



Stéphane Rivet, directeur commercial et associé Arthur Loyd Méditerranée.

## 5 bonnes raisons de choisir Marseille

1. La cité phocéenne est en pleine renaissance économique avec un fort développement du secteur tertiaire.
2. Son espace est dynamisé par deux zones d'activité : le périmètre Euroméditerranée, qui bénéficie d'une assise internationale et Marseille technopole, qui fait de l'innovation sa priorité de développement.
3. C'est une ville ouverte sur la Méditerranée avec une interface portuaire : son port autonome est le 1er de France et de Méditerranée et le développement des croisières est continu.
4. C'est une cité à renommée internationale : au second semestre 2007, les investisseurs étrangers ont placé 800 millions d'euros.
5. Proximité d'un aéroport international.

Arthur Loyd Méditerranée

## Leader du conseil « sur mesure »

Le réseau Arthur Loyd Méditerranée poursuit sa progression, avec l'ouverture récente d'une agence dans le Var. Implantée depuis trois ans dans les Docks, l'agence marseillaise revendique sa spécificité : un conseil « cousu main ». Un positionnement judicieux si on se réfère à un chiffre d'affaires en progression constante.

Arthur Loyd Méditerranée, c'est d'abord une équipe composée de sept professionnels à Marseille et une responsable d'agence dans le Var, prochainement épaulée par deux nouveaux collaborateurs. C'est ensuite un chiffre d'affaires qui, depuis la création en 2005 de l'agence marseillaise, double d'année en année pour approcher le million d'euros fin 2008. C'est enfin un état d'esprit : une solide connaissance du marché local et un franc parler qui manifeste un réel souci de transparence dans toutes les transactions. Tout cela fait d'Arthur Loyd Méditerranée une référence nationale du conseil en immobilier d'entreprise, qui joue dans la cour des grands, avec un réseau de 47 agences partenaires en France. La qualité du conseil, c'est d'ailleurs ce que revendique en premier lieu Stéphane Rivet, directeur commercial. « Nos clients apprécient particulièrement deux choses : notre réactivité et notre capacité à offrir un service « cousu main ». Notre expérience sur ce secteur nous permet de saisir rapidement les attentes de nos clients et d'y répondre avec précision. Nous ne cherchons pas à devenir un supermarché de l'immobilier. Nous voulons

rester à taille humaine, avec une qualité de relation optimale. Nous préférons établir une relation de confiance durable de manière à réellement accompagner nos clients dans la réussite de leurs projets ». Car l'immobilier est par définition un marché en évolution constante, avec des transactions quotidiennes où mandats et professionnels se retrouvent régulièrement, même si aujourd'hui à Marseille, chacun reconnaît un certain tassement du marché. Depuis cinq ans, le niveau de l'offre disponible n'a cessé de diminuer et 2008 pourrait bien être le creux de la vague. Pourtant, la demande ne cesse d'augmenter car Marseille jouit d'une vraie cote de popularité. « L'offre immédiatement disponible devient rare, avec une réelle pénurie du neuf. Du coup, les bureaux de seconde main actuellement disponibles ne correspondent pas toujours aux exigences des utilisateurs en termes de qualité, de quantité et de secteurs géographiques », précise Stéphane Rivet. Si le marché est sous-alimenté, il pourrait entraîner une surchauffe au niveau des valeurs locatives de l'ancien. Pourtant, la ville mise sur son caractère de métropole euroméditerranéenne où le secteur tertiaire et

l'innovation nécessitent de nouveaux et ambitieux projets fonciers et immobiliers. Il y a bien des projets de livraison de bureaux neufs, mais les plus grosses livraisons sont prévues pour ... 2012 ! En attendant, Marseille a encore quelques atouts en main. Dans le courant de cette année, le périmètre Euroméditerranée devrait s'agrandir de 15 000 m<sup>2</sup>. 10 000 autres m<sup>2</sup> seront également livrés dans le 10e arrondissement. Le Silo devrait livrer 4 000 m<sup>2</sup> de nouveaux lots en 2009, ainsi que le Patio, avec ses 8 000 m<sup>2</sup> dans le 10e. Enfin, à la périphérie, le projet Vallée Verte à la Valentine promet 20 000 m<sup>2</sup> de lots pour les prochaines années. L'autre qualité d'Arthur Loyd est d'être un acteur de l'immobilier de plus en plus engagé dans le développement du marché. Lors de récentes transactions, les associés Stéphane Jauffret et Stéphane Rivet n'ont pas hésité à venir à la table des négociations pour investir financièrement dans la réussite d'un projet immobilier, au seul motif « qu'ils avaient confiance en lui ». Comme quoi avec Arthur Loyd, business, éthique et prise de risque font bon ménage.

Christine Alexis

**RECOULY  
IMMOBILIER**

**321, CORNICHE J.F. KENNEDY  
13007 MARSEILLE**

**ESTIMATION  
VENTE**

**04 96 20 33 03**



**ENSEMBLE,  
PARLONS DE VOTRE PATRIMOINE**

**CONSEIL GESTION PATRIMONIALE  
PLACEMENTS FINANCIERS & IMMOBILIERS  
PROTECTION DE LA FAMILLE  
SOLUTIONS D'OPTIMISATION FISCALE**

**IMMOFINANCES CONSEILS** Cartes Transactions Immobilières & Courtier Assurance  
Contact : Claude CORTIAL 06 81 37 11 31 - contact@immofinances-conseils.fr