

1.2. Développement du parc sur les lots 2 et 5 : IVRY II

1.2.1 Raisons

La décision de développer le Parc sur les lots 2 et 5 répond tout d'abord au souci de satisfaire les besoins exprimés des locataires actuels du Parc ainsi que de présenter un nouveau produit pour faire face à la demande immobilière actuelle forte non satisfaite dans ce périmètre du sud est parisien.

1.2.2 Besoins sur le parc non satisfaits

Nous sommes en discussion avec plusieurs sociétés installées sur le parc pour répondre à leurs besoins supplémentaires de surfaces. Une enquête a été menée avec l'appui de la société RS CONSULTANTS (Programmist) pour définir le produit répondant aux besoins exprimés.

Cette démarche a permis de détecter qu'un certain nombre de sociétés souhaitaient s'agrandir ou se recentrer dans le parc.

Les sociétés concernées sont les suivantes :

☞ **RIEM BECKER** : Elle quitterait les lots 6 bis, 18 et 19 soit 1 269 m² et se positionnerait sur l'extension IVRY II sur 4 modules de 350 m² au sol engendrant une surface SHON de 1 720 m² (modules 2.3 à 2.6 de la tranche I) à 2 800 m².

☞ **POULSEN** : Cette société a confirmé son déménagement sur le module 2.8 de la tranche I.

☞ **COFRATEL** : Il s'agit d'une locomotive arrivée récemment (1999) sur le Parc. Elle a déjà envisagé de prendre les lots 18 et 19 libérés par la société RIEM BECKER sur IVRY I, ainsi que le module 12 libéré par IS COMMUNICATION.

☞ **IS COMMUNICATION** : Elle envisage son déménagement sur les modules 1.1 et 1.2 de la tranche I.

La première tranche du développement consistera principalement à offrir des locaux adaptés aux locataires en place (soit environ 7 modules) et à offrir des modules pour de nouveaux preneurs (15 modules).

1.2.3 Demande étrangère au parc

Se référer au chapitre 2 « ETUDE DE MARCHÉ » réalisée en collaboration avec le Cabinet BOURDAIS.

1.2.4 Etude d'une stratégie de développement

Nous avons demandé au GRECAM (Groupe de Recherche sur l'Economie de la Construction et de l'Aménagement) de faire une étude intitulée « ETUDE POUR UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DU PARC MURE D'IVRY-SUR-SEINE » dont voici les principales conclusions.

1.2.4.1 Positionnement du Parc MURE existant

Les bâtiments du Parc ne sont pas visibles de l'extérieur. Pourtant son aménagement arboré et de faible densité lui confère un caractère singulier par rapport à son contexte (environnement de friches industrielles).

Le site bénéficie d'une bonne desserte routière avec un accès sur l'avenue Jean-Jaures, qui permet de rejoindre aisément la Place Gambetta et les quais. Son accessibilité est donc aisée depuis PARIS et l'A4.

Sa desserte par les transports en commun est assurée par la gare SNCF-RER C de Vitry située à 500 m.

En terme d'équipement et de services, le Parc MURE est bien placé puisqu'il est en bordure de l'Avenue Jean-Jaures, artère très commerçante où tous types de services sont offerts (restauration, presse, banques).

Les points forts relevés dans cette étude par rapport aux autres opérations de référence d'Ivry sont :

- les équipements
- les services
- l'accessibilité routière

Par contre la visibilité peut-être améliorée en modernisant l'entrée monumentale existante.

En terme de conception, le Parc MURE se distingue de ses concurrents par le cachet qui se dégage de l'ensemble. Le Parc surprend par son aspect paysager et calme. Il donne l'impression d'un grand espace grâce à sa faible densité de construction, cette impression est accentuée par la disposition des voies de circulation, le plus souvent en arc de cercle.

Cet environnement reste la marque du Parc MURE et donc un excellent moyen de se positionner face à des concurrents qui n'offrent généralement qu'un espace très minéral, organisé très simplement autour d'une voie centrale.

C'est ce qui explique, en partie, la présence d'entreprises de renom, comme SENNHEISER, le PMU, et COFKATEL, à côté du tissu de PME-PMI locales.

1.2.4.2 Synthèse et recommandations

La divisibilité des locaux à partir de 300 m² devra être préservée.

- Recherches liées au développement du e-business se positionnant sur 500 à 2.000 m² d'entrepôts et 300 à 1.500 m² de bureaux (pèrenoel.fr, ..)

Il est important de noter deux créneaux de demandes pour lesquelles les parcs d'activités étudiés répondent parfaitement :

Au sein de celle-ci, les locaux d'activités mixtes sont les plus prisés par les entreprises et leur part est croissante depuis 1998.

Ainsi, de 160.000 m² en 1998, la demande placée est passée à 186.000 m² en 1999, et il faut s'attendre à une augmentation jusqu'à 220.000 voire 250.000 m² pour 2000.

Le marché des locaux d'activités franciliens a largement bénéficié du redémarrage économique observé en France depuis près de deux ans.

2.2 Relative abondance de demandes

La majorité de ces 22 opérations est constituée d'immubles ayant 15 à 20 ans et sur lesquels des travaux de remise en état deviennent indispensables. Les opérations les plus récentes datent de 1994. Aucune construction neuve n'a été réalisée depuis cette date dans ce secteur malgré un marché aujourd'hui très fortement demandeur.

SURFACES TOTALES		DISPONIBILITES		Taux d'occupation	
Activité	Bureaux	Total	Activité	Bureaux	Total
470.000	310.000	780.000	47.000	17.000	64.000
				92%	

Dans la zone d'influence du Parc Mure (triangle Bonneuil sur Marne - Rungis - Arcueil), on recense 22 immeubles concurrents du Parc Mure (tranche existante et tranche à construire).

Le stock disponible de locaux d'activités PME/PMI et tertiaires a diminué au cours de l'année 1999 en Ile de France. Il s'élevait à 1.625.000 m² au 1^{er} janvier 2000 contre 1.850.000 m² au 1^{er} janvier 1999 soit une baisse de 15 %.

2.1 Rareté de l'offre de qualité

2. ETUDE DE MARCHE

Le concept architectural du produit devra évoluer pour permettre une meilleure flexibilité des locaux, favorisant les possibilités d'extension grâce à une modularité des façades.

Le prix est peu élastique sur le marché local et devra être positionné dans une fourchette de 570 à 620 F pour des locaux mixtes.

- Transports rapides. Ces sociétés recherchent des antennes pour des tournées parisiennes ou départementales (TNT, DUCROS, DHL, JM BRUNEAU)

2.3 Inflation des loyers

2.3.1 Vision globale sur l'île de France

De manière générale, nous notons une remontée des valeurs locatives pour les produits ; « prime » de 15 à 30% sur les deux dernières années. Le taux de remplissage moyen sur les programmes est ainsi passé de 60/70% à 95% voire 100% dans certains cas.

2.3.2 Etude sur Ivry et alentours

	ACTIVITES	BUREAUX
IVRY	400/500	400/800
Proche IVRY	350/650	400/900

L'écart important dans les fourchettes s'explique principalement par la situation géographique (éloignement de Paris), et par le standing de l'immeuble.

2.3.3 Transactions récentes

- ✓ 59 Rue Benoît Malon - GENTILLY local loué à « BUSINESS ACCESS »
950 m² d'activités au prix de 700 Francs HT/HC/m²/an
1.150 m² de bureaux au prix de 1.100 Francs HT/HC/m²/an
- ✓ IVRY - local loué à la Société « GALICE »
392 m² d'activités au prix de 500 Francs HT/HC/m²/an
- ✓ IVRY - local loué à la Société « PRINCESS TAM TAM »
755 m² d'activités au prix de 450 Francs HT/HC/m²/an
445 m² de bureaux au prix de 600 Francs HT/HC/m²/an
- ✓ IVRY - local loué à la Société « PLANETE LIVRE »
950 m² d'activités au prix de 600 Francs HT/HC/m²/an
1.159 m² de bureaux au prix de 600 Francs HT/HC/m²/an

3. PROGRAMME FONCTIONNEL

3.1 Généralités

3.1.1 Les enjeux

Le programme fonctionnel a été réalisé avec le concours de la Société RS CONSULTANTS, filiale de COTIBA MANAGEMENT, spécialisée en programmation de locaux d'entreprises.

Après une enquête auprès des locataires et analyse des contraintes du site, nous avons pu définir les enjeux du projet.

Les principaux enjeux du projet sont :

- ☞ Offrir des nouveaux locaux pour permettre le regroupement des locataires dispersés sur le Parc.
- ☞ Valoriser le site de la friche une fois démolie par l'adjonction de locaux d'activité permettant d'accueillir de nouvelles entreprises.
- ☞ Améliorer le fonctionnement général du Parc au niveau des espaces extérieurs.

3.1.2 Les objectifs de l'opération

A partir de ces enjeux, nous avons décliné les principaux objectifs de l'opération :

- ☞ Intégration dans le développement local et départemental.
- ☞ Rationalisation du Parc par la construction de nouveaux locaux d'activité à vocation locative qui se substitueront à des locaux vétustes qui ne correspondaient plus aux standards du marché.
- ☞ Permettre des économies d'échelle par le doublement de la taille du Parc au niveau des charges locatives (gardienage, gestion des déchets, implantation futur d'un Restaurant inter entreprises).
- ☞ Valoriser le foncier par la construction de nouveaux locaux générant un revenu locatif au m² bâti qui double le revenu antérieur des locaux de la « Cathédrale » qui avaient été réhabilités en 1984.
- ☞ Maintenir les locataires en place (locomotives) qui auraient quitté le parc si nous ne pouvions pas leur proposer des locaux plus adaptés.
- ☞ Affirmer le caractère secondaire des locaux, facteur de réussite pour un bon niveau de commercialisation, par une présence de bureaux faible qui représente un ratio de 16,8 % de la SHON totale.

☞ Disposer de locaux d'activité en blanc permettant la venue de nouvelles entreprises qui ont un profil homogène avec celles installées sur le Parc.

☞ Les nouveaux locaux devront avoir les caractéristiques permettant de les rendre polyvalents en facilitant la tertiarisation progressive des locaux aménagés en activité au départ en rez de chaussée ou par extension en mezzanine et en facilitant le regroupement de plusieurs modules.

☞ Préserver les atouts du Parc (espaces paysagers, calme, sécurité) et les renforcer chaque fois que cela sera possible grâce aux économies d'échelle sans augmenter les charges locatives.

☞ Réduire l'impact visuel des véhicules dans le paysage de l'espace public par l'implantation de haies d'arbustes et d'arbres de haute tige.

☞ Adopter le principe de circulation interne permettant une fluidité maximale et une interactivité entre les différentes zones du Parc.

☞ Valoriser la façade visible sur la Rue Ernest Renan pour améliorer la lisibilité du parc en conservant 2 arches de la Cathédrale qui s'intègrent le mieux au site.

☞ Ne pas générer des ilots trop massifs difficilement sécables.

☞ Prévoir l'extension en tranche 1 de RIEM BECKER et de SENNHEISER.

☞ Phaser la construction en 2 tranches égales.

☞ Augmenter l'offre de stationnement des véhicules particuliers en fixant un ratio de 1 place pour 60 m² de SHON, en forte amélioration par rapport à la situation actuelle.

☞ Prévoir deux ilots centraux permettant par leur flexibilité et leur modularité de faciliter l'installation de deux locomotives (des « clés en main » en quelque sorte).

☞ Augmenter le parking visiteurs du lot 1 pour décongestionner le Parc actuel

3.1.3 Les contraintes du site

Les contraintes fonctionnelles du site sont au nombre de quatre :

- limitation de l'emprise au sol à 50% (inondabilité)
- bassins de rétention (Loi sur l'eau)
- absence de réseaux d'assainissement sur la Rue Ernest RENAN
- orienter les gros porteurs sur l'accès RENAN à créer
- masquer si possible le voisinage par une implantation judicieuse des nouveaux bâtiments

3.1.4 La définition et les caractéristiques des locaux

Nous avons rencontré les principaux commercialisateurs de la place pour préciser les prestations et le niveau de ces prestations en matière de performance. Ce qui a permis de donner aux concepteurs le Programme Technique Détaillé et d'en tenir compte dans leur chiffrage.

Des locaux types ont été définis :

- module activité de 420 à 450 m² en activité / bureaux avec 20 % de bureaux en mezzanine
- module entrepôt compris entre 1000 et 1500 m² avec 20% de bureaux en mezzanine

Les hauteurs libres ont été longuement affinées pour aboutir à des hauteurs confortables et au-dessus des standards récents pour les rendre plus attractives et aussi plus pérennes dans le temps.

La hauteur libre sous ferme sera de 7,10 m, cette hauteur est un bon compromis entre la hauteur classique des parcs d'activité (6,00 m) et la hauteur des petits entrepôts inférieurs à 1000 m² (7,50 m).

3.1.5 Les points forts

Le Maître d'Ouvrage a ainsi choisi le parti d'offrir du confort en terme d'espace, plutôt que d'offrir du confort en terme de niveaux de prestations (rafraîchissement ou climatisation par exemple) qui est difficile à conserver avec le temps et qui nécessite un suivi de maintenance pas toujours récupérable lors de changements de locataires.

Les espaces verts n'ont pas été oubliés et chaque module disposera d'arbres de haute tige et de haies vives pour l'ombrage des parkings et pour l'agrement des espaces extérieurs.

3.2 Tableau des surfaces programmées

cf tableau des surfaces du projet phase APS en annexe.

3.3 Charges locatives

Les charges locatives hors charges privatives sont actuellement de 155 F HT dont 93 F HT pour la taxe foncière.

Nous avons obtenu une baisse de l'ordre de 12 F HT pour la taxe foncière pour 2001. Ce qui permettra d'abaisser les charges d'un niveau de 155 F à un niveau de 143 F HT dès 2001.

Si l'on conserve le même nombre de gardiens, les charges devraient encore baisser à terme, de l'ordre de 9 F HT pour ramener le niveau des charges à 134 F HT. Ainsi au terme de l'achèvement des nouvelles constructions, les charges pourront être ramenées de 155 F HT à 134 F HT soit une baisse de 14% à niveau de service inchangé pour les locataires en place du Parc.

Dans le futur, pourra être posée la question de l'opportunité de la création d'un Restaurant Inter Entreprises si la demande se confirme. Pour cela nous disposons déjà sur le parc des infrastructures et des compétences nécessaires compte tenu que RIEM BECKER travaille pour la SODEXHO. Il pourrait être envisagé la transformation de l'ancienne cantine occupée par RIEM BECKER pour les locaux du Restaurant inter entreprises, RIEM BECKER se recentrant alors sur les modules de l'îlot N°2 en nombre suffisant pour son activité en fort développement.

La société MURE mène actuellement une consultation de sociétés travaillant dans le « Facility Management » regroupant les fonctions de la Maintenance Technique au multiservice (gardiennage, sécurité, gestion des déchets, espaces verts, télésurveillance). Le contrat pour une durée de 3 ans renouvelable devrait être signé avant mars 2001 pour une mise en place en juillet 2001.

La gestion locative sera rapatriée au siège de MURE à Lyon ce qui lui permettra de faire des économies d'échelle dans ses frais de gestion immobilière, le contrat avec le gérant de FPD SAVILLS ayant été résilié.

4. PROJET

4.1 Philosophie du Parc

4.1.1 Promoteur = Propriétaire

La société MURE interviendra dans ce projet à la fois en tant que « Promoteur » et immédiatement à la suite comme « Propriétaire ».

Le souci principal de MURE est donc de proposer des biens immobiliers répondant à des demandes exprimées sur le court, moyen et long terme. Ce produit sera adaptable, par des transformations rapides et peu coûteuses à l'évolution de la demande.

4.1.2 Développer un produit adapté

Les lots prévus respecteront le cahier des charges suivant :

Activités :

- Accès moyen porteurs
- Locaux lumineux
- HSP > 7,10 m
- Peinture blanche sur les murs
- Résistance dalle > 3,5 T/m²
- Proportion de bureaux : 20 %
- Pré-cablage

En outre, le projet ici présenté prévoit une grande souplesse sur les points suivants :

✓ **Flexibilité** : Les surfaces proposées s'étalent de 400 à 1500 m². Les surfaces de bureaux en étage pourront être complétées par une tertiarisation du Rdc.

✓ **Fonctionnalité** : Tous les équipements et voiries seront surdimensionnés afin de s'adapter à l'évolution des demandes (voie de circulation, HSP, équipements électriques).

4.2 Flexibilité des constructions

4.2.1 Assurer la pérennité dans le temps

Le souci fondamental du promoteur qui se trouve être également le propriétaire du futur IVRY II est d'assurer un revenu locatif optimal sur le plus long terme possible.

4.2.2 Produire des « clés en main » locaux

Dans un marché où les offres de surfaces importantes (> 2.000 m²) se font de plus en plus rares, le projet MURE constitue une opportunité exceptionnelle. Il est parfaitement envisageable d'obtenir des candidatures pour des lots entiers d'immuebles (2.000 à 8.000 m²). Ces implantations constitueraient les « locomotives » du Parc et permettraient de l'identifier au même titre que des signatures comme celles de SENNHEISER, RIEM-BECKER ou COFRATEL.

L'image et la répartition du Parc serait alors bonifiée.

Les plus petits lots (400 à 1.000 m²) seront occupés par deux types d'implantations :

✓ Antenne locale d'une grosse enseigne (CGE Distribution, PORCHER Distribution, Delta Diffusion...)

✓ Pépinière d'entreprises avec des sociétés jeunes mais présentant de solides garanties financières.

4.3 Positionnement du produit sur le marché

4.3.1 Produit de haute qualité

Comme exposé précédemment, les valeurs locales dépendent principalement de leur situation géographique et du standing de l'immueble.

Il est à noter que RS CONSULTANT qui a participé au programme a joué le rôle d'expert technique pour la désignation du Maître d'œuvre de l'opération.

Assisté par RS CONSULTANT liée avec les ETS A.MURE par un contrat d'Assistance Maîtrise d'Ouvrage de la phase concours à la phase réalisation en passant par la phase conception. Représentée par Monsieur HEDE-HOY Ingénieur Centrale de Paris.

La société MURE, pour ce projet est représentée par Monsieur Marc PITTANCE Responsable Immobilier, Ingénieur de l'Ecole supérieure des Travaux Maritimes et membre de NACORE Chapitre Français (Association qui fédère les Directeurs Immobiliers des entreprises utilisatrices).

5.1 Maîtrise d'ouvrage

5. ORGANISATION

L'idée générale devrait malgré tout être de présenter un produit financièrement attractif, et ce notamment grâce à une parfaite maîtrise des charges.

Néanmoins, compte tenu de l'évolution rapide des loyers vers le haut, nous ne manquerons pas d'ajuster cette position sur la concurrence (possible augmentation de 10 à 20 % sur 2001 et 2002).

- ✓ Activité : 550 Francs hors taxes/hors charges / m² / an
- ✓ Bureaux : 750 Francs hors taxes/hors charges / m² / an
- ✓ Parkings : 1000 Francs hors taxes/hors charges/plate de parking extérieur/an.

Nous suggérons les valeurs locatives suivantes :

4.3.2 Valeurs locatives raisonnables

- façades en SIPOREX
- menuiseries en aluminium laqué
- charpente béton.

irréprochable :

La construction « en dur » prévue par MURE présentera une résistance à l'usage et au temps

extérieurs que sur les intérieurs.

Pour le deuxième critère, le travail architectural et de construction devra porter tant sur les

Pour ce premier critère, le temps d'accès à Paris et aux principaux axes de communication constituent un atout majeur pour le Parc MURE.

Créée en 1954, la société BOURDAIS SA intervient dans tous les domaines de l'immobilier d'entreprise avec plus de 400 collaborateurs.

5.3.1.1 Présentation de Bourdais

5.3.1 Mission d'assistance et de conseil

5.3 COMMERCIALISATION EXCLUSIVE BOURDAIS

L'architecte a été retenu après concours et son contrat est d'ores et déjà signé. Le choix d'un mandataire permet au Maître d'Ouvrage de s'assurer de la cohérence au niveau de la fonctionnalité des locaux tant au niveau de la conception que de la réalisation. En revanche, le pilotage (OPC) sera directement sous la responsabilité du Maître d'Ouvrage pour que celui-ci ait les moyens de faire respecter le planning global à tous les intervenants et ce de façon indifférenciée.

Architecte Mandataire commun : Cabinet d'architecte « GALLOIS - DREUZY - DUDZIK »
 BET Hydraulique : BCEOM
 BET Structure et Fluides : (co-traitant) : BET SIRETEC
 BET VRD : BET COPPIN et SCP FAU-SIMON
 Bureau de contrôle : QUALICONULT
 Mission SPS : QUALICONULT
 Mission OPC : GLOBAL
 Conseil en signalétique : DECAUX

5.2 Maîtrise d'œuvre

Le Maître d'Ouvrage joue également un rôle important tant dans l'orientation de la politique de commercialisation que dans le choix des intervenants, le type de mandat choisi, la politique en matière d'agrement des candidats, la négociation finale des baux et également un rôle de gestion immobilière pour le suivi au quotidien des relations avec les locataires pour être à l'écoute de leurs besoins et anticiper l'évolution à donner au Parc en terme de niveau de service. Il sera fait particulièrement attention tout au long du processus de construction de générer le moins possible les locataires en place par un découpage des phases judiciaires et par une surveillance et un suivi serré des entreprises intervenantes sur le site tant au niveau des circulations de camions que du stockage des déchets, que des moyens de protection contre les nuisances sonores et liées à l'empoussièrément.

- ☞ Dans le cadre de cette mission d'exclusivité, Bourdais s'engage à :
- ☞ Prospecter la clientèle potentielle et lui faire visiter les locaux.
- ☞ Rendre compte périodiquement au mandant de l'évolution de tous les contacts et des négociations.
- ☞ Communiquer à MURE les éléments qui peuvent durant le cours du mandat influencer la commercialisation des locaux.

5.3.1.3 Concept d'exclusivité

BOURDAIS interviendra sur ce projet IVRY II dans le cadre d'un mandat déjà signé.

- ☞ Commercialisation de la tranche existante
 - ☞ Assistance dans la conception du site et des immeubles
 - ☞ Contacts réguliers avec MURE / Programmist / Architectes
 - ☞ Présentation à Mure d'intervenants : architectes, constructeurs
 - ☞ Présentation de grands comptes intéressés par la construction future
 - ☞ Etude commerciale : concurrence, niveaux de loyer
- Fort de son expérience en développement et commercialisation de Parcs d'activités, l'équipe Sud de Bourdais suit pas à pas le projet de Mure. Cette présence auprès de Mure s'inscrit au titre d'une relation de longue durée, s'exprimant sur les points suivants :

5.3.1.2 Suivi et orientation de la construction

Direction	Opérationnels	Assistante
Thibaut d'ANTERROCHES Directeur de Département Amaury GARIEL Directeur Commercial	Laurence CHAZOTTES Grégory PAJOT Eric GARNIER Mathieu LHOSPITALIER François LE LEVIER	France LECLERC

Composition de l'équipe :

- ✓ CA : 400 MF
 - ✓ 400 collaborateurs
 - ✓ 30 implantations en France
 - ✓ Partenaire dans le réseau Oncor Worldwide Real Estate Service
- L'équipe « Ile de France Sud Activités » est implantée à IVRY SUR SEINE à proximité immédiate du Parc MURE. Composée de 8 collaborateurs dédiés au produits d'activités, son implantation dans le secteur et ses résultats ne sont plus à prouver :
- ✓ 60 signatures en 1999 soit 175.000 m² commercialisés
 - ✓ 75 signatures en 2000 soit 180.000 m² commercialisés

- ☞ Conseiller le mandant dans l'élaboration des documents et campagnes publicitaires.
- ☞ Conseiller le mandant dans l'élaboration des documents et supports concourant à la location.

5.3.2 Mise en place de moyens commerciaux incisis : Galerie de moyens marketing

- ☞ **Panneau** : L'expérience démontre que 30% des transactions réalisées dans le secteur sont issues de contacts de panneaux.
- ☞ **Mailing** : Bourdais proposera à MURE, un support papier sous forme de plaquette qui sera régulièrement mise à jour et routée sur des cibles d'entreprises en Ile de France.
- ☞ **Prospection téléphonique** : Des opérations de phoning seront programmées chaque trimestre.
- ☞ **Confère** : Un dossier présentant les disponibilités et les conditions sera régulièrement envoyé aux principaux intervenants locaux. Bourdais organisera des événements publics (cocktail, ...) destinés à ramener le plus de monde possible pour leur présenter ce dossier.
- ☞ **Internet** : Cette nouvelle technologie bien maîtrisée par BOURDAIS s'articulera sur deux projets :

- 1) présence du Parc sur Webim (cf webim.com et immo-by-tel.com) création d'un site dédié au Parc MURE présentant :
 - une visite virtuelle de l'existant
 - une présentation du projet
 - une page de contact avec lien direct vers Bourdais (e.mail ou site) pour prise de rendez-vous.

- ☞ **Publicité** : dans la revue « DIRECTIONS IMMOBILIERES » (le magazine du Chapitre Français de MACORE INTERNATIONAL).
- Toutes les documentations préciseront l'adresse de ce site : (ex : www.parcure.fr)

☞ **Mairie** : BOURDAIS entretient de très bonnes relations avec les services économiques de la ville d'Ivry sur Seine qui sont régulièrement informés des disponibilités du Parc ainsi que des transactions réalisées.

5.3.3. RESULTATS ATTENDUS

Compte tenu de la qualité de l'offre immobilière du Parc MURE (qualité du parc et situation géographique), BOURDAIS envisage une commercialisation forte et rapide qui pourrait approcher :

Les coûts de construction découlent de la proposition chiffrée de l'architecte qui a fait une décomposition détaillée niveau APS en VRD et qui a estimé le coût bâtiment hors VRD à partir de ratios par comparaison avec des opérations similaires en cours de réalisation par des entreprises qualifiées qu'il a pondéré en fonction de la spécificité du projet objet du concours en valeur janvier 1^{er} trimestre 2000.

☛ Coût des constructions :

Prix terrain en F/m² = loyer locaux en F/m² - coût de démolition de la friche.

Le terrain dont la société MURE est propriétaire a été évalué sur la base d'un prix qu'aurait accepté un promoteur spécialisé en locaux d'activité qui aurait acquis le terrain pour développer une opération similaire. Les promoteurs ont l'habitude de prendre la formule :

☛ Le terrain :

6.1 Analyse des coûts

6 BILAN FINANCIER

Dans la simulation sur les délais de commercialisation, Bourdais distingue deux catégories de transactions :

- grandes surfaces (> 1.500m²) : comme évoqué ci avant, ces transactions constitueront les locomotives du Parc. Les contacts seront établis longtemps à l'avance, et des baux pourraient être signés trois mois avant la livraison avec versement des dépôts de garantie.
- Petites et moyennes surfaces (300 à 1.500 m²) : les transactions pour ces surfaces ne seront réalisées qu'à la livraison ou 3/4 Mois après. En effet, il est difficile pour les dirigeants de se projeter sur plan, et les besoins s'expriment à très court terme.

☛ TRANCHE 2 :

- 70 % à la livraison en juin 2002
- 80 % en septembre 2002
- 100% au 1^{er} janvier 2003

☛ TRANCHE 1 :

- 70 % à la livraison en février 2002
- 100 % en septembre 2002