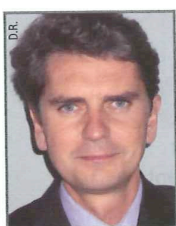


« Dorénavant, les grands utilisateurs auront le choix de pouvoir s'implanter sur la périphérie lilloise à moindre coût »

Tostain & Laffineur



Antoine Tostain

Le marché lillois évolue. Se diversifie. Antoine Tostain et Hugues Laffineur, dirigeants du cabinet de conseil Tostain-Laffineur, nous brossent un portrait du marché.



Hugues Laffineur

Business Immo : Quelles sont les tendances du marché des bureaux ?

Antoine Tostain et Hugues Laffineur : « Nous avons en charge la commercialisation d'un certain nombre de nouveaux programmes sur la Métropole Lilloise, tels que l'opération Opéra Faidherbe dans Lille, une opération du Bois Habité à Euralille 2, le parc du Molinel, sur les Grands Boulevards à Wasquehal, le Business Park de Marcq en Baroeul, le Héron Parc à

Villeneuve d'Ascq... Ces nouveaux programmes vont nous permettre de proposer une offre complète et diversifiée sur les différents secteurs de la Métropole Lilloise. En effet, auparavant, les grandes surfaces (supérieures à 2 000 m²) ne pouvaient être captées que sur le secteur d'Euralille qui était le seul à proposer aux utilisateurs des grandes surfaces de bureaux. Dorénavant, les grands utilisateurs auront le choix de pouvoir s'implanter sur la périphérie lilloise à moindre coût – les loyers proposés à Villeneuve d'Ascq, par exemple, sont à 135 €/m²/an.

Généralement très bien desservis par les transports en commun, ces parcs sont très facilement accessibles également par les autoroutes et bénéficient de la proximité de centres commerciaux offrant aux utilisateurs des services dignes d'un centre ville. Nous avons pu constater l'attrait des demandeurs pour ce type de produits. Le Park Plaza I à la Haute Borne, qui développe 3 immeubles de plus de 3 000 m², a été commercialisé en moins de 12 mois auprès d'utilisateurs uniques qui n'avaient comme autre alternative qu'une implantation à Euralille. »

BI : Quelles perspectives entrevoyez-vous ?

AT-HL : « Il est fort probable que les projets précités accueillent de grands utilisateurs qui trouvent, non seulement, un intérêt financier mais également un intérêt en termes de situation et de prestations sur ces programmes. En



Opéra Faidherbe de Lille

effet, ceux-ci sont tous livrés climatisés. Par ailleurs, nous constatons une demande forte des PME pour l'acquisition de leurs surfaces de bureaux.

Grâce notamment à l'opération Business Park de Marcq en Baroeul, nous pouvons proposer à l'acquisition des surfaces de bureaux à partir de 400 m² dans un environnement exceptionnel. Il y a, en effet, une réelle demande de ces nouveaux "investisseurs" que nous avons pu satisfaire, notamment sur le Parc du Molinel. Avec le promoteur, nous avons pris la décision de vendre à la découpe les surfaces de bureaux à partir de 130 m². Nous avons donc commercialisé le bâtiment de plus de 1 000 m² en moins de 12 mois à 14 utilisateurs investisseurs. La situation de Lille, à proximité des grandes capitales européennes, est un atout pour notre région. La proximité de la Belgique nous permet d'implanter régulièrement des directions nationales sur notre Métropole. Il est vrai que nous avons plus de difficultés à installer d'autres sociétés étrangères. Cependant, nous constatons depuis quelques années que, grâce à sa situation, la métropole lilloise intéresse de nombreux grands projets... »

BI : Et du côté de la logistique ?

AT-HL : « La logistique reste, d'une façon globale, en progression dans le Nord-Pas-de-Calais. C'est un secteur en fort développement car des enseignes du Nord de la grande distribution et les sociétés de vente par correspondance importent massivement et doivent stocker leurs produits pour pouvoir organiser leur distribution en France et en Europe de l'Ouest. C'est le cas de Décathlon, Leroy Merlin, Pimkie, Jules... Face à l'impossibilité de monter des opérations dans la métropole lilloise, les opérateurs immobiliers se sont intéressés aux grands fonciers disponibles situés au Sud. Et pour faire face à cette demande, les communes se sont organisées. C'est ainsi que Parcolog II, à Hénin-Beaumont, proposera 81 000 m² construits par Generali et Parcolog, la plateforme Delta 3 à Dourges poursuit son développement, WDP construit Parc à Stock (60 000 m² à Libercourt), DTZ Asset Management lance Vendin le Vieil, soit 100 000 m² à Lens, tandis qu'une SAS Ostrevent Développement va bâtir l'opération Cœur d'Europe, 250 000 m² à Somain... Les projets sont nombreux et les investisseurs sont très demandeurs. Les pressions à l'investissement sont très fortes car les actifs à vendre sont peu nombreux. Ce phénomène se fait sentir sur les taux de rendement qui perdent, en moyenne, un demi point tous les six mois, pour flirter désormais avec les 7%. »

Propos recueillis par Charlotte MENTHA