

Tostain & Laffineur Real Estate Solutions

► Jean-Luc DECAESTECKER

Après chacun un apprentissage du métier de conseil en immobilier d'entreprise pendant une dizaine d'années chez des professionnels implantés dans la région et à Paris, Hugues Laffineur, 46 ans, et Antoine Tostain, 47 ans, ont décidé en mai 2004 de créer leur propre structure, Tostain & Laffineur Real Estate Solutions. S'ils ont commencé sur 50 m² avec une assistante à mi-temps, aujourd'hui le cabinet compte 13 collaborateurs et, toujours fidèle à Villeneuve-d'Ascq, s'est installé il y a 2 ans au 23, rue de la Performance, dans le site Europarc sur 300 m². "Nous n'éprouvons aucun complexe, bien au contraire, à être les régionaux de l'immobilier d'en-

treprise, expliquent de concert Hugues Laffineur et Antoine Tostain. *Nous développons une démarche hyper personnalisée et proactive auprès de chacun de nos clients, nous entrons dans leur problématique et essayons d'anticiper leurs besoins. C'est la force de notre équipe que nous intégrons dans nos décisions et dans nos réflexions dans un double souci de circuit court et d'écoute.*"

Si l'activité du cabinet qui réalise un peu plus de 2 M€ de chiffre d'affaires se répartit globalement à 50/50 entre le marché des bureaux et celui de la logistique et des locaux d'activité, avec une montée en puissance de l'immobilier commercial sur Lille centre et périphérie dans lequel il s'est engagé il y a 2 ans, Hugues Laffineur



De gauche à droite, Antoine Tostain et Hugues Laffineur.

estime de 15 à 20% la part de marché du cabinet en bureaux, où il est essentiellement actif sur la métropole lilloise, mais aussi sur Valenciennes, Arras, Lens, Douai, quand Antoine Tostain juge à plus de 60% celle en logistique et à 20% celle en locaux d'activités sur l'ensemble de la région. "Ce que nous aimons, précise Antoine Tostain, c'est trouver des solutions per-

tinentes à des situations complexes et la mise en relation dès lors que nous voyons un intérêt à transacter entre offreurs et preneurs. Notre ennemi, c'est le temps qui passe." Ce qui ne les a pas empêchés de s'intéresser à la Picardie en créant Tostain & Laffineur Picardie, en septembre 2010, en association avec Valérie Dessaux. A quand la prochaine région ? ■

GA SA

GA fait partie des majors de l'immobilier d'entreprise national. Pourtant, cette société présente la taille d'une PME avec ses 430 salariés et affiche une longévité séculaire (elle a été créée en 1876 !). Ses métiers sont organisés de bout en bout de la chaîne immobilière : concevoir, construire et promouvoir l'immobilier d'entreprise. En particulier, pour des clients industriels soucieux d'une grande qualité dans leur outil.

Frédéric Dendievel, responsable commercial dans la région, fait état des premières réalisations dans le Nord-Pas-de-Calais : "Nous avons conçu et bâti l'usine de Plastic Omnium, à Ruitz, ainsi que l'extension du siège de Lyreco dans le valen-

ciennois". GA n'a pas eu besoin de démarcher pour lancer ses activités dans la région : "Très souvent, nos clients nous suivent. Nous réalisons un projet avec eux et ils reviennent pour d'autres. Nous sommes avant tout sensibles à leur satisfaction", ajoute le chargé d'affaires. Originaire de Roubaix,

il pointe les potentiels importants de la région, "notamment dans le tertiaire et l'industrie" souligne-t-il. GA maîtrise toute la chaîne de son métier : usine de préfabrication d'éléments de construction, site de fabrication de pompes à chaleur de haute qualité, bureaux d'études et de commercialisation des surfaces

bâties... La gamme des produits est large mais reste soucieuse de réaliser des produits de qualité : "Quand on construit, on propose la structure, la fabrication des éléments, la construction... jusqu'à la livraison. Aujourd'hui, par exemple, les bâtiments basse consommation sont la règle chez nous, le triple vitrage store intégré est courant et c'est un modèle maison breveté."

"Acheteur potentiel de foncier".

"On s'adresse à des clients qui sont sensibles au ►►►