

Le quartier Nord séduit les professionnels de l'immobilier

Vanessa Lhuillier

Mis en ligne lundi 9 novembre 2015, 14h36

Le quartier Nord a fait l'objet d'un travail approfondi sur son avenir. Changement de nom, création d'une plateforme pour coordonner les projets et mixité sont au programme.



• A cause des crises des années 70, le plan initial du projet WTC n'a pas vu le jour ce qui a donné naissance à un quartier hybride. © Bruno D'Alimonte

L'annonce du nombre de mètres carrés de bureaux potentiellement disponibles dans le quartier Nord dans les 5 ans a fait frémir le monde de l'immobilier lors du colloque de Laurence de Hemptinne sur la nouvelle carte immobilière bruxelloise. Il faut dire que 500.000m² constructibles et qui pour le moment n'ont pas d'affectation précise, cela peut inquiéter. Certains rêvent d'y voir s'installer les institutions européennes. C'est le cas notamment de la Ville de Bruxelles (Le Soir du 23 octobre). Pour les professionnels de l'immobilier, il semble cependant peu probable que l'Union européenne pose ses dossiers dans la zone dans un avenir proche car le quartier ne leur semble pas assez accueillant.

« Pour faire venir des entreprises et principalement les institutions européennes, il faut que le quartier soit accueillant et propose des services ainsi qu'une qualité de vie. Or, pour le moment, ce n'est clairement pas le cas », explique Nicolas Ecrepont, architecte chez A2RC et auteur d'un mémoire sur l'espace nord (lire ci-dessous).

Selon les derniers chiffres de CBRE, la zone nord compte actuellement 5,7 % de taux de vacance. En 2018, nous atteindrons les 13 %. *« C'est une opportunité pour Bruxelles, précise Cédric Mali, un des directeurs de CBRE. Il faudrait que la Région sache ce qu'elle veut lui*

donner comme identité. On peut imaginer y mettre des sociétés spécialisées dans les technologies de pointe ou les grandes sociétés. Ce qui est certain, c'est qu'il faut faire du nord un quartier mixte pour pouvoir le vendre. Regardez le quartier du Midi, par exemple, c'est un lieu qui fonctionne tout seul. Tous nos clients veulent y être mais nous rencontrons d'importantes difficultés à vendre le quartier Nord. Nous pensons cependant que nous pouvons développer les quartiers Midi et Nord en même temps. »

Même son de cloche du côté d'AG Real Estate. *« Le quartier Nord a beaucoup d'atouts avec sa gare et sa proximité avec le centre-ville, comment Amaury de Crombrughe, directeur d'AG Real Estate. Il faudrait que des initiatives communes soient proposées. »*

AG doit développer le projet de la Silver tower, place Saint-Lazard, un des dossiers qui viendra nourrir les 500.000m² de la zone Nord. Le promoteur dispose de tous les permis et a débuté le chantier en sous-sol. Seulement, il ne montera dans les étages que lorsqu'il disposera d'un occupant. Pas question de se retrouver avec une première tour passive vide. Or, les clients ne se bousculent pas au portillon.

Pour attirer les locataires, une des possibilités serait de créer une vision stratégique commune pour le périmètre axé autour du boulevard Albert II. Il faut ainsi dégager les principaux avantages de la zone, bien connaître les caractéristiques et comprendre les attentes des clients que l'on souhaite attirer. *« C'est la base du marketing territorial, complète Nicolas Ecrepont. Il faut connaître ses clients. On voit que l'Europe ne semble pas prête pour le moment à y déménager. L'industrie des nouvelles technologies est à la recherche d'un site. On compte aussi de nombreuses écoles proches de ce quartier. Avoir des personnes avec un haut potentiel est indispensable pour les grandes entreprises. Cela pourrait donner une autre dynamique à ce qui avait été imaginé à la base comme le quartier d'affaires de Bruxelles dans les années 70. Si les crises économiques n'avaient pas eu lieu, le quartier Nord aurait été beaucoup plus cohérent et avant-gardiste. Nous n'aurions pas besoin maintenant de lui donner une autre image. »*