 Directeur Financement
 des Investisseurs Immobiliers
 23 bd Jules Favre
 69456 Lyon Cedex 06
 Tél. 04 37 24 30 00

SADE



- 4 allée de la Robertsau
 67084 Strasbourg Cedex
 Tél. 03 88 45 51 51

- 6^e Part-Dieu
 23 bd Jules Favre
 69456 Lyon Cedex 06
 Tél. 04 37 24 30 00

www.groupe sade.com

ALSABAIL



- 7 place Sébastien Brant
 67000 Strasbourg
 Tél. 03 88 21 22 00

- 68 rue Jean Monnet
 68100 Mulhouse
 Tél. 03 89 45 69 45

www.alsabail.fr

FORTIS



- 2 avenue de la Forêt-Noire
 67000 Strasbourg
 Tél. 03 90 22 95 00

- 68 rue Jean Monnet
 68100 Mulhouse
 Tél. 03 89 45 80 91

- 23 bd Jules Favre
 69456 Lyon cedex 06
 Tél. 04 78 65 11 65

www.fortis.com