

Geovia Logistics présente sa nouvelle offre de plates-formes de nouvelle génération

Issue d'un partenariat formé par **Geopark** et le fonds de droit luxembourgeois **IS Europe** de **Stephen Lawrence** et des investisseurs, la société **Geovia Logistics** a présenté à la SITL (11-14 mars) son offre de location de plates-formes sous la marque **Geovia**. Conçues par le cabinet d'architecture **B&B**, spécialisé dans les parcs logistiques, ces équipements visent la productivité logistique « maximale » au m², et cela dans le « respect scrupuleux » des « réglementations les plus contraignantes des ICPE d'entrepôts couverts de grand volume ». Une grande importance est donnée aux aspects environnementaux, et en particulier aux espaces verts (ils représentent parfois jusqu'à

30% du foncier, comme c'est le cas à **Geovia Soissons**). L'exploitation des parcs est assurée par des gestionnaires également spécialisés « qui accompagnent les locataires et les conseillent ». Au final, **Geovia Logistics** propose aux utilisateurs des baux de longue durée à des prix entre 36 et 40 euros HT/HC par m² et par an, et des « charges mutualisées, maîtrisées et contrôlées ». Les projets en cours, au

nombre de six, totalisent environ 350 000 m² SHON (Soissons, plus de 78 200 m², Le Mans Maresché, près de 42 500 m², Dunkerque, 88 000 m², Château-Thierry, environ 53 600 m², Saint Nazaire-Montoir de Bretagne, 44 000 m² et Bordeaux Le Verdon, 43 200 m²). Une quinzaine d'autres projets sont en phase d'étude, pour une sur-

face globale de l'ordre de 650 000 m². Ils concernent notamment les agglomérations d'Orléans et de Perpignan, la région Paca, la Bourgogne et Strasbourg. L'objectif à terme de trois ans est d'atteindre le million de m². L'ambition est de faire de **Geovia** « la référence européenne » sur le marché des



Projet de plate-forme entreprise-aéro

parcs logistiques de nouvelle génération, sur la base des critères suivants : des bâtiments « neufs et performants », un emplacement « judicieux », des installations « durables et sûres », des intervenants « qualifiés » et des conditions financières « très attractives ». Cette offre cible tout particulièrement les besoins des « opérateurs, chargeurs, industriels ou distributeurs ».