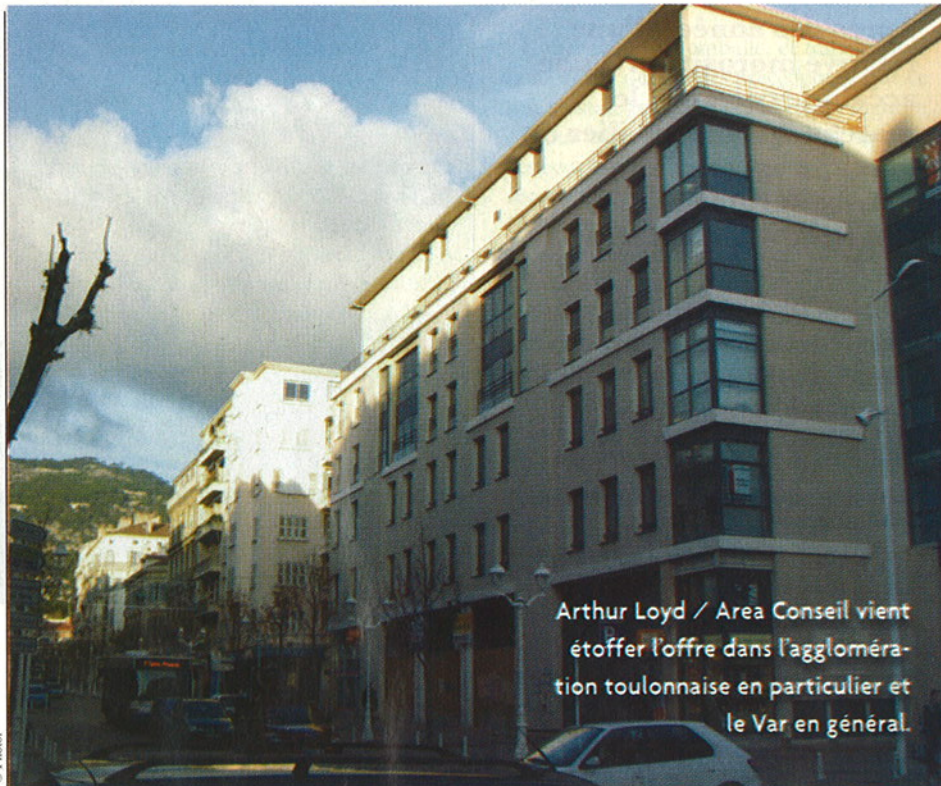


Le Var dans la lorgnette d'Arthur Loyd Méditerranée

Arthur Loyd Méditerranée / Area Conseil investit le Var pour mieux investir dans une implantation probablement ouest toulonnaise et mieux faire investir dans l'immobilier de bureaux et de locaux d'activités.

Membre du réseau renommé dans l'immobilier d'entreprise Arthur Loyd, la structure Area Conseil est née à Marseille en 2005 de la rencontre entre deux spécialistes du secteur qui, outre leur prénom, ont en commun de précieuses expériences régionales au sein de grands groupes. Forts d'acquis professionnels, techniques, stratégiques et humains, Stéphane Jauffret (45 ans) et Stéphane Rivet (35 ans) mettent les bouchées doubles, voire triples au sein de leur structure, au point de revendiquer « une croissance à trois chiffres ». Quatre personnes ont été embauchées cette année au siège des Docks pour un exercice bouclé à fin septembre à 600 000 euros et des prévisions 2008 fixées à 1 million d'euros. « La phase d'investissement est d'ores et déjà payante, souligne Stéphane Rivet, elle le sera davantage encore ces prochains mois. Raison de plus pour élargir notre implantation au département du Var selon la même méthode qui consiste à maîtriser l'offre sur un large spectre, en relation avec la sphère



Arthur Loyd / Area Conseil vient étoffer l'offre dans l'agglomération toulonnaise en particulier et le Var en général.

publique, institutionnelle, privée, en amont avec les architectes, au cœur du montage d'opérations, en partenariat avec les promoteurs... ».

Potentiel de business

Ce travail d'optimisation de projets immobiliers repose bien évidemment sur la connaissance des marchés locaux, tâche qui incombe sur le Var à la « Hyéroise » Laurence Aouat, en charge de l'agence toulonnaise domiciliée depuis octobre sur le boulevard de Strasbourg en attendant une implantation de bureaux de préférence à l'ouest de la ville. Les premières investigations sur l'agglomération phare font état d'une demande centrée aux 2/3 autour d'organismes publics et pour 1/3 concernant des PME/TPE en locaux d'activités plus qu'en tertiaire. Sur 25 mandats déjà en cours, 15 touchent en effet les locaux et 10 le tertiaire, dont 50 % de celui-ci en surfaces exist-

tantes et 50 % en projets.

« C'est l'offre qui crée la demande et pas l'inverse, soutient encore Stéphane Rivet. Nous croyons au marché varois et toulonnais. C'est pour cela que nous montons une équipe avec pour objectif d'être dès cette année dans le trio de tête des commercialisateurs varois en immobilier d'entreprise ». Compte tenu de la faiblesse de l'offre actuelle, qui plus est inadaptée à l'importante demande, quelques milliers de m2 devraient suffire pour remplir voire dépasser l'objectif en question... A commencer par les petites opérations d'ores et déjà amorcées, en particulier en périphérie de la ville préfectorale. « Nous sommes en relation étroite avec la CCI du Var et la Communauté d'agglomération Toulon Provence Méditerranée afin de travailler au plus près des besoins, sur le foncier, sur la venue d'enseignes de qualité, synonymes de développement économique et de création de richesses », souligne Laurence Aouat, expérimentée pour sa part dans le management de réseaux commerciaux. « On crée du potentiel de business, renchérit Stéphane Rivet, et les vrais résultats sont attendus à partir du second semestre 2008 ».

↳ OLIVIER RÉAL



Laurence Aouat et Stéphane Rivet visent le trio de tête des commercialisateurs varois d'immobilier d'entreprise