

ÉTUDE
DE MARCHÉ



EKLA - Lipsky-Rollet architectes

ÉDITION 2016

ÉTUDE DU MARCHÉ 2015

- BUREAUX,
- ENTREPÔTS, LOCAUX D'ACTIVITÉ, LOGISTIQUE
- COMMERCES

Étude de Marché

2015 - Edition 2016

NOVALILLE



QUATUOR

LE 101 AVENUE REPUBLIQUE



HUB DE MARCO



ARTHUR LOYD NORD-PAS DE CALAIS	P 4
LILLE MÉTROPOLE EN QUELQUES CHIFFRES	P 5
INTRODUCTION	P 6

BUREAUX

LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

> Evolution des volumes sur 10 ans	P8
> Evolution du nombre/de la taille moyenne des transactions	P9
> Analyse des transactions depuis 2006	P10
> Analyse de l'année 2015	P12

ANALYSE DE LA DEMANDE EXPRIMÉE

P15

ANALYSE DES FLUX

P16

SITUATION DE L'OFFRE

> Évolution du stock comparé au volume des transactions	P18
> Répartition géographique des stocks	P20

LES VALEURS

P22

LE MARCHÉ 2015 DE L'INVESTISSEMENT

P24

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

P26

ANALYSE DÉTAILLÉE DES 9 SECTEURS

> Euralille / Lille Gares	P28
> Lille Centre	P30
> Les Grands Boulevards	P32
> Les Parcs Tertiaires	P34
> Villeneuve d'Ascq	P36
> Sud Métropole / Haute Borne	P38
> Roubaix / Tourcoing / Roncq	P40
> Lille Sud / Eurasanté	P42
> Rode Nord Ouest	P44

LOCAUX D'ACTIVITÉ

DÉFINITIONS RETENUES

P46

LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

> Analyse du marché global	P48
> Transactions par bassins	P52
> Analyse de l'offre	P54
> Les valeurs	P56

LE MARCHÉ LOGISTIQUE

P61

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

P64

COMMERCES

PRÉSENTATION

P66

Quelques transactions commerce	P67
Parts de marché Lille Métropole	P67
Estimation des surfaces commercialisées	P68
Trois marchés de centre ville	P69
Carte nationale des valeurs locatives	P70
Le commerce en métropole lilloise	P71

VALEURS LOCATIVES MOYENNES

> Lille centre	P72
> Vieux Lille	P73
> Rues piétonnes	P74
> Lille Métropole	P75

CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES

P77

LISTE DES AGENCES ARTHUR LOYD

P78

Direction - investissements

Marketing



Benoît TIROT
Directeur Général
Investissements



Virginie TAVERNIER
Assistante de
direction



Sonia MATMATI
Consultante



Stéphanie Bourgeois
Marketing

Commerces



Axel HERBEZ
Directeur
commercial



David GEORGE
Consultant



Maxime SAPPEN
Consultant



Yoann BROUZENG
Consultant



Marion HAMON
Contrat de
professionnalisation



Anne CALLEBERT
Assistante



Asli LEDAIN
Assistante

Bureaux



Stéphane HUEL
Directeur
commercial



Nathalie VANEUVILLE
Consultante



Stéphane GREUGNY
Consultant



Emmanuelle CORRION
Consultante



Julie BINET
Assistante



Paul LEQUINT
Consultant



Etienne DARTOIS
Consultant



Florent DUJARDIN
Consultant



Noëlle SANCHEZ
Assistante



Pauline HERBIN
Assistante

Locaux d'activité / Entrepôts



Bertrand Meriaux
Directeur
commercial



Aurélien DESPRETS
Consultant



Thibaut LE BLAN
Consultant



Geoffrey VERHULST
Consultant



Muriel PIOGER
Assistante



Tanguy DELECOURT
Consultant



Laurent CANEL
Consultant



Grégoire DEGUINES
Consultant



François BRETON
Consultant



Séverine HAECK
Assistante

Artois - Flandre - Littoral

Valenciennes - Cambrai

UNE MÉTROPOLE AU CŒUR D'UNE RÉGION PRODUCTRICE DE RICHESSE ET DE VALEUR AJOUTÉE

Fabrice VEYRON-CHURLET
Directeur Général SPL EURALILLE



2016 inverse les tendances, 2016 amorce une renaissance. « Euralille [souffrait] de l'absence de nouvelles offres en neuf », 2016 ouvre une nouvelle vague de commercialisation sur le 3^e quartier d'affaires français.

Le projet Euralille3000 – qui se propose de densifier et d'intensifier l'historique turbine tertiaire – se lance. Sa première phase opérationnelle s'engage. L'opération Business Ekla, vendue fin 2015 à un investisseur allemand, en a déjà donné un avant-goût. Elle a confirmé, si besoin en était, l'attrait d'Euralille ; ce fut la plus grosse cession tertiaire en blanc de 2015 en région. En cette nouvelle année, ce sont de nouveaux programmes en neuf qui seront proposés aux investisseurs et aux utilisateurs sur Euralille : quatre opérations se dessinent sur les secteurs Chaude Rivière et Champ libre, de part et d'autre de Lille Grand Palais. Et le projet urbain envisage déjà de nouvelles opportunités pour la suite... De quoi changer les chiffres et les analyses des études de marché à venir. Mais surtout de quoi répondre aux besoins vitaux de développement économique et stratégique du cœur d'une métropole, cœur d'une grande région, cœur de tout un vaste territoire nord-européen.



LE PROJET EURALILLE 3000

25 ans après sa création, la turbine tertiaire dessinée par OMA se régénère et s'intensifie. C'est le projet Euralille3000. Les 600 000 m² de programme construits sont devenus 3^e quartier d'affaire français, hub majeur au cœur des échanges nord-européens, pôle décisionnel régional, haut lieu de congrès et de culture mais aussi lieu de vie et de commerce. Euralille est le cœur économique de la métropole lilloise. Un hub renforcé, des surfaces de bureaux développées (+140 000 m²), des espaces de vie retravaillés pour être plus pratiques et vivants, 250 000 m² de programme supplémentaire imaginé... Pour un cœur métropolitain vivant, 24h/24.

5 SITES D'EXCELLENCE

L'UNION

80 hectares de bureaux, activité, logements, équipements publics, qui accueillent quatre filières économiques : la distribution et le conseil, les textiles techniques, le pôle juridique et l'image.



LA HAUTE BORNE

Dédié à l'accueil des activités scientifiques et technologiques à haute valeur ajoutée, ce parc s'étend sur plus de 140 hectares.



EURASANTE

Un site de 300 hectares consacré aux activités de pointe de la filière biologie-santé au centre du plus grand campus hospitalo-universitaire d'Europe.



EURATECHNOLOGIES

Un site d'excellence économique dédié au développement des entreprises TIC sur 100 hectares et labélisé éco-quartier.



INTRODUCTION

Nous vous présentons la 20^{ème} édition de l'étude du marché de l'immobilier de bureaux de la Métropole Lilloise complétée par celle des entrepôts et locaux d'activités, réalisée par Arthur Loyd Lille.

Comme chaque édition précédente, l'approche globale, dégagant les grandes tendances, sera suivie d'une analyse plus détaillée des transactions 2015, des valeurs de marché et évolution des stocks.

Nous compléterons l'étude bureaux par un examen de chacun des 9 secteurs géographiques que nous avons identifiés comme composant le marché Métropolitain, et pour les locaux d'activité les trois bassins principaux d'implantation.

Nous intégrons cette année une étude et un regard sur les marchés du commerce en métropole et de la logistique pour la région Nord-Pas de Calais.

Nous espérons, par ce document, pouvoir contribuer de manière aussi complète que possible, à la compréhension de nos marchés et mettre à la disposition des acteurs économiques et politiques un outil objectif et fiable. Nous accueillerons bien volontiers toutes observations, questions et suggestions.

Benoît TIROT
Directeur

Daniel DORCHIES
Président

BUREAUX

PLACE AUX BLEUETS



SYNERGIE PARK



HUB DE MARCO



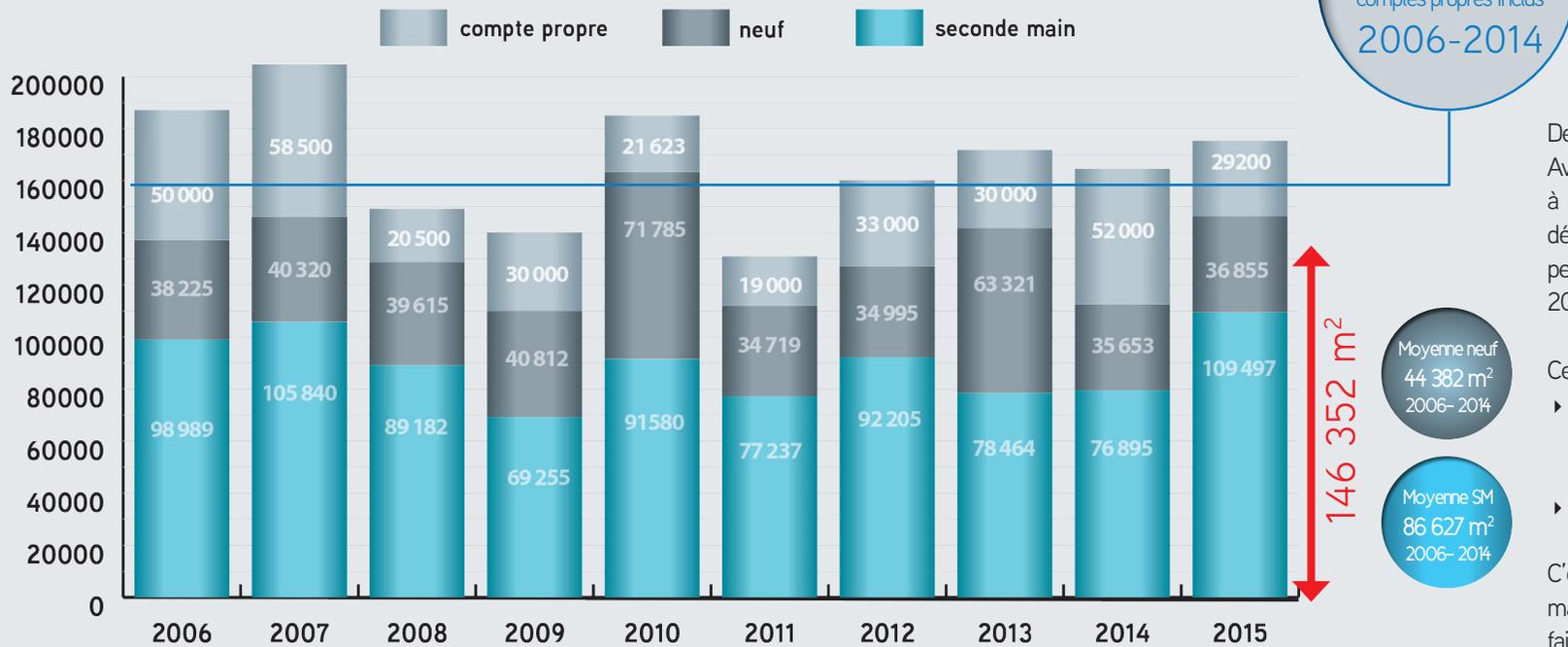
IRISIUM



LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

« 2015, rebond du marché de la transaction »

1/ Evolution des volumes de transactions de 2006 à 2015



Moyenne
165 968 m²
comptes propres inclus
2006-2014

Moyenne neuf
44 382 m²
2006-2014

Moyenne SM
86 627 m²
2006-2014

146 352 m²

Des performances meilleures qu'attendues. Avec une progression de 7% par rapport à 2014 (+ 6% au-delà de la moyenne décennale), le marché réalise une bonne performance confirmant celles de 2013 et 2014 et par là sa grande stabilité.

Ces chiffres globaux s'obtiennent par :

- ▶ Une progression importante de la seconde main (+ 42%) amenant le meilleur score depuis 10 ans.
- ▶ Une baisse de la transaction en Neuf.

C'est le signe d'une bonne adaptation du marché qui, face à une offre neuve assez faible, a trouvé les solutions par le seconde main rénové.

TOTAL	187 214	204 660	149 297	140 067	184 988	130 956	160 200	171 970	164 548	175 552
Hors CP	137 214	146 160	128 797	110 067	163 365	11 956	127 200	141 785	112 548	146 352

PARIS
2,2 M m²
+ 5 %

Volumes de transactions sur les grandes métropoles

	AIX - MARSEILLE	BORDEAUX	LILLE	LYON	MONTPELLIER	NANTES	TOULOUSE
2014	126 400	87 630	164 548	246 000	71 200	83 940	142 000
2015	115 000	108 110	175 552	273 152	78 500	95 000	115 116
	(- 9%)	(+25%)	(+7%)	(+11%)	(+11%)	(+14%)	(- 19%)

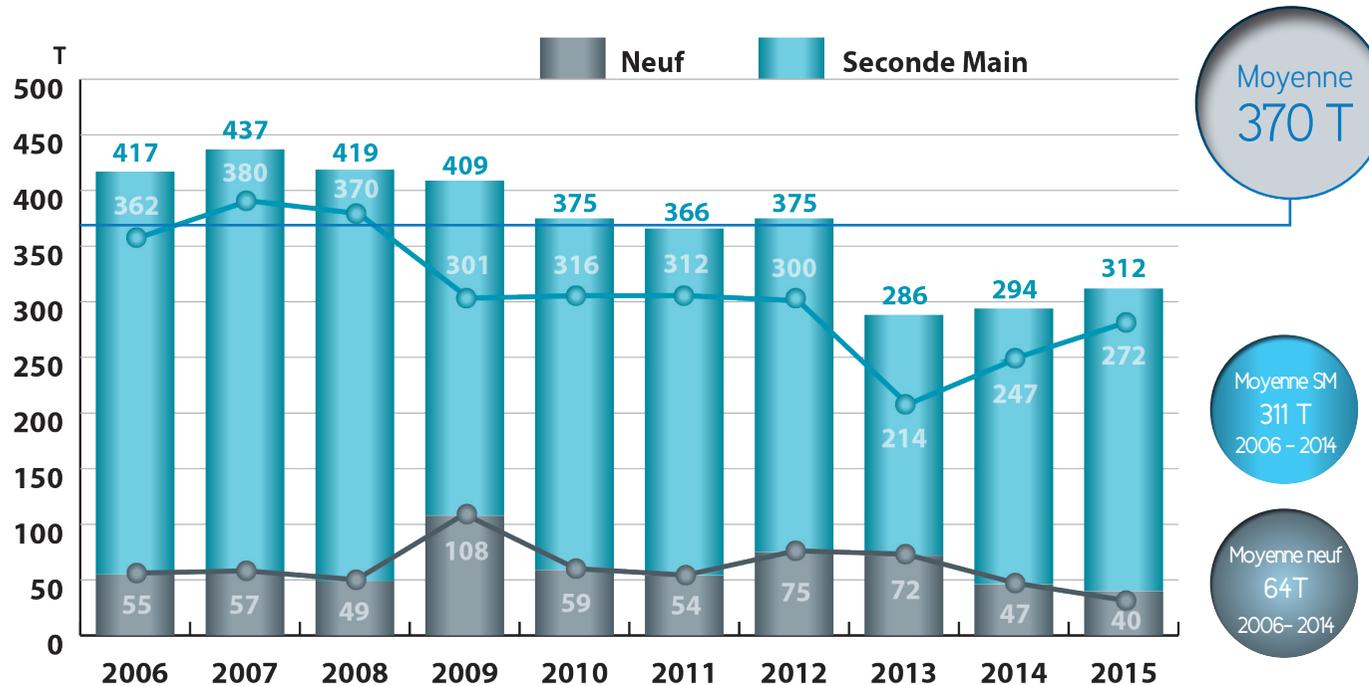
La Métropole lilloise s'affiche clairement comme le deuxième marché des Régions après celui de Lyon.

Le marché lillois confirme ainsi une grande stabilité à l'inverse d'autres (Marseille, Bordeaux ou Toulouse) beaucoup plus volatiles.

2/ Taille moyenne des transactions

NEUF	921 m ²
SECONDE MAIN	402 m ²
LOCATION	434 m ²
VENTE	601 m ²

3/ Evolution du nombre de transactions



Malgré une reprise du nombre de transactions depuis 2013, le score 2015 (312) reste très inférieur à la moyenne (370).

Le nombre de transactions en Neuf continue de baisser à son niveau le plus faible depuis 10 ans (40).

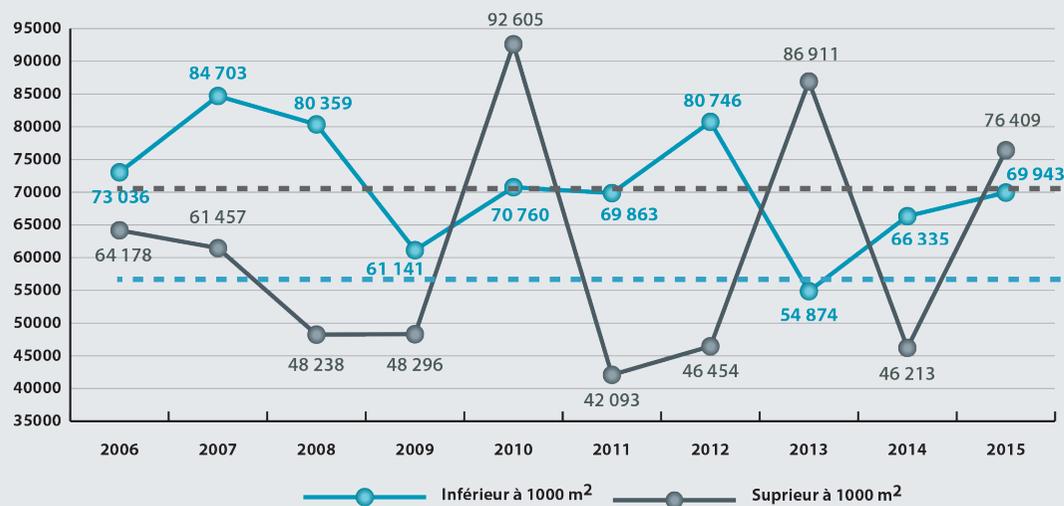


LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

« 2015, marqué par la dynamique des transactions supérieures à 1 000 m² »

4/ Analyse des transactions depuis 2006

A/ Evolution par tranche de surface en m²



Moyenne
71 313
sur 10 ans

Moyenne
59 605
sur 10 ans

La dynamique du marché 2015 est obtenue par les transactions supérieures à 1.000 m².

Celles inférieures à 1.000 m² ne font que retrouver leur moyenne décennale.

On verra derrière ce constat une bonne tonicité des plus grandes entreprises, motivées par des facteurs de regroupement, rationalisation, et sans doute depuis trois ans une lente amélioration de la confiance chez les plus petites.

B/ Evolution par tranche de surface du nombre de transactions



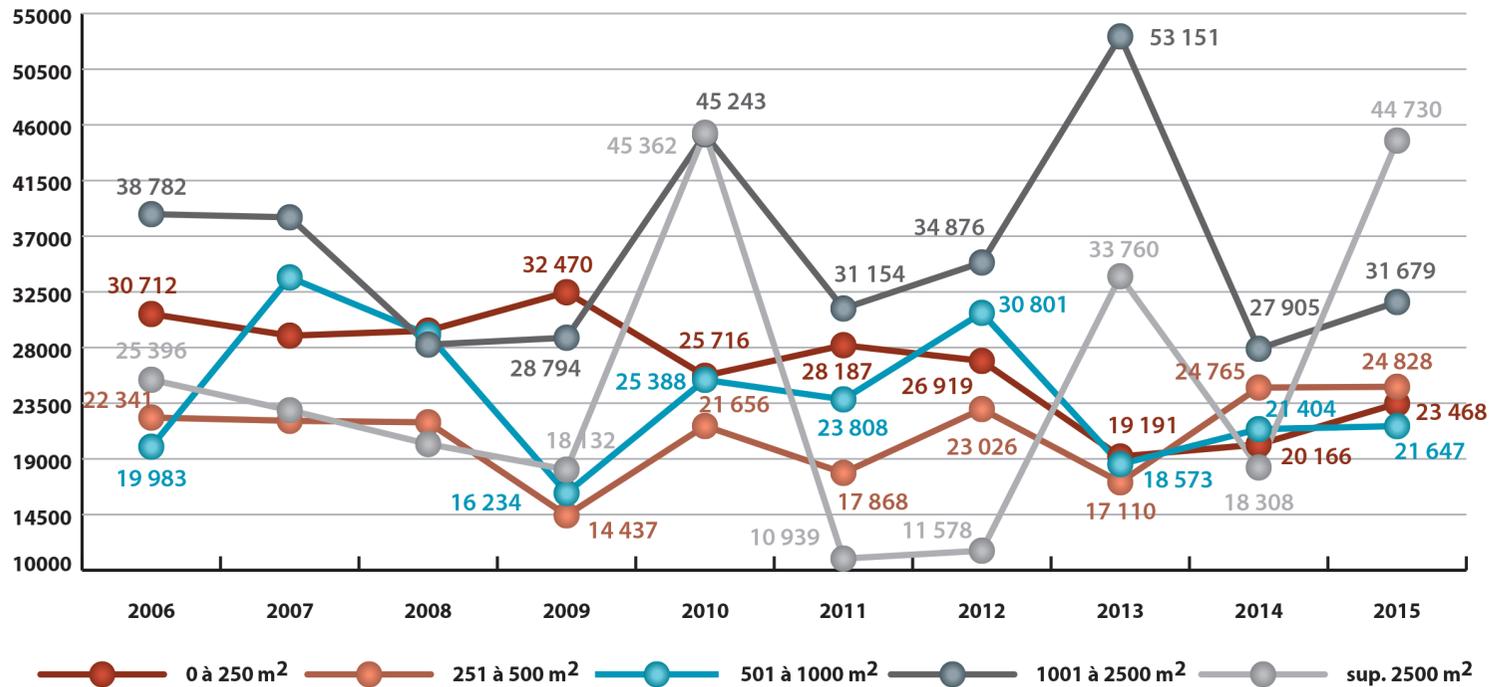
Surfaces ≤ à 1000 m²
En 2015
69 943 m²

Rappel 2014
66 335 m²

Surfaces > à 1000 m²
En 2015
76 409 m²

Rappel 2014
46 213 m²

C/ Analyse en volume par tranche de surface



Plus au détail on s'aperçoit que la progression du marché est presque exclusivement due aux implantations supérieures à 2.500 m², tous les autres segments de surfaces étant à des niveaux moyens ou faibles.

D/ Evolution des transactions par tranche de surface

Ce sont bien les grandes entreprises qui profitent des échéances et d'une disponibilité du marché (volume d'offre et prix) pour améliorer la performance de leur immobilier.

Le segment des petites implantations (0 - 250 m²) reste à un niveau faible mais progresse légèrement depuis deux ans.

Peut-on y voir une lente reprise de la confiance économique des petites entreprises ?

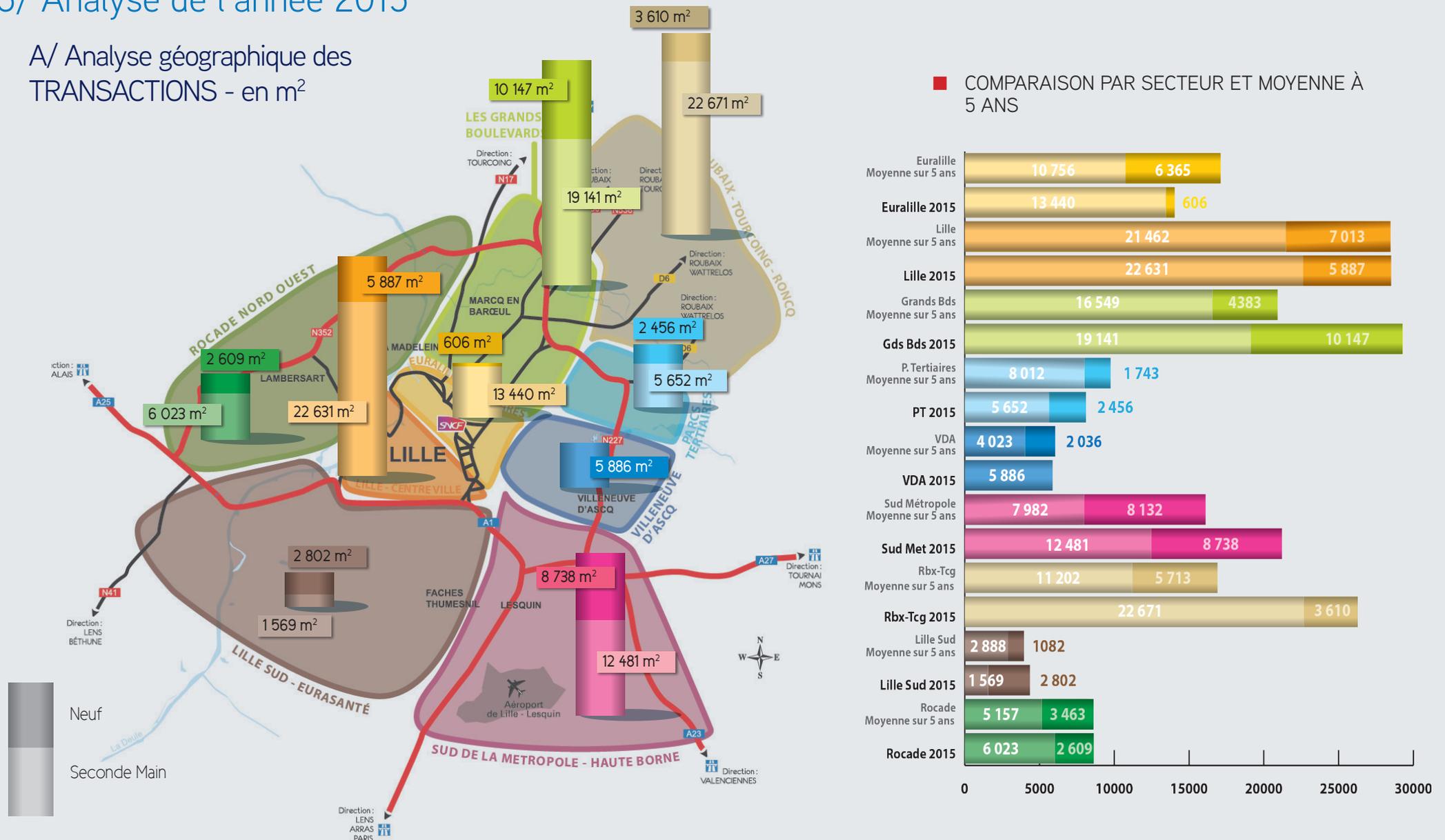
	0 à 250 m ²	251 à 500 m ²	501 à 1000 m ²	1001 à 2500 m ²	Sup. 2500 m ²	TOTAL
2006	291	64	30	27	5	417
2007	286	68	50	26	7	437
2008	290	62	41	21	5	419
2009	318	45	22	20	4	409
2010	241	61	36	30	7	375
2011	253	53	34	23	3	366
2012	238	69	42	23	3	375
2013	166	50	27	34	9	286
2014	173	69	30	16	6	294
2015	183	69	29	22	9	312
PROGRESSION	+ 5,7%	+ 0%	- 4%	+ 37,5%	+50%	+ 6,1%



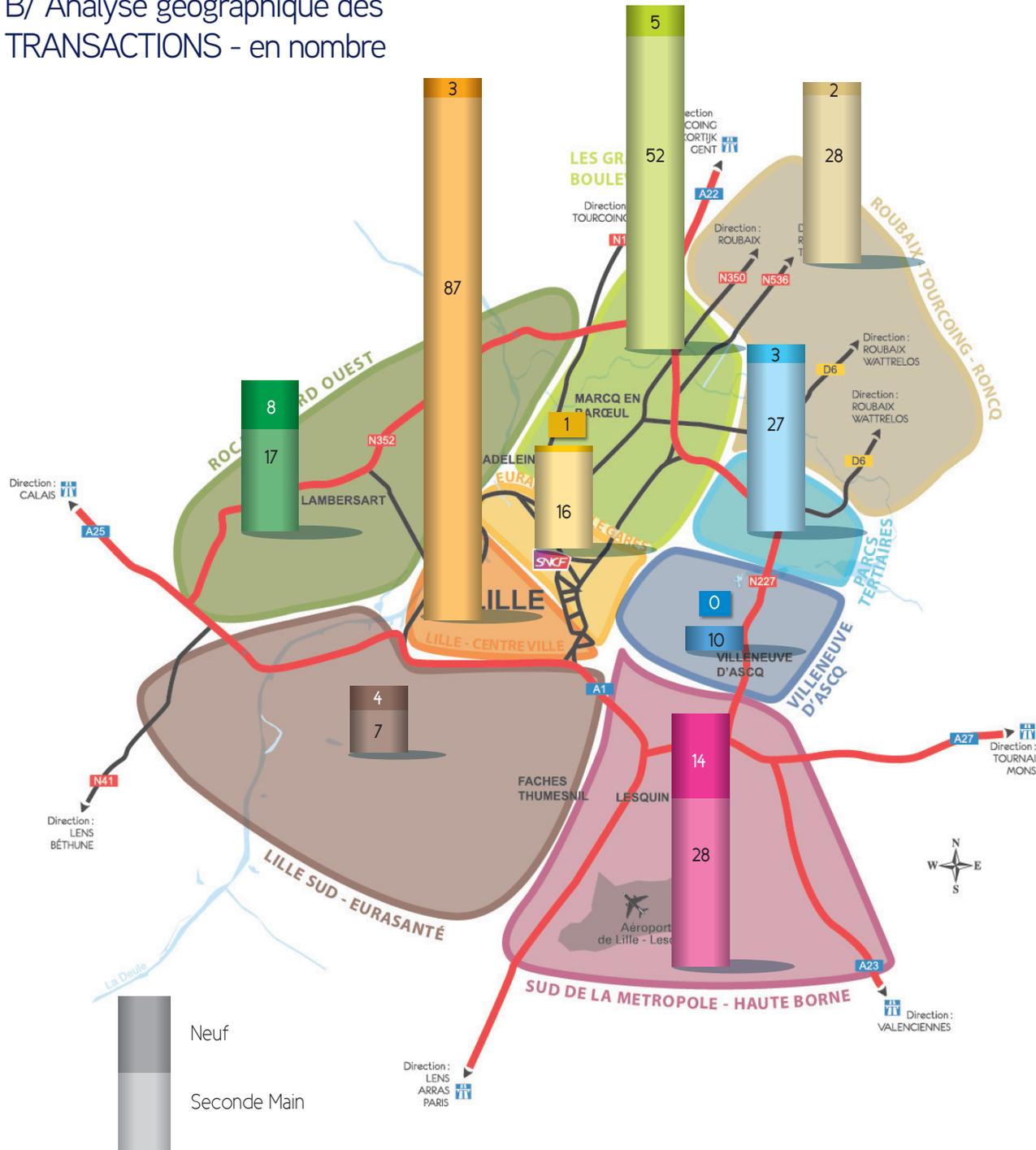
LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

5/ Analyse de l'année 2015

A/ Analyse géographique des TRANSACTIONS - en m²



B/ Analyse géographique des TRANSACTIONS - en nombre



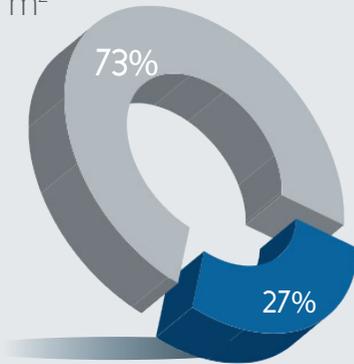
Rééquilibrage de la répartition géographique des transactions.

- ▶ EURALILLE, LILLE GARE par manque d'offre disponible perd de son poids (- 20% sur 2014 faisant suite à une baisse de 40% entre 2014 et 2013).
- ▶ LES GRANDS BOULEVARDS retrouvent une part significative avec 27% du Neuf et 20% de la seconde main représentant 30.000 m² au global.
- ▶ Une transaction de 12.600 m² fait plus que doubler le score de ROUBAIX - TOURCOING.
- ▶ Le SUD HAUTE BORNE reste stable autour de 20.000 m² et 15% du volume global.

LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

C/ Répartition vente / location

107 235 m²



39 117 m²

Location

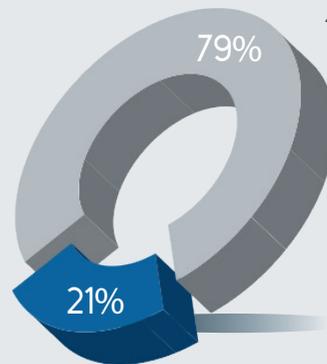
2015	2014
107 235 m ²	90 067 m ²
247	244
434 m ²	369 m ²

Volumes placés

Nombre
de transactions

Surface moyenne

247 T



65T

Vente

2015	2014
39 117 m ²	22 481 m ²
65	50
601 m ²	449 m ²



RÉPARTITION VENTE / LOCATION

Le marché reste locatif à 73%.
Cependant on notera la progression des ventes qui, en trois ans, passent de 18 à 20 puis 27%.

Ce mouvement traduit deux facteurs :

- ▶ *L'opportunité du financement à taux bas.*
- ▶ *La confiance nécessaire de l'entreprise pour accepter un endettement sur longue durée.*

On retrouve le constat d'une amélioration du « moral économique » des entrepreneurs

ANALYSE DE LA DEMANDE EXPRIMÉE

1/ Evolution de la demande des transactions

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nombre de demandes exprimées	438	459	430	385	331	274	272
Surface	286 000 m ²	295 000 m ²	275 000 m ²	230 000 m ²	239 000 m ²	232 550 m ²	254 000 m ²
Taille moyenne	653	642	639	600	722	849	934



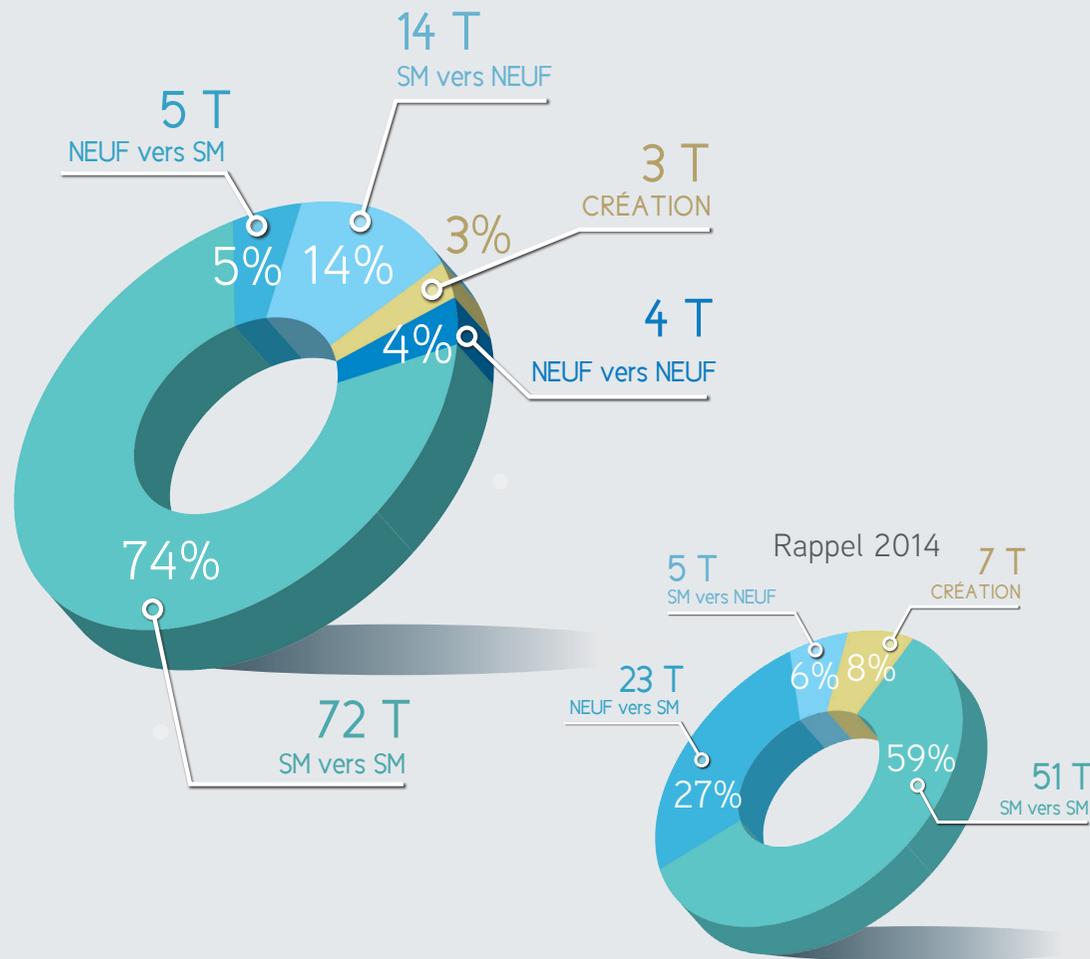
2/ Evolution du nombre et du volume de la demande



ANALYSE DES FLUX

Analyse des comportements des transactions > 250 m²

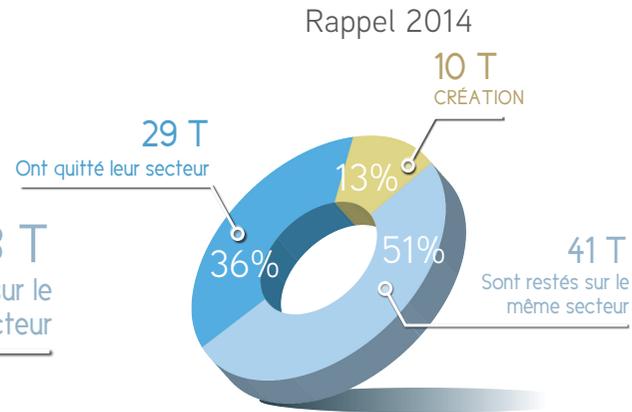
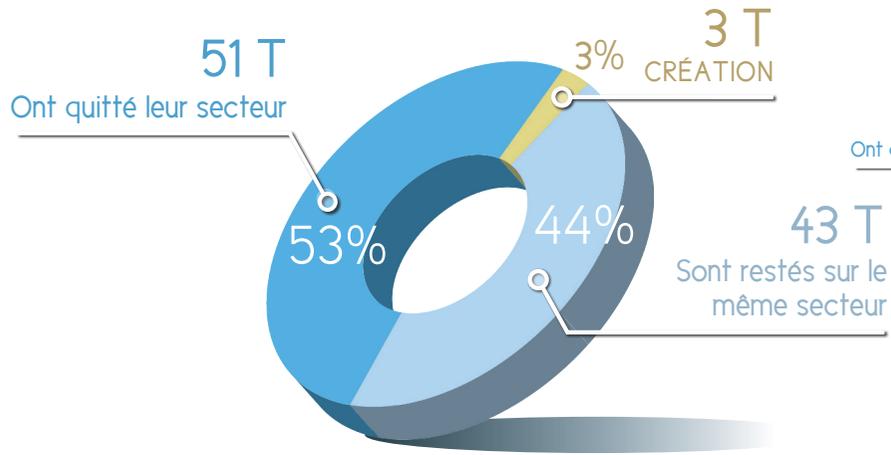
1/ Mouvement entre le neuf et le seconde main : 98 transactions



Neuf - Seconde Main :

Dans le contexte global d'une offre neuve assez rare (très peu de lancements en blanc) et d'immeubles seconde main bénéficiant de mises aux normes et rénovations, les flux vers la seconde main représentent 80% du marché.

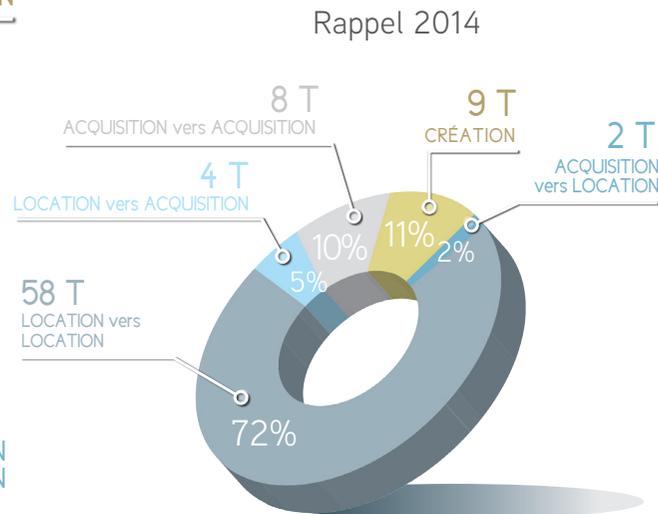
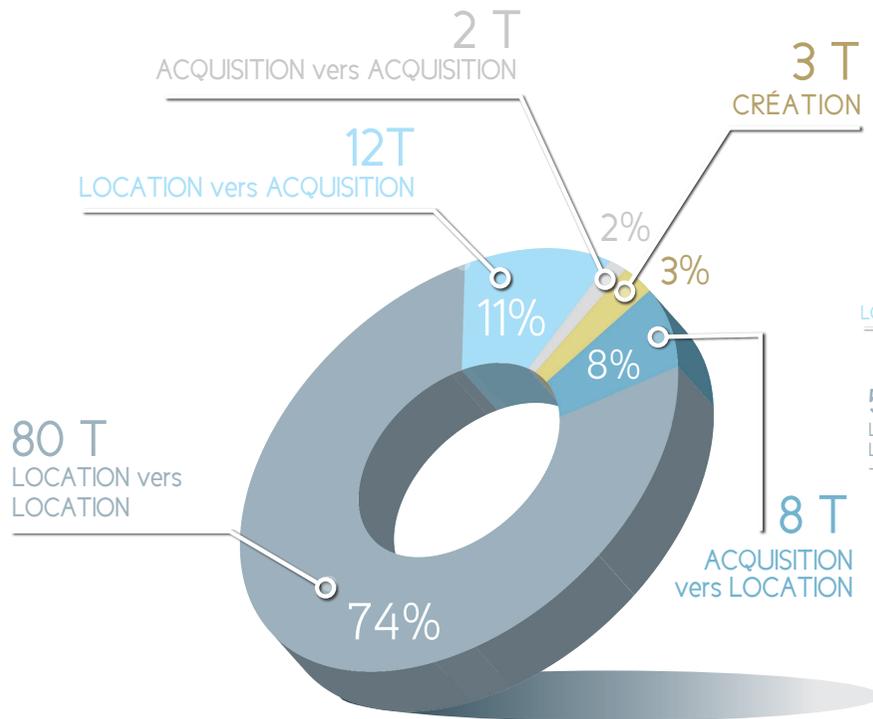
2/ Mobilité géographique : 97 transactions



Mobilité géographique :

La proportion d'implantations avec changement de secteur grandit (53% pour 36% en 2014).

3/ Mobilité des intentions : 105 transactions



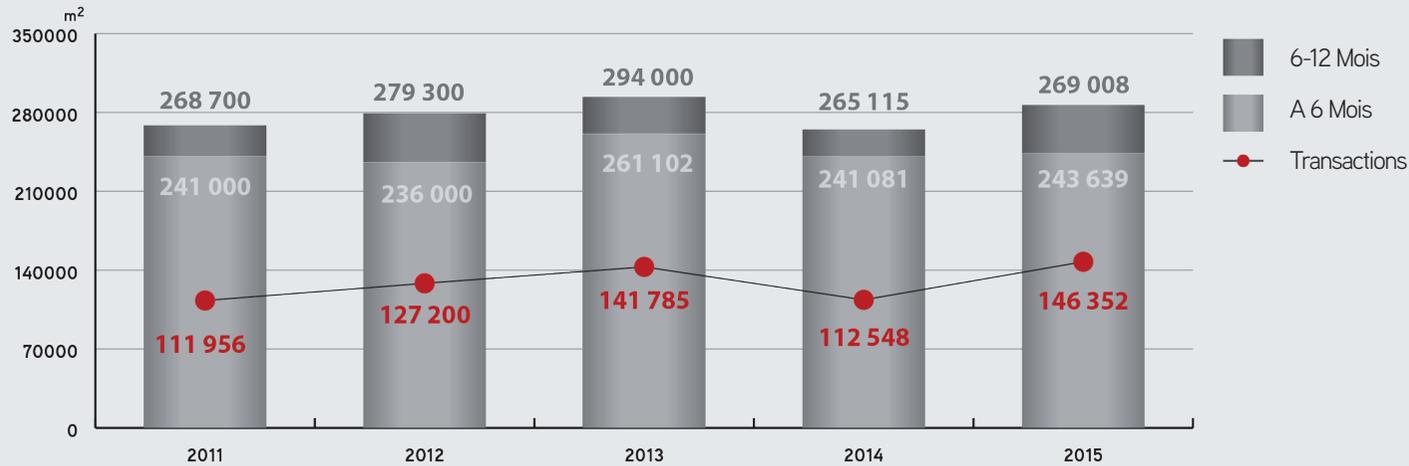
Achat - location :

Le pourcentage de locataires passant à l'achat augmente (5% en 2014, 12% en 2015).

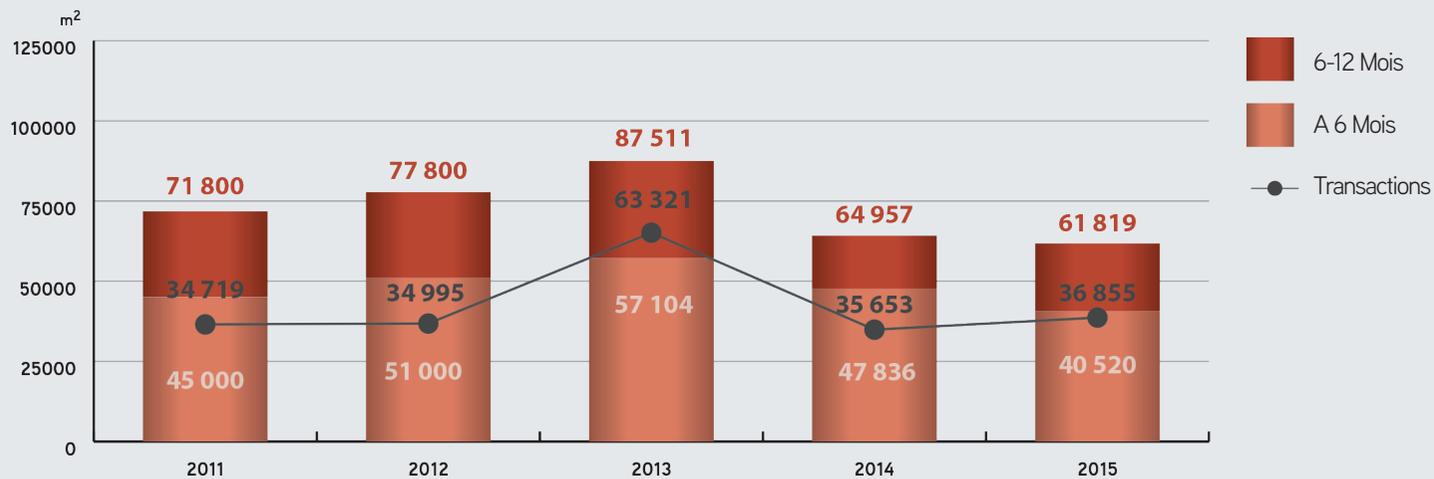
SITUATION DE L'OFFRE

1/ Evolution du stock comparé au volume des transactions

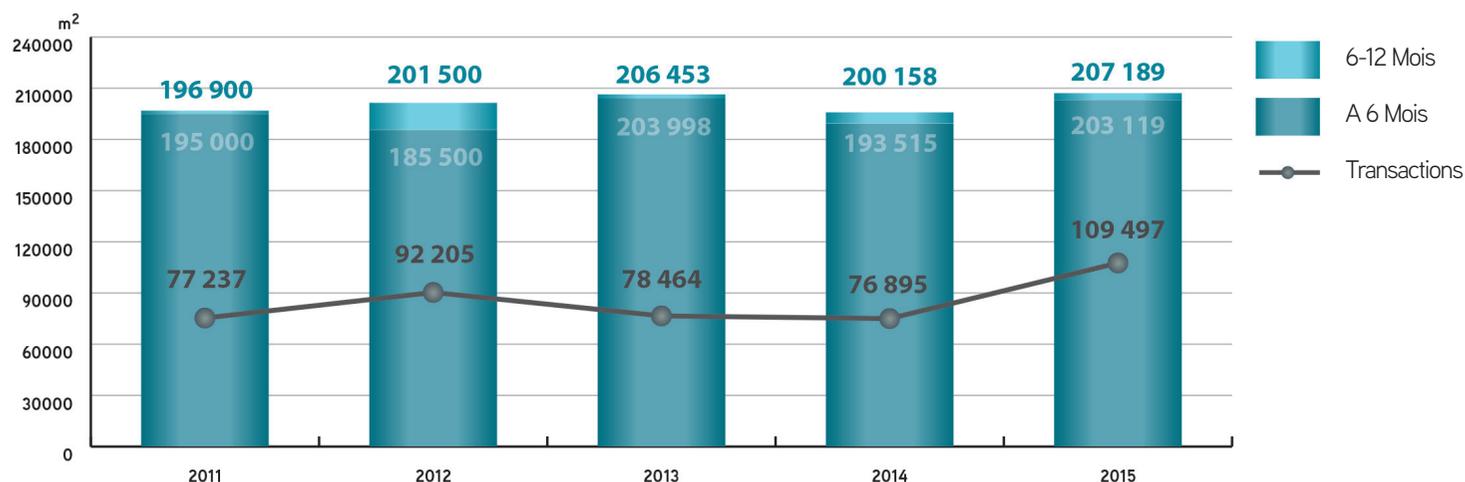
A/ Evolution du stock global comparé au volume des transactions



B/ Evolution du stock neuf comparé au volume de transactions sur 5 ans



C/ Evolution du stock seconde main



Le stock global :

Il se maintient autour de 270.000 m² représentant environ deux années de transaction sur les moyennes constatées depuis 3 ans. C'est une situation « offreuse » qui s'atténue cependant en 2015 avec un volume transacté plus important.

Le stock neuf :

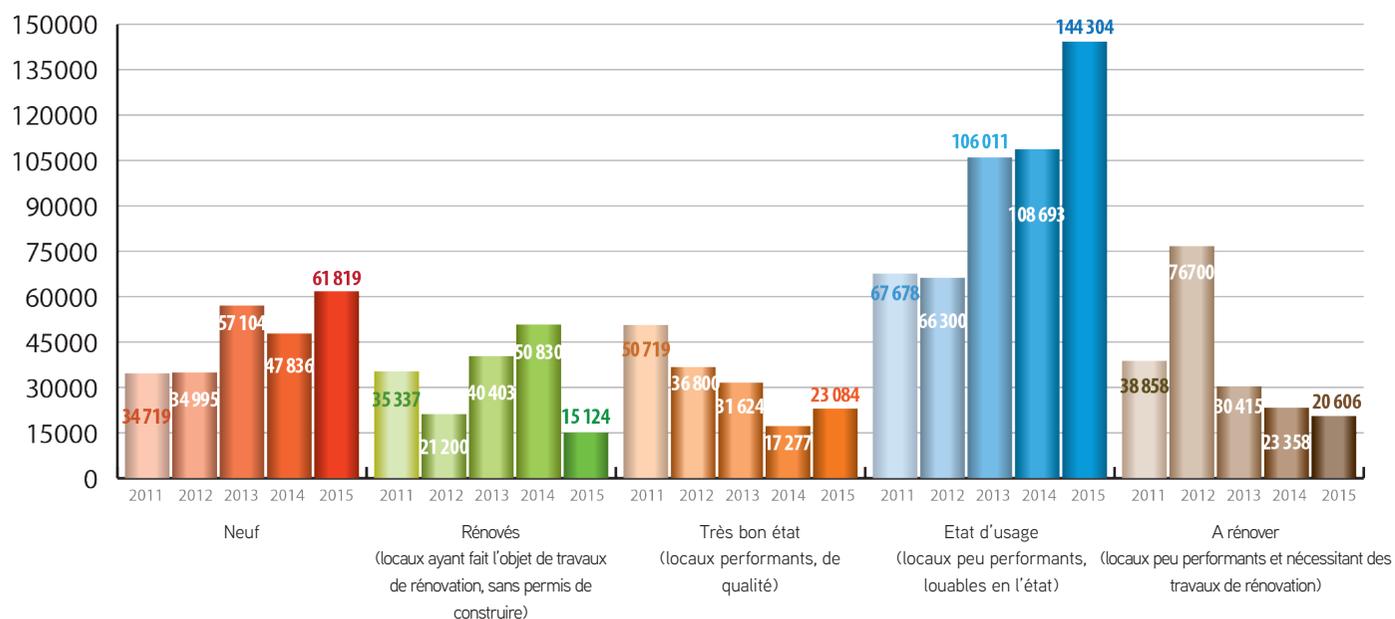
Il est à son plus bas niveau, représentant moins de deux ans de transaction. Depuis trois ans l'absence deancements d'opérations en blanc crée cette situation, en particulier sur les marchés périphériques jugés plus risqués que EURAILLE, LILLE GARES.

Le stock ancien :

Il reste élevé en volume, toujours supérieur à 200.000 m² soit plus de 2,5 années de transaction sur la moyenne.

La dynamique des transactions seconde main de 2015 ramène le ratio à moins de deux ans.

D/ Qualification du stock seconde main disponible à 6 mois



Plus des 2/3 du stock seconde main sont en état d'usage ou à rénover ce qui dénote une médiocre adaptation de l'offre pour 2016.

On constate que le marché à profité en 2015 d'une offre « rénovée » puisque le stock rénové passe de 50.000 m² à 15.000 m².

Il n'y a que peu de sorties par changements de destinations qui sont économiquement et administrativement difficiles à obtenir.

Les nombreux comptes propres réalisés en 2014 libèrent des surfaces qui alimentent le stock en état d'usage.

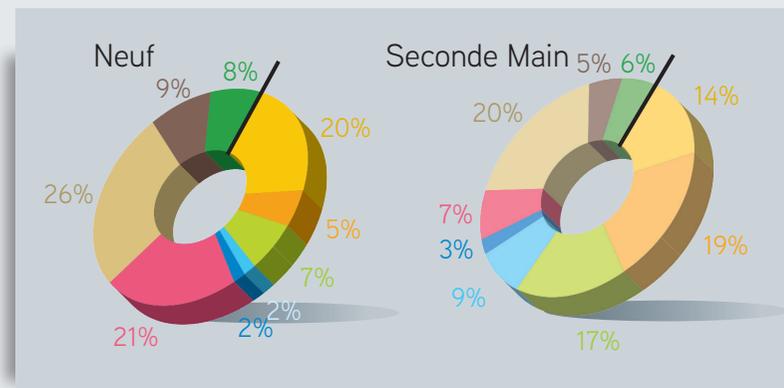
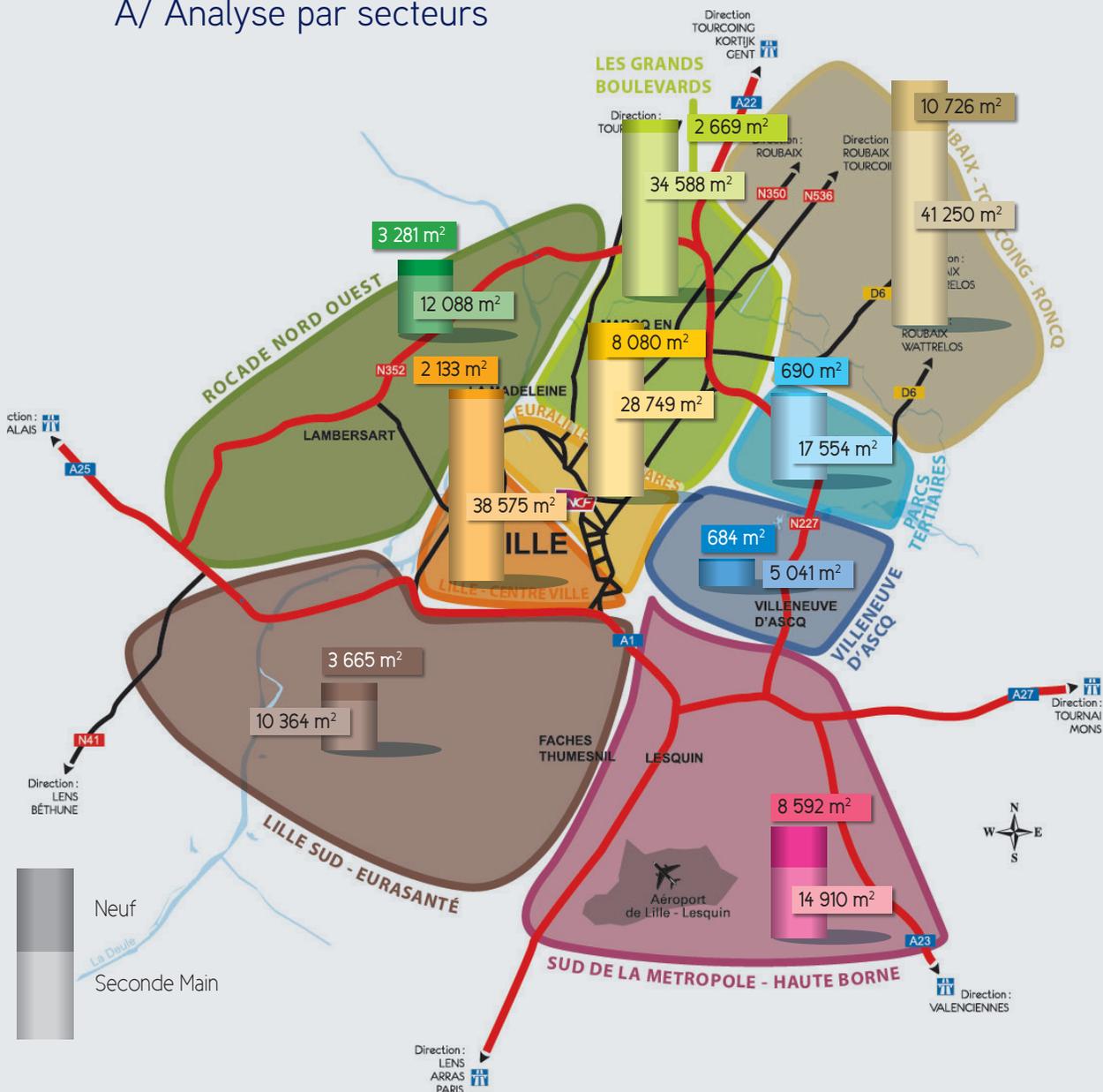
Enfin, il faut noter que sur des valeurs locatives de 100 à 120 € / m² il est difficile de trouver la rentabilité du coût d'une rénovation.

On soulignera cette année encore l'absence de politique facilitatrice du changement vers le logement.

SITUATION DE L'OFFRE

2/ Répartition géographique des stocks disponibles à 6 mois

A/ Analyse par secteurs



■ STOCKS

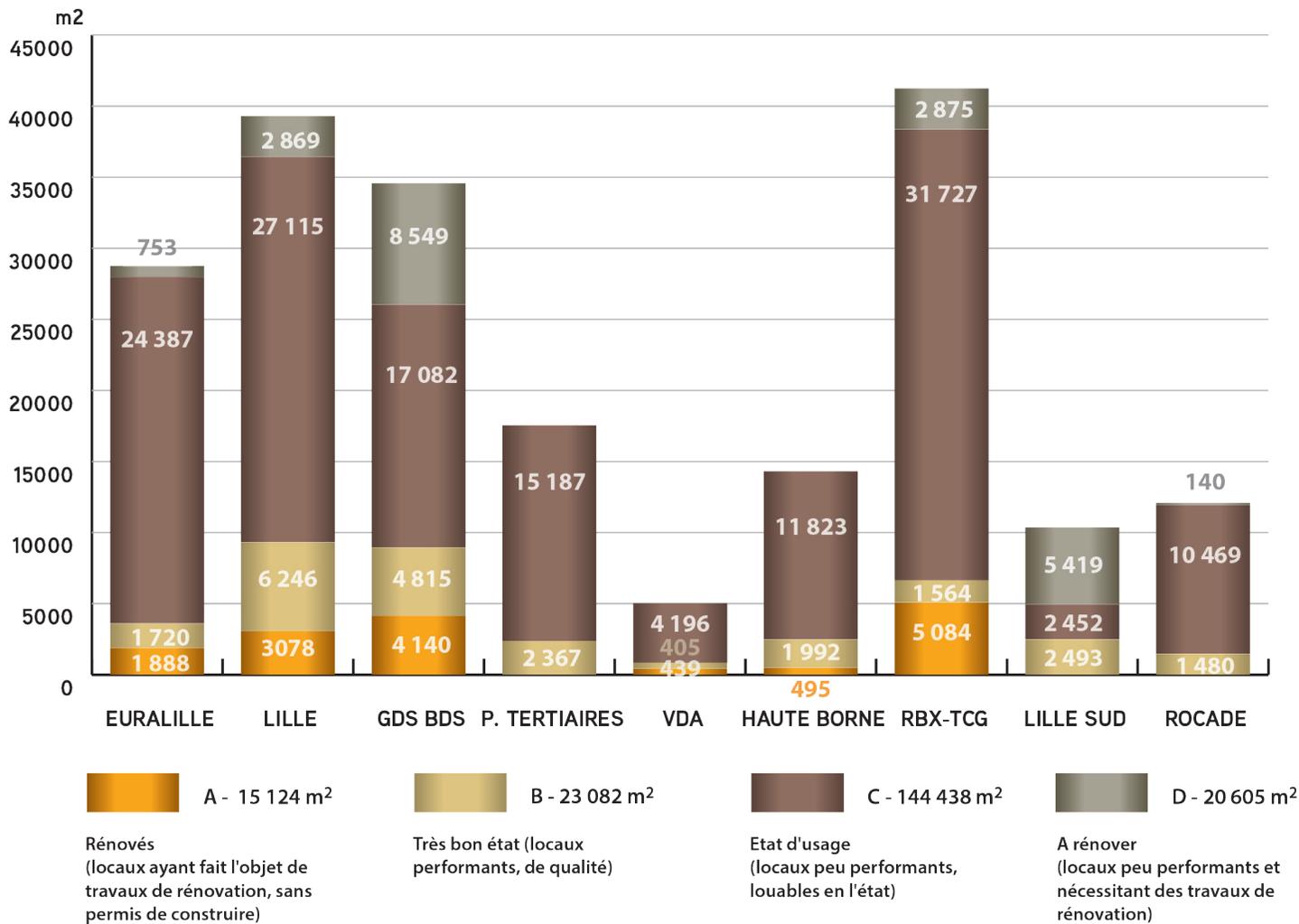
Le stock sur LILLE progresse de 30% avec quelques 40.000 m², tout en gardant un bon équilibre avec 1,5 année de transaction.

EURAILLE, LILLE GARES augmente son offre de seconde main qui cependant se résorbera rapidement par l'attractivité du secteur.

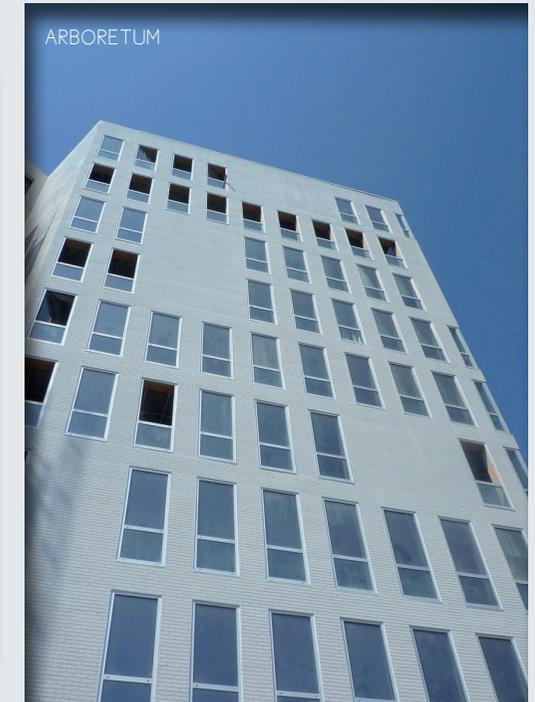
LES GRANDS BOULEVARDS présentent un stock diffus pour un volume stable de 35.000 m².

ROUBAIX - TOURCOING reste à un niveau élevé de plus de 40.000 m² représentant 4 ans de transaction si l'on ne considère pas la mutation de 12.000 m² enregistrée cette année.

B/ Classification du stock de seconde main à 1 an en fonction de leur qualification



LES VALEURS



Les valeurs du Neuf progressent dans le contexte d'une offre faible sur les secteurs comme EURALILLE et LES GRANDS BOULEVARDS.

Le niveau qualitatif du Neuf est bon, accompagnant les exigences des investisseurs, mais augmentant de fait les coûts de construction.

L'écart se creuse entre le Neuf et certains immeubles de seconde main selon leurs niveaux de qualité et leurs situations.

ARTHUR LOYD LILLE 2015

QUELQUES UNES DE NOS RÉALISATIONS



MAZARS



2500 m²
BUSINESS POLE
LES PRÈS

APAVE



5000 m²
PARC EUROPE
MARCQ EN BAROEUL

BASIC FIT



895 m²
HERON PARK
VILLENEUVE D'ASCQ

EIFPAGE ENERGIE



1800 m²
WAMBRECHIES

ADEO



2100 m²
CENTRE V2
VILLENEUVE D'ASCQ

FINORPA



700 m²
RUE BASSE
LILLE

QUALICONSULT



600 m²
SYNERGIE PARK
LEZENNES

PROSERVIA



1300 m²
SYNERGIE PARK
HAUTE BORNE

CHD



853 m²
ARTEPARC - LESQUIN

VEOLIA



720 m²
PARC DU CANON D'OR
SAINT ANDRE

SQLI



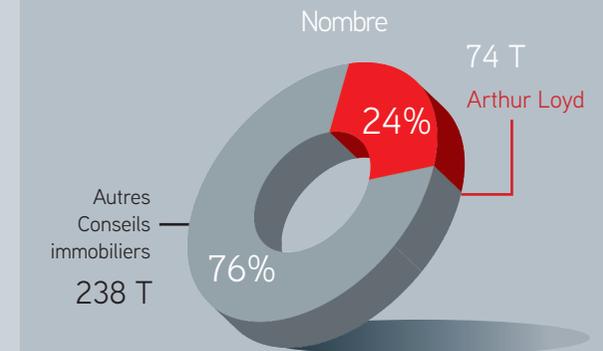
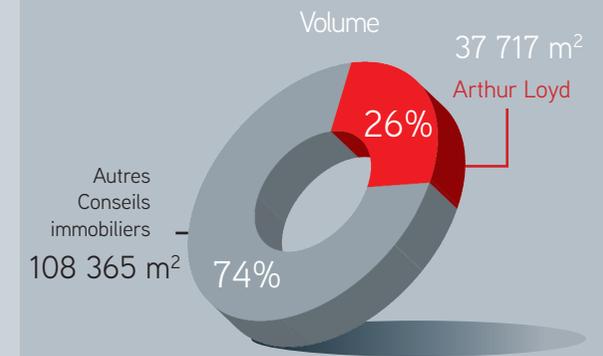
250 m²
EURATECHNOLOGIES
LE BRETAGNE - LILLE

LEGRAND



850 m²
PARC HORIZON
HAUTE BORNE

PART DE MARCHÉ



LE MARCHÉ 2015 DE L'INVESTISSEMENT

	MONTANTS INVESTIS (MILLIONS D'EUROS)					SURFACES (M ²)				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Euralille / Lille Gares	25	109,5	49,8	192,2	98,85	11 700	41 000	23 020	57 460	32 393
Lille	9,50	12,5	13,7	37,4	10,4	4 300	7 000	10 850	14 874	11 926
Grands Boulevards	17	41,2	10,4	4	11,5	11 500	25 000	7 000	2 680	4 950
Autres	22	62	70,5	13,7	88	20 600	33 500	47 301	13 336	67 401
Totaux	73,50	225,2	144,4	247,3	208,75	48 100	106 500	88 171	88 350	116 670

20
TRANSACTIONS

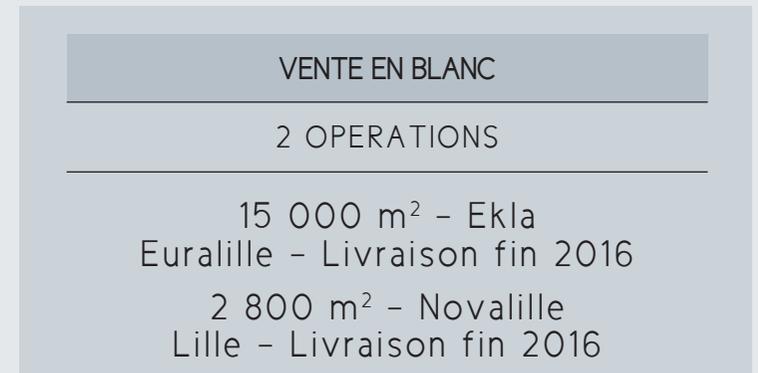
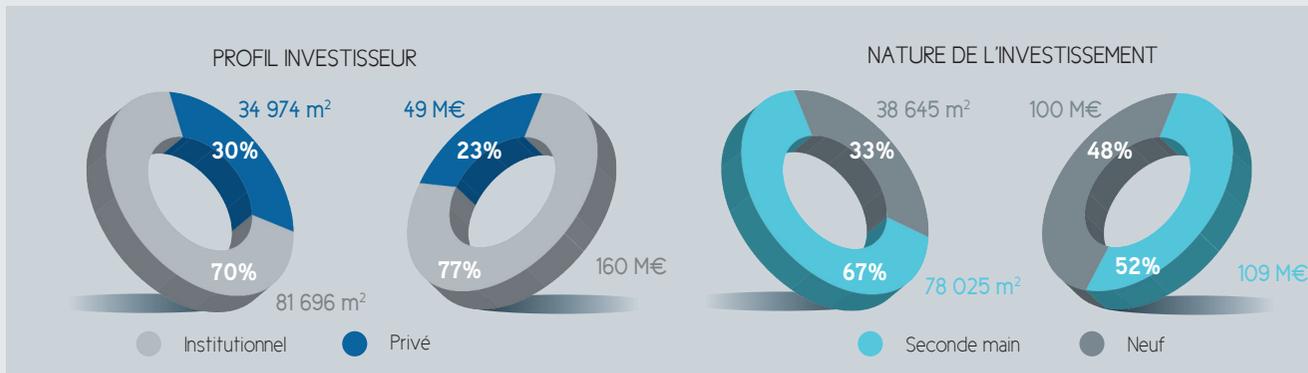
Dans un contexte national extrêmement favorable à l'investissement immobilier, les volumes investis sur la Métropole sont en 2015 inférieurs à ceux de 2014.

Le manque d'offres – en particulier en gros immeubles neufs – explique cette baisse.

Les investisseurs institutionnels se concentrent sur le Neuf et n'acceptent les achats « en blanc » que sur LILLE / EURALILLE.

Ils représentent 70% des montants investis mais seulement 57% des surfaces acquises.

Ces mêmes investisseurs ont opéré des arbitrages de portefeuilles, cédant des immeubles de seconde main à des investisseurs privés.



LES PRINCIPALES RÉALISATIONS DE 2015



CONCLUSIONS & PERSPECTIVES

Nos perspectives établies en 2014 pour 2015 étaient :

« 2015 devrait rester en ligne avec les exercices précédents ».
« La recherche d'économie animera le marché ... ».

Au regard des constats que nous avons faits 2015 aura été meilleure qu'escomptée en volume global et marquée par la dynamique du seconde main qui a su adapter son offre.

... Nous avons été un peu pessimistes dans un environnement économique qui commence à s'améliorer.

Les conclusions essentielles sur 2015

- ▶ Progression du marché qui dépasse de 6% sa moyenne décennale.
- ▶ Très bonne performance du seconde main.
- ▶ Bonne présence des investisseurs malgré un manque d'offres adaptées.
- ▶ Progression des valeurs du Neuf.

Mais :

- ▶ Un faible renouvellement de l'offre neuve.

Quelles perspectives ?

Le marché 2016 semble bien orienté sur la tendance raisonnablement positive des trois dernières années.

Il souffrira du manque d'offres neuves et d'un stock seconde main rénové devenu faible.

Les conditions

L'environnement économique et précisément la perception qu'en ont les acteurs constituent les conditions essentielles.

On a pu constater que la confiance qui revient peu à peu, en particulier chez les plus grandes entreprises, crée un bon soutien au marché.

C'est à partir de cette confiance que le marché se consolidera et potentiellement pourra continuer de progresser.

Les facteurs de croissance endogène de l'économie régionale resteront des supports fondamentalement nécessaires.

ANALYSE DÉTAILLÉE DES 9 SECTEURS

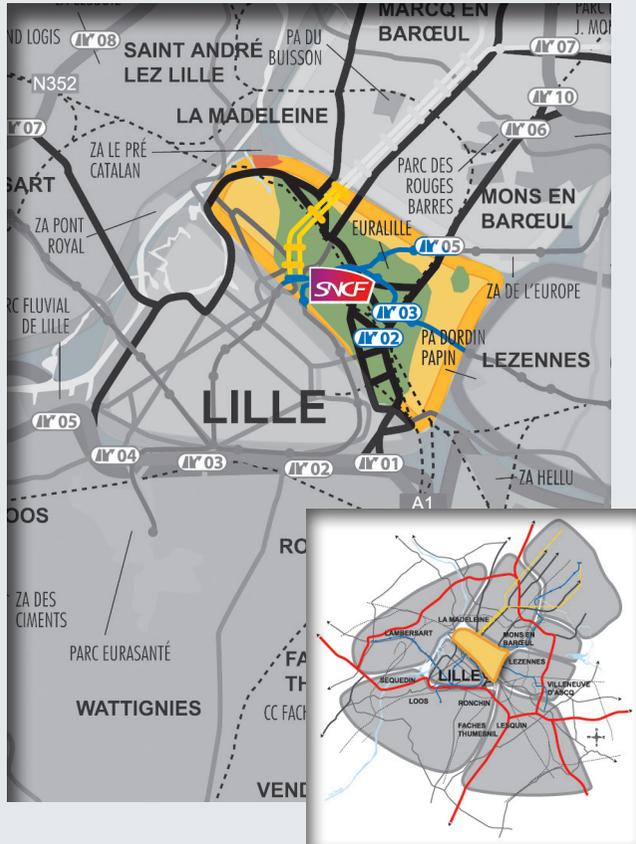


- 1 PARCS TERTIAIRES
- 2 GRANDS BOULEVARDS
- 3 LES GRANDS BOULEVARDS :
Avenues de la République, de la Marne
et de Flandre

- 4 HAUTE BORNE
- 5 VILLENEUVE D'ASCQ :
Hôtel de Ville, Centre Commercial
- 6 SUD DE LA MÉTROPOLÉ, HAUTE BORNE :
Villeneuve d'Ascq, Lezennes, Fâches-
Thumesnil, Lesquin, Templemars

- 7 ROUBAIX - TOURCOING - RONCQ
- 8 LILLE SUD - EURASANTÉ
- 9 ROCADE NORD OUEST

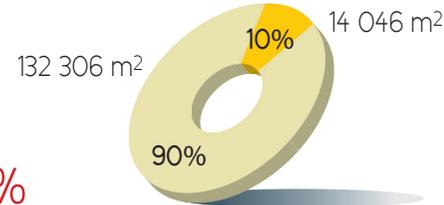
EURALILLE / LILLE GARES



MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

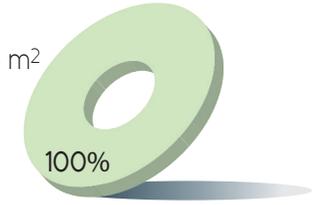
2011 : 13%
2012 : 11%
2013 : 22%
2014 : 11%

2015 : 10 %



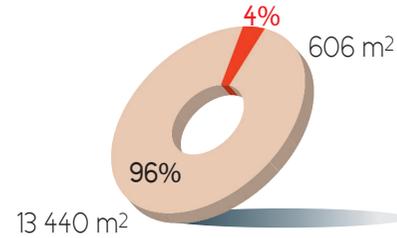
RÉPARTITION LOCATION / VENTE

● Vente 14 046 m²
● Location 100%

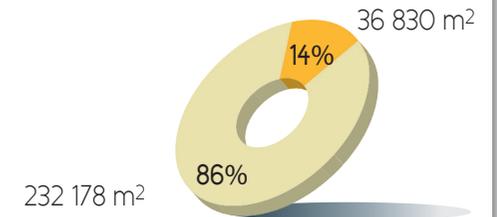


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

● Neuf
● Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an) Neuf 220

Seconde main 180

Le mot de Nathalie VANNEUVILLE

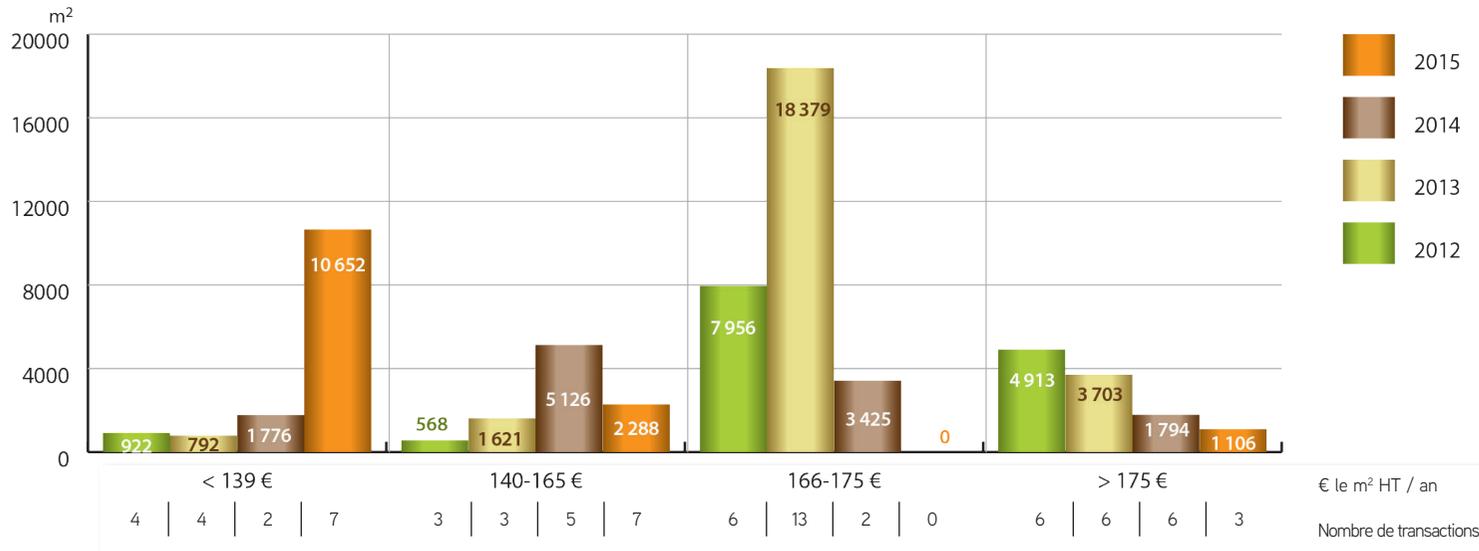


Le secteur d'EURALILLE reste la « turbine tertiaire » de la métropole lilloise avec une forte attractivité et 2015 a été une année plutôt active avec près de 15 000 m² transactés pour une grande majorité des transactions > à 1000 m². Le stock disponible est faible représentant – d'un an de transactions, ce qui favorise le lancement d'opérations en blanc comme EKLA (14 000 m²) et CONEX (7 000 m²), qui seront livrés début 2018. Sur 2016 seul le 101 république (7000 m²) et CITIZEN (25 000 m²) seront les solutions des projets d'implantation en neuf sur EURALILLE.

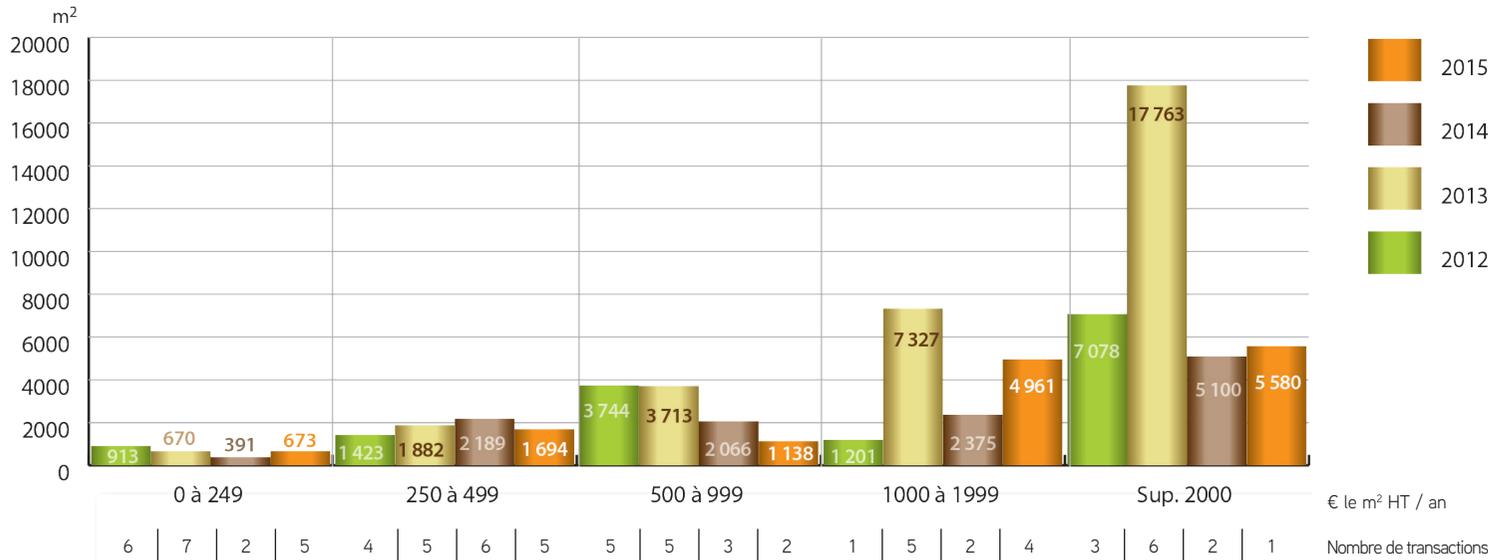
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m²)	14 359	31 355	12 121	↗	14 046
Nombre de transactions :	19	28	15	↗	17
Taille moyenne des transactions : (m²)	399	871	807	↗	826
Stock disponible : (m²)				↘	
à 6 mois	30 900	28 000	22 572	↘	36 829
à 6/12 mois	11 800	0	3 330	↘	
à 12/18 mois	9 970	6 800	38 678	↘	
Projets				↘	21 857

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS

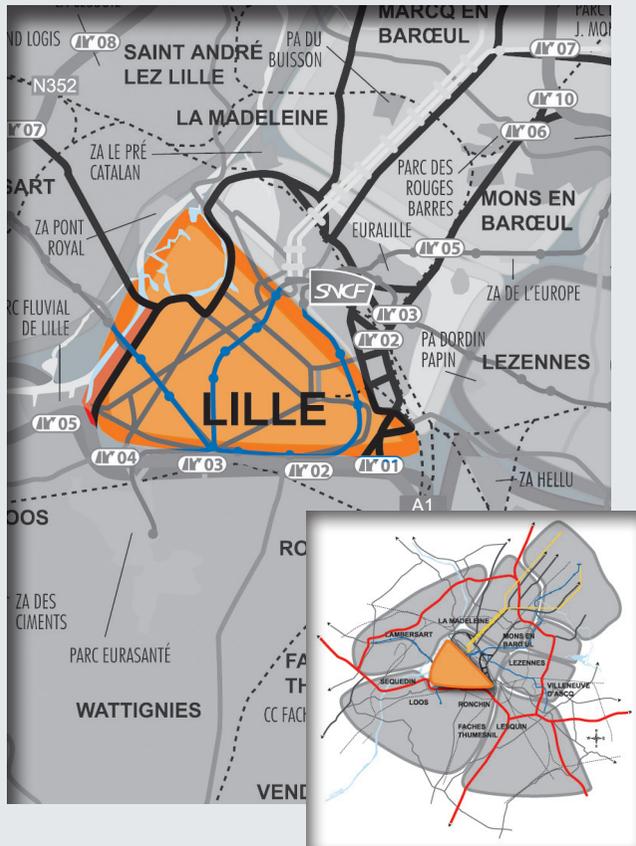


TENDANCES

Investissement NEUF > 5,5 / 6 %
 Investissement 2nde MAIN > 6,5 / 7 %



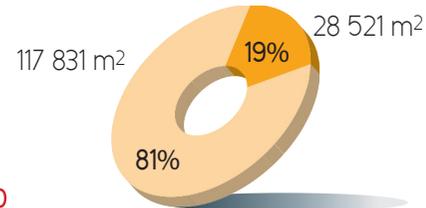
LILLE CENTRE



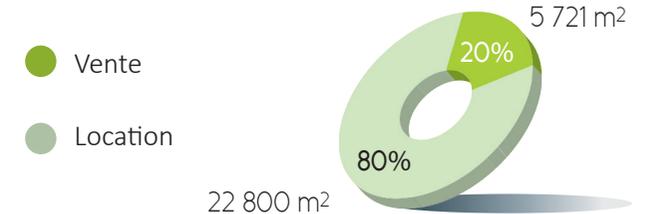
MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

2011 : 15%
2012 : 16%
2013 : 31%
2014 : 29%

2015 : 19 %

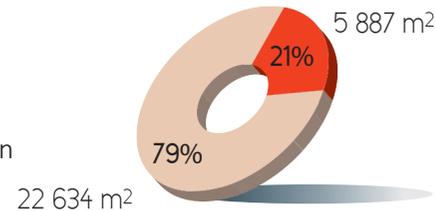


RÉPARTITION LOCATION / VENTE

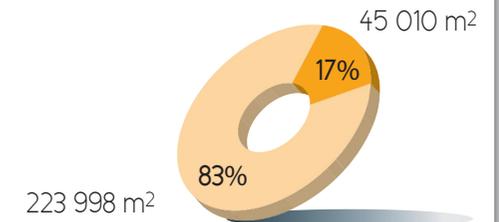


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

● Neuf
● Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an) Neuf 190

Seconde main 160

Le mot de Stéphane HUEL

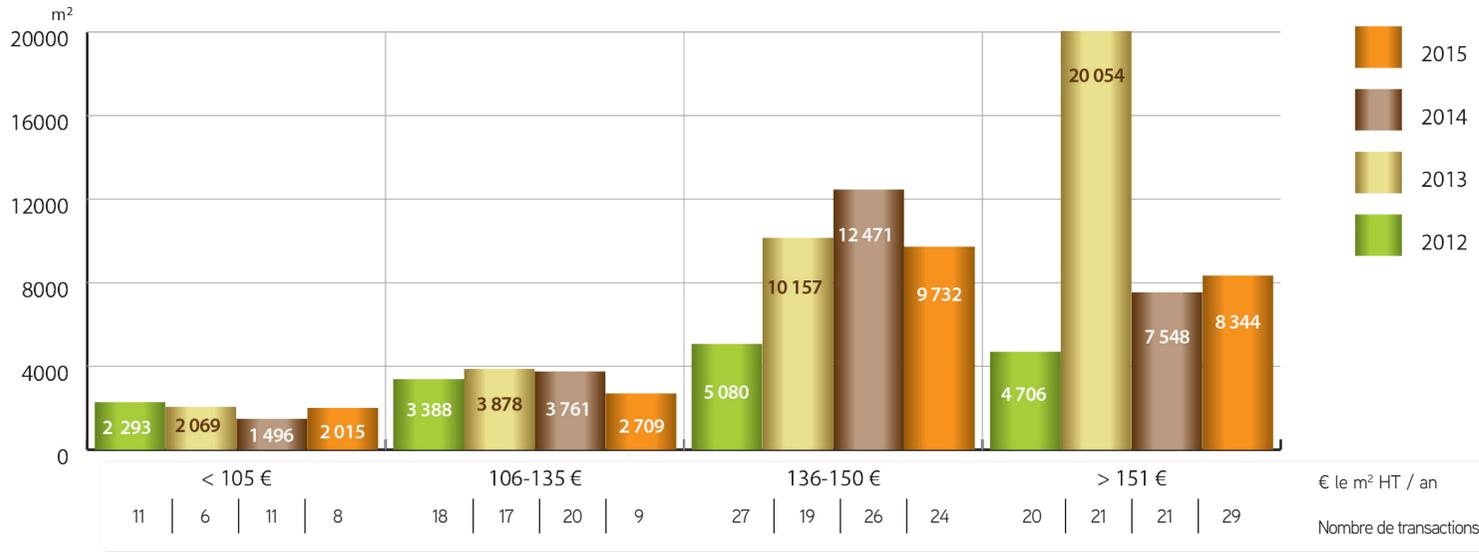


Lille conforte son attractivité, tant en m² transactés avec une part de marché à 19 % qu'en nombre avec 90 opérations, soit 29 % de part de marché. L'intérêt du centre ville de Lille pour les utilisateurs est lié aux infrastructures et aux différents services de proximité proposés aux collaborateurs, ainsi qu'une grande variété d'offres disponibles.

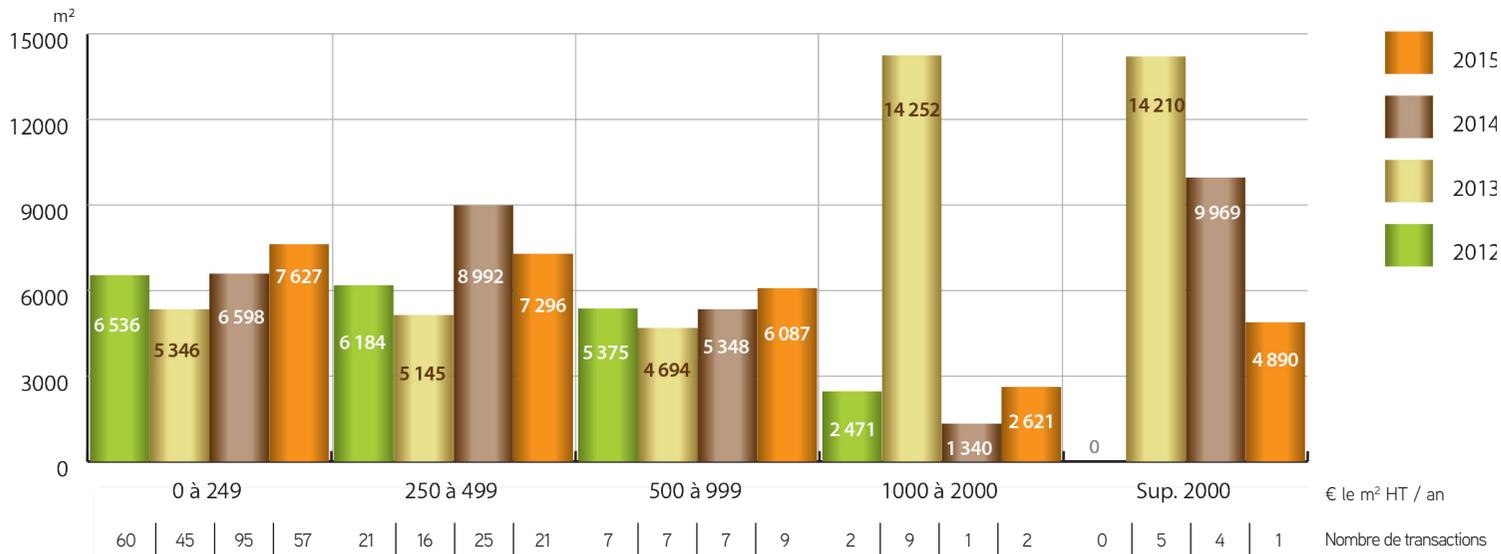
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m ²)	20 566	43 647	32 505	↘	28 521
Nombre de transactions :	90	81	96	↗	90
Taille moyenne des transactions : (m ²)	229	539	339	↗	317
Stock disponible : (m ²)					
à 6 mois	32 000	29 700	29 165	↘	40 708
à 6/12 mois	9 000	10 600	4 117	↘	4 302
à 12/18 mois	4 800	2 000	1 763	↘	4 853
Projets				↘	22 557

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS

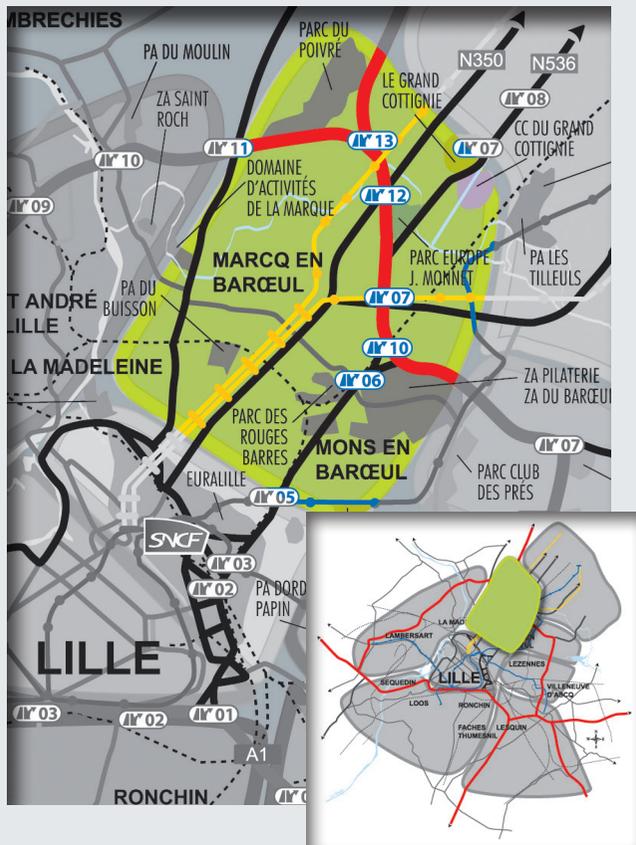


TENDANCES

Investissement NEUF > 6,5 / 6,8 %
 Investissement 2^{nde} MAIN > 6,8 / 7,5 %



GRANDS BOULEVARDS

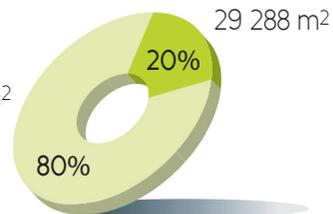


MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

2011 : 16%
2012 : 22%
2013 : 6%
2014 : 18%

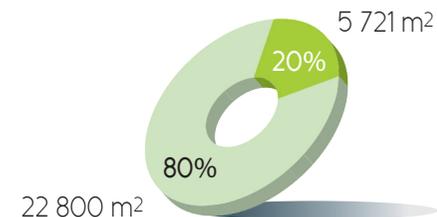
2015 : 20 %

117 064 m²



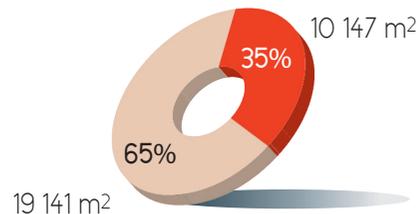
RÉPARTITION LOCATION / VENTE

● Vente
● Location

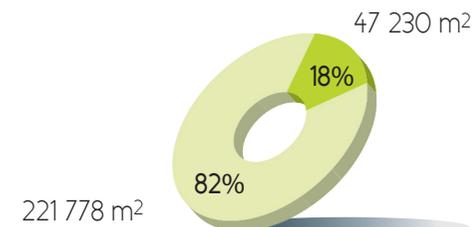


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

● Neuf
● Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an) Neuf 165

Seconde main 125

Le mot de Paul LEQUINT



Avec environ 20% du volume de m² transacté en 2015 et plus de 50 transactions, Le secteur des grands boulevard reste l'un des plus attractif de la métropole en 2015. Ce secteur offre de nombreux avantages notamment grâce au tramway et à sa proximité immédiate des gares et axes autoroutiers.

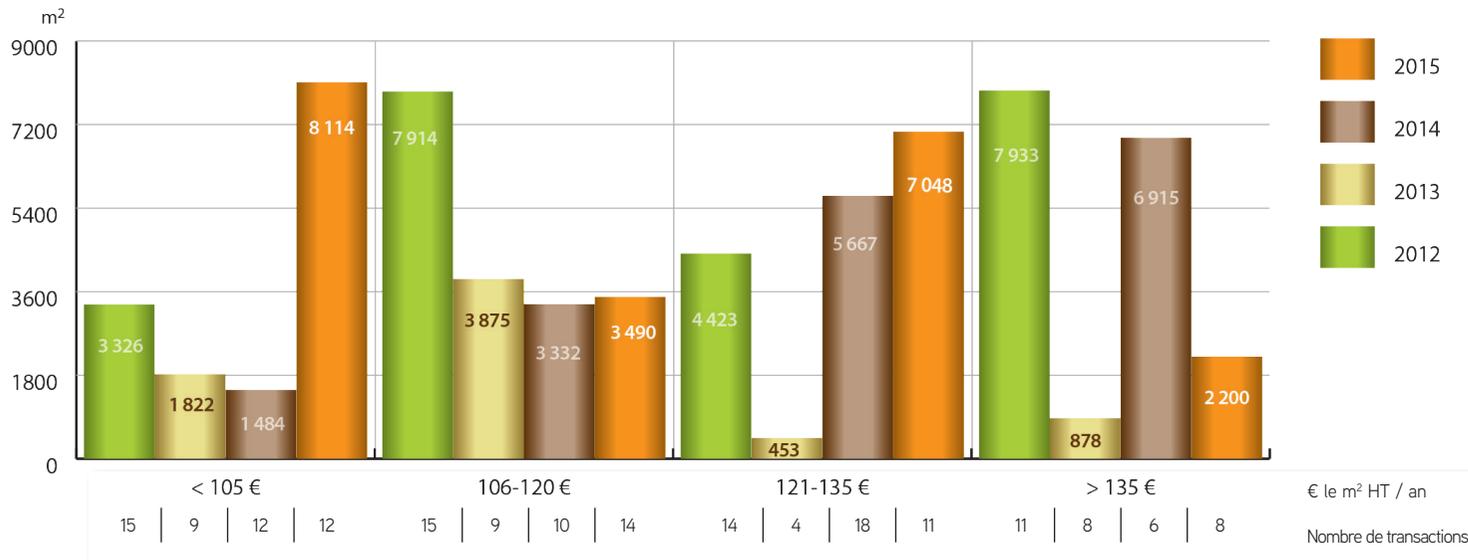
Le stock d'offre d'environ 35000 m² est essentiellement basé sur des immeubles récents de bonne qualité.

Le parc Europe accueillera en septembre 2016 le nouveau siège de l'APAVE, construit par le promoteur Carré constructeur pour une surface totale de 4200 m². Le principal programme neuf à venir est celui du promoteur Tereneo avec 7 immeubles de 650 m² chacun axé sur la construction bois et la performance énergétique sur les terrains situés à l'arrière du château rouge (livraison fin 2016).

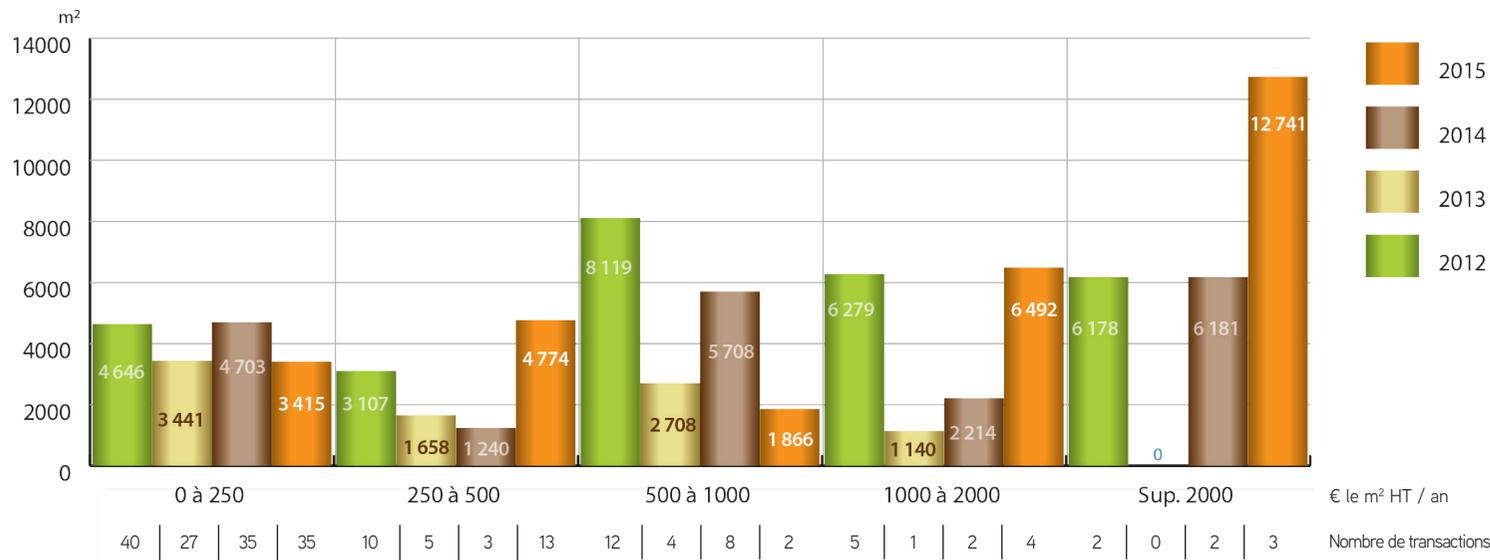
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m ²)	28 329	8 947	20 046	↗	29 228
Nombre de transactions :	69	37	50	↗	57
Taille moyenne des transactions : (m ²)	411	242	401	↗	514
Stock disponible : (m ²)				↗	
à 6 mois	29 700	43 700	38 843	↗	37 257
à 6 / 12 mois	4 500	3 200	4 152	↗	9 973
à 12 / 18 mois	9 000	14 500	10 042	↗	5 385
Projets	-	-	22 060	↗	53 204

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS

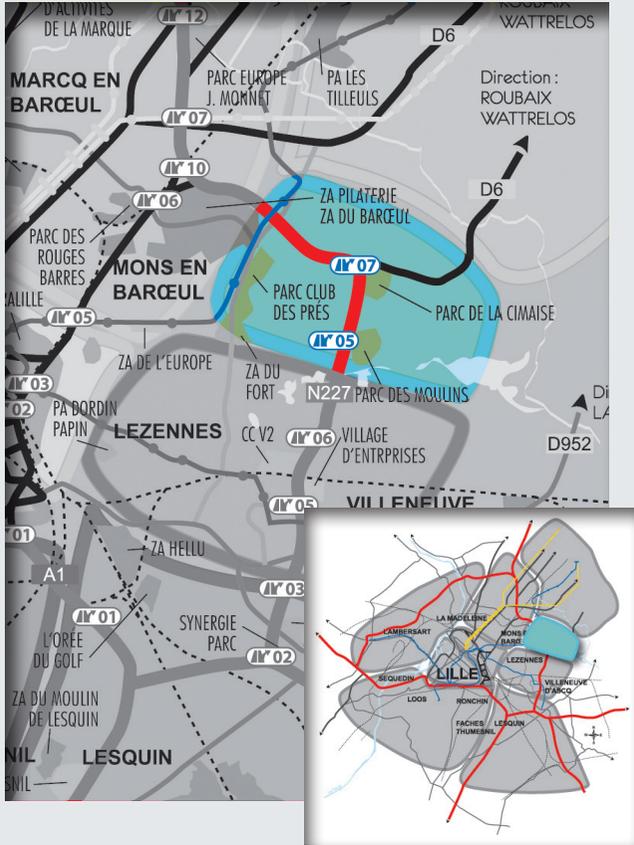


TENDANCES

Investissement NEUF > 6,2 / 6,8 %
 Investissement 2^{nde} MAIN > 6,8 / 7,8 %



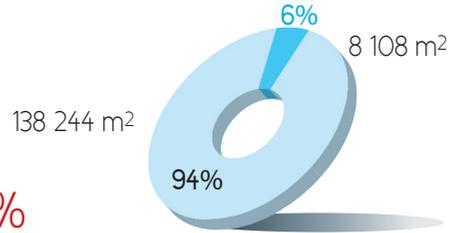
PARCS TERTIAIRES



MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

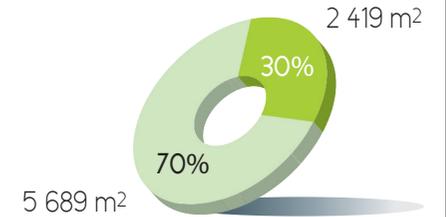
2011 : 17%
2012 : 8%
2013 : 4%
2014 : 10%

2015 : 6 %



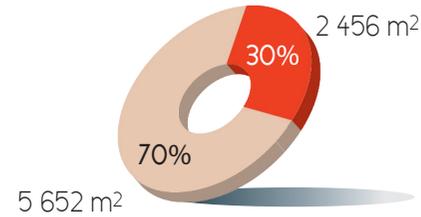
RÉPARTITION LOCATION / VENTE

● Vente
● Location

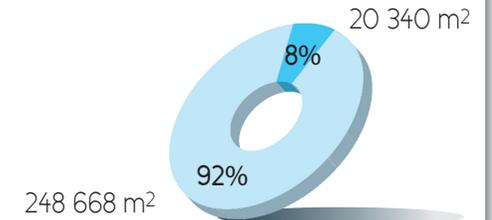


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

● Neuf
● Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an)

Neuf 145

Seconde main 105

Le mot de Paul LEQUINT

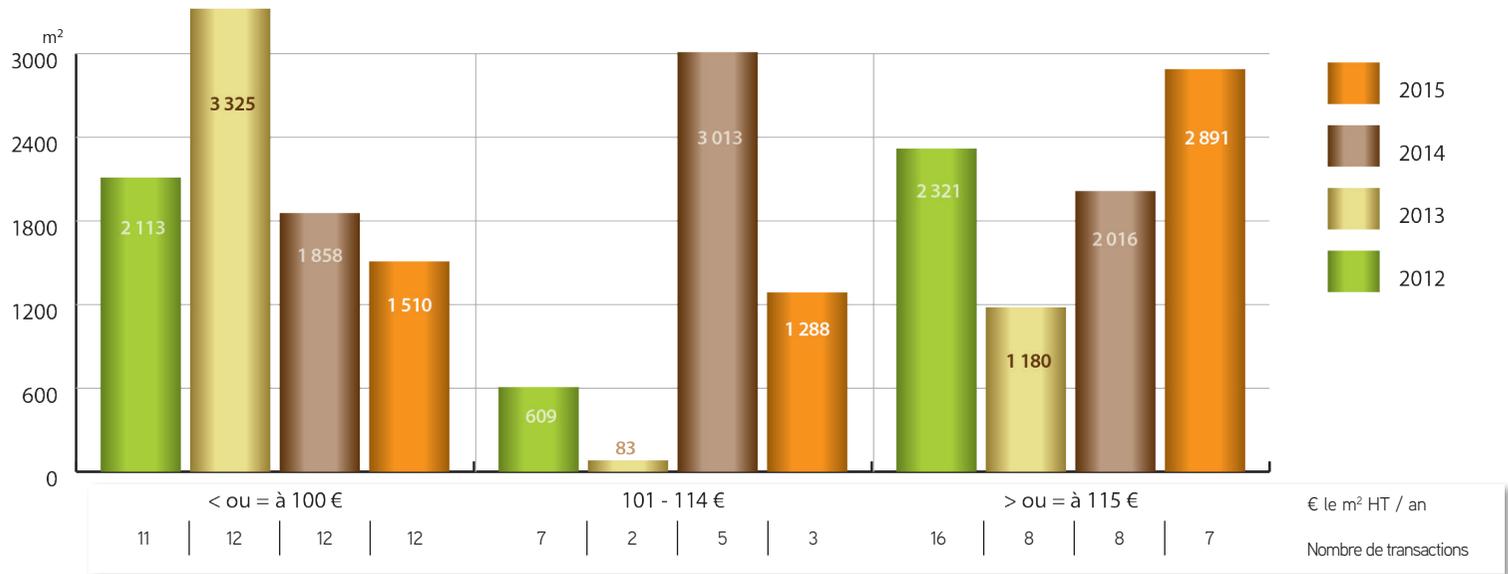


Le marché des Parcs tertiaires situé dans le périmètre du métro les près et de decathlon Campus est essentiellement composé de bâtiments de seconde main sur des niveaux de loyer « faibles » situé entre 100 et 120€ HT/m²/an. Ce secteur situé à 10 minutes des gares en métro est en train de connaître une importante mutation notamment avec le Projet du Businesspole qui a pour objectif de transformer l'ancien « Parc des près » en un Parc de bâtiments neufs pouvant accueillir des sièges sur des bâtiments allant jusqu'à 10 000m². Le cabinet MAZARS sera le 1^{er} installé en 2016 sur un bâtiment de 2200m². Le parc des Jardins d'éau (anciens terrains de la Voix du Nord) accueillera prochainement les sièges de Kiloutou et de Daxon sur des immeubles de 4500m² et 8000m².

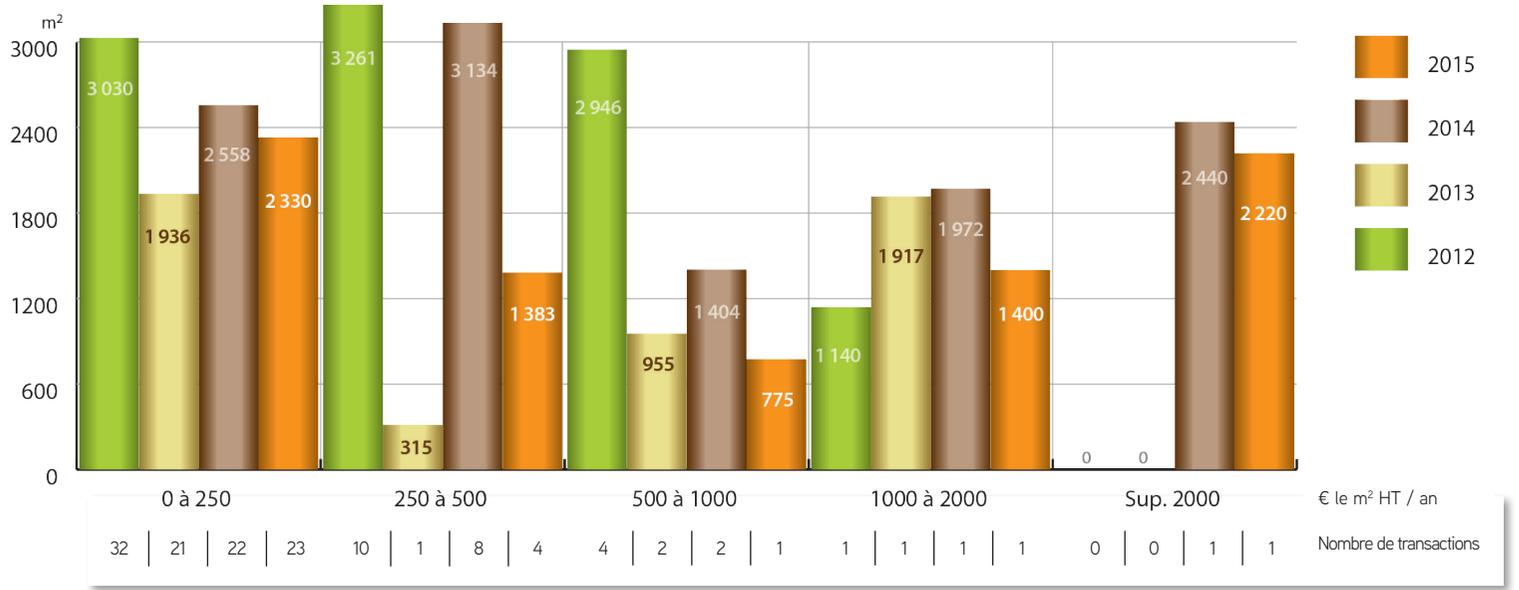
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m ²)	10 377	5 123	11 508	↘	8 108
Nombre de transactions :	47	25	34	↘	30
Taille moyenne des transactions : (m ²)	221	205	338	↘	270
Stock disponible : (m ²)				↘	
à 6 mois	12 300	23 200	19 239	↘	18 244
à 6 / 12 mois	2 700	3 600	900	↘	2 096
à 12 / 18 mois	5 260	5 600	5 884	↘	6 480
Projets	-	-	26 500	↘	21 105

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS

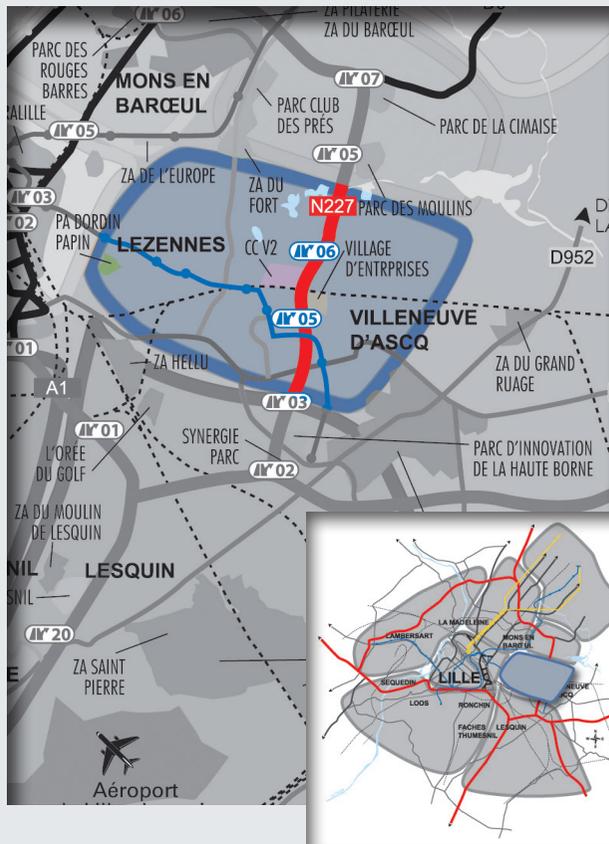


TENDANCES

Investissement NEUF > 7 / 7,2 %
 Investissement 2nde MAIN > 7 / 8,5 %

DEMANDE → EVOLUTION DU STOCK →
 PRIX → CRÉATION DE SURFACE →

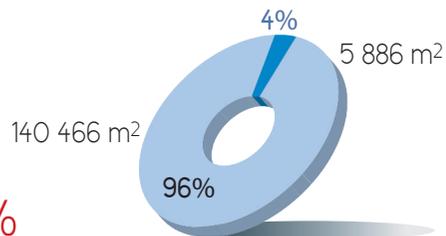
VILLENEUVE D'ASCQ



MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

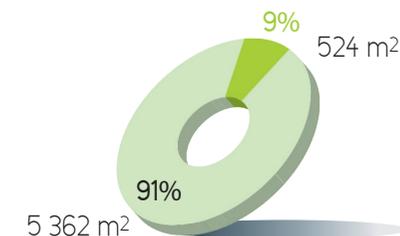
2011 : 3%
2012 : 5%
2013 : 9%
2014 : 1%

2015 : 4 %



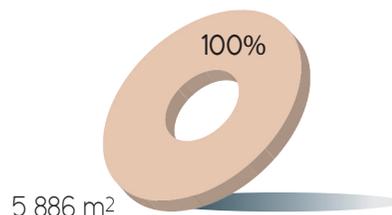
RÉPARTITION LOCATION / VENTE

● Vente
● Location

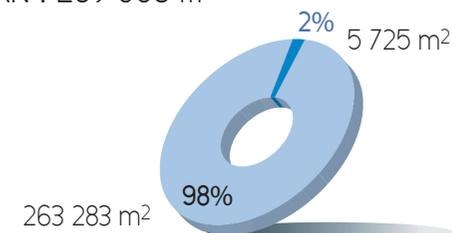


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

● Neuf
● Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an) Neuf 165

Seconde main 110

Le mot d' Etienne DARTOIS



Le secteur de Villeneuve d'Ascq présente de nombreux avantages d'implantation pour les entreprises.

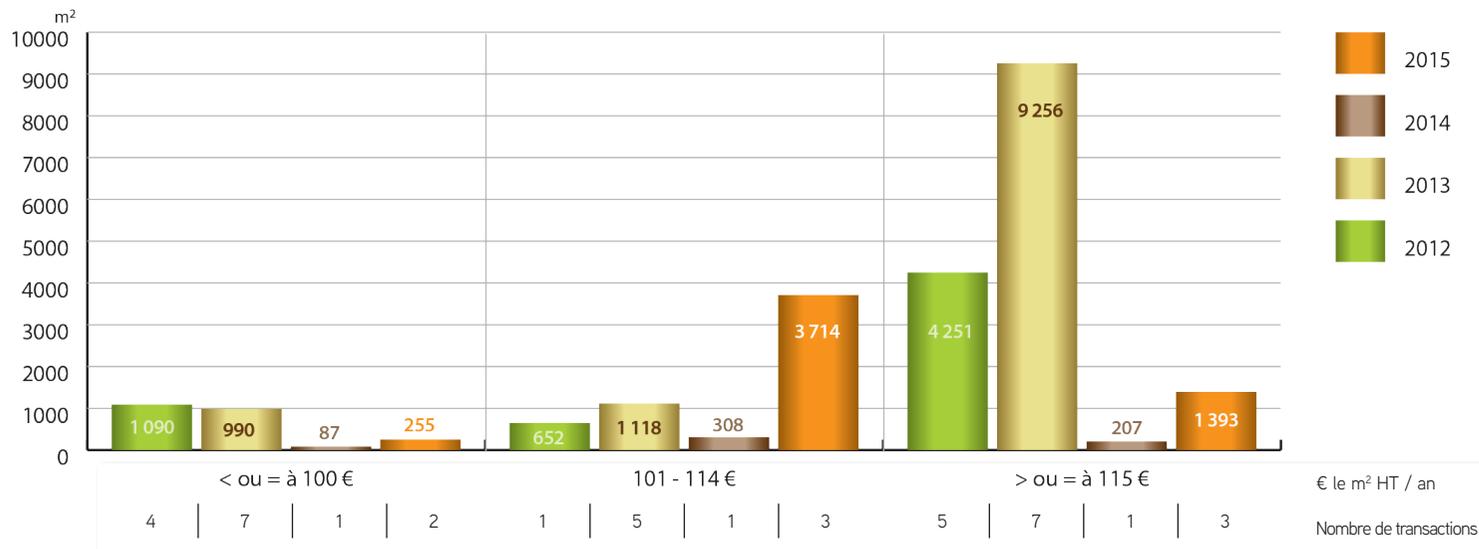
Facile d'accès par les axes autoroutiers et le métro, on y retrouve également commerces et services par le biais des centres commerciaux V2 et Héron Park.

Quant aux immeubles de bureaux de ce secteur, de seconde main ou programme neuf, il décèlent un bon niveau général de prestations.

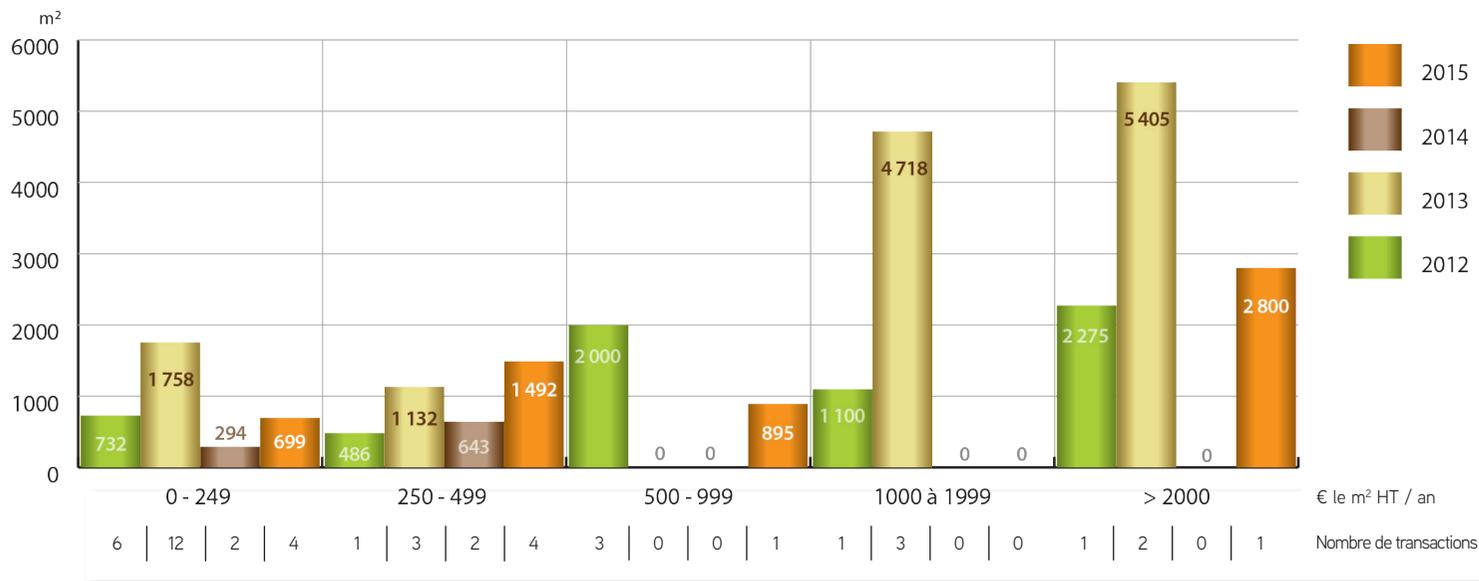
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m²)	6 593	13 013	937	➔	5 886
Nombre de transactions :	12	20	4	➔	10
Taille moyenne des transactions : (m²)	549	651	234	➔	589
Stock disponible : (m²)				➔	
à 6 mois	4 500	6 800	11 483	➔	5 725
à 6/12 mois	2 000	2 200	0	➔	0
à 12/18 mois	2 400	-	0	➔	0
Projets	-	-	6 000	➔	6 975

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS



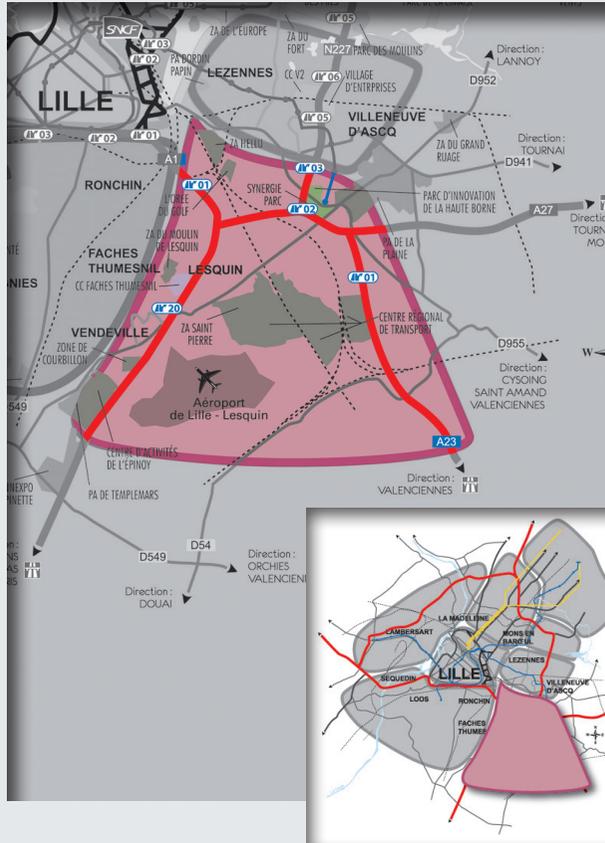
TENDANCES

Investissement NEUF > 6,5 / 6,8 %

Investissement 2nde MAIN > 7 / 8 %



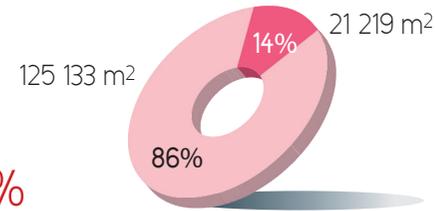
SUD MÉTROPOLE - HAUTE BORNE



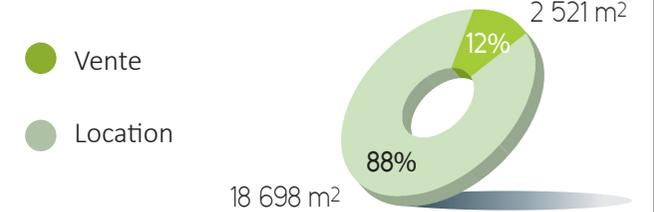
MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

2011 : 9%
2012 : 12%
2013 : 8%
2014 : 17%

2015 : 14 %

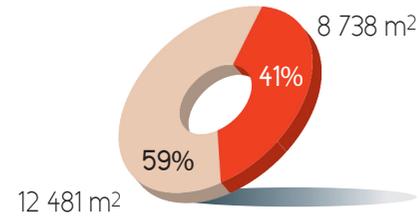


RÉPARTITION LOCATION / VENTE

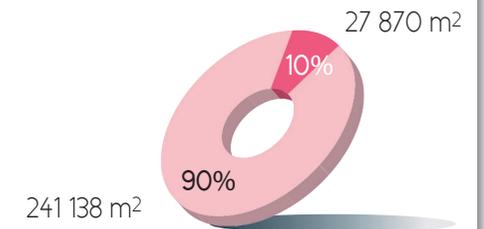


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

● Neuf
● Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an) Neuf 145

Seconde main 115

Le mot de Stéphane GREUGNY

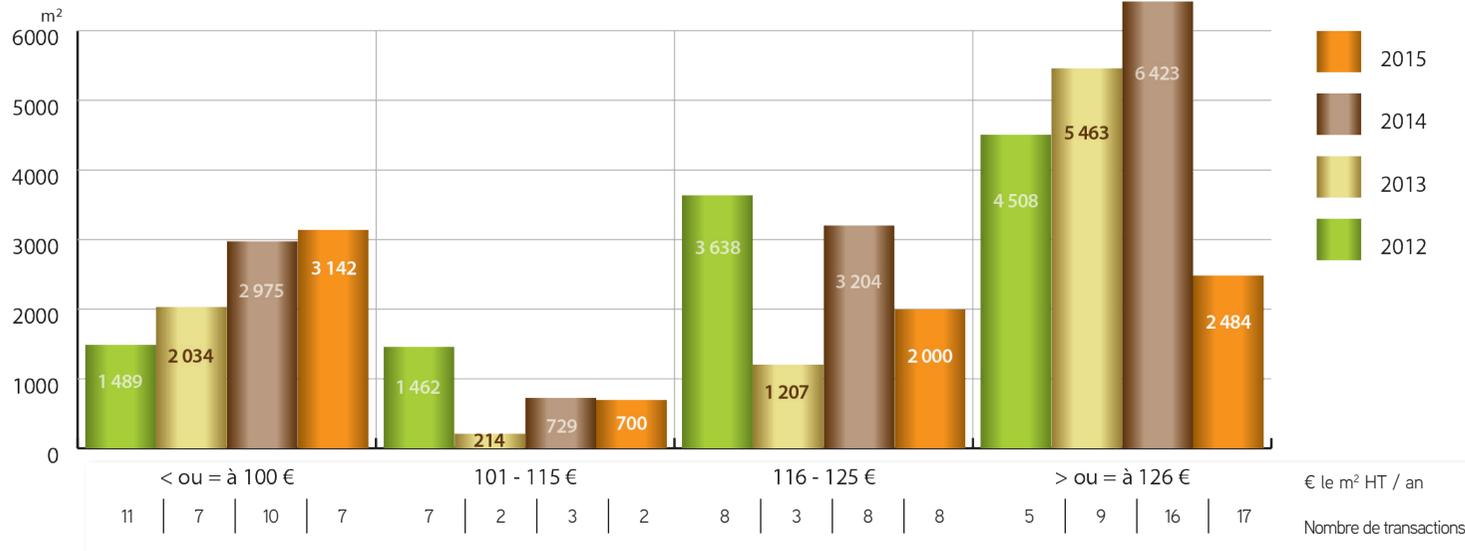


Avec + de 21 000 m² de bureaux placés en 2015, le Secteur Sud Métropole/Haute Borne maintient sa place sur le podium des secteurs les plus dynamiques de la Métropole. Second marché du neuf, il continue à performer grâce à la finalisation des programmes de la haute borne et au potentiel constructible de la ville de Lesquin. En effet, les perspectives d'avenir pour les 10 ans sont très encourageantes notamment grâce à l'essor de Lesquin et de son aéroport sur lequel des réflexions de transport en commun sont en cours.

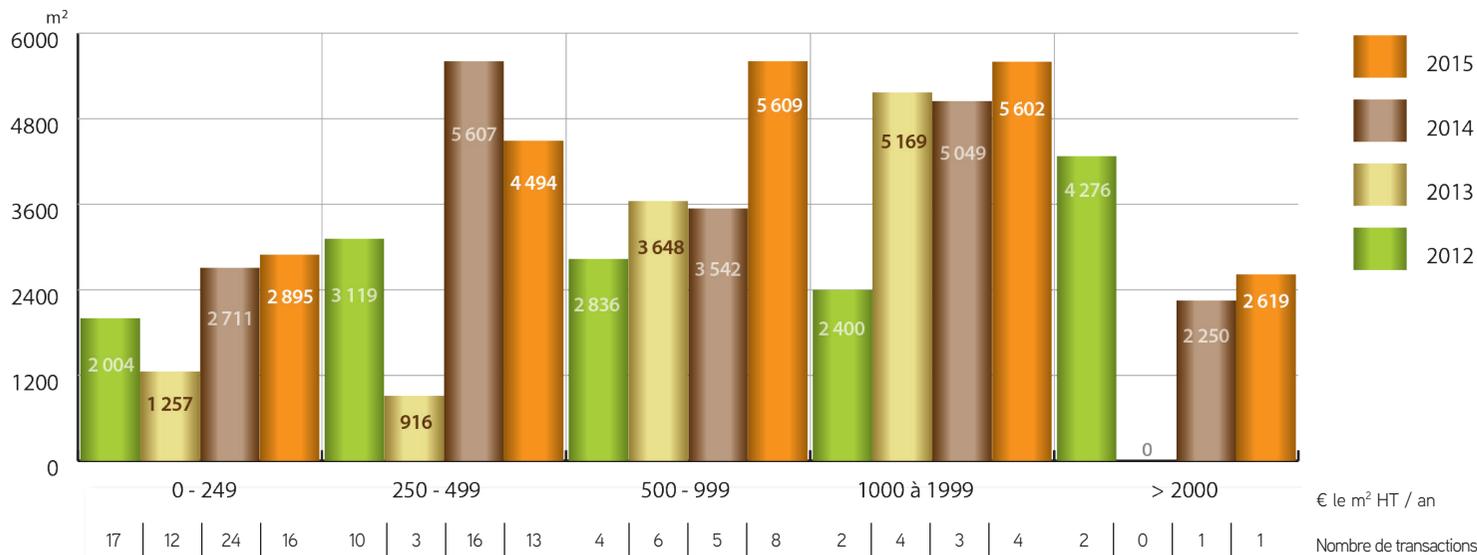
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m ²)	14 635	10 990	19 159	↗	21 219
Nombre de transactions :	35	25	49	↗	42
Taille moyenne des transactions : (m ²)	418	440	391	↗	505
Stock disponible : (m ²)				↗	
à 6 mois	28 300	38 400	38 319	↗	23 502
à 6/12 mois	4 000	8 300	5 687	↗	4 368
à 12/18 mois	5 500	4 500	14 350	↗	3 505
Projets			3500	↗	16 221

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS



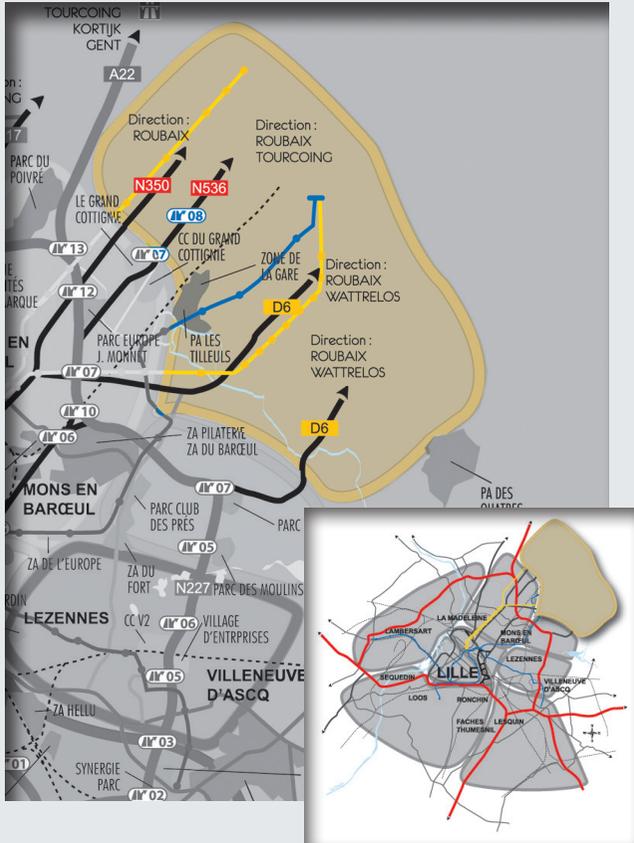
TENDANCES

Investissement NEUF > 6,5 / 6,8 %

Investissement 2nde MAIN > 7 / 8 %



ROUBAIX - TOURCOING - RONCQ

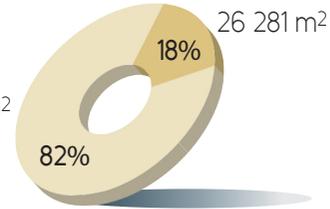


MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

2011 : 15%
2012 : 11%
2013 : 13%
2014 : 8%

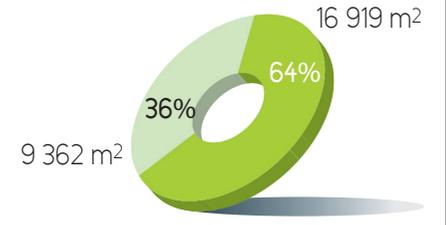
2015 : 18 %

120 071 m²



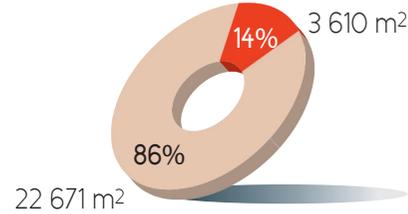
RÉPARTITION LOCATION / VENTE

Vente
Location

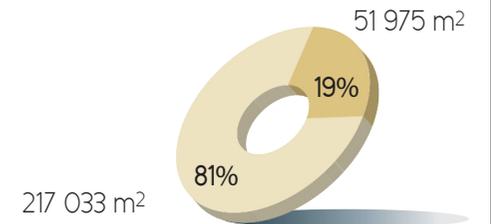


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

Neuf
Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an)

Neuf 165

Seconde main 110

Le mot de Stéphane HUEL

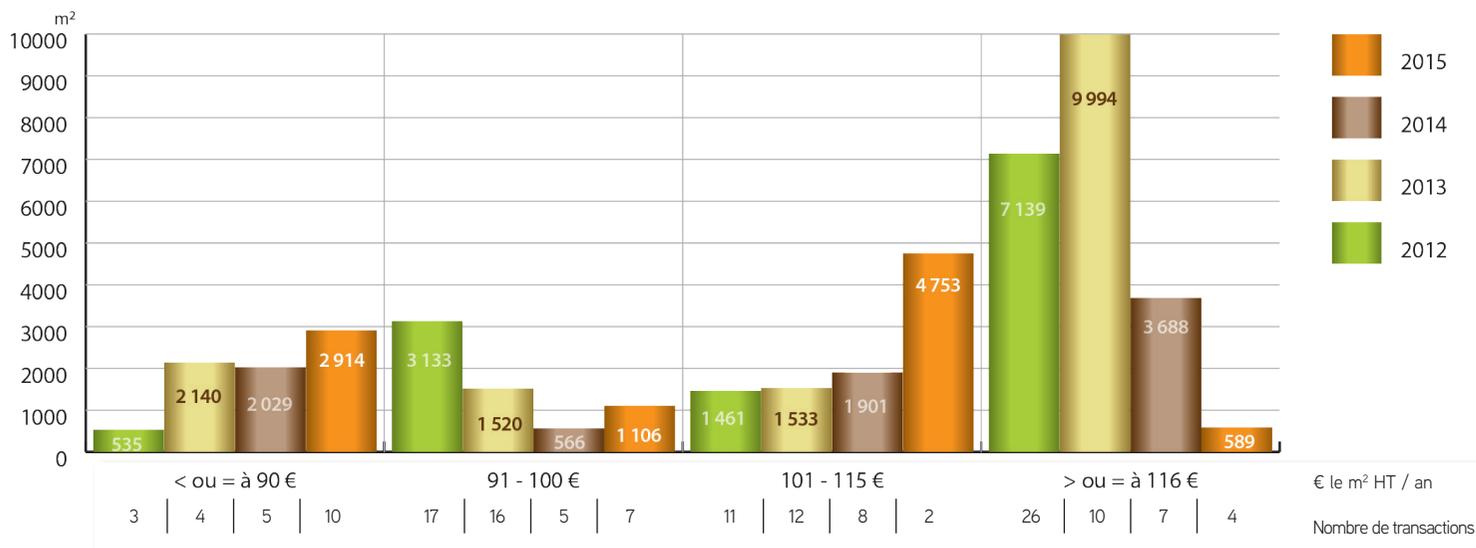


Avec presque 18 % de PDM le secteur de Roubaix-Tourcoing subit une hausse significative liée principalement à l'opération de la REDOUTE sur 12 000 m² environ. Notons 2000 m² environ de disponible et divisible sur le QUATUOR à l'UNION et l'arrivée du programme R CONNECT sur la gare.

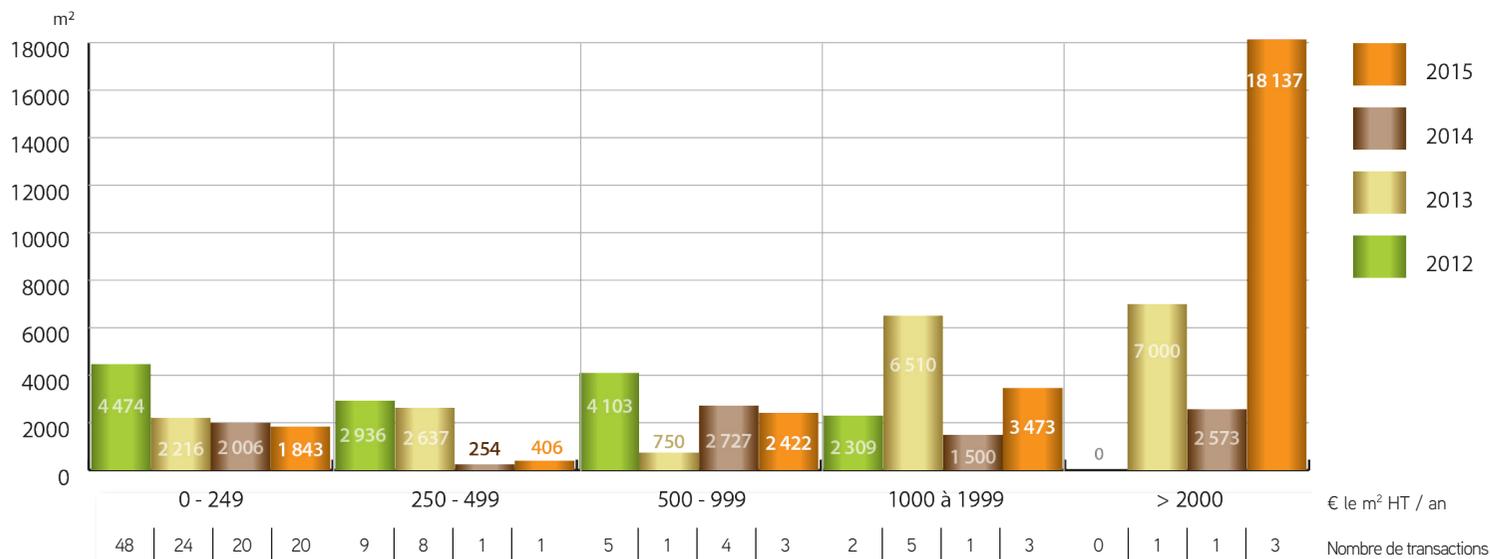
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m ²)	13 822	19 113	9 060	↗	26 281
Nombre de transactions :	64	39	27	↗	30
Taille moyenne des transactions : (m ²)	216	490	336	↘	876
Stock disponible : (m ²)					
à 6 mois	65 800	58 300	59 843	↗	51 976
à 6/12 mois	-	3 000	4 699	↗	0
à 12/18 mois	20 418	18 500	2 417	↘	6 990
Projets	-	-	25 037	↘	12 516

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS

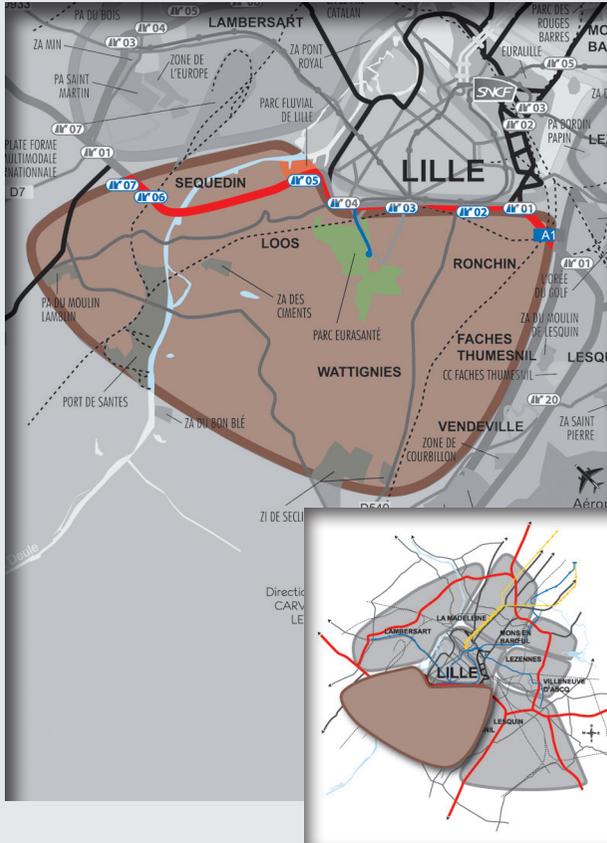


TENDANCES

Investissement NEUF > 7 / 7,5 %
 Investissement 2nde MAIN > 8 / 9,5 %



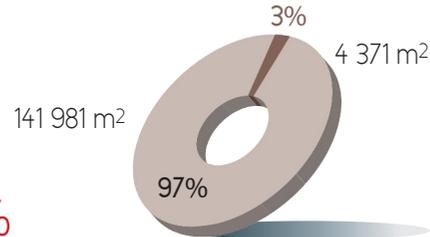
LILLE SUD - EURASANTÉ



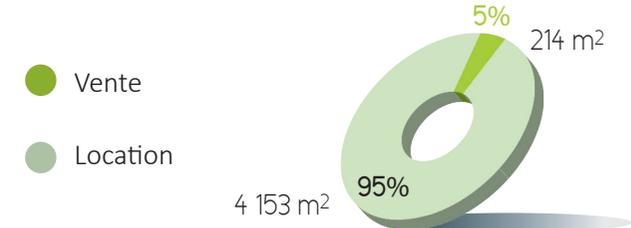
MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

2011 : 5%
2012 : 4%
2013 : 41%
2014 : 4%

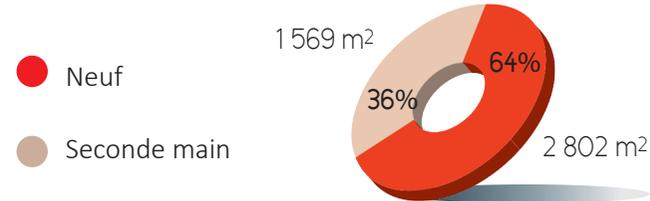
2015 : 3 %



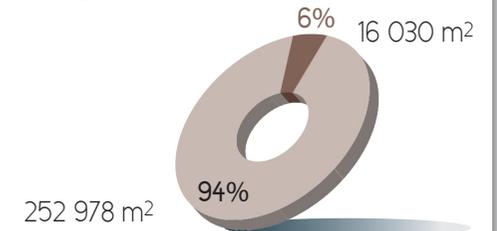
RÉPARTITION LOCATION / VENTE



RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an) Neuf 135

Seconde main 105

Le mot de Nathalie VANNEUVILLE

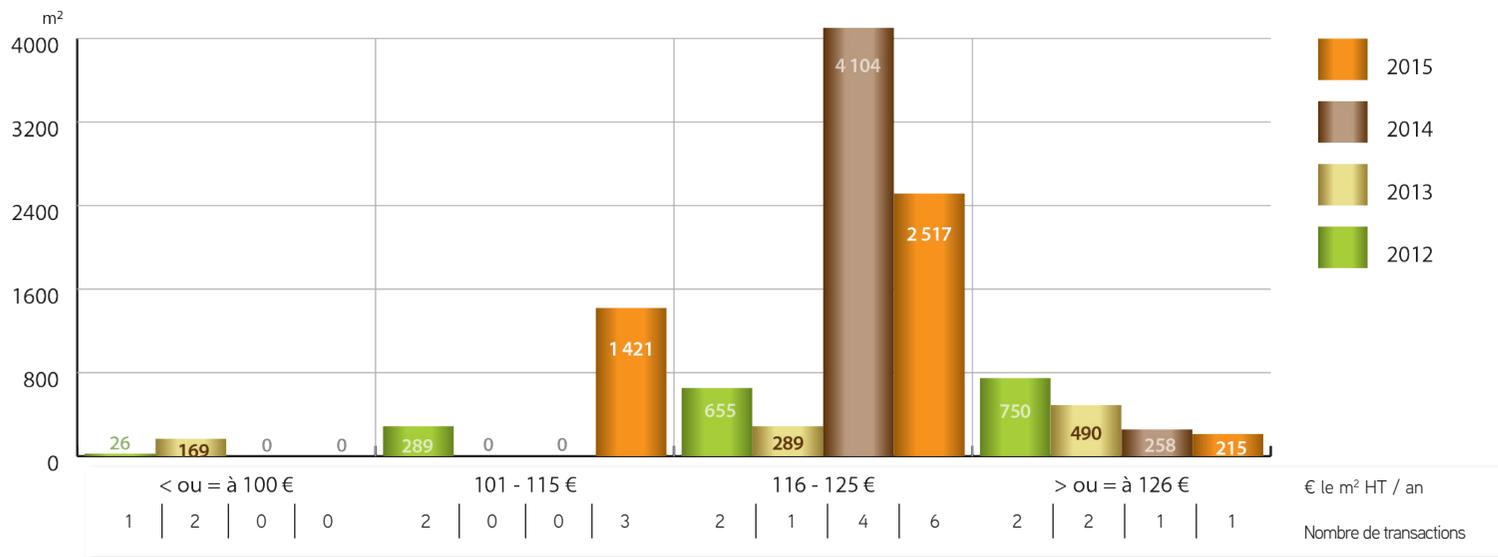


Ce secteur est en difficulté.
Le pôle de compétitivité EURASANTÉ a réalisé 4 000 m² de transaction en 11 dossiers, moins bien qu'en 2014.
Le stock à 15 000 m² représente malgré tout presque 3,5 ans de transactions avec des valeurs locatives entre 105 et 135 € HT/m²/an.

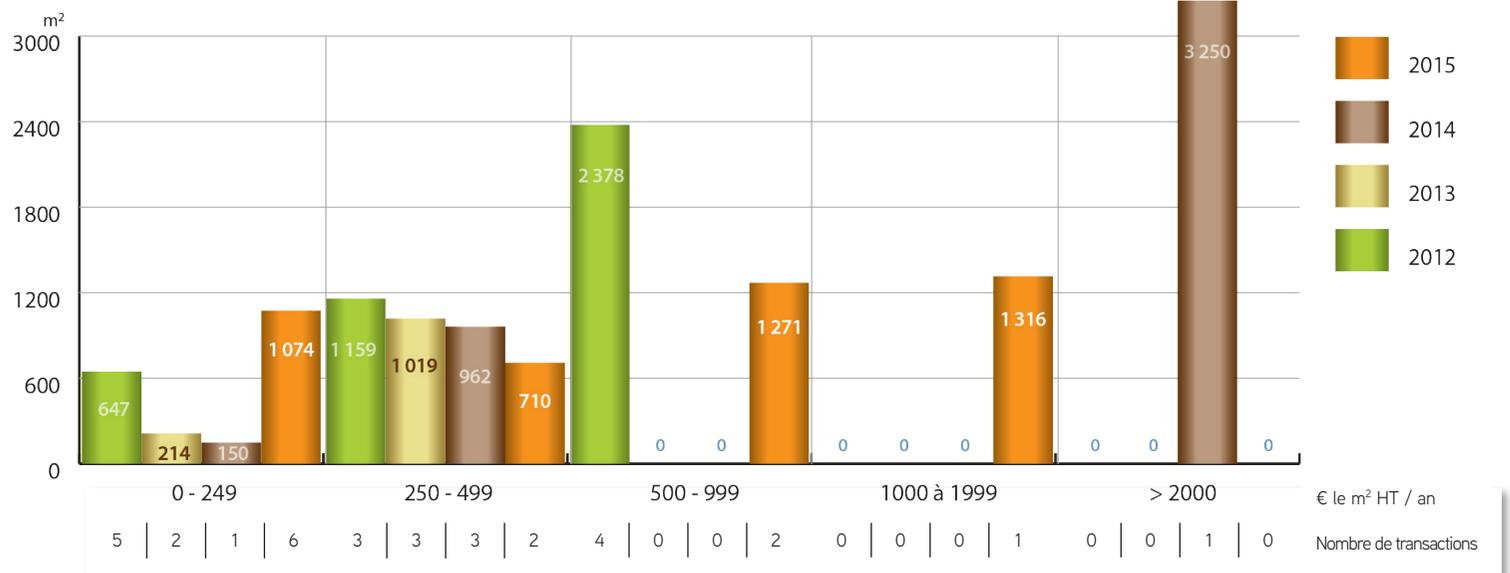
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m ²)	4 184	1 278	4 362	➔	4 371
Nombre de transactions :	12	6	5	➔	11
Taille moyenne des transactions : (m ²)	349	213	872	➔	397
Stock disponible : (m ²)					
à 6 mois	10 500	8 800	8 593	➔	14 029
à 6/12 mois	-	500	-	➔	2 001
à 12/18 mois	1 530	-	-	➔	5 390

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS

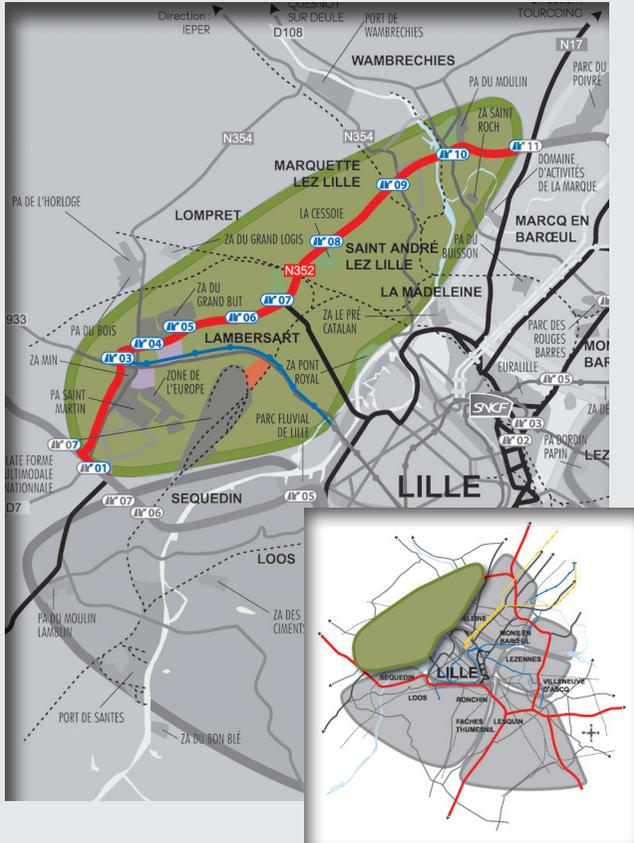


TENDANCES

Investissement NEUF > 7 / 8 %
 Investissement 2nde MAIN > 8 / 9,5 %

DEMANDE → EVOLUTION DU STOCK →
 PRIX → CRÉATION DE SURFACE →

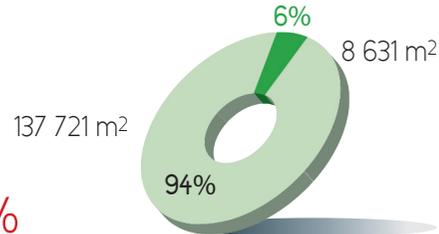
ROCADE NORD-OUEST



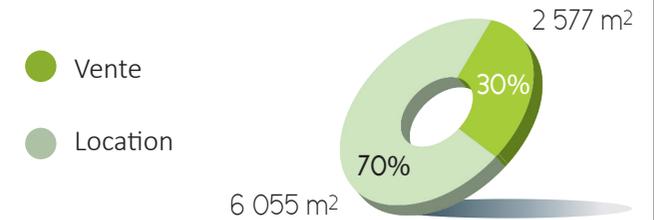
MARCHÉ DU SECTEUR SUR LA MÉTROPOLE

2011 : 8%
2012 : 11%
2013 : 6%
2014 : 3%

2015 : 6 %

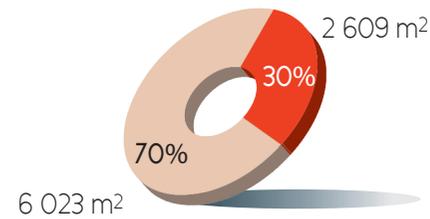


RÉPARTITION LOCATION / VENTE

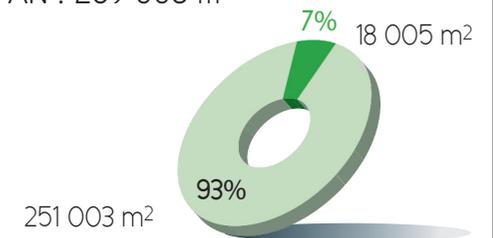


RÉPARTITION NEUF / SECONDE MAIN

● Neuf
● Seconde main



STOCK À 1 AN : 269 008 m²



VALEURS (en € /m²/an) Neuf 135

Seconde main 110

Le mot de Stéphane GREUGNY



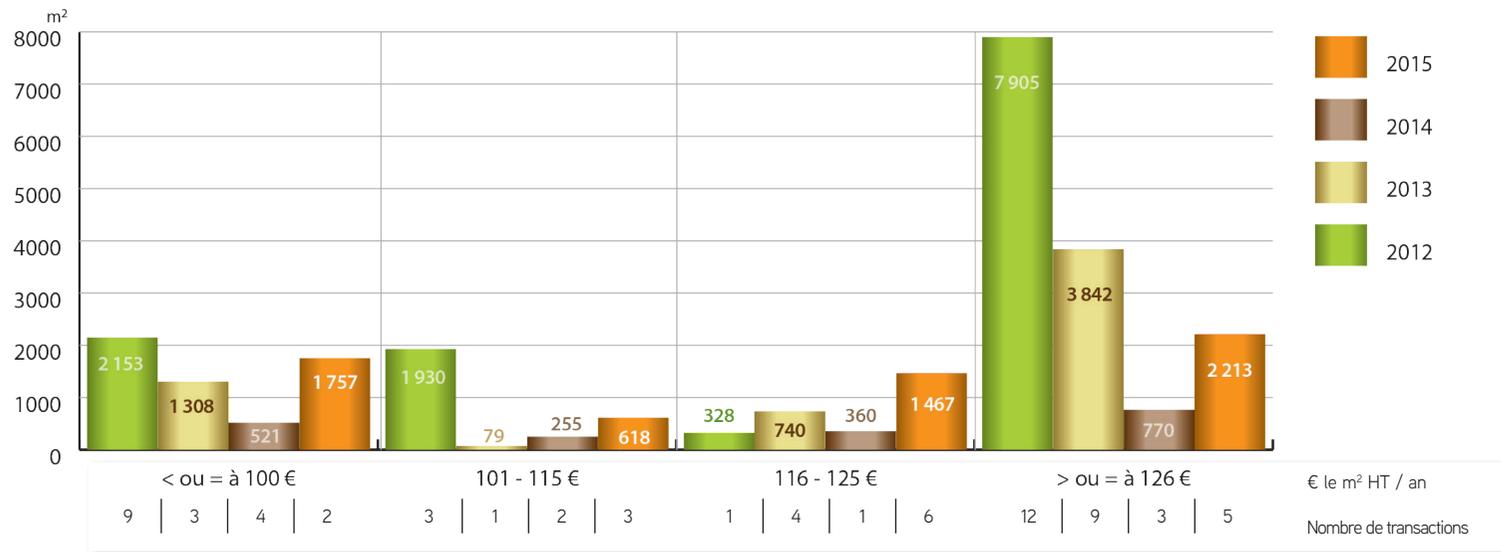
Avec 8 600 m² commercialisés en 2016, le secteur de la rocade Nord Ouest augmente son volume de m² placés, significativement de + de 170 %.

Cette performance s'explique grâce au dynamisme d'une offre de seconde main récente, de qualité et sur lesquelles les échéances de baux arrivent aux termes de 9 années. Le développement de nouveaux programmes tertiaires sur ce secteur offre de belles perspectives pour les années à venir.

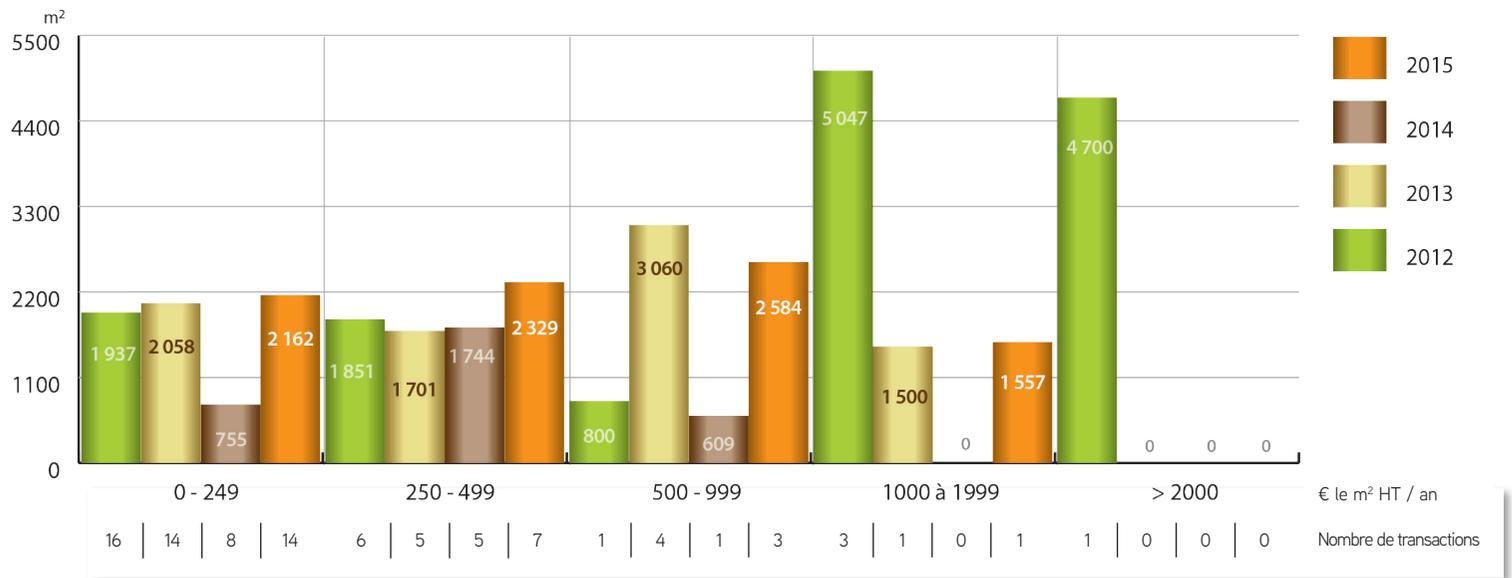
CHIFFRES CLEFS

	2012	2013	2014	Tendance	2015
Volume de transactions : Location - Vente (m²)	14 335	8 319	3 108	↗	8 631
Nombre de transactions :	27	27	14	↗	25
Taille moyenne des transactions : (m²)	531	308	222	↗	345
Stock disponible : (m²)				↗	
à 6 mois	22 000	24 500	23 024	↗	15 369
à 6/12 mois	10 100	1 500	1 149	↗	2 636
à 12/18 mois	5 244	10 000	2 000	↗	1 149
Projets	-	-	13 064	↗	13 777

VALEURS LOCATIVES



TAILLE DES TRANSACTIONS



TENDANCES

Investissement NEUF > 7 / 8 %
 Investissement 2nde MAIN > 8 / 9 %

DEMANDE → EVOLUTION DU STOCK →
 PRIX → CRÉATION DE SURFACE →

DÉFINITIONS RETENUES

Locaux d'activité :

Un local d'activité correspond à une surface jusque 1 500 m² comportant une partie stockage et / ou atelier.

Il répond aux caractéristiques suivantes :

Hauteur libre supérieure à 4,5 m.

Au minimum un accès véhicule de plain pied

Une partie bureau de 10% à 30% de la surface totale

Ce type de locaux sera de qualité améliorée s'il présente :

Une possibilité de charger à quai

Une hauteur avoisinant plus ou moins 6 m.

Une isolation - Un système de chauffage

Entrepôts / Ateliers :

Ces locaux correspondent à des surfaces supérieures à 1 500 m².

Ils disposent d'accès à quai et plain pied, accès nombreux dans l'utilisation d'entrepôts et messagerie.

Pour la bonne compréhension de l'étude on précisera que le marché des locaux d'activité est très hétérogène en surfaces, en usages de ces immeubles et en qualité. Ainsi, l'offre se doit de satisfaire des besoins variés pour correctement répondre au marché.

BOIS GRENIER - 10 000 m²



ZI NEUVILLE-NEUVILLE EN FERRAIN - 652 m²



PA DE LA GARE - CROIX - 8 812 m²



ENTREPÔTS & LOCAUX D'ACTIVITÉ



PARC D'ACTIVITES - SAINT ANDRE LEZ LILLE - 3 767 m²



PARC DU MELANTOIS - SAINGHIN EN MELANTOIS - 4 245 m²



PARC DES BOSQUETS - AVELIN - 1 266 m²



PARC DES PYRAMIDES - HALLENNES LEZ HAUBOURDIN - 300 à 1 000 m²

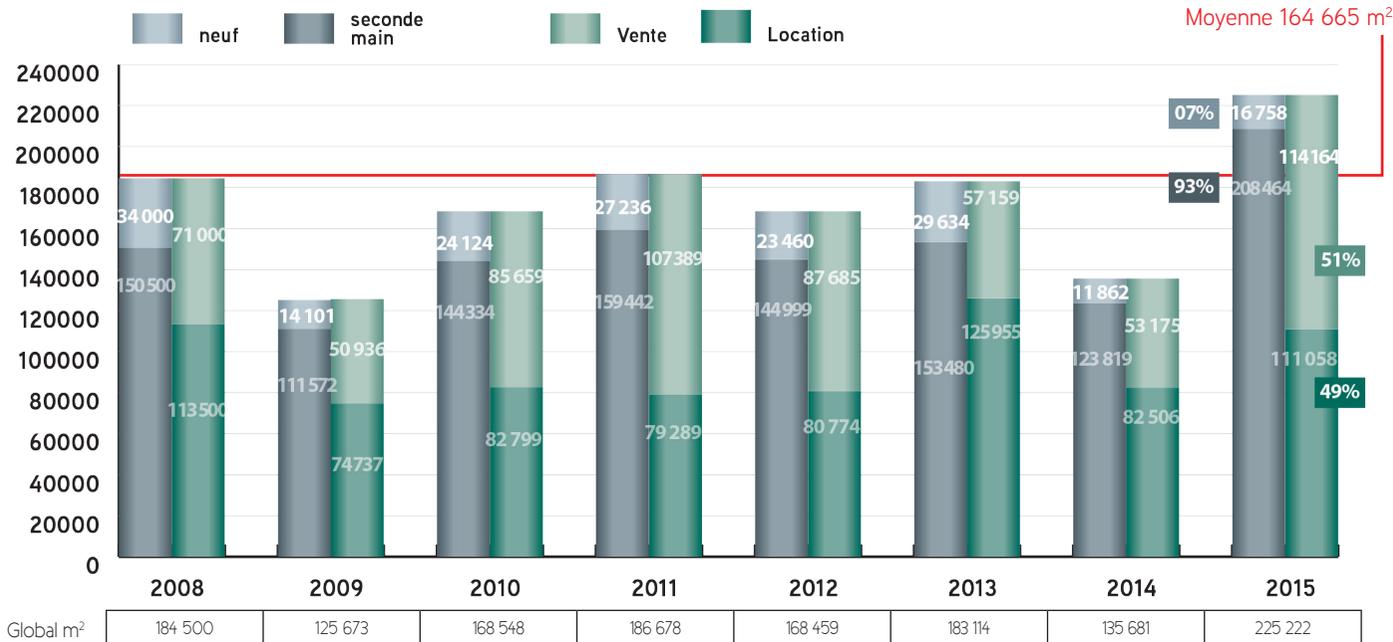


ZI A - NOVELLÉS LES SECLIN - 1 300 m²

LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

1/ Analyse du marché global

A/ Évolution des volumes depuis 2008



Moyenne 164 665 m²

Moyenne du neuf sur 7 ans
23 488 m²

Moyenne du SM sur 7 ans
141 106 m²

Moyenne des ventes sur 7 ans
73 286 m²

Moyenne des locations sur 7 ans
91 366 m²

Une année exceptionnelle avec 225.000 m² de transaction.

+ 23% par rapport à la moyenne et une progression de 66% sur 2014.

On relativisera ce dernier chiffre dans la mesure où le score de 2015 peut être un rattrapage du faible millésime 2014.

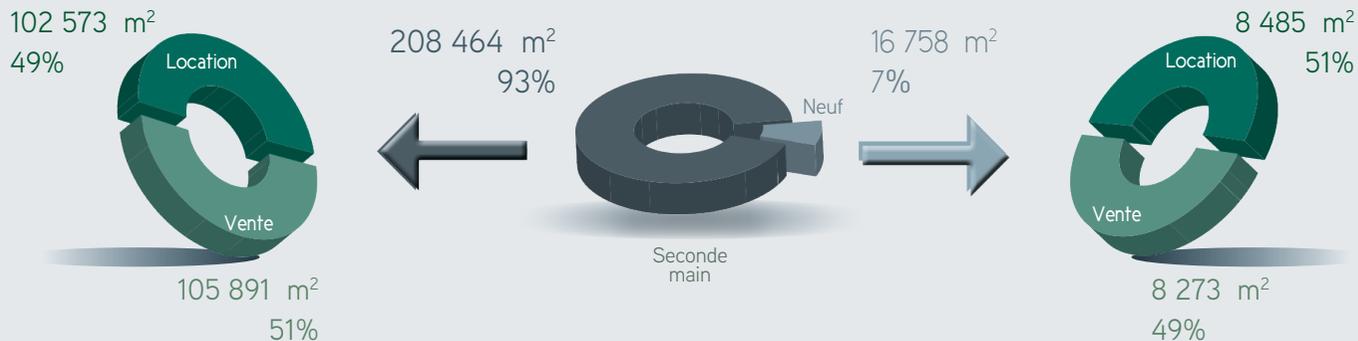
Ce très bon chiffre s'obtient par la progression du marché de seconde main (+ 48%) alors que le marché Neuf réalise un score modeste, moins de 17.000 m², bien inférieur à sa moyenne.

Cette performance remarquable en volume a une autre caractéristique, celle de se réaliser majoritairement à la vente.

114.000 m² sont ainsi transactés, plus du double des années précédentes.

Nous faisons ainsi le même constat que pour le marché tertiaire, du fait de l'effet des taux bas plus une nécessaire confiance des entreprises en leur avenir.

B/ Analyse du neuf/seconde main en volumes



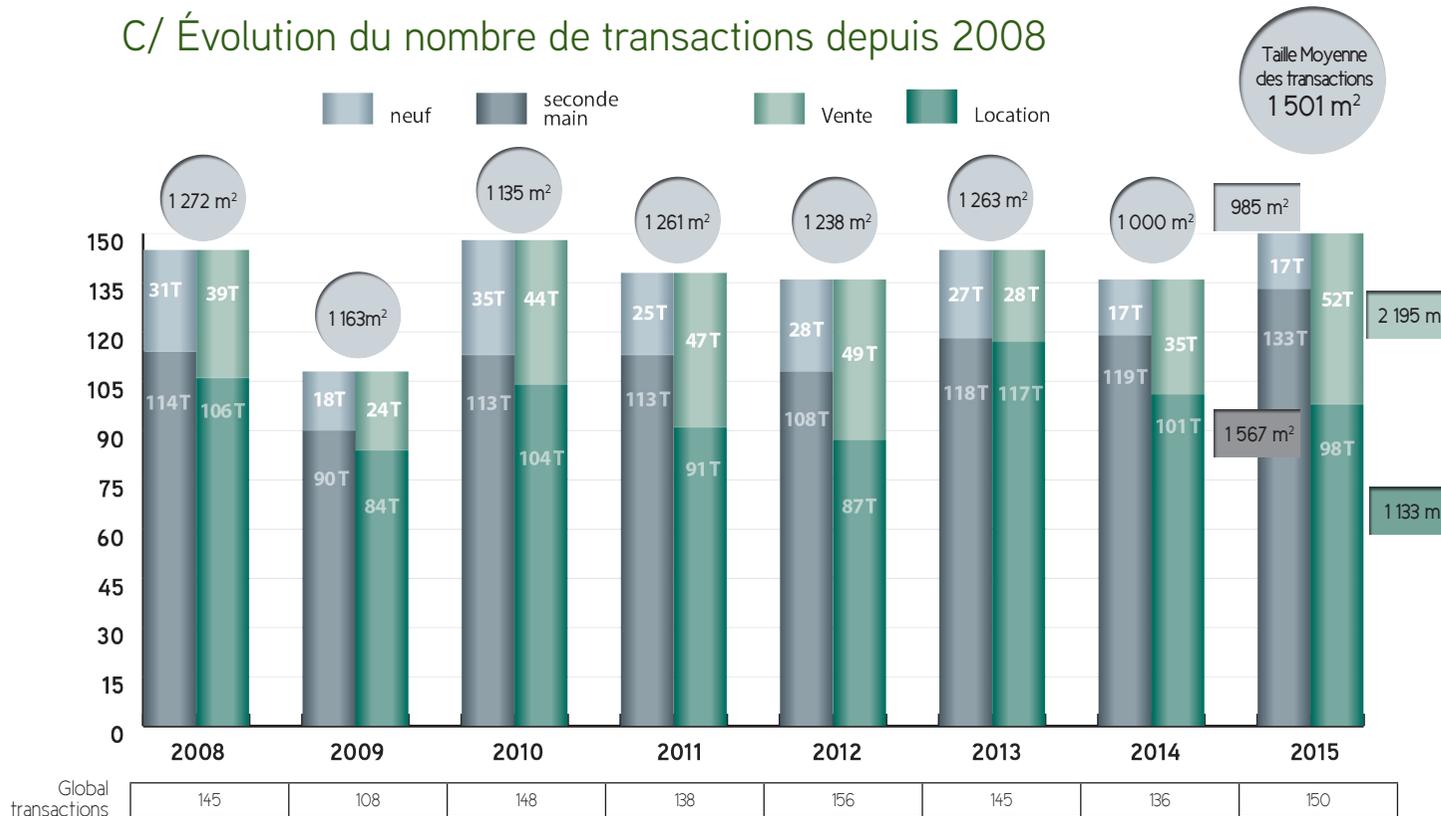
Dans le Neuf comme dans la seconde main les transactions à la vente atteignent 50% des volumes.

Cette progression est sensible depuis 3 ans :

- ▶ En Neuf de 2013 à 2015 : 25% 37% 49%
- ▶ En seconde main de 2013 à 2015 : 32% 39% 51%

LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

C/ Évolution du nombre de transactions depuis 2008



Taille Moyenne des transactions 1501 m²

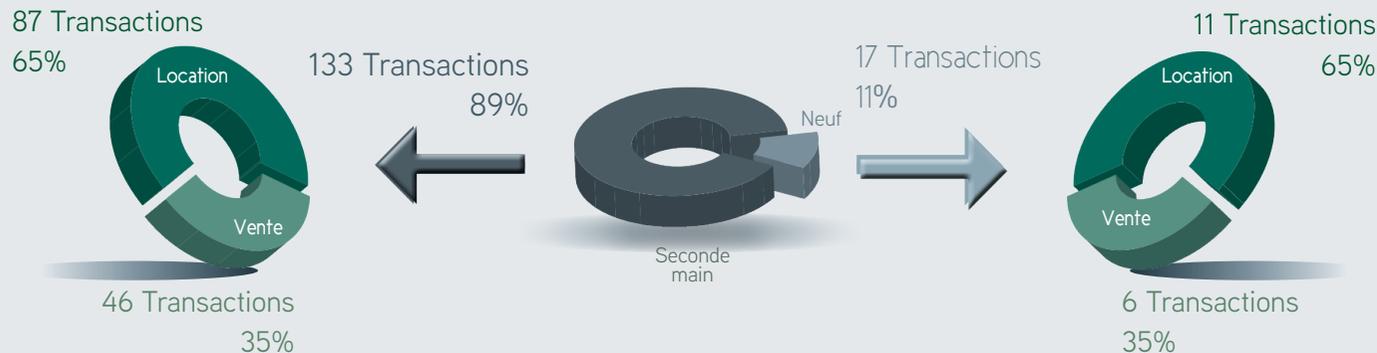
Le nombre de transactions est en légère progression mais c'est la taille moyenne de ces implantations qui augmente significativement, passant à 1.500 m².

52 transactions se réalisent à la vente avec une taille moyenne de 2.200 m² alors que la transaction à la location s'établit en moyenne à 1.130 m².

SURFACE MOYENNE LOCATION :
2014 : 816 m² / 2015 : 1 133 m²

SURFACE MOYENNE VENTE :
2014 : 1 520 m² / 2015 : 2 195 m²

D/ Analyse du neuf/seconde main en nombre

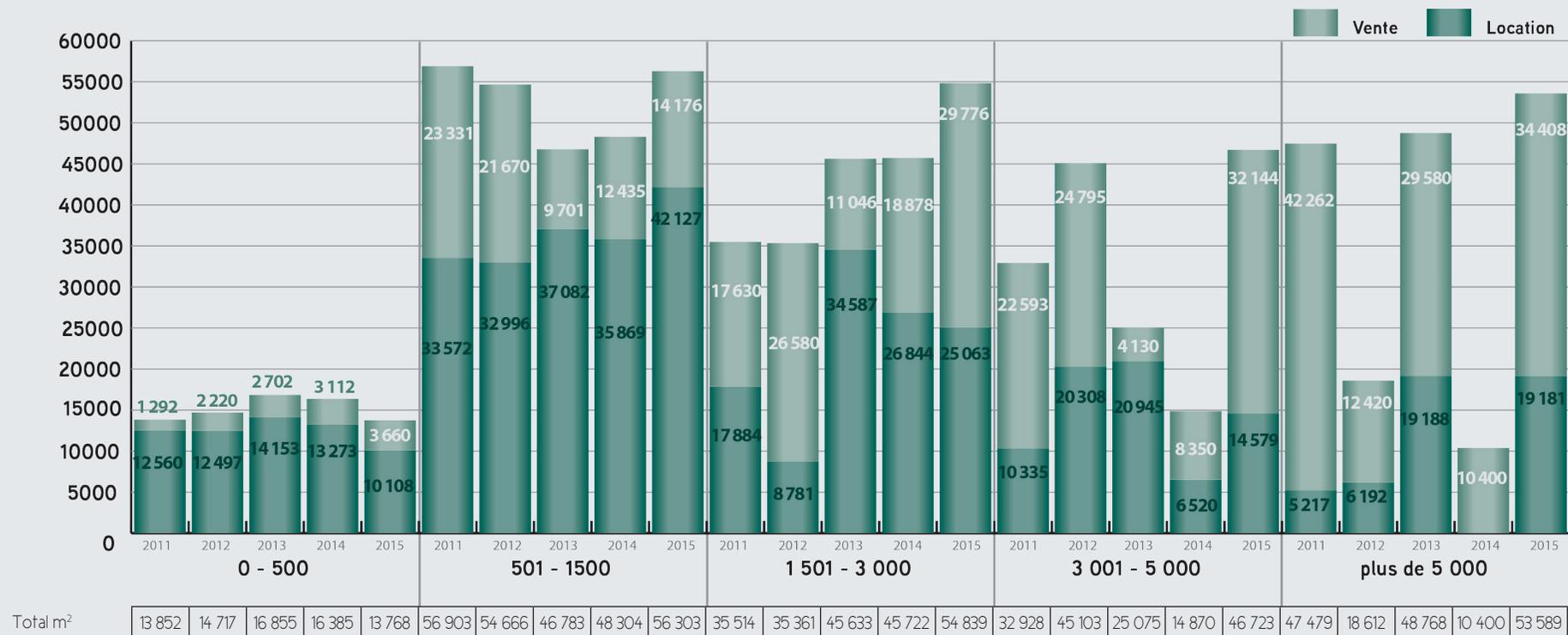


Au-delà des facteurs d'opportunité financière et confiance déjà évoqués, on notera aussi une meilleure adaptation des programmes Neufs qui aujourd'hui s'ouvrent à la vente ce qui était peu fréquent les années antérieures.

LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

E/ Analyse de la taille des transactions

› Évolution des volumes de transactions par tranche de surfaces depuis 2011



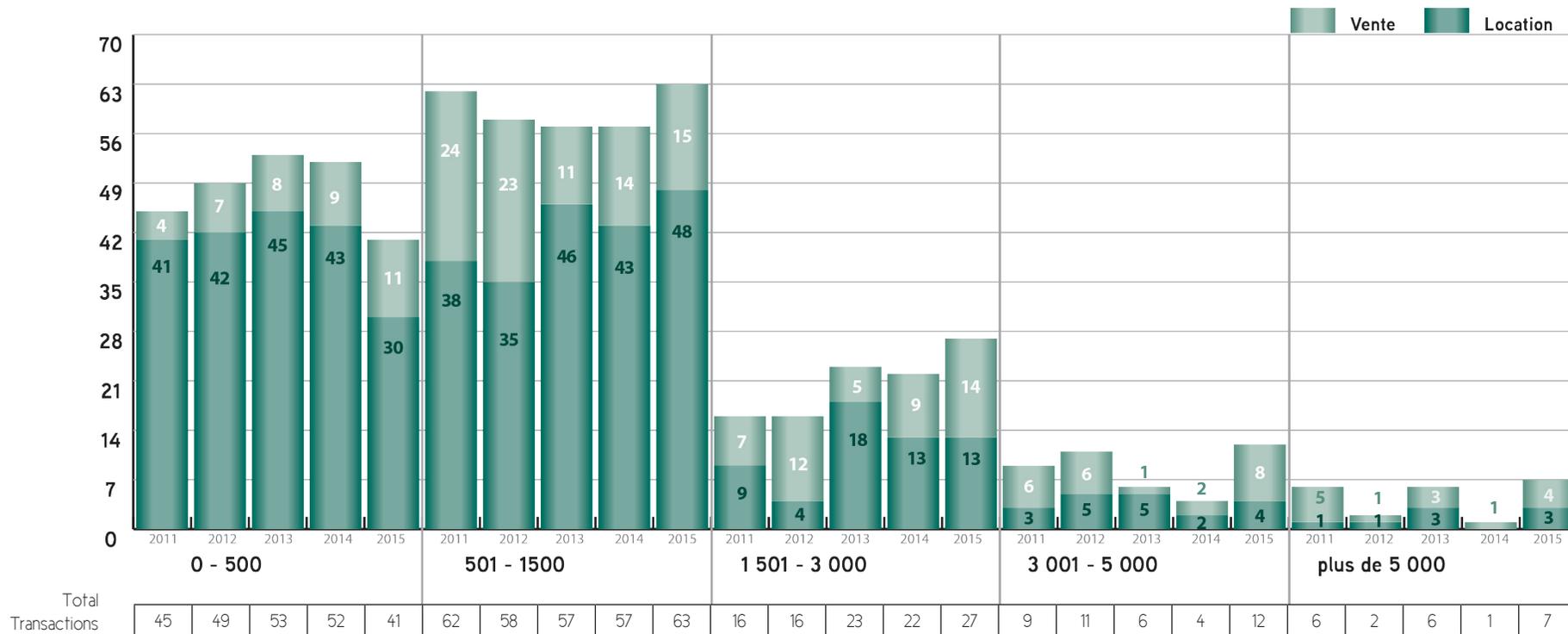
En volumes :

Par tranches de surfaces tous les segments progressent sauf les petites (inférieures à 500 m²).

On retrouve, comme pour le tertiaire, une attitude plus positive des grandes entreprises ; le tissu PME restant stable.

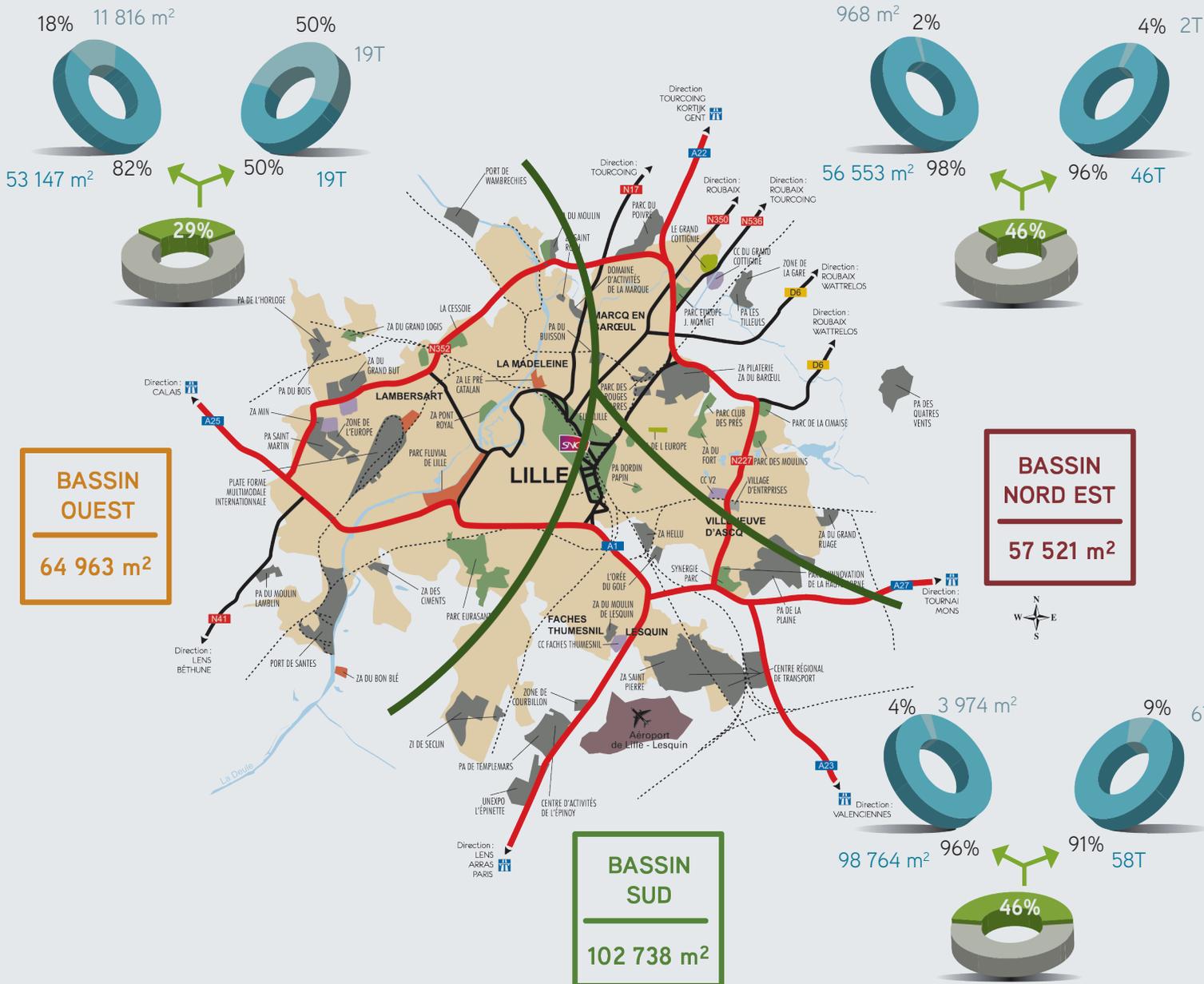
LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

› Évolution du nombre de transactions par tranche de surfaces depuis 2011



LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS

2/ Transactions par bassin



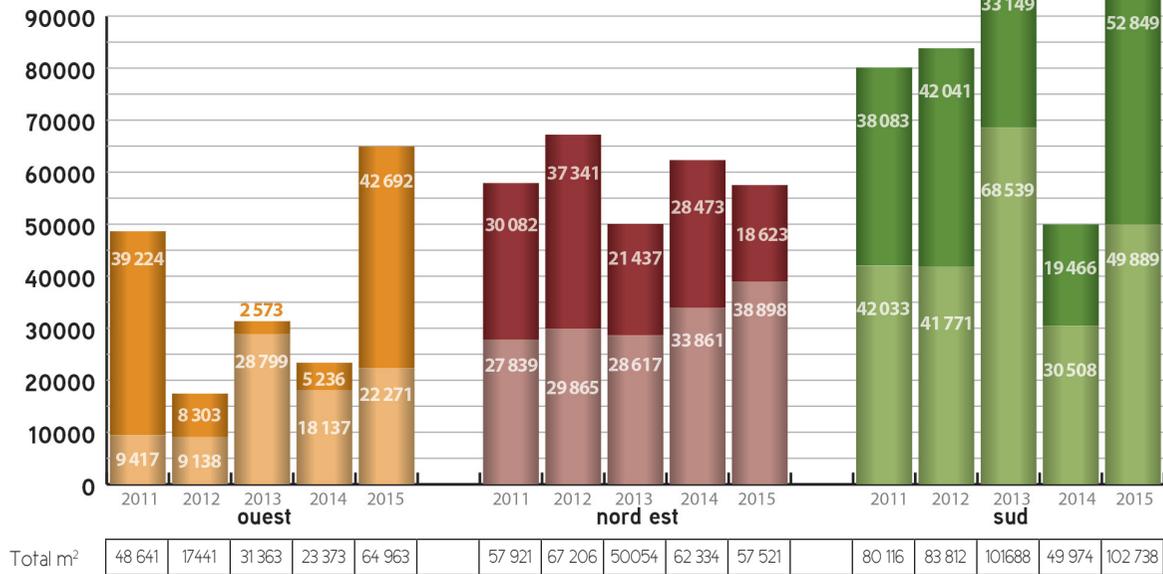
Répartition géographique des transactions :

Le bassin OUEST, de développement plus récent, augmente sa part de marché à 29% (17% en 2014) avec une part du Neuf importante (18%).

Le bassin NORD EST, le plus ancien (mais qui comprend des sites comme La Pilaterie) voit sa part diminuer à 26% dont très peu de Neuf.

Le bassin SUD quant à lui retrouve un niveau voisin de la moitié du marché (46%) après une baisse en 2014 ; la part du Neuf y est faible.

A/ Répartition en volumes par bassin depuis 2011

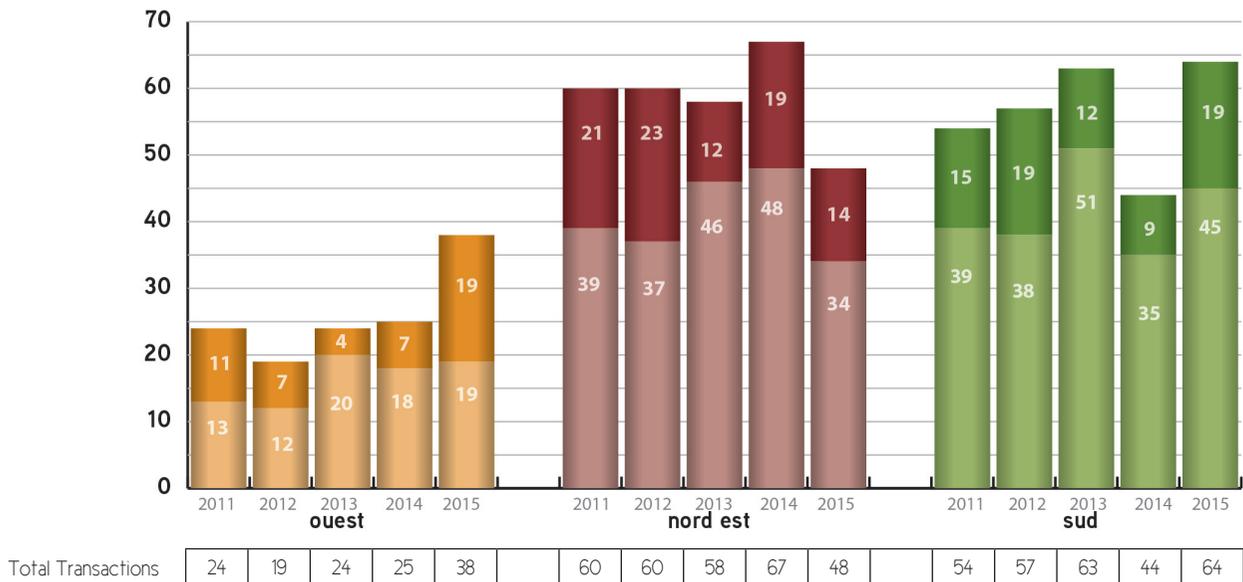


L'augmentation spectaculaire du bassin OUEST est obtenue par celle de ses ventes (+ 37.000 m²).

Les autres bassins sont conformes à leurs niveaux habituels.

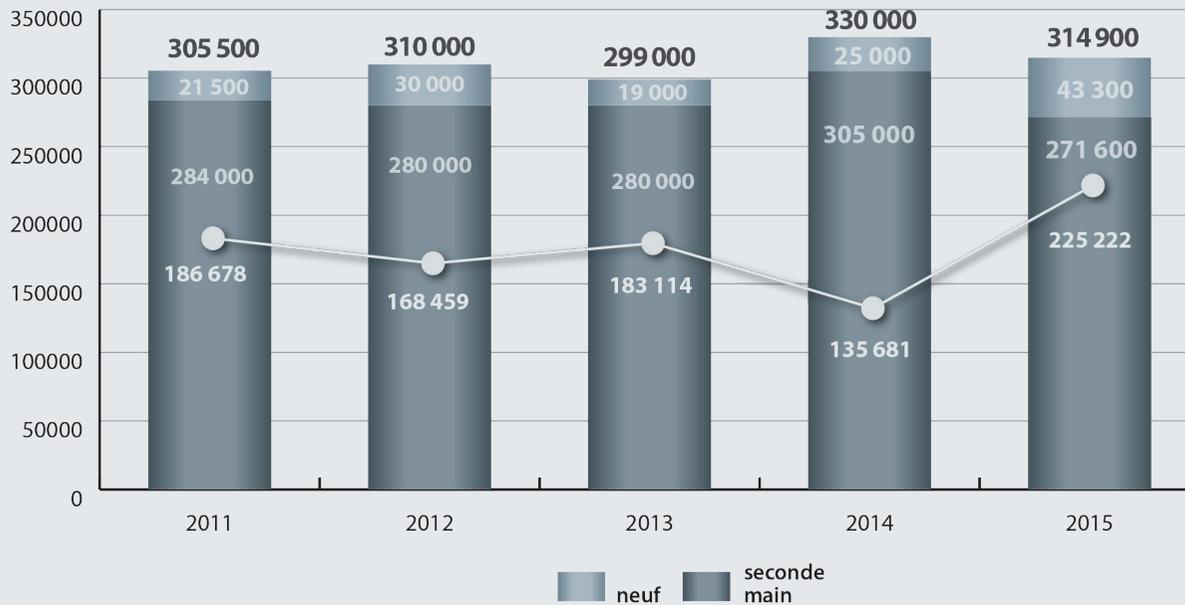


B/ Répartition en nombre par bassin depuis 2011



ANALYSE DE L'OFFRE

1/ Étude des stocks disponibles à 6 mois depuis 2011



Le stock global perd 15.000 m² au motif du niveau élevé de transactions.

Il se caractérise par une offre plus importante en Neuf.

Appliqué au niveau de transaction constaté en 2015, le ratio de disponibilité est de 1,4 années ce qui devient faible.

2/ Répartition de l'offre location - vente

Rappel 2014



Stock Global

Vente*

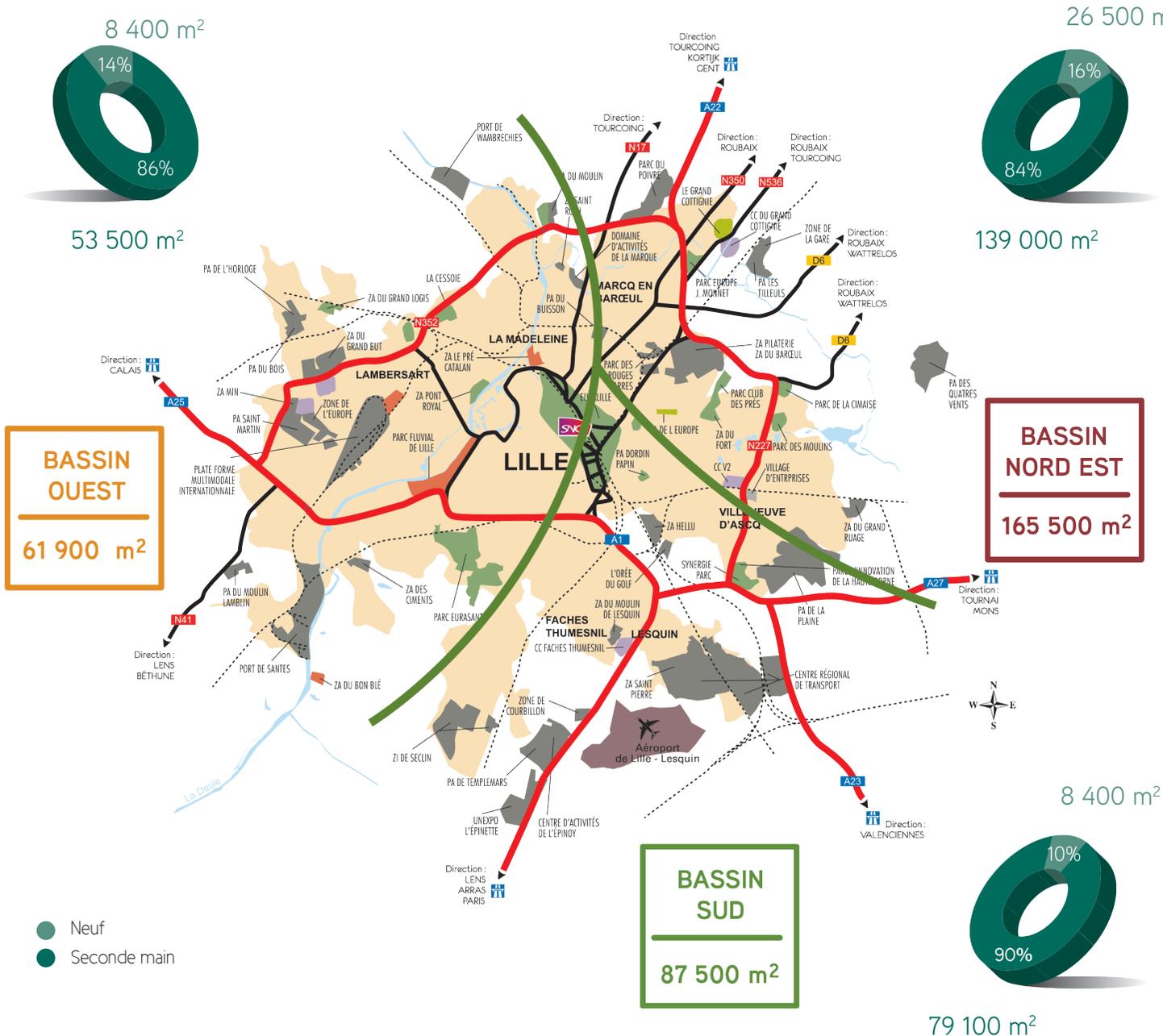
Location*

2015



* Un même bâtiment peut être à la fois proposé à la vente et à la location

3/ Répartition géographique



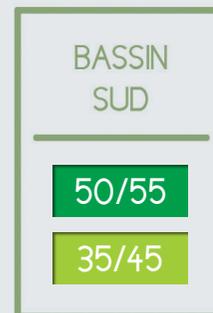
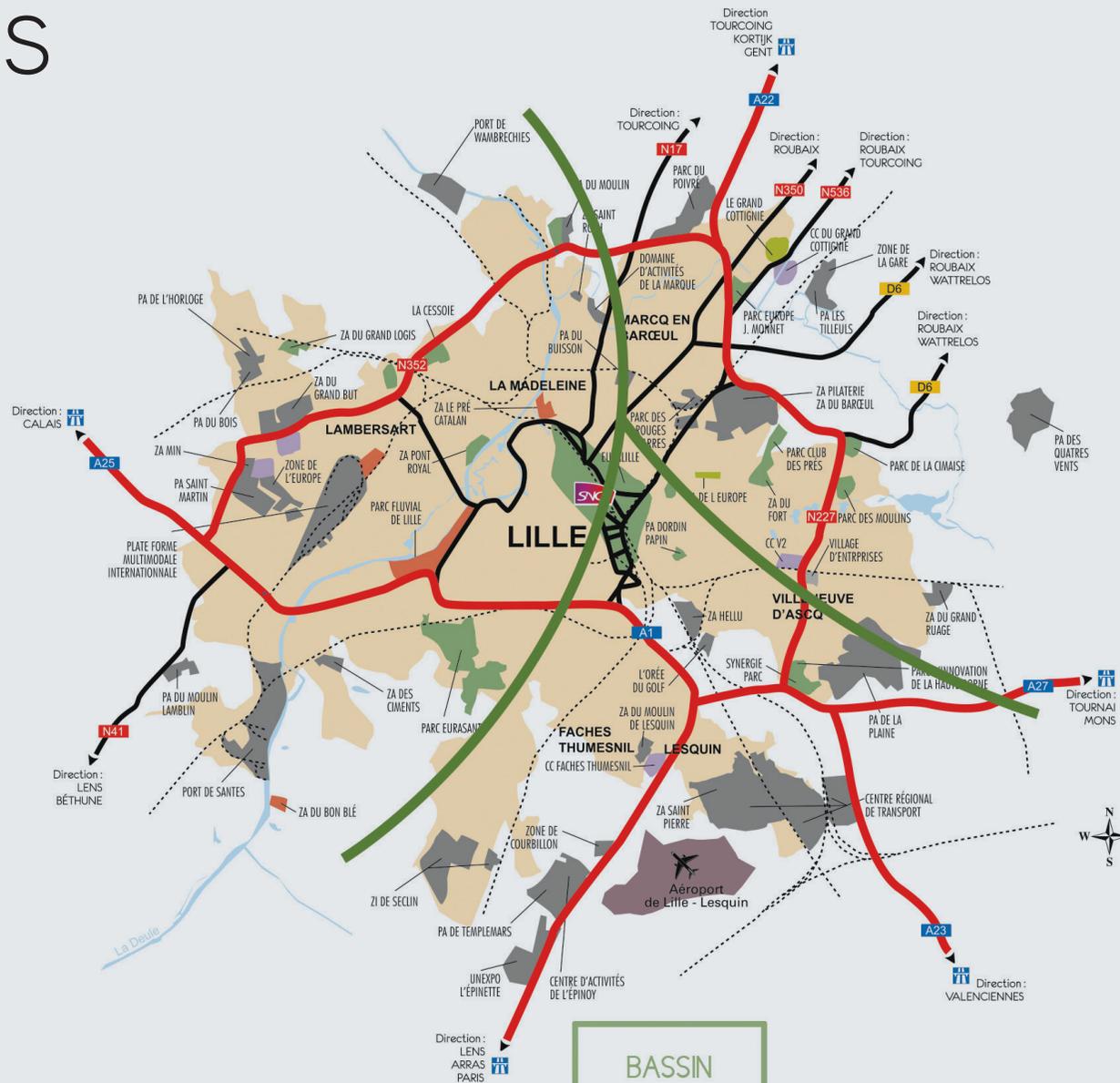
Géographie de l'offre :

L'offre est assez bien répartie y compris la part du Neuf entre les trois bassins.

Elle représente 2 ans de transaction pour l'OUEST, 1 an pour le SUD et 3 ans pour le NORD EST.

Ce dernier bassin profite néanmoins d'une offre neuve nouvelle qui grossit son stock mais en enrichit la qualité.

LES VALEURS



Les valeurs :

Les valeurs restent stables sur l'ensemble des bassins, certains sites spécialisés (vente au comptoir, loisirs ...) permettent des valeurs supérieures.

Valeurs en € / m² / an

- Neuf
- Seconde Main

ÉTUDE DES VALEURS SUR LES 14 PRINCIPALES ZONES DE LA MÉTROPOLE

Document validé par les membres de la Délégation FNAIM Entreprises

	NEUF		SECONDE MAIN	
	Locaux d'activité *		Locaux d'activité *	
	Bureaux	Activité	Bureaux	Activité
ZI Templemars	100 €	50 €	80 €	35 - 38 €
ZI Seclin	100 €	50 €	75 €	30 - 35 €
ZI Epinette	110 €	50 €	80 €	40 - 45 €
CRT Lesquin	120 €	55 €	85 €	38 - 42 €
Hellu Lezennes / Hellemmes	120 €	55 €	75 €	30 - 35 €
Pilaterie	120 €	60 €	90 €	50 - 55 €
CIT Roncq	105 €	50 €	80 €	35 - 38 €
ZI Neuville	90 €	50 €	80 €	30 - 35 €
ZI Ravennes les Francs	100 €	50 €	90 €	40 - 42 €
ZI Roubaix Est	90 €	48 €	70 €	30 - 32 €
ZI Villeneuve d'Ascq	100 €	50 €	90 €	37 - 45 €
Zamin Lomme Hallennes les Haubourdin	110 €	55 €	85 €	35 - 45 €
ZI Chapelle d'Armentières Nieppe - Houplines	110 €	50 €	75 €	30 - 35 €
ZI Rocade Nord Ouest - Wambrechies - Saint André	110 €	50 €	85 €	40 - 42 €

* Valeur moyenne pour un local d'activité de type 600 m², dont 100 m² de bureaux

● Sud ● Nord-Est ● Ouest



CRT DE LESQUIN - 4 022 m²



ZA ENNEVELIN - 660 m²



ZI DE NEUVILLE EN FERRAIN - 652 m²



PARC D'ACTIVITE DE LA GARE - CROIX - 8 812 m²



PARC DU MELANTOIS - SAINGHIN EN MELANTOIS - 1 035 m²



ZI TEMPLEMARS - 480 m²



ARTHUR LOYD

QUELQUES UNES DE NOS RÉALISATIONS



TORA LOCATION



1 968 m²
LA CHAPELLE D'ARMENTIERES

FRANCODIM



6 000 m²
TOURCOING

CORTONA



9 100 m²
ZI SECLIN

EXPERIENCE URBAINE



950 m²
VILLENEUVE D'ASCO

NORPACK



1 520 m²
WAMBRECHIES

PRO BY PRO



3 540 m²
CRT - LESQUIN

SMF



8 550 m²
CRT - FRETIN

SELECTA



900 m²
PARC DE LA PLANQUE - ENNEVELIN

FOUSSIER



1 000 m²
ZI PILATERIE

SUPERJUMP



1 538 m²
PARC DES PYRAMIDES
HALLENES LES HAUBOURDIN

TAFF EQUIPEMENTS



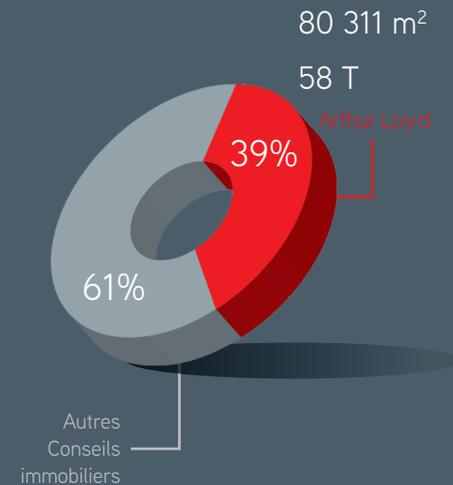
370 m²
AVELIN

ZENITH



1 256 m²
SAINT ANDRE LEZ LILLE

PART DE MARCHÉ



CONCLUSIONS & PERSPECTIVES

Les conclusions essentielles sur 2015

Un millésime assez exceptionnel par son volume obtenu avec un effet de rattrapage de 2014, mais aussi grâce à un meilleur climat économique.

Une très forte propension à l'achat qui opère plus de 50% du marché, marché dont la dynamique s'est déclenchée par les grandes transactions.

Un contexte économique qui s'améliore lentement, des taux bas, une confiance qui revient progressivement : les ingrédients d'un marché qui repart.

Les perspectives 2016

Nous faisons depuis plusieurs années le constat d'un marché solide, récurrent qui, cependant, reste sensible aux périodes de crise (2009 – 2014).

Ce constat reste valable dans la perspective économique actuelle avec des potentiels d'amélioration si cette confiance veut persister.

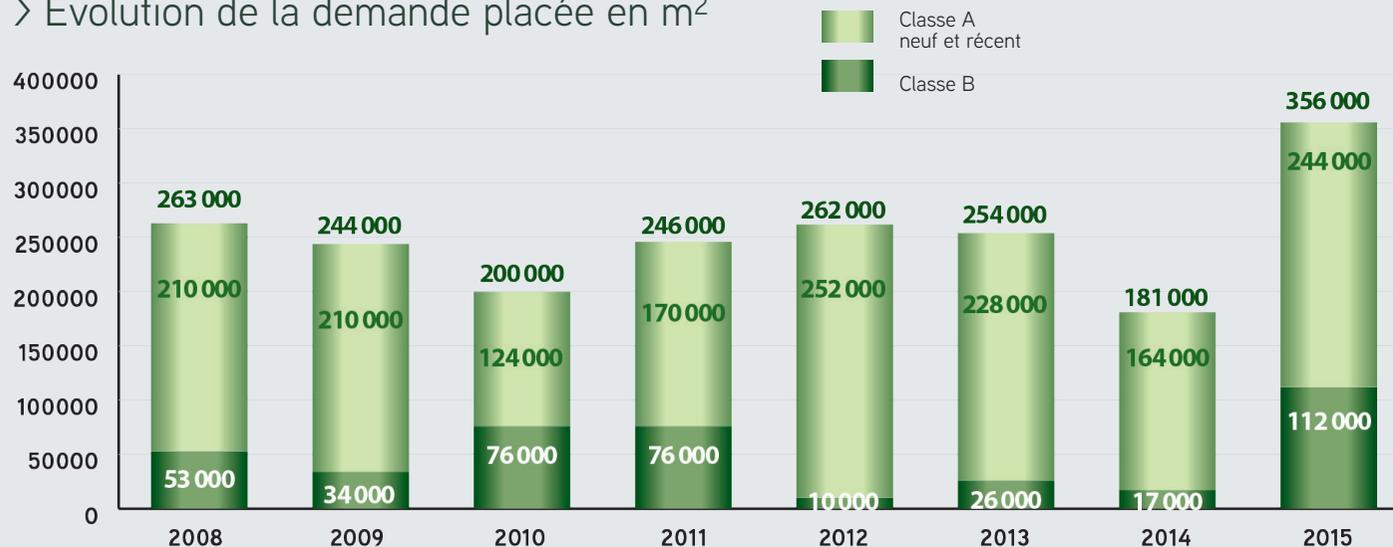
La capacité d'absorption de locaux Neufs reste forte.

LOGISTIQUE



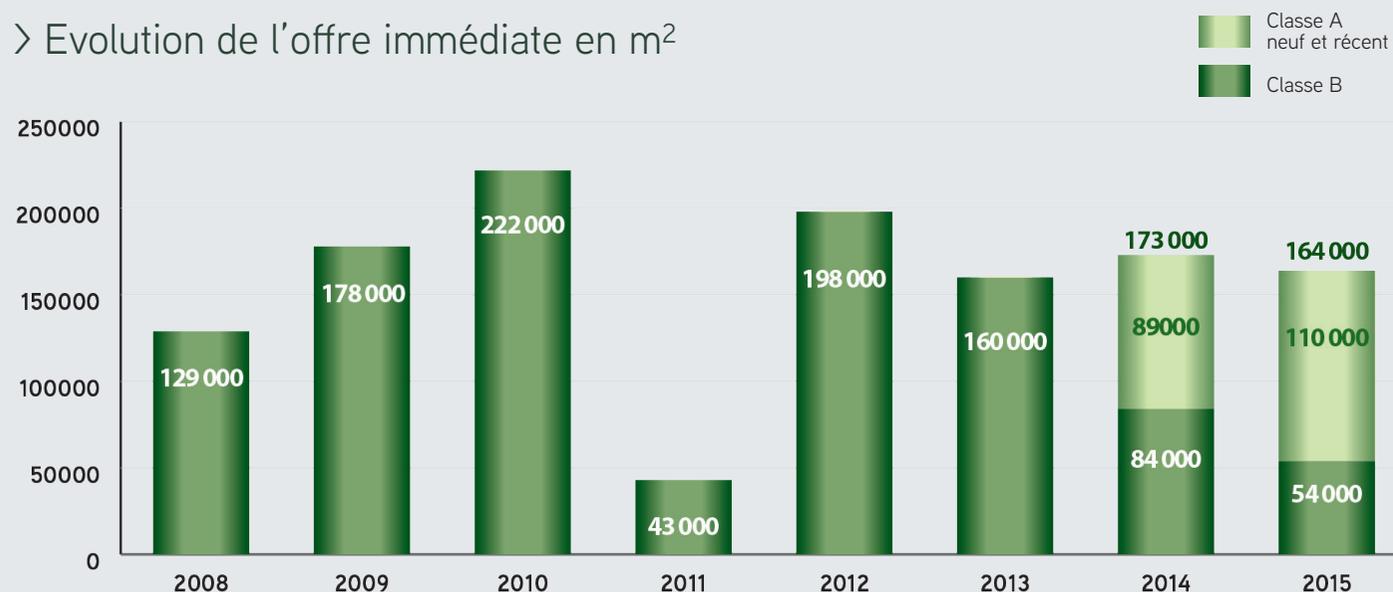
LE MARCHÉ LOGISTIQUE

› Evolution de la demande placée en m²



- ▶ La demande placée en m² a doublé par rapport à l'exercice 2014. Il s'agit de la meilleure performance depuis 2007.
- ▶ 70% transactions classe A et neuf.
- ▶ **Retour des clés-en-main** (qui avaient fait défaut en 2014) 6 opérations totalisant 200 000 m².
- ▶ 2 transactions supérieures à 50 000 m² (grande distribution et distribution spécialisée).
- ▶ Marché animé à 70% **par les chargeurs**.

› Evolution de l'offre immédiate en m²



- ▶ Surfaces diffuses et réduites (seulement 2 bâtiments sup. 20 000 m²): retour du blanc AEW Dourges 31 000 m².
- ▶ Offre immédiate classe A : 110 000 m².

Sources : AL Logistique

> Localisation de l'offre immédiate

Sources : AL Logistique

LOCALISATION	m ²
Chapelle d'Armentières	18 641
Chapelle d'Armentières	13 628
Brebières	5 000
Brebières	18 000
Calais	5 900
Dourges	31 585
Arras - St Laurent Blangy	5 000
Houplines	10 000
Houplines	22 000
Neuville en Ferrain	4 900
Lesquin ou Fretin	10 700
Raillencourt	11 600
Roncq	6 000
Total	162 954

> Transactions significatives depuis janvier 2015

LOCALISATION	PRENEUR	SURFACE	NATURE
Vendin-le-Vieil	Carrefour	55 000 m ²	Classe A Neuf / Location
Arras	Orchestra	50 000 m ²	Classe A Neuf / Acquisition
Lauwin-Planque	Chargeur	30 000 m ²	Classe A Neuf / Location
Dourges	Ontex	30 000 m ²	Classe A Neuf / Acquisition
Harnes	ID Logistic	23 000 m ²	Classe B / Location
Carvin	Prestataire	22 000 m ²	Classe A Neuf / Location

> Offre potentielle de développement

LOCALISATION	m ²	Nb projets
Arras	92 000	2
Calais	100 000	1
Cambrai	760 000	3
Camphin-en-Carembault	42 000	1
Douvrin	72 000	1
Dunkerque	150 000	1
Hénin-Beaumont	80 000	1
La Sentinelle	40 000	1
Lauwin-Planque	60 000	1
Libercourt	24 000	1
Noeux-les-Mines	100 000	1
Somain	260 000	1
Vendin-le-Vieil	24 000	1
Total	1 804 000	16

- ▶ Potentiel de développement intact
- ▶ Accru par l'arrivée d'offres sur Cambrai
- ▶ 8 permis déposés / obtenus pour 400 000 m²
- ▶ Picardie (80) : 5 projets supplémentaires pour 300 000 m²

> Valeurs locatives (€/ht/hc/m²/an)

	Présentées	Transactées
Classe A	46	42
Classe B	40	35

- ▶ Peu d'évolution depuis plusieurs années
- ▶ Marché sous-offreur en bâtiments de classe A, faible marge de négociation sur ces derniers



COMMERCES



PRÉSENTATION

Pour la première année, Arthur Loyd Lille / Région Nord - Pas de Calais présente un panorama du marché du commerce de l'agglomération.

Cette étude est réalisée avec le meilleur souci d'objectivité étant toutefois précisé que :

Les sources statistiques sont celles d'Arthur Loyd sachant qu'il n'existe pas d'outil de collecte organisée des transactions.

Nous traitons d'un marché très hétérogène entre le grand et petit commerce, le centre ville et la périphérie, l'emplacement N°1 et N°2. Ainsi va l'immobilier de commerce.

Notre objectif sera de proposer une approche de synthèse des composantes et tendances dans le but de contribuer à la compréhension de ce marché et de ses évolutions.



ARTHUR LOYD

QUELQUES TRANSACTIONS COMMERCE



CHEVIGNON - RUE DE LA GRANDE CHAUSSÉE



HESCHUNG - RUE DE LA GRANDE CHAUSSÉE



SUPERDRY - RUE DE LA VIEILLE COMÉDIE

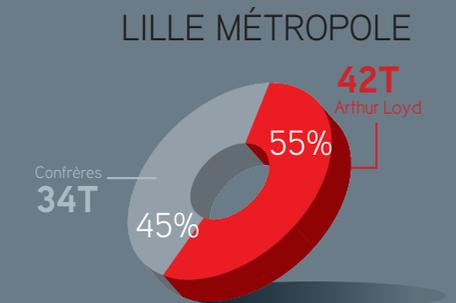
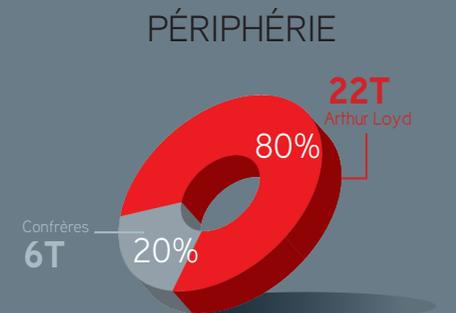
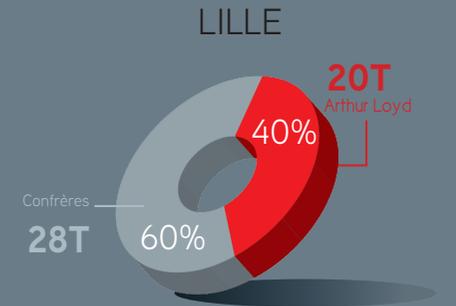


ALAIN AFFLELOU - RUE NATIONALE



BASIC FIT - LEERS

PART DE MARCHÉ



ESTIMATION DES SURFACES COMMERCIALISÉES

Les surfaces commercialisées en 2015 sont de 24.000 m², supérieures à 2013 (22.000 m²) et représentant le double de la mauvaise performance du marché en 2014 (12.000 m²).

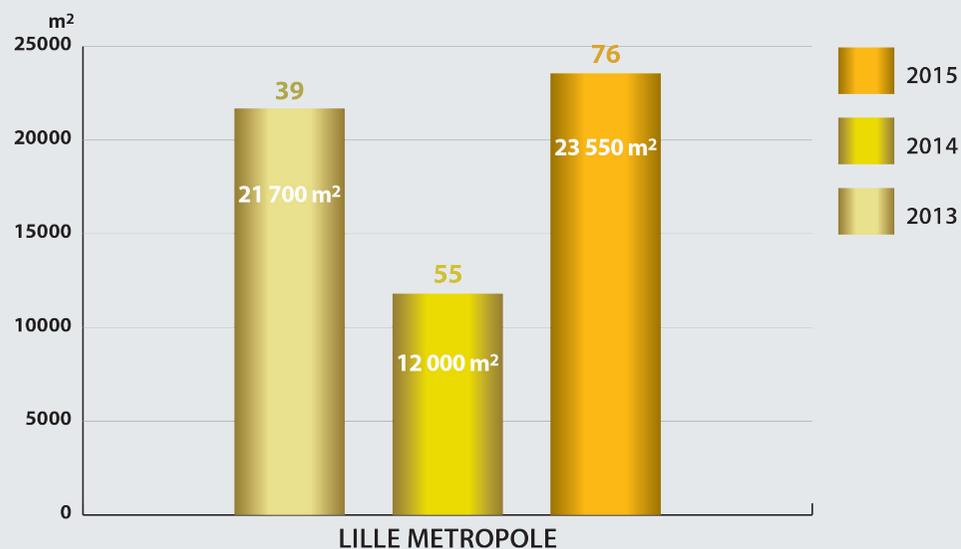
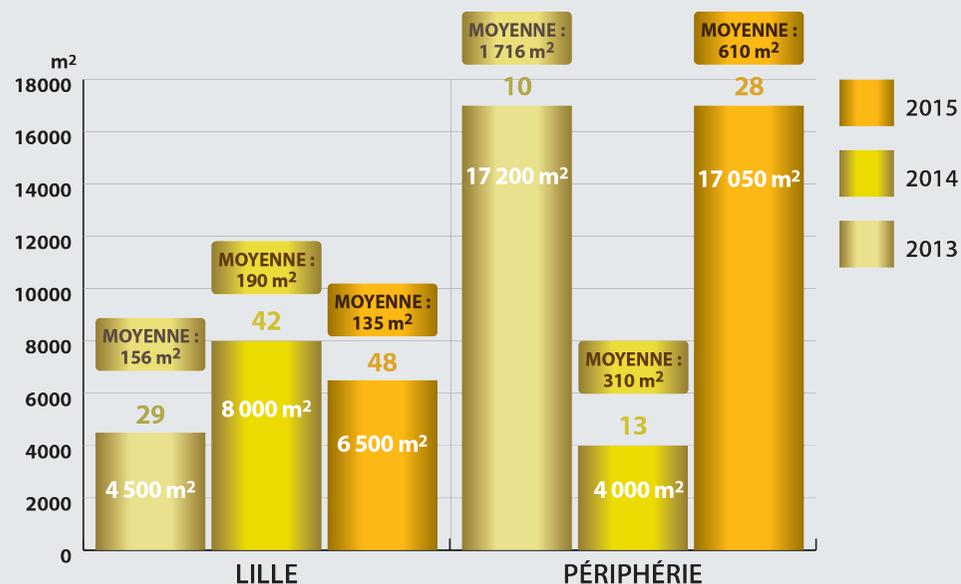
L'analyse plus détaillée montre cependant que 2014 aura été bonne pour le centre de Lille avec près de 8.000 m² et, à l'inverse, particulièrement mauvaise voire atone en périphérie où seulement 4.000 m² ont été placés.

Nous analyserons les causes de cette situation contradictoire en détaillant les secteurs de marché.

Les surfaces moyennes traitées sont assez constantes en centre ville de Lille.

Elles divergent en périphérie avec une baisse très sensible en 2014 qui a surtout enregistré des implantations de petits formats.

On notera dès ce constat, le caractère hétérogène des situations de marchés, montrant que vouloir globaliser les diagnostics amènerait à de fortes erreurs d'interprétation.



TROIS MARCHÉS DE CENTRE-VILLE

VIEUX LILLE

Moyen - Haut de gamme - Luxe



LILLE CENTRE

Commerces - Services - Tertiaire



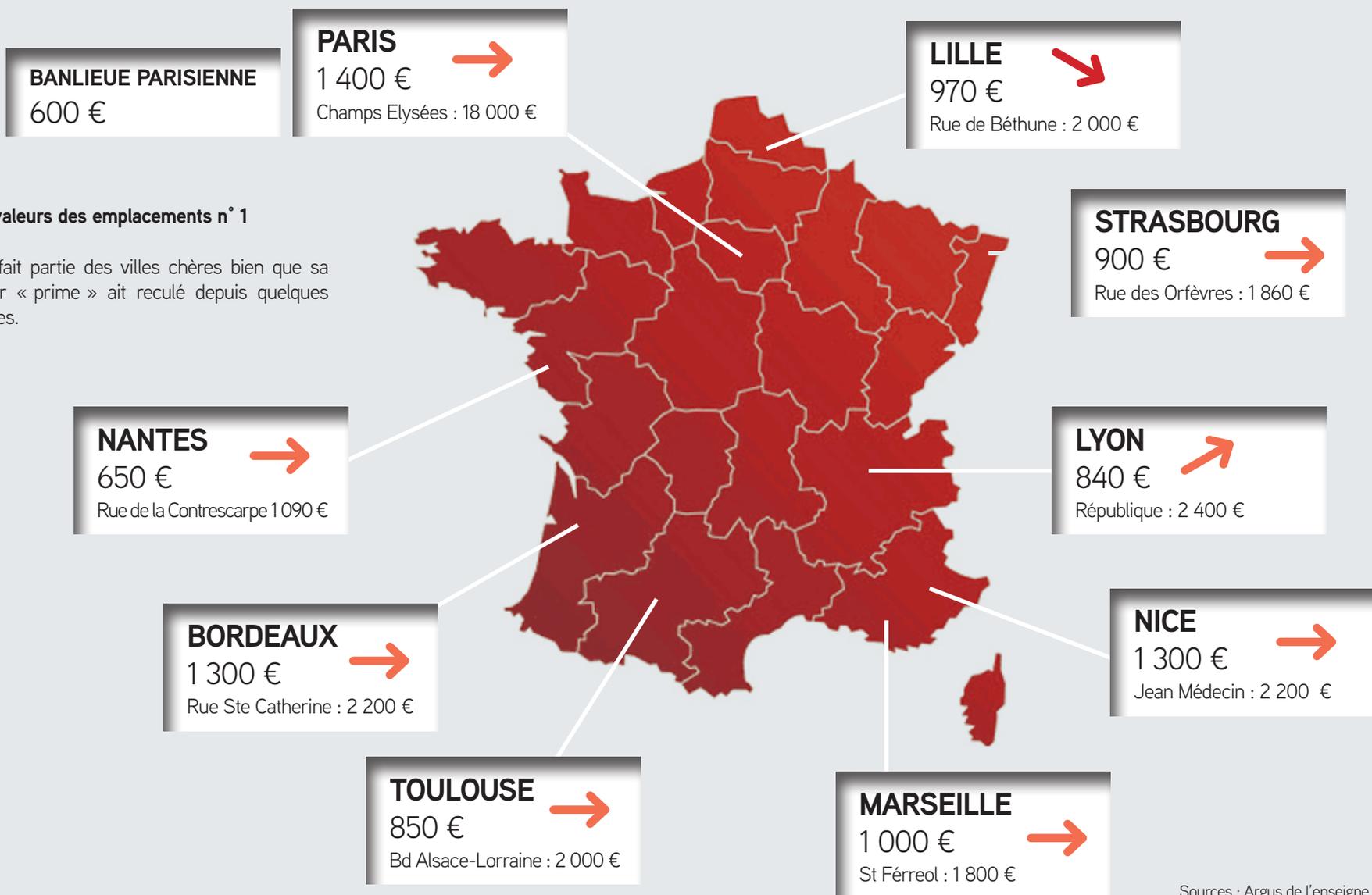
RUES PIETONNES

Mass Market
Enseignes Internationales



CARTE NATIONALE DES VALEURS LOCATIVES 2015

CENTRE VILLE - EMPLACEMENT N°1 (€/ m²/an/HT/HC)

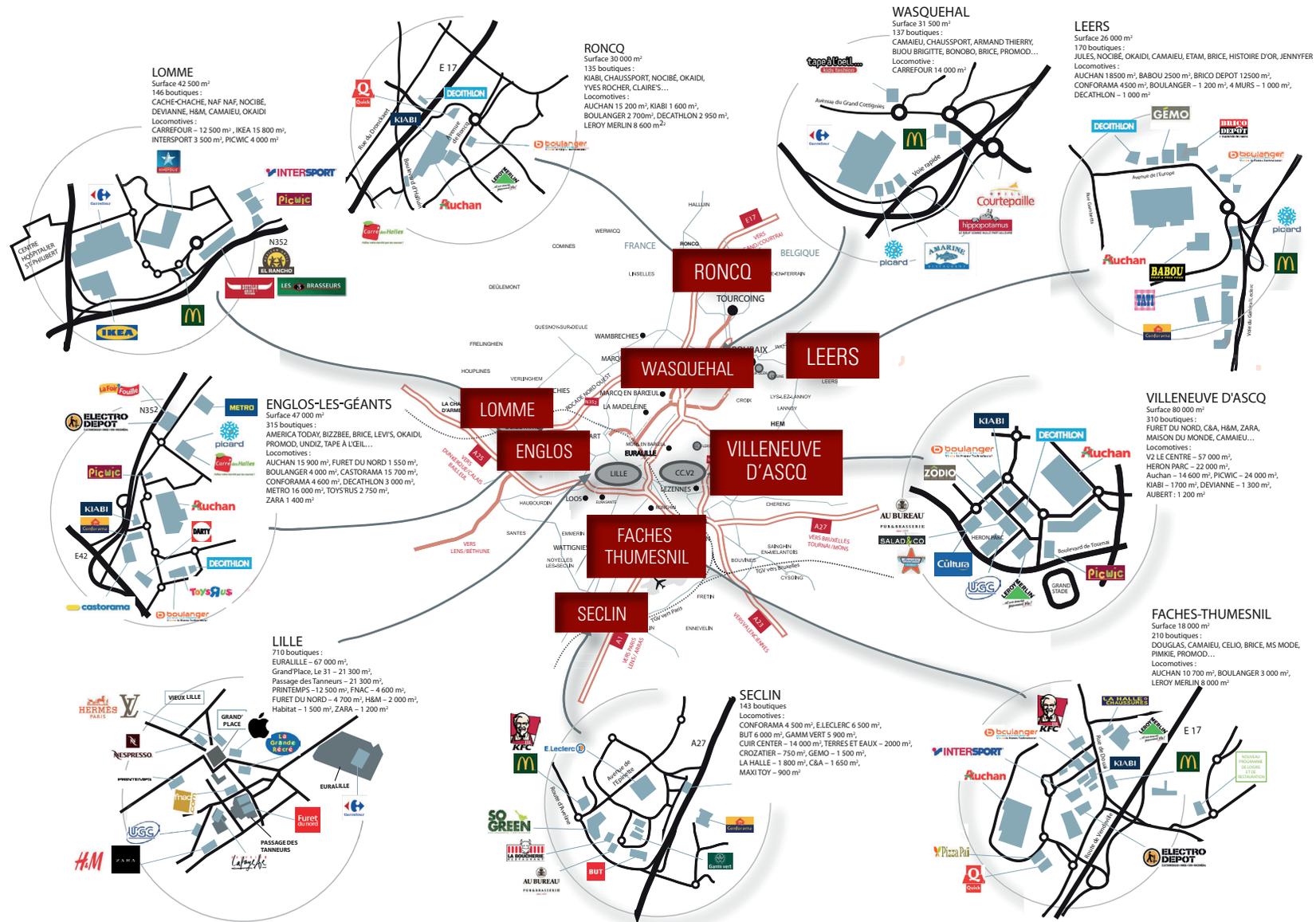


Les valeurs des emplacements n° 1

Lille fait partie des villes chères bien que sa valeur « prime » ait reculé depuis quelques années.

Sources : Argus de l'enseigne / Arthur Loyd

LE COMMERCE EN METROPOLE LILLOISE



Les pôles commerciaux de grandes surfaces

La métropole est dotée de 8 grandes zones commerciales organisées autour d'une surface alimentaire, présentant des galeries marchandes et un accompagnement de type parc commercial. C'est une des agglomérations françaises la plus densément équipée. A ces périphéries, s'ajoutent un centre commercial urbain, EURALILLE, et bientôt un nouveau centre LILLENUM sur Lille Sud.

Les petits pôles commerciaux de périphérie

Les dernières années ont vu se multiplier un nouveau type d'offre par des petits pôles regroupant quelques commerces alimentaires, fleuristes et restauration, sur des ensembles dotés d'enseignes de passage et de parkings. L'assouplissement des autorisations d'ouverture aura permis ces développements qui répondent à un service de proximité de par l'accessibilité dans les trajets domicile - travail.

VALEURS LOCATIVES MOYENNES*

LILLE CENTRE



LES RUES DE CIRCULATION

Elles se partagent leurs linéaires entre un peu de commerce et surtout des activités de services (banques, agences de voyages ...).

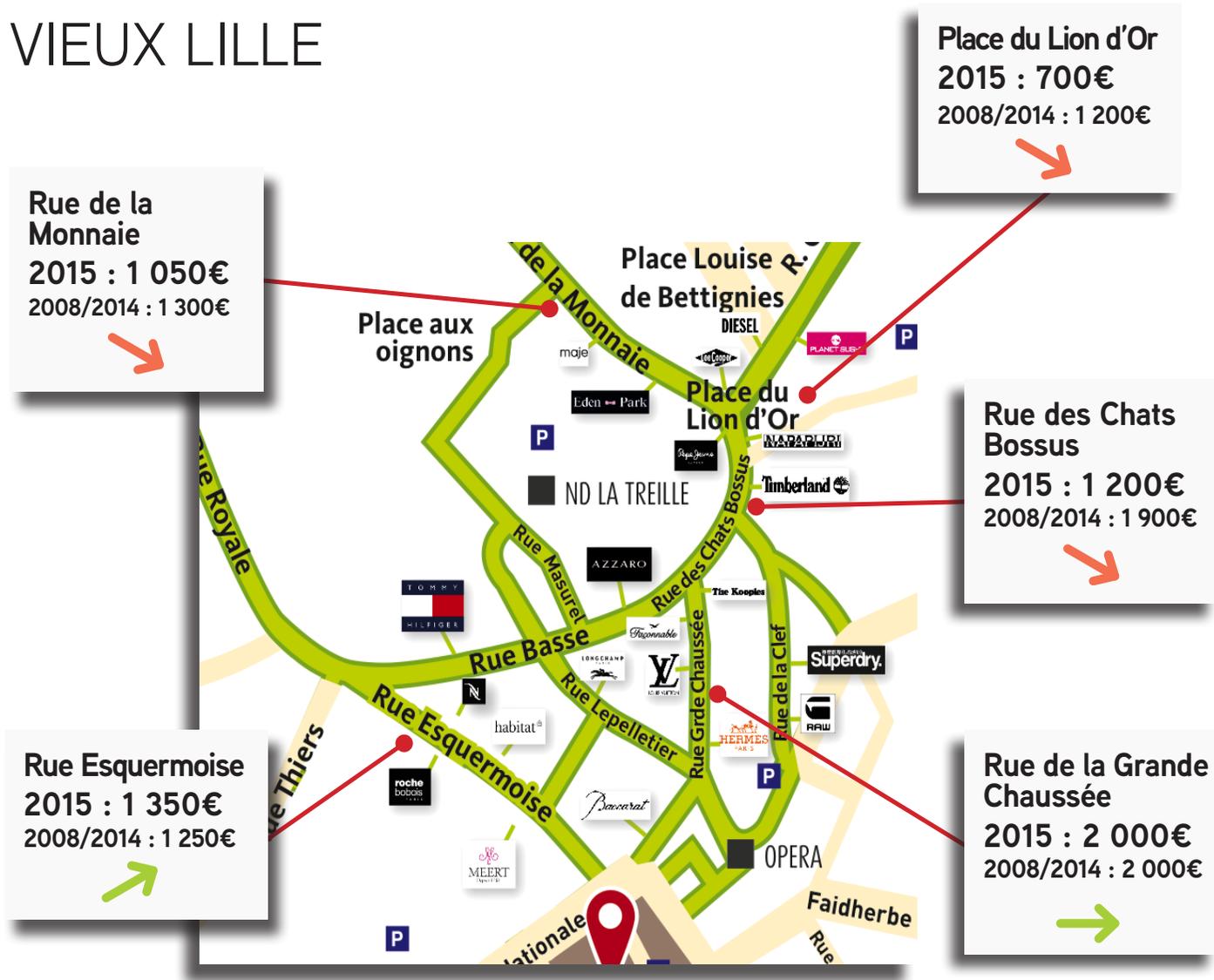
A l'exception de la rue Faidherbe, qui pourrait retrouver une authentique valeur commerciale par la liaison entre la Grand Place, les gares et EURALILLE, les valeurs décrochent de par une disparition des cessions de droit au bail.

TRANSACTIONS 2015



* (€/m²/an/HT/HC)

VIEUX LILLE



LE VIEUX LILLE

Les valeurs locatives vont de 700 à 2.000 € HT / m² ce qui constitue un écart important qui se justifie par le flux piéton et surtout par la proximité entre enseignes de prestige à haute valeur d'image.

Ces valeurs « PRIME » qui montaient inexorablement du fait des indexations se sont trouvées décalées à partir des années 2009 / 2010 par rapport à la capacité financière des commerçants en période de crise. Il a fallu plusieurs années pour que le rééquilibrage s'opère avec l'acceptation d'une baisse des prix de cession.

C'est cet ajustement qui a facilité depuis 2012 l'implantation de bon nombre d'enseignes étrangères et permis un bon score du marché en 2014 en centre-ville.

Il faut regretter que ce linéaire à haute valeur ajoutée d'attractivité touristique (qualité historique du bâti + enseignes de prestige) ne bénéficie pas d'une meilleure mise en valeur, éclairage nocturne et inconfort des trottoirs.

TRANSACTIONS 2015



HESHUNG
souliers depuis 1934

ZADIG & VOLTAIRE

Chevignon

The Kooples



TIGER

VALEURS LOCATIVES MOYENNES*

RUE PIETONNES



LES RUES PIÉTONNES

Elles bénéficient d'une forte fréquentation avec une clientèle et une offre d'entrée et moyenne gamme.

L'intensité des flux et la présence d'enseignes internationales majeures justifient cependant d'y trouver des valeurs élevées.

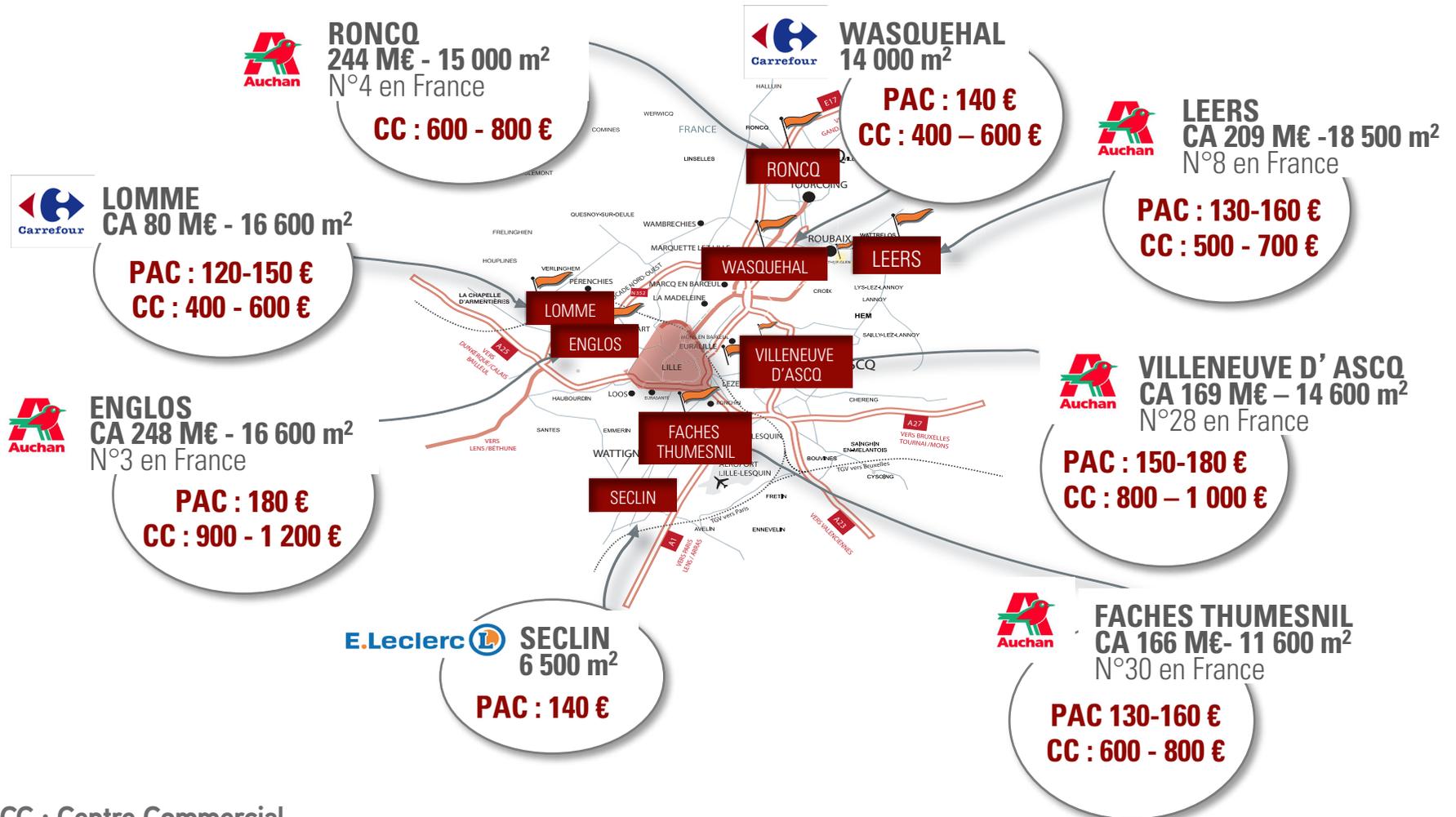
On observera que les galeries marchandes même directement « branchées » sur les meilleures rues commerçantes connaissent un médiocre succès. Il semble que le client « piéton flâneur » lillois préfère rester à l'air libre.

TRANSACTIONS 2015



* (€/m²/an/HT/HC)

VALEURS LOCATIVES 2015 - LILLE MÉTROPOLE*



CC : Centre Commercial

Centres commerciaux (galeries marchandes situées dans l'hypermarché):

Leurs valeurs locatives sont déterminées par le flux de clientèle généré par la grande surface alimentaire dite locomotive avec un niveau médian autour de 600 - 800 € HT / HC / m² / an plus un intéressement au chiffre d'affaires au profit des bailleurs.

PAC : Parc d'Activité Commerciale

Les parcs d'activités commerciales (zones aménagées autour des hypermarchés) :

Les valeurs sont comprises entre 120 et 180 € HT le m².

A titre de comparaison les commerces périphériques, hors présence d'un hyper, seront dans les mêmes niveaux de loyer mais souvent sur des formats moindres.

Source : Correspondance de l'Enseigne / Arthur Loyd

* (€/m²/an/HT/HC)

LILLE GRAND PLACE



CONCLUSIONS & PERSPECTIVES

Les conclusions sur 2015

Une métropole très équipée en grandes surfaces dotées de galeries marchandes.

Un développement de commerces de proximité par des petits pôles locaux péri-urbains de moins de 1000 m² de surface de vente et de l'alimentaire moyennes surfaces centre-ville.

Un centre-ville dynamique capable de présenter une offre enseignes + services + loisirs (cinéma, restauration) facteurs d'attractivité.

Des valeurs aujourd'hui stabilisées.

Un marché mature, équilibré bien que très évolutif, et qui amorce depuis 18 mois une rationalisation des valeurs locatives.

Les perspectives 2016

Elles sont, comme pour les autres marchés, très liées à l'environnement économique ; la capacité financière et l'envie de consommer y sont les facteurs déterminants.

Le vieux débat centre-ville / périphérie n'a plus de sens. Les habitudes de consommation et le suréquipement de la métropole en grandes surfaces font que les mutations sont opérées et inéluctables.

Par contre un phénomène traduit la vivacité et l'adaptabilité du secteur commerce.

L'alimentaire a su, à la fois se recréer en zone urbaine par l'ouverture de formats moyens, et s'implanter dans de petits pôles commerciaux de périphérie avec de petites surfaces.

Ces deux types de développements récents répondent à la consommation urbaine de proximité et à celle d'une offre de confort et pratique sur le déplacement domicile - travail des consommateurs.

Enfin, on voit bien que là où le centre-ville donne de bonnes réponses avec une valeur ajoutée par la qualité des enseignes, la différenciation de l'offre produits et services ou la qualité de la promenade, le centre-ville vit bien, étant même capable d'attirer une clientèle étrangère à l'agglomération.



Depuis 30 ans, Arthur Loyd fédère toutes les compétences de l'immobilier d'entreprise au service de nos clients et mandants.

Avec 63 implantations partout en France et 4 structures transversales dédiées, le réseau Arthur Loyd vous apporte le conseil et le service de professionnels experts de leurs régions.

Notre modèle de développement, qui s'appuie sur la force d'un réseau de professionnels indépendants ancrés sur leurs marchés et fédérés autour d'une marque et de valeurs fortes, vous garantit un professionnalisme, un savoir faire et une réactivité à la hauteur des enjeux de votre projet immobilier.

Arthur Loyd, Conseil en Immobilier d'Entreprise, ce sont :

- plus de 300 collaborateurs à votre service partout en France
- plus de 2 000 transactions par an
- plus de 1 million de m² commercialisés par an
- 63 implantations et 5 structures transversales dédiées à l'immobilier de vos entreprises, une couverture unique en France.

Daniel DORCHIES,
Président

ARTHUR LOYD FRANCE

Julien PIERRE
Parc du Pont Royal – Bât A
251, Avenue du Bois - BP 60159
59832 LAMBERSART Cedex
Tél : 03.20.57.50.61
jpierre@arthur-loyd.com

AIX EN PROVENCE (13)

Pierre-Laurent FIGUIERE
Le Triangle - 235 Rue Léon Foucault
13857 AIX EN PROVENCE CEDEX 3
Tél : 04.42.39.93.99
info@figuiere.com

AMIENS (80)

Damien BOUSSEMART
6 Rue Colbert - Bât. D
80000 AMIENS
Tél : 03.22.92.00.00
amiens@arthur-loyd.com

ANGERS (49)

Benoît PLUMEL
1 Place André Leroy
49000 ANGERS
Tél : 02.41.31.31.31
angers@arthur-loyd.com

ANGOULEME (16)

Patrick LA GUERCHE
23 place des Boissières
16000 ANGOULEME
Tél : 05.45.94.61.48
angouleme@arthur-loyd.com

AVIGNON (84)

Bertrand FILLIETTE
135 Av. Pierre Sépard - MIN. Bât D2
84000 AVIGNON
Tél : 04.90.25.25.00
arthur84@arthur-loyd.com

BIARRITZ (64)

Patricia VIDAL
38 rue Gambetta
64200 BIARRITZ
Tél : 05.59.22.09.33
info@arthurloydbiarritz.com

BLOIS (41) / CHÂTEAUROUX (36)

Benoît Plumel
Le Victoria - 23 Rue de la Vallée Maillard
BP 90708 - 41000 BLOIS
Tél : 02.54.74.08.88
blois@arthur-loyd.com

BORDEAUX (33)

Jean-Raymond BUNEL
69, Rue des Remparts
33000 Bordeaux
Tél : 05.56.79.00.00
bordeaux@arthur-loyd.com

BOURGES (18)

Benoît Plumel
1 Rue Emile Deschamps
18000 BOURGES
Tél : 02.48.20.02.02
bourges@arthur-loyd.com

BREST (29) / LORIENT (56)

Erwan LE ROUX
21, rue de Lyon
29200 ANGERS
Tél : 02.98.46.28.14
eleroux@arthurloydbretagne.fr

CAEN (14)

Erwan DAVID
39 Rue Saint Sauveur
14000 CAEN
Tél : 02.31.15.60.00
caen@arthur-loyd.com

CHALON SUR SAONE (71)

Olivia SAUVAT-CORMIER
33 avenue Monnot
71 100 CHALON SUR SAONE
Tél : 03.85.41.42.00
chalon71@arthur-loyd.com

CHARTRES (28)

Alexandre ROS
84 Avenue Maréchal Maunoury - BP 127
28000 CHARTRES
Tél : 02.37.88.10.10
contact@arthur-loyd28.com

CLERMONT FERRAND (63)

Cristelle FENET
17, rue Jean Claret - La Pardieu
63 000 CLERMONT FERRAND
Tél : 04.73.43.41.42
arthur.loyd@ca-centrefrance-immobilier.fr

COMPIEGNE (60)

Edouard BOUSSION
8 Avenue Flandres Dunkerque
60200 COMPIÈGNE
Tél : 03.44.300.600
compiene-oise@arthur-loyd.com

DIJON (21)

Carine PROVOST
10 Rue Jean Giono
21000 DIJON
Tél : 03.80.60.00.00
dijon@arthur-loyd.com

FONTAINEBLEAU - MELUN (77)

Marc ARDILLY
3 Rue Grande
77300 FONTAINEBLEAU
Tél : 01.64.22.35.84
fontainebleau@arthur-loyd.com

FRÉJUS (83)

Sophie BODIN
Pôle d'Excellence Jean Louis
76 Via Nova - 83600 FREJUS
Tél : 04.94.40.66.66
aloydvar@directoire-finance.fr

GRENOBLE (38)

Guillaume WOUTAZ
4 Rue de l'Octant
38130 ECHIROLLES
Tél : 04.76.43.15.15
agence@arthurloyd-grenoble.com

LA GUADELOUPE (97)

Christophe BEUNAICHE
Immeuble Le Forum - Avenue Ferdinand Forest
97122 BAIE MAHAULT
Tél : 05.90.25.62.82
info@arthurloyd-iccdom.com

LA GUYANE (97)

Christophe BEUNAICHE
5 avenue Louis Pasteur
97300 CAYENNE
Tél : 05 94 25 19 32
info@arthurloyd-iccdom.com

LA MARTINIQUE (97)

Christophe BEUNAICHE
Immeuble du Port - Avenue Maurice Bishop
97200 FORT DE France
Tél : 05.96.39.47.17
info@arthurloyd-iccdom.com

LA REUNION (97)

Thierry MICHEL
11 Rue Jean Chatel
97400 SAINT DENIS
Tél : 02.62.97.48.48
victoire-immobilier@wanadoo.fr

LA ROCHELLE (17)

Gilles DESVALLOIS
40 rue chaudrier - BP 1004
17087 LA ROCHELLE Cedex 2
Tél : 05.46.41.48.48
arthur.loyd@online.fr

LAVAL (53)

Joël GASDON
52 bis, avenue de Chanzy
53000 LAVAL
Tél : 02.43.64.32.32
laval@arthur-loyd.com

LE HAVRE (76)

Pascal PIT
82 Avenue Foch
76600 LE HAVRE
Tél : 02 35 42 32 00
lehavre@arthur-loyd.com

LE MANS (72)

François BOILLE & Benoît PLUMEL
39 Boulevard Demorieux - Bâtiment Epsilon
72100 LE MANS
Tél : 02.43.28.11.11
lemans@arthur-loyd.com

LILLE / DUNKERQUE / CALAIS / BOULOGNE (59-62)

Benoît TIROT
Parc du pont royal - Bât A
251, av. du bois - BP 60159
59832 LAMBERSART Cedex
Tél : 03 20 30 38 38
lille @arthur-loyd.com

LIMOGES (87) / BRIVE-LA-GAILLARDE (19)

Yvon MARTIN
29 Place Jourdan
87000 LIMOGES
Tél : 05.40.16.32.20.
limoges@arthur-loyd.com

LYON (69)

Brice Robert
15 rue Bossuet
69006 Lyon
Tél : 04.72.83.08.08
contact@bricerobert.com

MARSEILLE (13) / TOULON (83)

Helen SHACKLETON
513/515 Avenue du Prado
13008 MARSEILLE
Tél : 04.42.72.17.00
hshackleton@arthur-loyd.com

MONTPELLIER (34)

Michel PEINADO
Immeuble Olympie – Parc Eurêka
34000 MONTPELLIER
Tél : 04.67.20.00.00
arthur34@arthur-loyd.com

NANCY (54) / METZ (57)

Jean-Marc GILSON
« Le Carré Rive Gauche »
14 Bd du 21^{ème} Régiment d'Aviation
54000 NANCY
Tél : 03.83.36.78.26 – nancy@arthur-loyd.com

NANTES (44)

Yvan QUILLEC
Immeuble Arbor Jovis - 3 Boulevard du Zénith
44800 SAINT-HERBLAIN
Tél : 02.40.74.74.74
nantes@arthur-loyd.com

NICE-SOPHIA ANTIPOLIS (06)

Florence BOISANFRAY
Drakkar - 2405 Route des Dolines
06560 SOPHIA ANTIPOLIS
Tél : 04.93.65.48.55
cotedazur@arthur-loyd.com

NÎMES (30)

Michel PEINADO
Immeuble L'Axiome - 150 Rue Louis Landi
BP 20030 - 30023 NÎMES Cedex 1
Tél : 04.66.23.11.55
arthur30@arthur-loyd.com

ORLEANS (45)

Virginie SIRIEX - GUILLARD
81 Boulevard Alexandre Martin
45000 ORLEANS
Tél : 02.38.62.51.00
info@arthurloyd-orleans.com

PARIS – ILE DE France (75-92)

Pierre-Antoine MATRAND
104 Avenue du Pdt Kennedy
75016 PARIS
Tél : 01.45.200.500
idf@arthur-loyd.com

PERPIGNAN (66)

Joëlle ESTELA-METOIS
9 Rue Camille Desmoulin
66000 PERPIGNAN
Tél : 04.68.34.48.25
c2i.d@orange.fr

POITIERS (86) / NIORT (79)

Eric TERRIERE & Emmanuel FERRU
6 Rue Bessie Coleman - Rond-point de l'Aéroport
86000 POITIERS
Tél : 05.49.52.20.20
poitiers@arthur-loyd.com

REIMS (51) / TROYES (10)

Sébastien PHILIPPE
18 Rue Tronsson Ducoudray
51100 REIMS
Tél : 03.26.77.05.05
reims@arthur-loyd.com

RENNES (35)

Benôit PLUMEL
119 Boulevard de Verdun
35000 RENNES
Tél : 02.99.87.01.01
rennes@arthur-loyd.com

ROUEN (76)

Nadia THOREL
2 bis Rue Georges Charpak - Parc de la Vatine – BP 195
76130 MONT SAINT AIGNAN
Tél : 02.35.600.400
rouen@arthur-loyd.com

SAINT ETIENNE (42)

Michaël MARAS
4 Rue Tournefort
42000 SAINT ETIENNE
Tél : 04.77.73.77.37
rmichael.maras@arthur-loyd.com

SOISSONS (02)

Jean Luc HERMENT
20 Grand Place Bernard et Jean Ancien
02200 SOISSONS
Tél : 03.23.555.555
jeanlucherment@arthur-loyd.com

TOULOUSE (31)

Julie PASQUES
18 Boulevard Carnot - BP 67131
31071 TOULOUSE CEDEX 7
Tél : 05.62.57.62.57
infos@arthur-loyd-31.com

TOURS (37)

François BOILLE
47 Rue Edouard Vaillant
37000 TOURS
Tél : 02.47.75.07.50
contact@arthurloyd-tours.com

VALENCIENNES (59)

François BRETON
1, Rue Sénateur Girard
59300 VALENCIENNES
Tél : 03 27 28 24 24
valenciennes@arthur-loyd.com

VALENCE / MONTELMAR / ROMANS-SUR-ISÈRE (26)

Sébastien BESSON
67 Avenue Léon Gambetta
26000 VALENCE
Tél : 04.75.42.72.63
valence@arthur-loyd.com

VICHY (03)

Mathieu PÉPIN
Centre d'Affaires Le Kube - 47 Rue de l'Industrie
03300 CUSSET
Tél : 04.70.96.69.83
arthurloyd.portesdauvergne@gmail.com

VIENNE (38)

Stéphanie GAGNAIRE
30 Avenue Général Leclerc
38200 VIENNE
Tél : 04.37.02.17.55
stephaniegagnaire@bricerobert.com

ASSET MANAGEMENT

Jean-Bruno BES DE BERC
104 Avenue du Pdt Kennedy
75016 PARIS
Tél : 01.45.200.500
asset@arthur-loyd.com

HÔTELLERIE

Eric PACAUD
104 Avenue du Pdt Kennedy
75016 PARIS
Tél : 01.45.20.10.20
alh@arthur-loyd.com

INVESTISSEMENT

Philippe LEIGNIEL
104 Avenue du Pdt Kennedy
75016 PARIS
Tél : 01.45.200.500
investissement@arthur-loyd.com

LOGISTIQUE

Didier TERRIER
15 Rue Bossuet
69006 LYON
Tél : 08.11.22.80.00
logistique@arthur-loyd.com

VALORISATION

Philippe CAROL
15 Rue Bossuet
69006 LYON
Tél : 04.72.83.61.47
philippecarol@arthur-loyd.com

**Arthur
Lloyd**

LILLE MÉTROPOLE

Plus de 60 implantations

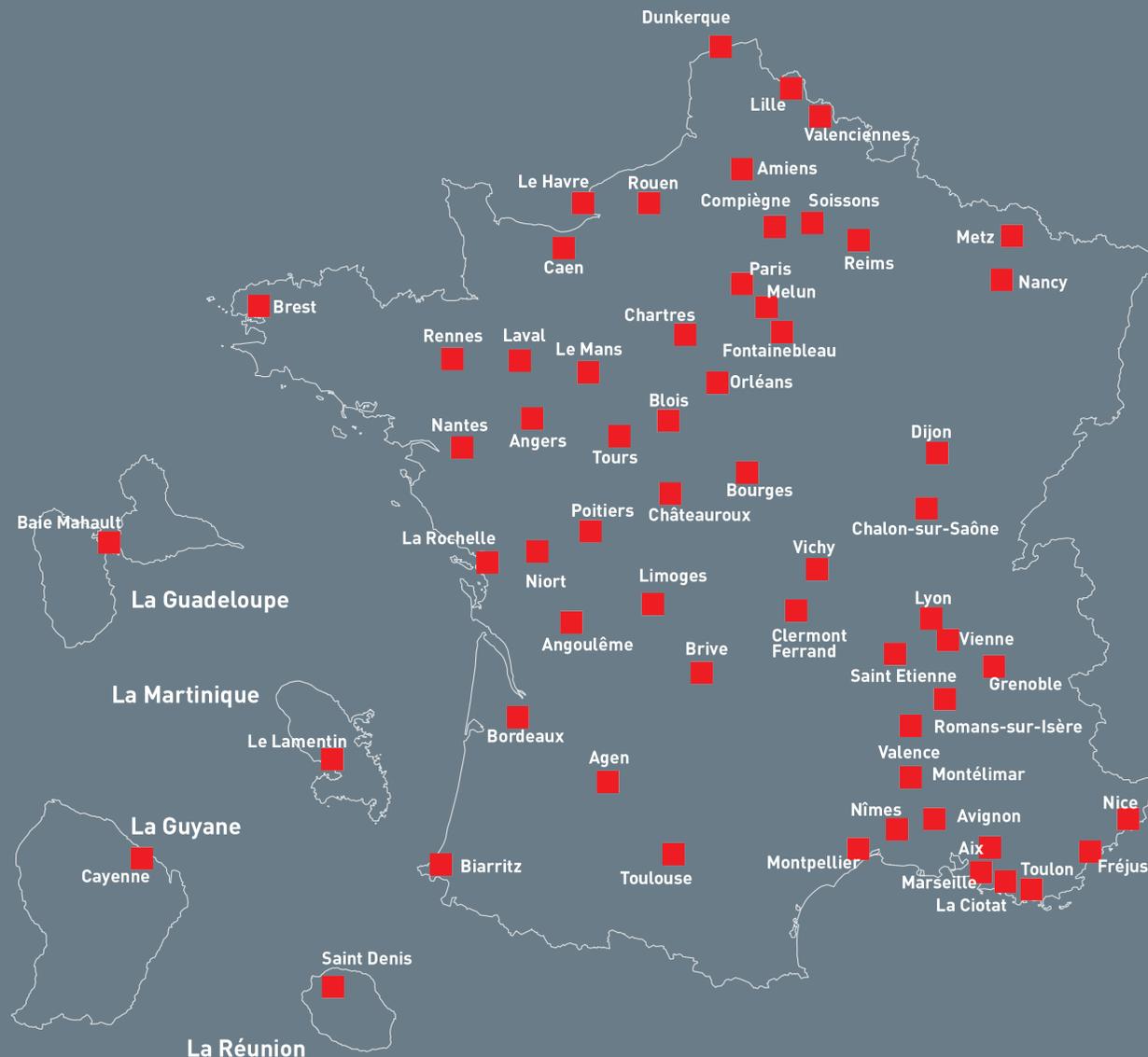
300 collaborateurs

3 000 transactions

1 300 000 m² commercialisés
chaque année

5 services transverses :

- Logistique,
- Investissement,
- Asset Management,
- Valorisation
- Hôtellerie



ÉDITION 2016

ARTHUR LOYD LILLE

Parc du Pont Royal

Bâtiment A - 251, Avenue du Bois

BP 60159

59832 Lambersart Cedex

Tél. 03 20 30 38 38

e-mail : lille@arthur-loyd.com - www.arthur-loyd-lille.com