

Arthur Loyd, au coeur du développement de Marseille

Spécialisé dans l'immobilier d'entreprise, Arthur Loyd observe un marché très dynamique où l'offre est encore insuffisante. D'où l'impatience de voir les gros projets se concrétiser.

Bien installé dans son fauteuil de cuir, au premier étage de l'hôtel de direction des Docks, Stéphane Rivet cite de mémoire quelques-uns de ses clients dans la cité phocéenne. « Nous avons installé RFF, IBM-France, Alliance, la BECM, Europcar, MSC... et bien d'autres ». Professionnels de l'immobilier d'entreprise, Stéphane Rivet et Stéphane Jauffret se sont installés il y a deux ans sous l'enseigne Arthur Loyd. Aujourd'hui, le cabinet immobilier emploie sept personnes (deux sédentaires et cinq à la production) et surfe sur la vague d'un marché en ébullition. « Nous arrivons à conclure près d'une affaire par jour », indique Stéphane Rivet, qui ne souhaite pas - pour l'instant - communiquer un bilan détaillé. Arthur Loyd Marseille a scindé ses activités en deux secteurs distincts : un département « bureaux » et un autre dédié aux « locaux d'activité et entrepôts ».

Comme chacun l'a remarqué, Marseille est un immense chantier. L'immobilier d'entreprise est un secteur qui marche, au point d'attirer les investisseurs étrangers. « Nous sommes de plus en plus sollicités par des entreprises ou des fonds de placement

étrangers. Cette demande très forte permet d'année en année de réaliser des records. C'est vrai depuis quatre ans et cela sera encore vrai cette année », explique Stéphane Rivet. La cité phocéenne a incontestablement pris place sur la scène internationale. Mais il lui manque encore la capacité - ou la conscience - de prendre cette dimension internationale. « Compte tenu de l'insuffisance de l'offre par rapport au marché, on nous compare souvent avec Lille, mais cela n'a rien à voir ! », poursuit le responsable d'Arthur Loyd. Lorsqu'il dresse un bilan du marché des bureaux sur Marseille au premier semestre 2006, Stéphane Rivet constate une baisse significative des transactions. « Nous sommes à moins 15 % environ par rapport au semestre de référence. Mais cela est dû au manque de petites surfaces de bureaux et à une absence de stocks ». Comme l'ont noté les professionnels, le bureau neuf fait défaut sur Marseille ; ce qui fait que les « seconde main » sont très sollicités. En effet, dans des secteurs bien définis comme Euroméditerranée, ou l'est de Marseille, la production d'offre neuve s'est ralentie et les prochaines opérations ne seront



photo MD ©

livrées qu'à partir de fin 2007 et courant 2008. « Nous attendons avec impatience les prochaines livraisons », explique Stéphane Rivet. Celles-ci ont pour noms « Coeur Méditerranée » (7.000 m² de bureaux), « Sextant » (9.800 m² de bureaux) et « Euromed Center » qui, outre le complexe Luc Besson, va offrir 43.000 m² de bureaux d'ici à fin 2009.

Cette situation très tendue pousse les entreprises à modifier leur projet et à rechercher des solutions alternatives moins rationnelles mais immédiatement réalisables. Faute de réponse appropriée, la demande connaît elle aussi une baisse significative. « Côté valeur, c'est stable dans l'ensemble. Mais compte tenu de la rareté d'une offre de qualité, on comprend

très bien l'envol des loyers », poursuit le directeur commercial d'Arthur Loyd. Les projets en cours de réalisation viendront inévitablement confirmer l'importance économique du secteur nord de Marseille, avec des loyers avoisinant les 215 euros HT.

En ce qui concerne le marché des locaux d'activité et entrepôts sur Marseille, tous les indicateurs sont à la hausse. Avec plus de 200.000 m² de locaux neufs et 140.000 m² de seconde main, l'offre est importante. La demande est elle aussi massive, puisqu'elle a augmenté de 60 % par rapport à l'an passé. « La majorité des demandes s'exprime sur des surfaces comprises entre 200 et 500 m², et un tiers sur l'acquisition », indique Stéphane Rivet. « Notre métier consiste à bien observer et ressentir les flux et les tendances. Il nous faut être réactifs, opportunistes et pédagogues. Car la priorité du chef d'entreprise aujourd'hui est d'offrir à ses salariés les meilleures conditions de travail possible. Et nous devons l'accompagner dans cette recherche. Chez Arthur Loyd, notre politique est la qualité de service et le suivi des clients. Nous voulons nous distinguer des grands groupes en faisant du sur-mesure et du qualitatif », conclut Stéphane Rivet.

Michel Deuff



STOP à la prolifération des légionelles

Eradication complète des légionelles dans les réseaux d'eau chaude sanitaire (hôpitaux, maisons de retraite, hôtels et autres résidences...), et tours de refroidissement.



LOCATION - VENTE

Distribué par : EUROMED DISTRIBUTION - Centre Euroméditerranée
48 b rue Peyssonnel - 13003 MARSEILLE - RCS B453 780 942
tel : 04 91 64 64 64 - <http://www.neteau.fr>