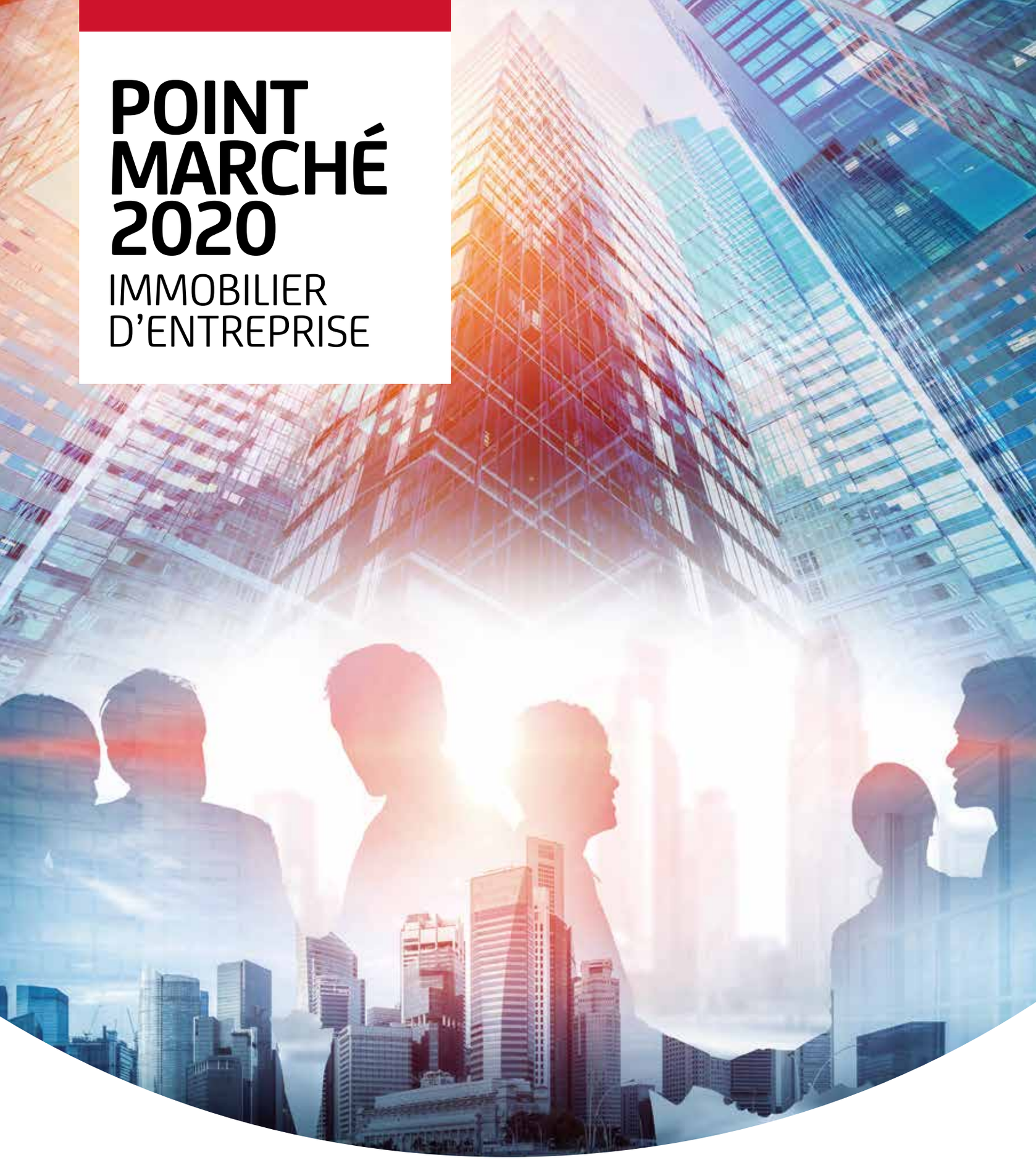
POINT MARCHÉ 2020

IMMOBILIER D'ENTREPRISE



AVISON YOUNG

nexity CONSEIL & TRANSACTION

SOMMAIRE

P.04 CONJONCTURE : SYNTHÈSE ET PRÉVISIONS

P.08 L'INVESTISSEMENT EN FRANCE

P.14 LES BUREAUX EN ÎLE-DE-FRANCE

P.22 LES COMMERCES

P.26 LES ENTREPÔTS & LOCAUX D'ACTIVITÉ

P.30 LES RÉGIONS

P.36 LES CHIFFRES ET DÉFINITIONS

P.38 LES CONTACTS

Céline Cotasson-Fauvet

Directrice Data,
Études et Recherche

L'IMMOBILIER EST UNE MATIÈRE VIVANTE !

Sur le plan de la croissance économique, 2019 reste une année en demi-teinte et 2020 démarre dans un climat international qui reste pour le moins tendu. Élections américaines, Brexit, protectionnisme, mouvements sociaux, tensions géopolitiques aux quatre coins du monde et voilà que s'ajoute le coronavirus… N'en jetez plus, la coupe est pleine ! Et pourtant dans ce contexte incertain la France continue de marquer sa résilience.

Sur le marché de l'investissement en immobilier tertiaire, 2019 restera une année historique. Entre solidité des marchés utilisateurs, abondance de liquidités et taux bas, elle coche toutes les cases et tout indique que 2020 sera un bon cru ! Le marché de l'investissement repose sur des fondamentaux qui restent solides et qui nous permettent de démarrer une année 2020 en confiance.
Cette résilience repose sur la grande maturité du marché de l'immobilier d'entreprise français et de sa capacité à se remettre en question. Il est en constante mutation pour répondre aux attentes des utilisateurs. Entre révolution numérique et écologique, de l'immeuble à la ville, un nouvel immobilier tertiaire émerge. Il est lieu de vie, lieu de travail mais aussi lieu de passage, on y trouve des bureaux, des commerces, des espaces de co-working, des crèches, des salles de sport et des restaurants. Pouvoirs publics, utilisateurs et habitants prônent la mixité des usages et l'ouverture sur la ville. Il est désormais impossible d'attaquer la conception d'un immeuble sans avoir pensé l'immeuble en termes de connectivité, de réversibilité, de flexibilité, de services proposés et d'expérience utilisateurs.
La mixité s'adapte aussi aux commerces. Nos vieux centres commerciaux ont su réinventer l'expérience consommateur pour faire face au e-commerce qui continue de profiter à la logistique qui se fait urbaine pour rendre les livraisons plus vertueuses.

De nombreux défis restent à relever…
Alors que la révolution numérique continue sa progression et avec elle, son lot de transformations, la révolution écologique démarre sa course d'endurance et concentrera les efforts durant les décennies à venir. En effet, n'oublions pas que le bâtiment c'est 45% de la consommation énergétique finale en France et 20 % des rejets de gaz à effets de serre ! Plus qu'une simple prise de conscience et des enjeux RSE, nous sommes entrés dans une véritable révolution écologique par l'action. Les acteurs de l'immobilier ne sont plus seulement les observateurs passifs de ces évolutions ; ils ont pris la mesure du rôle central de leur action et sont les moteurs des transformations en cours et des innovations qui en découlent.

L'immobilier est une matière toujours aussi vivante !

FRANCE

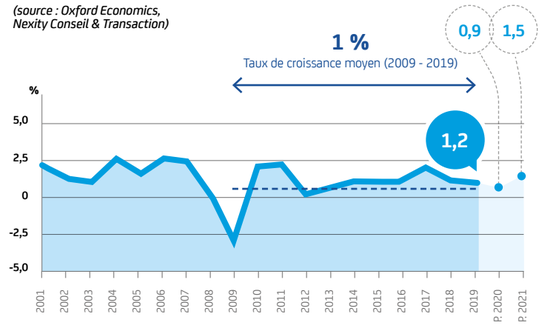
Une économie résiliente

Le FMI prévoit un taux de croissance mondiale de 3,3% et 3,4% en 2020 et 2021. Bien qu'en hausse par rapport à une année 2019 morose, ces prévisions ont été revues à la baisse par rapport à celles du T3 2019. En effet, l'activité économique est moins vigoureuse que prévue dans les pays émergents (particulièrement en Inde) et plusieurs incertitudes notamment sur le terrain géopolitique persistent. L'épidémie de coronavirus continue de prendre de l'ampleur et ses conséquences économiques sont déjà importantes : coupures des liaisons aéroportuaires, baisse de la production chinoise et baisse de la consommation. On observe quelques améliorations en revanche du côté des relations commerciales entre la Chine et les USA, de la reprise de la production automobile en Europe et des politiques monétaires accommodantes des banques centrales.

En France, le quatrième trimestre 2019, marqué par un mois de grève contre la réforme des retraites qui a pesé à la fois sur la consommation et les investissements, affiche un recul de - 0,1 % abaissant la croissance du PIB à 1,2 % sur l'année 2019. Une performance qui traduit la résilience de l'économie française face aux multiples secousses internationales. La croissance en 2020 devrait être plus faible, inférieure à 1% compte tenu des incertitudes nationales et internationales. Cependant, les réformes engagées par Emmanuel Macron ont impacté le pouvoir d'achat à la hausse de la classe moyenne en 2019 et continueront en 2020. Les français devraient capter une augmentation de 0,8% de leur pouvoir d'achat d'ici mi-2020 avec effet positif sur la consommation. Ceci viendra soutenir la demande (+ 1,3 %) et renforcer la confiance des investisseurs. Enfin, l'inflation a diminué en 2019, à 1,1 % malgré l'amélioration du pouvoir d'achat et les politiques accommodantes de la BCE. Elle devrait cependant repartir à la hausse en 2020.

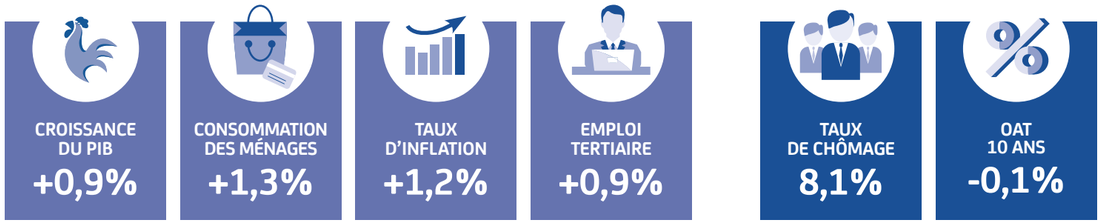
Croissance du PIB en %

(source : Oxford Economics, Nexity Conseil & Transaction)



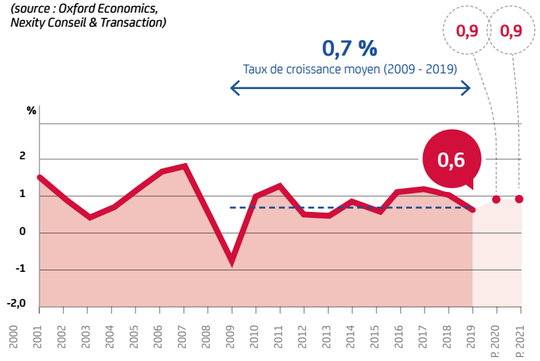
Chiffres-clés de l'économie française - Prévisions 2020

(source : Oxford Economics, Banque de France, Nexity Conseil & Transaction)



Croissance de l'emploi tertiaire en %

(source : Oxford Economics, Nexity Conseil & Transaction)



EMPLOI

Le taux de chômage continue de diminuer

L'emploi tertiaire est toujours en croissance en 2019, à un niveau cependant deux fois moins important qu'en 2018.

En effet, à la suite d'un démarrage sur les chapeaux de roues au 1er semestre, la croissance de l'emploi a connu un net ralentissement sur la seconde moitié de l'année. Pour le premier semestre 2020, la progression des créations d'emploi ralentira mais restera supérieure à celle de la population active. Le taux de chômage continuera donc de diminuer pour atteindre son plus bas niveau depuis la fin 2008 (8,1 %).

OAT 10 ANS

En territoire négatif

Depuis la crise financière de 2008-2009 et la crise des dettes souveraines européennes, les banques centrales et particulièrement la Banque Centrale Européenne, se sont montrées très accommodantes, multipliant les baisses de taux directeurs pour stimuler la croissance et l'inflation. Mais jusqu'à quand ?

Pour ceux qui ont la mémoire courte, il y a un an nous tablions encore sur une remontée des taux en 2019 ! Mesurée, progressive certes ; mais remontée tout de même. Or, la BCE décidait de prolonger son programme d'assouplissement et Mario Draghi déclarait « *l'institution est prête à utiliser toute la flexibilité permise par son mandat si l'inflation ne converge pas vers son objectif (2 %)* ». En d'autres termes, les banques centrales ont continué leur politique monétaire expansionniste afin de soutenir la croissance.

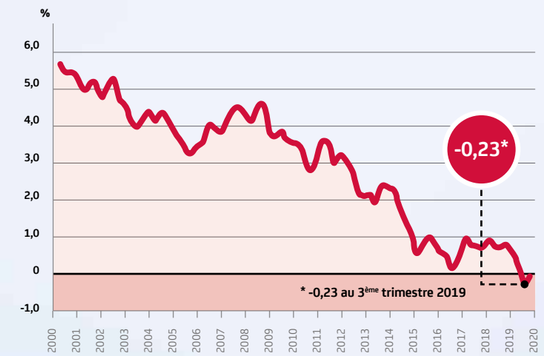
L'action de la BCE, couplée aux nouvelles réglementations prudentielles obligeant les institutions financières à détenir des actifs de bonne qualité, ont provoqué une augmentation importante de la demande d'obligations d'Etat. Ainsi, le 25 juin 2019, le rendement de l'OAT 10 ans de l'État français devient négatif pour la première fois de son histoire. Nous plongeons pour le coup en territoire inconnu !

Emprunter à taux d'intérêt ou taux de rendement négatif signifie que le prêteur perd de l'argent. Ce mécanisme contre-intuitif est justifié par la garantie de placer de l'argent dans un actif de qualité qui sera remboursé, mais surtout par l'espérance de l'augmentation du prix de l'actif durant le temps de détention, permettant une revente avec plus-value avant son terme. Finalement, les investisseurs prêtant aujourd'hui à l'Etat à des rendements affichés négatifs, spéculent sur la valeur de l'obligation.

Spéculations basées sur une intervention toujours plus importante de la BCE. Pour l'immobilier d'entreprise, l'OAT négative est une bonne opportunité. D'une part les taux bas impliquent des emprunts à bas coûts ; d'autre part, les rendements immobiliers sont encore largement positifs et les fondamentaux du marché lui permettent d'être une valeur sûre pour les investisseurs.

Taux de rendement de l'OAT 10 ans

(source : Banque de France, Nexity Conseil & Transaction)



Attention cependant, ces taux et rendements négatifs ne sont pas sans risque pour l'économie. En effet, cette situation crée de l'habitude chez les acteurs économiques qui empruntent plus facilement, compliquant la remontée des taux. Que se passera-t-il quand les banques centrales cesseront leurs politiques monétaires accommodantes ? Que se passera-t-il lors de la prochaine crise : les banques centrales iront-elles encore plus loin en territoire négatif, faisant baisser encore les rendements immobiliers ? Quid de l'après ?

La Banque Centrale Européenne s'est montrée très accommodante, multipliant les baisses de taux directeurs pour stimuler la croissance et l'inflation.

EUROPE

Pas de « Brexode » en vue

Le 23 juin 2016 les Anglais votaient la sortie de l'Union Européenne. Après plusieurs reports, le divorce est finalement effectif depuis le 31 janvier 2020. Pas de grands changements dans les faits, le deal obtenu par Boris Johnson prévoit désormais une période de 11 mois de transition avant la sortie définitive.

Dès le lendemain du vote, les institutions financières basées au Royaume-Uni réfléchissaient aux mesures à prendre pour pallier la perte de leur « passeport financier européen », qui leur permet d'opérer dans l'espace européen. Les contours d'un « hard Brexit » se dessinant rapidement, les banques avaient annoncé le transfert d'une partie de leurs activités en Europe Continentale.

Trois ans après, les hypothèses de délocalisations massives tardent à se matérialiser, les calendriers de relocalisation ont pris du retard suite au décalage du Brexit. Mais pas seulement, les institutions sont prudentes et ne veulent pas déplacer plus de salariés que nécessaire. Finalement, les transferts pourraient ne représenter que 10 % des collaborateurs de chaque établissement.

Un rapport actualisé à fin 2019 par le cabinet New Financial identifie 332 sociétés de services financiers au Royaume-Uni ayant délocalisé une partie de leurs activités en Europe, soit une hausse de 23 % par rapport au mois de mars. Si Dublin reste en tête avec 115 entreprises (+15 % Vs. mars 2019), Paris enregistre la plus forte croissance (+ 68 %) et vient talonner Luxembourg (choisie par 71 entreprises). Paris se positionne un peu plus comme « the place to be » et distance Francfort (45) et Amsterdam (40).

La raréfaction de l'offre dans le QCA parisien ne constitue pas un frein aux délocalisations post-Brexit : les autres métropoles européennes sont logées à la même enseigne et les prix parisiens restent raisonnables par rapport aux prix londoniens. De plus, Paris est de loin le numéro 1 en termes de taille de son parc de bureaux.

L'autorité des marchés financiers (AMF) a enregistré et donné dans le cadre du Brexit son accord à plus de 40 demandes d'agréments à des entreprises aux profils très divers et parle d'une augmentation directe des effectifs liés au Brexit de plus de 1 500 personnes d'ici fin 2020 à Paris.

Si l'effet du Brexit est réel, il est limité. L'exode massif annoncé à la suite directe du référendum n'a pas eu lieu et ne devrait pas arriver. Pas de « Brexode » donc ! L'effet devrait s'étaler sur plusieurs années le temps que les acteurs s'habituent à ces nouvelles réglementations et pourraient atteindre 5 000 postes à Paris.

332 sociétés de services financiers au Royaume-Uni ont délocalisé une partie de leurs activités en Europe
(source : Cabinet New Financial)

115
ENTREPRISES ONT CHOISI DUBLIN

71
ENTREPRISES ONT CHOISI LUXEMBOURG

69
ENTREPRISES ONT CHOISI PARIS

2010 - 2019

4 changements auront marqué la dernière décennie immobilière

1. Diminution des taux d'intérêt
provoquant l'afflux massif de liquidités dans l'immobilier déjà largement financiarisé durant les décennies 90 et 2000.

2. Diminution significative des taux de rendement
induite par l'évolution de la valeur des actifs.
Malgré une perte de 165 points de base pour des bureaux « prime » parisiens, l'avantage immobilier reste net grâce aux rendements OAT négatifs.

3. Avènement de la primauté à l'usage
où l'immobilier d'entreprise devient un actif financier à part entière pour l'investisseur et un élément différenciant de la marque entreprise pour l'utilisateur qui mise énormément sur l'expérience collaborateur et la qualité de vie au travail.

4. La dimension écologique du bâtiment
(construction, exploitation, réversibilité) est devenue centrale, poussée à la fois par les attentes des utilisateurs, des investisseurs et plus largement par l'ensemble de la société.

SWISS LIFE AM FRANCE
Béatrice Guedj
Directrice de la recherche et de l'innovation, Senior Advisor de l'IEIF.

« Le marché de l'immobilier d'entreprise français présente des fondamentaux solides ! »

« Le marché de l'immobilier d'entreprise pourrait être dynamisé par deux opportunités importantes en 2020 : une valorisation qui reste attractive et des taux de rendement encore bien supérieurs à plusieurs actifs financiers et un renouveau des stratégies immobilières prenant en compte les ruptures économiques et sociétales en liaison avec la transition climatique. Cependant, il reste exposé à différents risques exogènes pouvant le déstabiliser. D'un point de vue financier, le risque le plus important est celui de la remontée des taux d'intérêt liée à une mauvaise anticipation de l'inflation par les banques centrales les obligeant à relever leurs taux directeurs.

L'amplification de la guerre commerciale initiée par les Etats-Unis, pourraient provoquer des mouvements de capitaux importants avec des répercussions sur les taux de change et les taux d'intérêt nationaux.

Aux Etats-Unis, la relance économique s'est faite au prix d'un déséquilibre des dépenses publiques dans un contexte d'augmentation des inégalités, d'augmentation des tensions diplomatiques et d'approche des élections présidentielles. L'année 2020 pourra ainsi être une année sensible pour l'économie américaine et donc pour l'économie mondiale. En Europe, le moteur industriel allemand ralenti, entraînant un ralentissement en Italie. Cependant l'Europe du Nord résiste, tout comme la France et la confiance des européens dans l'avenir est bonne. Enfin les problématiques climatiques et l'augmentation des inégalités continueront de provoquer des tensions sociales importantes qui pourront avoir des répercussions économiques.

En conclusion, le marché de l'immobilier d'entreprise français a tous les atouts pour continuer de bien performer en 2020, mais il est conditionné aux potentiels chocs exogènes. »

L'INVESTISSEMENT
EN FRANCE

Toujours soutenu par les solides fondamentaux du marché locatif et par la compression des taux obligataires, le marché français de l'investissement en immobilier d'entreprise banalisé s'est envolé vers un nouveau record en 2019.

VOLUME D'INVESTISSEMENT

2019 : des records à tous les niveaux

Avec plus de 35 milliards d'euros investis, le marché de l'immobilier d'entreprise banalisé* en France inscrit un nouveau record historique, en hausse de 16 % par rapport à une année 2018 qui semblait déjà au sommet.
Parce qu'elle regroupe une large majorité des grandes transactions 2019, l'Île-de-France dépasse le seuil des 25 milliards d'euros et confirme sa place de cible n°1 des investisseurs. Cependant, les régions ne sont pas en reste ; avec près de 6 milliards d'euros d'investissement, elles continuent de progresser avec des performances spectaculaires atteintes notamment à Lyon.
La domination des bureaux reste nette ! Le volume se maintient en hausse de 3 % et inscrit un nouveau record à plus de 24 milliards d'euros. Bien qu'en légère baisse, la part des bureaux du volume total représente 70 % des volumes investis en 2019, conséquence de la croissance des volumes en commerce et logistique cette année.
16 transactions supérieures à 100 millions d'euros représentent plus de 80 % du volume enregistré par les commerces. Plus que jamais, le volume de l'investissement en immobilier commercial s'est fait au travers de quelques transactions emblématiques, telle que le Nike Store au 79 Champs Elysées cédé par Groupama à Norges Bank. La poursuite de la politique d'externalisation de Casino aura également largement pesé dans la balance : + 53 % en un an ! L'engouement pour les locaux industriels ne faiblit pas et s'emballe au dernier trimestre qui enregistre plus de la moitié du volume de l'année. Sur les 12 transactions de plus de 100 millions d'euros, 11 concernent des portefeuilles dont 7 sur le seul dernier trimestre.

DES TRANSACTIONS XXL

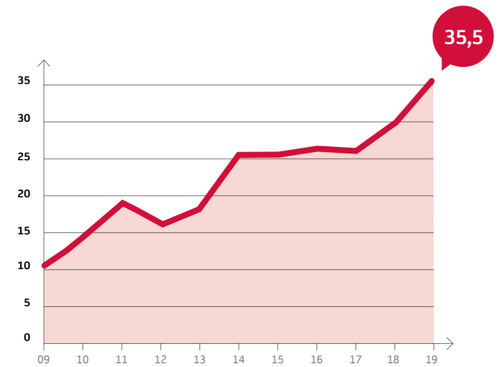
Les mega-deals qui comprennent les transactions de plus de 100 millions d'euros, représentent désormais 70 % du volume investi en immobilier d'entreprise. Ce sont 89 transactions qui totalisent plus de 24 milliards d'euros en France. Hors portefeuilles, ces mega-deals sont presque exclusivement franciliens (94 %) et le segment des plus de 200 millions d'euros ne recense qu'un seul deal en région (Lyon). D'ailleurs, si on enregistre pratiquement le même nombre de transactions de plus de 200 millions d'une année sur l'autre c'est la répartition au sein de cette tranche qui a changé la donne ! En effet on enregistre deux fois plus de transactions de plus de 500 millions d'euros (12) en 2019 dont 3 passent le seuil du milliard.
Cette année, la plus importante transaction unitaire est l'acquisition par Primonial et Samsung de l'immeuble Le Lumière dans le 12ème arrondissement parisien cédé par Tishman Speyer pour un montant de 1,3 milliard d'euros.

56 % DES CAPITAUX ÉTRANGERS SONT AMÉRICAINS OU SUD-CORÉENS

Conséquence de la forte collecte des SCPI et des OPCI, le marché de l'investissement français est un peu plus domestique qu'il y a un an (59 % Vs 55 %). Les investisseurs internationaux sont demeurés très présents en 2019 contribuant ainsi au succès du marché de l'investissement en immobilier d'entreprise en France. L'intérêt des sud-coréens, au coude-à-coude avec les investisseurs américains, n'aura échappé à personne ! Uniquement positionnés sur des mega-deals, les investisseurs sud-coréens représentent 12 % du volume total en 2019. Acquéreurs des Tours Majunga, Europe, CBX et de la moitié de la tour Eqho ; ils ont fait l'essentiel du marché de la Défense en 2019.

** hors services*

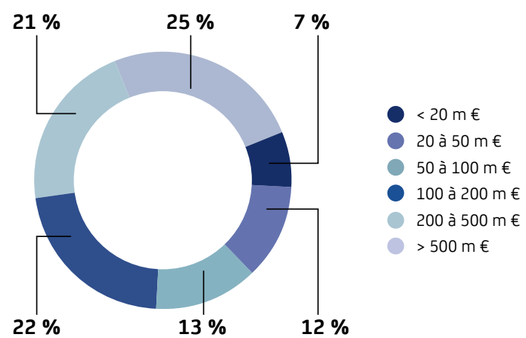
Historique des volumes d'investissement, en milliards d'euros
(source : Nexity Conseil & Transaction)



3,3 Mds €
LA DÉFENSE

2,2 Mds €
PARIS QCA

Répartition par montant d'investissement, en volume en 2019
(source : Nexity Conseil & Transaction)



RENDEMENT

Des taux toujours plus bas

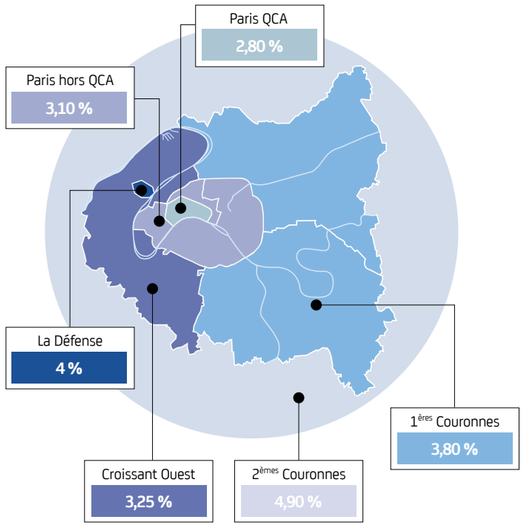
A cette même époque l'année dernière nous écartions la probabilité d'une hausse significative des taux obligataires à court terme. Nous n'avions pas été jusqu'à imaginer que cinq mois plus tard, les taux obligataires tomberaient en territoire négatif ! Les taux de rendement « prime » immobilier ont eu beau baisser tout au long de l'année et ce quel que soit le type d'actif, l'immobilier conserve son avantage. En effet, la baisse des rendements des produits d'épargne favorise le transfert de l'épargne financière vers l'épargne immobilière.

Les bureaux du QCA parisien ont enregistré une légère compression des taux sous la barre des 3 % au second semestre 2019. En régions, le « prime » des bureaux lyonnais qui avait démarré l'année à 3,85 % a chuté trimestre après trimestre pour finir l'année à 3,5 %. Les taux des commerces de pied d'immeuble sont restés inchangés (2,5 %) cette année alors que les taux du secteur de la logistique ont enregistré la variation la plus significative ; en baisse de 70 points de base, pour atteindre 3,8 % en Île-de-France.

L'arrivée de Christine Lagarde à la tête de la BCE ne change rien, la politique monétaire européenne restera accommodante en 2020. Par conséquent, les primes de risque resteront avantageuses malgré les compressions de taux de rendement qui ne manqueront pas d'être enregistrées en 2020.

Taux de rendement des bureaux « prime » 2019

(source : Nexity Conseil & Transaction)



Olivier de Molliens

Directeur Général Adjoint
Ligne Investissement
et Montage d'opérations

« 2019 : quand tous les faisceaux convergent »

« Le marché de l'investissement en immobilier d'entreprise a enregistré des crus exceptionnels ces 3 dernières années. Record après record, les volumes d'investissement et la hausse des loyers ont laissé penser que le haut du cycle avait été atteint. Pourtant 2019 a encore démontré la profondeur du marché français, en particulier le marché parisien qui décroche la place de leader mondial en matière d'investissements immobiliers devant les grandes capitales concurrentes que sont Londres et New York et ce malgré un manque d'offre structurel.

Plus qu'un alignement de planètes, 2019 c'est une France résiliente, un nouveau record de collecte des SCPI et OPCI grand public, l'engouement des investisseurs internationaux, le besoin de diversification des investisseurs, le boom des régions, l'intérêt marqué pour les VEFA, l'envol de la logistique et le regain des commerces tout cela dans un univers de taux très bas.

Et pourtant, n'en déplaise aux Cassandre, les fondamentaux du marché de l'immobilier d'entreprise ne semblent pas vaciller et permettent de démarrer une année 2020, confiant.

Le marché de l'immobilier d'entreprise français jouit d'une grande maturité, il se remet en question, il est en constante mutation pour répondre aux attentes des utilisateurs, aux évolutions sociétales et environnementales. Avec les taux qui resteront bas en 2020, le secteur immobilier profitera toujours d'un sérieux avantage sur les autres classes d'actifs. Les investisseurs toujours en manque d'offre « prime » continueront de chercher des opportunités sur les axes du futur Grand Paris Express et dans les grandes métropoles régionales. Le flux des capitaux étrangers restera dynamique sur le marché français qui continue de gagner en profondeur et les liquidités resteront abondantes. Ils chercheront aussi la diversification vers le résidentiel, traditionnel ou pas, pour profiter de l'accroissement démographique, des nouveaux usages, de l'attractivité de grands pôles urbains et ainsi équilibrer leurs risques. »

INTERVIEW

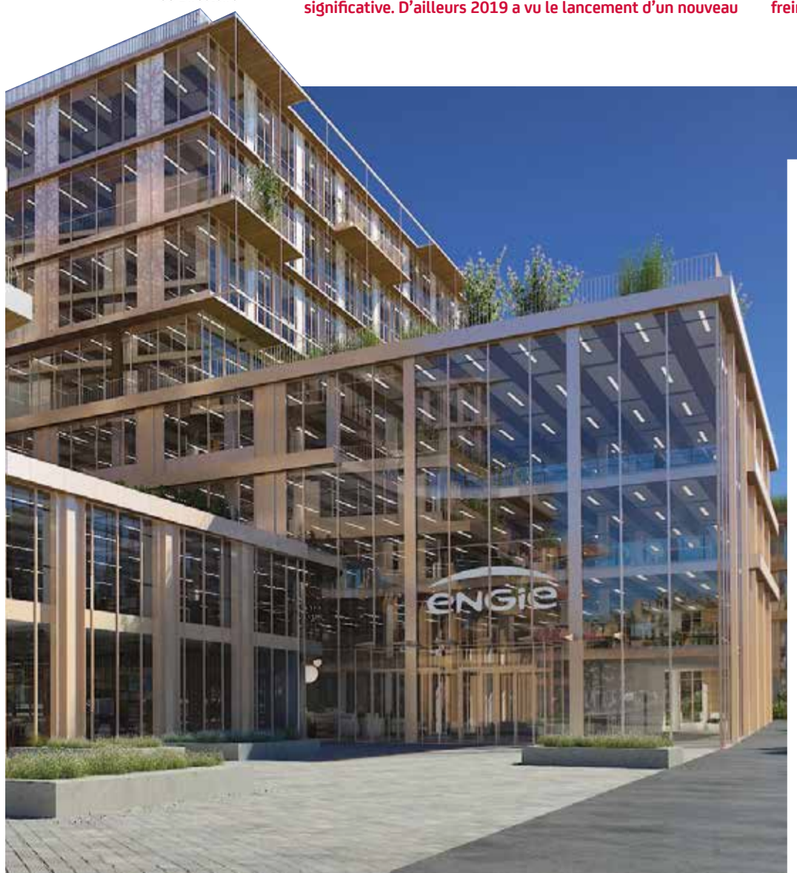
Swiss Life Asset Managers signe la transaction de l'année

Trois ans que Swiss Life Asset Managers se démarque en signant la transaction XXL de l'année ! En 2018, Swiss Life AM remportait le portefeuille VESTA, 4 000 logements de collaborateurs SNCF confortant ainsi sa stratégie sur une classe d'actifs prometteuse et liquide. En 2019, c'est Terreïs qui cède un portefeuille de 28 actifs tertiaires situés dans le QCA parisien et valorisés à 1,7 Md€. Le premier trimestre 2020 pourrait déjà enregistrer la signature (après la promesse fin 2019) de la plus grande transaction de l'année 2020 ; l'acquisition auprès de Nexity du futur siège mondial d'ENGIE situé à La Garenne-Colombes dans le prolongement naturel de La Défense. Swiss Life AM France est clairement dans une phase d'investissement et prend de l'avance avec des transactions de cette importance.

SWISS LIFE AM FRANCE
Frédéric Bôl
Président du Directoire

« Cette taille de transaction nous permet de réduire considérablement le nombre de compétiteurs autour de la table ! »

« In fine, notre stratégie consiste à nous recentrer vers les classes d'actifs les plus liquides. D'abord, le bureau qui nous paraît toujours bien placé, particulièrement dans Paris QCA. Le résidentiel est un secteur qui reste attractif et sur lequel nous avons continué à investir au fil des années. Nous regardons également au-delà du logement traditionnel à travers des fonds dédiés aux résidences séniors ou étudiantes. Enfin, nous estimons que l'hôtellerie est un secteur très intéressant avec des transactions de taille de plus en plus significative. D'ailleurs 2019 a vu le lancement d'un nouveau fonds hôtel paneuropéen qui vise un encours d'un milliard d'euros. Cette offre étoffée sur différentes catégories d'actifs, nous permet de mieux résister à un retournement de cycle. Pour 2020, sauf événement exceptionnel, les taux obligataires long terme resteront durablement très bas et bien que nous anticipions d'autres corrections des taux de rendements immobiliers, les spreads resteront intéressants. Les investisseurs dont nous faisons partie resteront dynamiques et présents sur le marché français dont le seul frein est le sourcing. »



UN ENSEMBLE DE 135 000 M²

Développé conjointement par ENGIE et Nexity, l'ensemble se composera de **6 immeubles de 6 ou 7 étages et développera 135 000 m² de surface totale** avec un excellent niveau de prestations et de services. La livraison est prévue entre **le 2ème trimestre 2023 et fin 2024**.

« Swiss Life Asset Managers est très heureuse d'accompagner ENGIE dans ce projet, pierre angulaire de la stratégie zéro carbone d'ENGIE avec 100% d'énergie verte sur le site et un parc de près de 2 hectares et 10 000 m² de terrasses. Une motivation supplémentaire pour l'acteur engagé dans le développement durable de la ville de demain que nous sommes . »

En 2018, Swiss Life Asset Managers a adhéré aux Principes pour **l'investissement responsable des Nations Unies (UN PRI)** pour l'ensemble de ses entités et est également devenue membre du **Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB)** impliquant de facto l'intégration des facteurs ESG dans son processus de gestion des risques. En 2019 Swiss Life AM France avait lancé son premier fonds Impact investing.

VEFA BUREAUX

Un marché toujours plus attractif

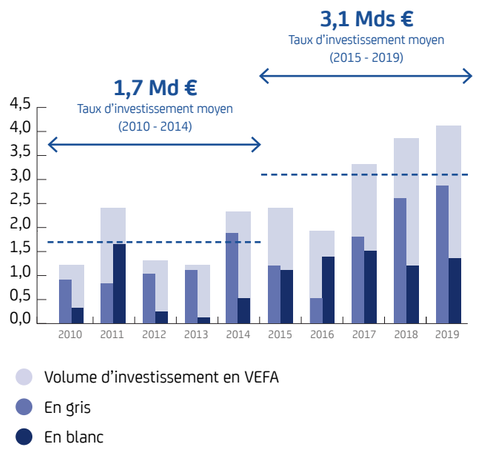
L'appétit des investisseurs pour les actifs neufs ou à restructurer n'a pas faibli en 2019. En effet, avec un volume investi de 5,6 Mds d'euros, les ventes en état futur d'achèvement de bureaux en France ont progressé de 14 % entre 2018 et 2019. Cet intérêt pour les VEFA qui ne cesse de grandir prouve la volonté des investisseurs à prendre plus de risque dans un marché en manque structurel d'offres. Un risque qui reste raisonnable au vu du taux de pré-commercialisations. **En 2019, 49 % des VEFA signées étaient entièrement louées ; un taux qui atteint 60 % en Île-de-France**.

En Île-de-France, 21 % des montants investis en bureaux concernent des VEFA. Cela représente 4,1 milliards d'euros en 2019, en hausse de 6 % en un an et 70 % au-dessus de la moyenne des 10 dernières années. Alors que la variation du nombre de d'investissement en VEFA n'est passé que de 18 à 28 en 10 ans, la variation des volumes est beaucoup plus significative ! Ils ont été multipliés par 3,5 entre 2010 et 2019, soit une croissance moyenne de 15 % par an.

En effet, les montants unitaires des VEFA se sont envolés ces trois dernières années et les investisseurs, français en grande majorité, sont plus enclins à se positionner sur des VEFA à plus de 500 millions d'euros. On en dénombrait une entre 2010 et 2016 ; elles sont au nombre de 5 depuis 2017 ; dont une seule a été lancée en blanc.

La Boucle Sud et la Première Couronne Nord sont au coude à coude en 2019 concentrant plus d'un milliard d'investissement en VEFA chacune.

Volume d'investissement en VEFA de bureaux en Île-de-France, en milliards d'euros
(source : Nexity Conseil & Transaction)



8 © DR

7 © DR

5 © DR

Les 10 plus grandes VEFA de la décennie
(source : Nexity Conseil & Transaction)

	IMMEUBLE	COMMUNE	LIVRAISON	SURFACE EN M²	PRIX M€	ACQUÉREUR	ÉTAT LOCATIF
1	**CAMPUS SFR**	Saint-Denis	T4 2015	**134 000**	680	**Predica, Aviva Investors**	Loué 100 %
2	**SWAYS (EX FORUM 52)**	Issy-les-Moulineaux	T2 2021	**42 173**	608	**Sogecap**	Loué 100 %
3	**HEKLA**	Paris la Défense	T1 2022	**76 000**	583	**Primonial REIM, Amundi**	En blanc
4	**RICHELIEU (SIÈGE ALTAREA COGEDIM)**	Paris 2	T2 2019	**32 000**	575	**CNP Assurances**	Loué 100 %
5	**DUO**	Paris 13	T4 2020	**89 000**	541	**Natixis Assurances**	Loué 100 %
6	**57 METAL**	Boulogne-Billancourt	T4 2021	**36 717**	500	**Caisse des dépôts, ACM Vie**	Loué 100 %
7	**LE WINDOW**	Paris la Défense	T4 2018	**44 200**	477	**Oxford Property Group**	Loué 100 %
8	**ECOWEST**	Levallois-Perret	T4 2017	**58 000**	477	**Abu Dhabi Investment Authority**	Loué à 75% et plus
9	**KOSMO**	Neuilly-sur-Seine	T4 2018	**26 000**	466	**Sogecap**	Loué 100 %
10	**#V2 et #V3**	Saint-Ouen	T4 2021	**57 800**	416	**Allianz Real Estate**	En blanc

COVIVIO

Un modèle de diversification

Covivio a fait le choix de la diversification. Un choix qui lui apporte une certaine résilience et qui présente de nombreux avantages, d'autant plus que 2019 aura marqué un tournant en matière de mixité des usages. Peut-on encore imaginer fabriquer des immeubles de qualité sans penser, dès la conception, aux services à apporter aux utilisateurs (connectivité, réversibilité et flexibilité des espaces, coworking, conciergerie, offres diversifiées de restauration sans oublier l'ouverture sur la ville...) ?

Ainsi Covivio a bâti son succès en s'imposant comme le partenaire privilégié des grands utilisateurs. Après les achats de portefeuilles d'immeubles acquis auprès d'acteurs majeurs dans le cadre d'opérations de « sale and lease back », Covivio s'est lancé avec succès dans le développement et la restructuration d'immeubles en gris mais aussi parfois en blanc, assurant ainsi sa rentabilité sur le long-terme dans un marché de l'investissement toujours plus compétitif par manque structurel d'offre.

© Thomas Laisné

COVIVIO
Marielle Seegmuller
Directrice des Opérations

« Nous regardons les opportunités d'investissement sur Paris et plus largement sur l'Île-de-France ainsi que dans les grandes métropoles régionales, mais nous restons très sélectifs. »

« Il faut que l'acquisition soit cohérente avec notre stratégie et s'inscrive dans notre logique de création de valeur sur le long terme.
Nous avons la chance d'avoir un pipeline de redéveloppement au sein même de notre patrimoine actuel avec des schémas pouvant varier de la démolition/reconstruction à la restructuration et/ou la rénovation plus ou moins lourde... Ainsi au niveau du groupe, ce sont plus de 400 000 m² de projets en cours et plus du double à venir pour 5,8 milliards d'euros. Parmi les opérations majeures en cours, l'immeuble So Pop (photo ci-dessous) en bordure du périphérique à Saint Ouen, mais aussi les immeubles Flow et IRO respectivement à Montrouge et Châtillon.
Parmi les projets futurs, l'extension du campus Dassault Systèmes, situé à Vélizy, avec la construction d'un nouveau bâtiment de 27 600 m² dont la livraison est prévue fin 2022. Pour l'anecdote; livrée en 2008, cette réalisation était la première opération de développement de Covivio qui avait fait le choix, pionnier à l'époque, d'un immobilier vert et responsable avec l'obtention de la certification HQE. »

© LBR-Architecture_Saint Ouen_SO POP

LES BUREAUX
EN ÎLE-DE-FRANCE

Grâce à un regain d'activité au cours du 2ème semestre, la demande placée de bureaux en Île-de-France ne termine sa course qu'en recul de 10 % par rapport à 2018 rattrapant le retard beaucoup plus important accumulé lors des six premiers mois.

DEMANDE PLACÉE

Retour à la normale

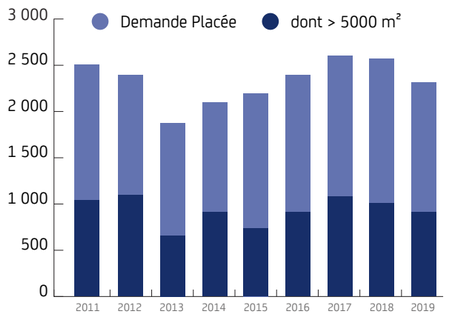
Avec 2,3 millions de m² commercialisés en 2019, la demande placée de bureaux en Île-de-France recolle à sa moyenne long terme après 3 années de surperformances. Alors que le volume de 2018 avait été soutenu par l'activité en hausse des surfaces intermédiaires, 2019 enregistre des baisses sur tous les créneaux de surfaces.

Le ralentissement sur les transactions de plus de 5 000 m² aura cependant été beaucoup plus marqué. Elles ont perdu 14 % en volume (contre - 7 % et - 8 % pour les autres tranches) enregistrant 872 000 m² en 75 transactions. Grâce à des transactions d'envergure telles que BNP Paribas RE sur 57 Metal ou Canal + sur Sways, le deuxième semestre aura redressé la barre ; l'année ayant démarré en retrait de 40 % par rapport au S1 2018.

La baisse du take-up en 2019 s'explique également par la rareté des surfaces disponibles. **Avec 2,8 millions de m², l'offre immédiate recule de 8 % entre 2018 et 2019 et le taux de vacance baisse de nouveau pour s'établir à son plus bas historique (5,2 %)**. Pas de détente dans Paris où le taux de vacance continue d'afficher un record historiquement bas (2,2 %). La pénurie d'offre a eu un impact fort sur les loyers qui progressent de 3,5 % en moyenne en Île-de-France, et de 5 % à Paris. Le « prime » a atteint 880 € / m² et passera la barre des 900 euros du m² en 2020.

Bien qu'en baisse sur un an, le QCA parisien reste de loin le leader avec une cinquième année consécutive au-dessus des 400 000 m², il regroupe 18 % de la demande placée francilienne. La Boucle Sud, qui regroupe les 3 plus grandes transactions de l'année, reprend sa place de challenger. C'est un des rares secteurs franciliens qui enregistre une croissance, avec 278 000 m² commercialisés. Autre secteur en hausse, la Première Couronne Nord, favorisée par 3 transactions de près de 30 000 m² comme la prise à bail de La Société du Grand Paris sur Moods, affiche une croissance de 79 % sans pour autant égaler son record de 2017.

Demande placée bureaux en Île-de-France, en milliers de m²
(source : Nexity Conseil & Transaction)



William Morelli
Directeur Général Adjoint
Ligne Bureaux
Île-de-France

« Les utilisateurs attendent avec impatience la reprise des livraisons ! »

« L'offre neuve représente 20 % de l'offre immédiate ; les grands utilisateurs se positionnent toujours aussi rapidement sur ces actifs, priorisant le confort et la qualité pour attirer et retenir une main d'œuvre qui a le choix. Au 1er janvier 2020, 2,8 millions de m² sont en cours de chantiers, prêts à alimenter le stock d'offre sur les 3 prochaines années… Dont un peu plus de la moitié sur la seule année 2020. Petit bémol cependant puisque 45 % de ces surfaces neuves ou restructurées sont d'ores et déjà précommercialisées.
En effet la pénurie d'offre pousse toujours les utilisateurs à se positionner très en amont de la commercialisation. Très récemment, Boston Consulting Group a annoncé la signature d'un BEFA sur le 75 Grande Armée qui sera livré dans plus de 2 ans ! Plus le projet est pris en amont, plus l'accompagnement du Conseil peut être précis, adapté, efficace et s'inscrire dans une véritable projet d'entreprise.
Pas de changement majeur sur le marché parisien, le volume de livraisons étant plus restreint et le taux de précommercialisation plus important que sur tous les autres secteurs… Les loyers ont le champ libre pour continuer d'augmenter. Au-delà du périphérique, de réelles opportunités existent ; comme dans les plus de 400 000 m² en chantier à La Défense dont seuls 15 % sont précommercialisés.
Les opérations en Première Couronne répondent aussi aux envies de neuf à des loyers encore inférieurs à la moyenne francilienne… en attendant l'arrivée des nouvelles lignes du Grand Paris Express. »

Loyer moyen (neuf)	397 €/m²/an
Taux de vacance	5,2 %
Parc de bureaux en Île-de-France	54,6 M de m²

PARIS QCA

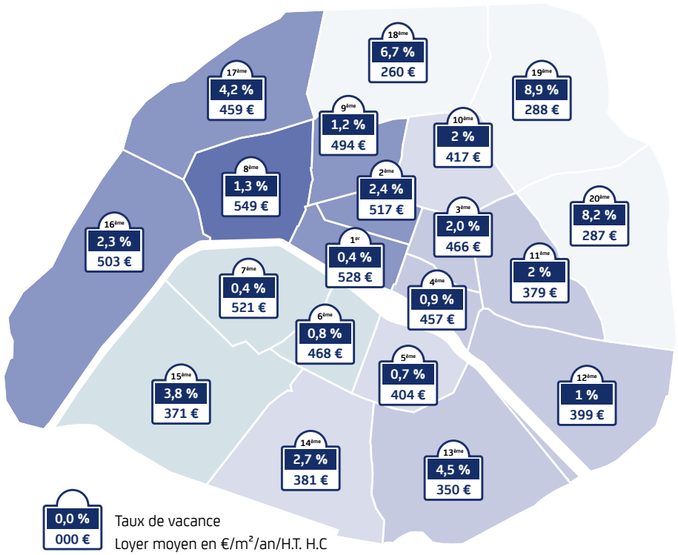
Les grandes transactions soutiennent le take-up dans le QCA

La demande placée dans le QCA parisien a atteint 410 000 m² en 2019 soit 13 % de moins qu'en 2018 mais dans la moyenne des dix dernières années. Avec plus de 100 000 m², seuil qui n'a été dépassé que 4 fois en 20 ans, la tranche des surfaces supérieures à 5000 m² est la seule qui enregistre une hausse (+ 4 %). On recense 14 transactions supérieures à 5 000 m² dont 2 supérieures à 8 000 m² : We Work loue pour 12 ans fermes 13 400 m² au 104 boulevard Haussmann et Hermès prend 8 200 m² à bail rue de Penthièvre sur l'immeuble HIGHT d'AG2R La Mondiale. Faute d'offre disponible, les petites surfaces baissent de 15 % et les moyennes surfaces de 19 %.

L'offre immédiate fin 2019 est inférieure de 3 % à son niveau fin 2018 et ne présente qu'un peu plus de deux mois de take-up. L'offre neuve reste inchangée (8 000 m²) et le taux de vacance passe ainsi sous la barre symbolique des 2 %. Face à une demande toujours aussi forte et une offre qui continue de fondre ; les loyers continuent de progresser pour la troisième année consécutive : + 3 % dans le neuf (734 euros/m²/an) et + 6 % en seconde main (626 euros/m²/an). Quant au loyer « prime », il atteint 880 euros/m²/an et atteindra les 900 euros en 2020.

Taux de vacance et loyer moyen par arrondissement à Paris

(source : Nexity Conseil & Transaction, fin décembre 2019)



INTERVIEW

Le choix des bureaux est une étape critique pour une start-up

WEMAINTAIN
Benoît Dupont
Fondateur

Le rythme de croissance des start-ups les oblige à changer régulièrement de locaux et le besoin d'attirer et de retenir une main d'œuvre qualifiée rare les force à prendre en compte les multiples dimensions de leur implantation : localisation, accessibilité, services disponibles, coûts. NCT a accompagné la start-up WeMaintain pour trouver ses bureaux au sein du QCA parisien. Son fondateur Benoît Dupont nous explique sa démarche.

WEMAINTAIN, C'EST QUOI ?

« WeMaintain est une start-up qui s'attaque au marché de la maintenance des ascenseurs. Notre mission est de délivrer un service de haute qualité à nos clients grâce à deux choses : la revalorisation des métiers techniques et les nouvelles technologies. Nous améliorons la qualité et la réactivité de la maintenance grâce à des techniciens responsabilisés, mieux rémunérés, qui ont le temps de faire leur travail et grâce à la transparence des réparations en transmettant l'information en temps réel. Véritables partenaires, nous apportons les contrats aux techniciens agréés et délivrons un support quotidien grâce à des outils digitaux (plateforme) et un service client interne. Nous prenons de ce fait une commission sur chaque contrat.»

NCT, POURQUOI ?

« Créée en 2017, WeMaintain a déjà déménagé 4 fois. Nous avons démarré à cinq dans un appartement, puis avons pris des postes de Coworking posant rapidement le problème de la culture d'entreprise. Pour développer une véritable logique d'activité nous devions intégrer pleinement l'immobilier au centre de notre projet. Dès notre arrivée dans nos précédents bureaux, nous avons réfléchi à l'étape suivante qui nous mène aujourd'hui au cœur du QCA. Nous réfléchissons dès à présent à la prochaine ! Nous avons trouvé chez NCT la réactivité et l'adaptabilité dont nous faisons preuve chez We Maintain. NCT a été à l'écoute de nos besoins ! »

PARIS QCA, POURQUOI ?

« Certes la majorité de nos clients est située dans le QCA parisien, mais ce qui nous a vraiment orienté vers le QCA c'est le besoin d'être attractif auprès des talents que nous ciblons sur un marché du travail et notamment les développeurs, pour qui la problématique « temps de transport » est au centre de leur choix d'entreprise. Nous avons donc fait le choix de nous placer dans le QCA parisien pour être le plus central possible et limiter les temps de trajet de chacun. »

LOCALISATION, LOCALISATION, LOCALISATION

« Nous avons fait le choix de la centralité urbaine. Nous favoriserons toujours la localisation géographique au nombre de m². Le flex-office est dans l'ADN de notre structure et nous sommes rarement tous au bureau au même moment. »

Jérôme Dumont
Directeur Île-de-France
Bureaux (< 5 000 m²)

« Une métamorphose au rythme des travaux du Grand Paris Express »

« Avec 200 kms de lignes automatiques, le Grand Paris Express veut rapprocher les bassins résidentiels et d'emplois et rendre plus agréables et plus rapides les trajets de tous les jours. Ce projet pharaonique va métamorphoser tout le paysage et inventer une nouvelle vie urbaine. Avec un an de retard, le prolongement de la ligne 14 sera finalement mis en service en septembre 2020. A très court terme, la Première Couronne Nord sera le témoin direct de l'impact « transport » sur les utilisateurs notamment sur des surfaces de moins de 5 000 m² avec des loyers à 360 €/m², désormais à 7 minutes de Saint Lazare. En effet, contrairement aux grands comptes ou aux investisseurs qui n'attendent pas le premier métro pour se positionner sur des secteurs en développement, les PME et ETI ont généralement besoin de le voir pour le croire. « L'effet ligne 14 » c'est donc maintenant !
À moyen terme, un nouveau hub de transports (le plus important du Grand Paris), plusieurs milliers de mètres carrés de programmes neufs et les JO 2024 auront changé le visage de la Première Couronne Nord. Et ce n'est pas fini ! Dès lors, on peut facilement se projeter au sud… La partie Sud de la ligne 15, qui sera la première mise en service en 2024, a déjà un effet sur les risques que sont prêts à prendre les investisseurs et les grands utilisateurs. On compte déjà sur les cinq gares de la ligne entre Montrouge et Villejuif plus de 500 000 m² de projets de bureaux attendus sur les 3 prochaines années. »

Les grandes transactions 2019 Première Couronne Nord et Sud

(source : Nexity Conseil & Transaction)

DATE	PRENEUR	IMMEUBLE	COMMUNE	M²	LOYER /M²/AN	OFFREUR
T3 2019	**SNCF**	Campus Rimbaud (SFR)	**Saint-Denis**	30 000	**330**	Aviva Investors
T2 2019	**La société Du Grand Paris**	Moods	**Saint-Denis**	29 971	**310**	Aviva Investors
T4 2019	**COJO Paris 2024**	Pulse	**Saint-Denis**	28 809	**ND**	Icade
T2 2019	**Believe**	Konect	**Saint-Ouen**	9 876	**370**	Infrared Capital Partners
T3 2019	**Hermès**	Canopy	**Le Pré Saint-Gervais**	6 533	**320**	Barings
T3 2019	**Caceis**	l'Academie	**Montrouge**	28 143	**350**	Amundi
T2 2019	**EDF**	Flow	**Malakoff**	20 588	**330**	Covivio
T2 2019	**Orange**	Resonance	**Bagneux**	12 443	**320**	Schroder Real Estate
T2 2019	**Ministère de l'Interieur**	All	**Montrouge**	11 214	**270**	DB Real Estate

CHIFFRES CLÉS 2019

(source : Nexity Conseil & Transaction)

	PREMIÈRE COURONNE NORD	PREMIÈRE COURONNE SUD
Demande placée (m²)	175 400	149 600
Part des plus de 5 000 m²	57 %	47 %
Offre immédiate (m²)	312 000	114 000
Loyer Moyen (neuf)	327 €/m²/an	323 €/m²/an
Taux de vacance	4,80 %	10,00 %

PREMIÈRE COURONNE

Net avantage au Nord

Avec 175 400 m² placés en 2019, le marché des bureaux de la Première Couronne Nord repart, en hausse de 79 %, après une année 2018 qui avait sévèrement marqué le pas ! Ce sont les transactions de plus de 5 000 m² qui ont largement contribué à cette progression, représentant pas loin de 100 000 m² en 5 transactions ; elles sont multipliées par 4 en un an. La SNCF sur le Campus Rimbaud (ancien siège de SFR) et la société du Grand Paris sur Moods ont pris à bail 30 000 m² chacune. Avec 312 000 m², l'offre immédiate baisse de 15 % par rapport à fin 2018 et reste stable par rapport à une moyenne sur 10 ans supérieure à 300 000 m². Après une année 2018 faible en livraisons, la Première Couronne Nord a enregistré environ 140 000 m² de bureaux neufs. Grâce à la forte absorption nette, son taux de vacance se maintient autour de 10 %. 2020-2021 devraient voir le développement de 172 000 m² de bureaux neufs.

Côté Sud, la demande placée accuse une baisse de 22 % par rapport au record de 2018 ; on reste tout de même 20 % au-dessus de la moyenne décennale ! Les transactions de plus de 5 000 m² n'ont pas suffi à booster l'activité de la Première Couronne Sud ; parmi les plus importantes, on retiendra CACEIS qui s'installe sur 28 100 m² dans l'immeuble L'Académie à Montrouge et EDF prend les 20 600 m² du Flow à Malakoff. La quasi absence de livraisons en 2018 suivi d'une reprise timide cette année et une demande placée soutenue auront fait fondre le stock d'offre immédiate qui atteint 114 000 m² en baisse de 27 % par rapport à 2018 et de 41 % par rapport à la moyenne des dix dernières années. Le taux de vacance a dès lors enregistré une baisse de 50 % en deux ans et se place juste en dessous de la barre des 5 %. On attend près de 200 000 m² de nouveaux bureaux sur les deux prochaines années.

Les loyers du neuf se retrouvent sur 2019 dans un mouchoir de poche ; en hausse de 7 %, ils atteignent 323 €/m² au Sud et 327 €/m² au Nord grâce à une augmentation de 13% par rapport à 2018. Finalement en comparant les décennies 2000-2009 et 2010-2019, peu de changement. La demande placée a perdu 5 % au Sud et 3 % au Nord. En revanche, la part des grands utilisateurs se sera maintenue en Première Couronne Nord (+3 %) confirmant son avantage face à la Première Couronne Sud qui perdait 12 % de son volume de grandes transactions. Les changements majeurs résident dans le volume d'offre immédiate qui a augmenté d'un tiers de son volume au Nord comme au Sud. Mais l'effet transport se sera surtout fait sentir sur les loyers qui ont augmenté de 50 % par rapport à 2009 au Nord contre seulement + 14 % au Sud.

FLEX-OFFICE

Effet de mode ou mutation profonde ?

AXA FRANCE
Sabine Brunel
Responsable de la Direction de l'Immobilier

LES CONVERTIS

GENÈSE DU PROJET…

« Saviez-vous qu'entre le nomadisme, le télétravail et les absences, le taux d'occupation d'un poste ne dépassait pas 50 % ? L'idée était donc de transformer des espaces sous-utilisés en lieux de vie collaboratifs et fonctionnels.
Puis, les tendances sociétales et l'évolution des outils de mobilité ont fait naître de nouvelles approches du travail basées sur un nomadisme nettement plus développé, une immédiateté dans les échanges et des modes de collaboration variés. »

ÉTAPE PAR ÉTAPE…

« Nous avons fait évoluer un modèle d'implantation «fully activity based» vers un modèle hybride qui intègre la notion de « point d'ancrage » en fonction de la nature des métiers concernés. Un prototype en 2016, pour 600 personnes avec un dispositif d'accompagnement au changement performant, une fiabilisation des outils informatiques associés et une analyse des retours d'expérience ont permis de déployer un pilote sur une plus grande échelle. Chaque étape comprend une phase d'appropriation, où le rôle des managers, soutenus par un important dispositif d'accompagnement au changement, s'est révélé essentiel dans la réussite du projet. »

QUELS GAINS ?

« Les résultats très concluants font qu'à fin 2021, 5 600 personnes (dont 400 en régions) bénéficieront du programme Agile Working chez AXA France.
Dans les faits, cela signifie : la suppression des bureaux attribués avec un ratio de 7 postes pour 10 personnes, la multiplication du nombre de salles de réunion par 2,5 à 3, l'application du « Clean desk » et la mise en œuvre du « zéro papier ».
D'ailleurs, les études réalisées sur des équipes en Agile Working depuis plus d'un an montrent que la très grande majorité des collaborateurs ne souhaiteraient pas de retour arrière.
Avec un taux de satisfaction moyen de 74 %, les collaborateurs saluent la qualité de leur environnement, le gain en efficacité et les synergies rendues possibles… certes le passage au clean-desk et au zéro-papier n'est pas facile !
Pour l'entreprise, outre la meilleure utilisation des surfaces louées, la digitalisation a permis de contribuer à la politique RSE et la qualité des équipements a permis d'améliorer l'efficacité dans la collaboration. »

Laurent Assouly
Ethnologue et professionnel de l'aménagement

LES RÉSERVÉS

Face à cette nouvelle vague, Laurent Assouly se pose la question de la corrélation positive entre le bien-être qu'apporterait ces nouveaux aménagements, une meilleure communication entre les collaborateurs et une plus grande productivité des salariés.

BIEN-ÊTRE VS PRODUCTIVITÉ ?

« L'hypothèse bien que communément admise est pour le moins complexe et sujette à caution dans la mesure où le flex office n'est qu'une partie du bien-être au travail. Cette notion de « bien-être » englobe de nombreuses variables dont le poids et la perception varient d'un individu à l'autre (salaire, sentiment de reconnaissance, ambiance de travail, confort physiologique …). Quant à l'amélioration de la communication, la littérature scientifique sur le sujet ne plaidait déjà pas en faveur de son amélioration depuis l'avènement de l'open space. Contre intuitivement, le rapprochement spatial entraînerait non pas une communication plus fluide et qualitative mais une augmentation des échanges écrits (e-mails et copies) tandis que les face-à-face diminuent. »

PRÉCARISATION DU SALARIÉ

« Le bureau ou la place attitrée constitue un ancrage, on s'ôte une charge mentale quand on sait où s'installer, quand on sait ce qui se trouve autour de nous, sans avoir à s'y acclimater chaque jour. Changer de bureau tous les jours, s'adapter à un mode self-service sans lieux ni objets attitrés, sans point d'ancrage peut créer un sentiment de déshumanisation. Ces pertes de territorialisation et d'appropriation des espaces créent une instabilité émotionnelle et physiologique et posent le problème de l'appartenance à l'entreprise. On observe au contraire dans de nombreux flex-offices une perte des repères territoriaux, et le sentiment de devenir étranger à son entreprise. Ces espaces ouverts augmentent la fatigue du fait de la nécessité d'être davantage en représentation. »

LE FLEX NE DOIT PAS ÊTRE SYSTÉMATIQUE

« Le « bon » côté est le sentiment de liberté apporté par la flexibilité et leurs corollaires : le coworking et le télétravail. En revanche, il faut être vigilant et ne pas généraliser un modèle sans en mesurer a priori tous les impacts à long terme. Il me semble plus que jamais nécessaire de réfléchir sur les nouvelles formes de travail et les aménagements qui doivent les accompagner à travers entre autres une démarche socio-anthropologique »

Stéphanie Manach Tromeur *Directrice Corporate Solutions*

« Est-ce un phénomène de mode, une évolution culturelle profonde ou un réel besoin ? »

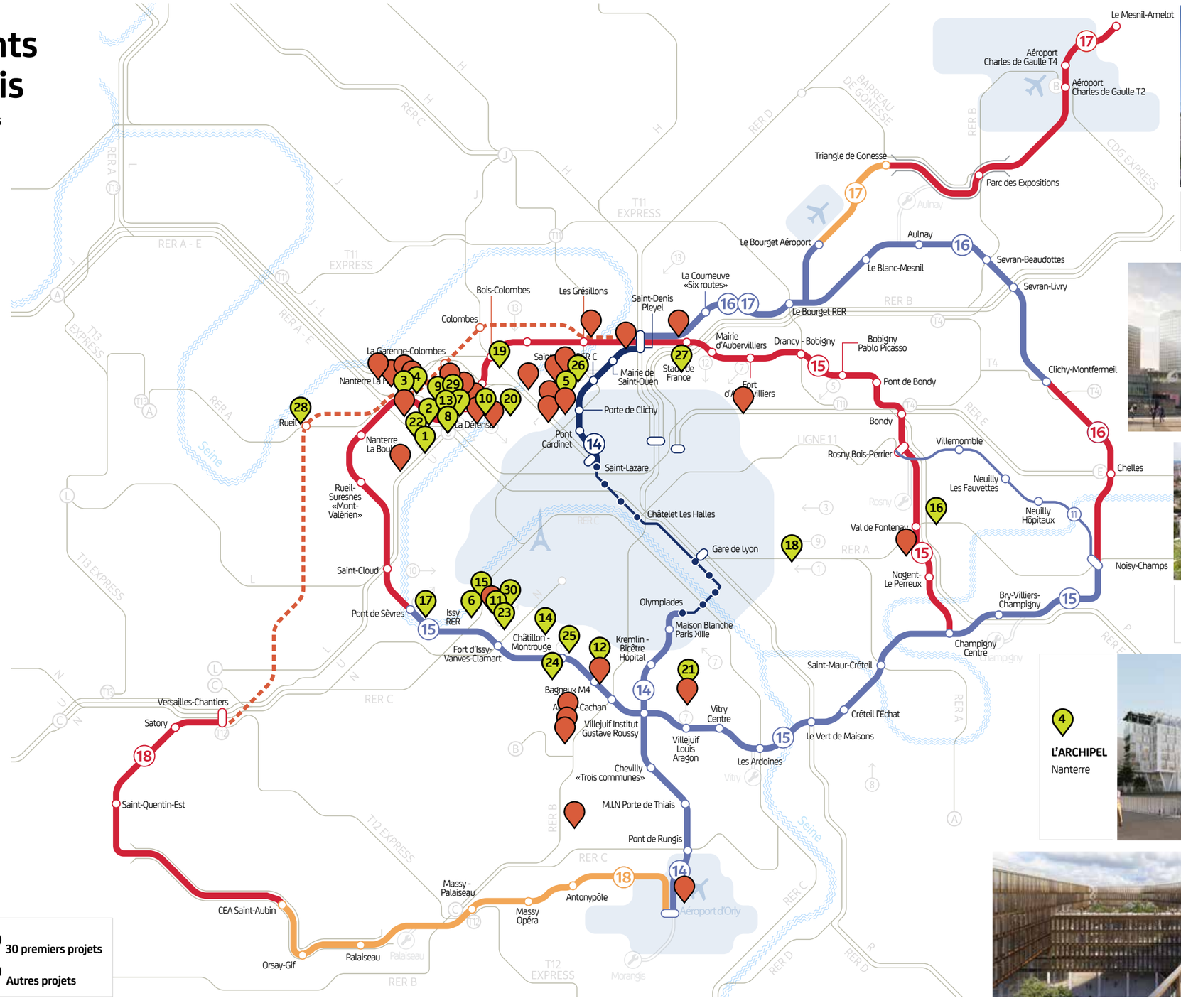
« Le flex office est une réponse aux grandes évolutions qui impactent le monde du travail (nomadisme, travail en mode projet, porosité vie professionnelle et vie privée). Il existe autant de définitions et d'éléments de langage que d'adeptes.
Pour les plus convertis, le flex-office est une réponse aux besoins de mobilité, d'agilité, de synergies, d'efficacité, de productivité, de bien-être, d'attraction et de rétention des talents. Alors que les observateurs qui sont sur la réserve y voient surtout : perte d'identité individuelle, dépersonnalisation, déshumanisation, réduction des surfaces pour in fine réduire les coûts. C'est un fait ! Les surfaces de bureaux représentent le deuxième poste de dépense pour une entreprise. Pourtant, et c'est un autre fait, les postes de travail sont inoccupés entre 40 % et 50 % du temps et les salles de réunions ou espaces collaboratifs au nombre insuffisant ne désemplissent pas. Les entreprises avaient donc de quoi faire pour améliorer l'utilisation de ces surfaces en redistribuant les m².
Mais ce n'est pas si simple ! Les enjeux sont extrêmement forts puisqu'il s'agit d'enjeux humains, générationnels, de transformation des modes de pensées, d'actions et de vie. Il ne suffit pas de casser les silos pour faire collaborer deux personnes, il faut une véritable volonté managériale pour que les collaborateurs adhèrent au projet.
Le besoin d'accompagnement, de conseil est plus que jamais nécessaire pour faire face aux défis que sont la résistance au changement et la nécessité de cibler au mieux les investissements pour adapter l'environnement de travail (aménagement, IT, technique, conforts acoustique/air/lumière…). Les impacts sont à la hauteur des enjeux… impossible d'uniformiser, de généraliser le modèle. En revanche, il est essentiel de repenser les espaces en termes d'usage et non plus en termes d'organisation des services/départements et/ou des grades : chaque espace répond un usage propre : la concentration / la collaboration / la respiration. En fonction de leur utilisation, il convient également de positionner le curseur sur des méthodes de management de proximité appropriées, sur l'évolution des plages horaires et des lieux de travail, et sur les outils technologiques nécessaires pour maximiser l'efficacité en tout lieu. Alors comment réussir son passage en Flex ? Tout d'abord il est nécessaire de mettre en place une phase pilote qui permettra à travers l'analyse des retours d'expérience d'ajuster et d'adapter les règles de vies, les aménagements, les équipements. Il faut accepter le changement de paradigme où la reconnaissance de la réussite individuelle et collective ne s'inscrit plus dans le positionnement dans l'espace de travail mais dans le mode de management, la communication et la créativité. Pour cela, l'accompagnement est fondamental.
Il faudra par exemple, que les managers de proximité apprennent à faire confiance à leurs collaborateurs en les responsabilisant sans avoir à les « contrôler visuellement ». Dernier point, mais pas le moindre, la nécessité d'inscrire le passage au flex dans un projet d'entreprise, une vision qui doit se co-construire avec les collaborateurs pour s'assurer de sa pleine adoption.
Ce nouveau rapport au travail n'a bien évidemment pas de modèle unique : il existe autant de réponse possible que de mode d'organisation ! Le Flex, c'est comme tout, il évolue aussi et se construit collectivement …Attention à la déshumanisation, il faudra toujours veiller à mettre en place des actions de cohésion, définir et partager les règles de fonctionnement et favoriser les réunions en présentiel autant que possible. »

IMMOBILIER DE BUREAUX

Les 30 plus importants projets du Grand Paris

Les secteurs Nord et Ouest de Paris trustent toujours les principaux investissements.

N°	NOM	M²	VILLE
1	Tour Hekla	76 000	Puteaux
2	Landscape	69 982	Puteaux
3	Origine	66 083	Nanterre
4	L'archipel	62 000	Nanterre
5	Stories	62 000	Saint-Ouen
6	Pont d'Issy	54 800	Issy-les-Moulineaux
7	Tour Alto	50 966	Courbevoie
8	Tour Saint-Gobain	48 900	Courbevoie
9	Trinity	48 407	Puteaux
10	Canopy	45 000	Courbevoie
11	Shift	45 000	Issy-les-Moulineaux
12	Symbiose	44 618	Bagneux
13	Tour aurore	37 260	Courbevoie
14	L'académie	32 541	Montrouge
15	Sways	32 240	Issy-les-Moulineaux
16	Sakura	30 900	Fontenay-Sous-Bois
17	Métal 57	30 400	Boulogne-Billancourt
18	Floresco	29 553	Saint-Mandé
19	Le Parallèle	29400	Courbevoie
20	Europa	28 128	Levallois-Perret
21	Nova Aragon	27 263	Villejuif
22	Eria	26 250	Puteaux
23	Issy Cœur de Ville îlot B1	26 075	Issy-les-Moulineaux
24	Iro	25 285	Chatillon
25	Flow	24 000	Montrouge
26	Influence	24 000	Saint-Ouen
27	#Curve	23 361	Saint-Denis
28	Convergence	23 191	Rueil-Malmaison
29	Latitude	21 900	Courbevoie
30	Fresk	21 532	Issy-les-Moulineaux



19 **LE PARALLÈLE**
Courbevoie

© Agence Kreation

2 **LANDSCAPE**
Puteaux

© DR

12 **SYMBIOSE**
Bagneux

© Arte Charpentier

4 **L'ARCHIPEL**
Nanterre

© DR

5 **STORIES**
Saint-Ouen

© Cautre Image

2 km

Mise en service Grand Paris Express

2020/2021 | 2024/2025 | 2027 | 2030 | Au-delà de 2030

Portion en aérien
Terminus métro
Centre d'exploitation
Numéro de ligne de métro

30 premiers projets
Autres projets

Source : Société du Grand Paris, Explore, Nexity Conseil et Transaction - Février 2020

LES COMMERCES

Une fin d'année agitée pour le commerce, des évolutions sociétales qui bousculent les acteurs du secteur… Et pourtant, le virage s'amorce, témoignant de la capacité des enseignes et des centres commerciaux à s'adapter et à se réinventer pour satisfaire les nouvelles attentes des consommateurs.

TENDANCE

Des commerces lourdement impactés par les grèves

Pour la deuxième année consécutive, le commerce a fait les frais des mouvements sociaux. Après les manifestations des « gilets jaunes », les grèves de fin d'année ont lourdement impacté les ventes en décembre, mois pourtant vital pour nombre de commerçants. L'activité a reculé de 4% au niveau national, et de 18% à Paris selon la Fédération pour la promotion du commerce spécialisé Procos*. Les centres commerciaux des centres-villes ont été plus lourdement impactés (- 9 %) que les commerces de rue de centres-villes (- 0,3 %). Le succès du black Friday a cependant permis d'amortir le plongeon de décembre et le commerce spécialisé se maintient à + 0,1 % en 2019, après une baisse d'activités subie en 2018 (- 3,3 %).

Les flux dans les magasins continuent de se dégrader (- 3,5 % pour les boutiques de rue et - 0,4 % dans les galeries marchandes**). **Les activités textiles souffrent le plus de cette baisse de fréquentation et accusent un recul de 30 à 40% du chiffre d'affaire par rapport à 2018**.

D'autres secteurs – sports, alimentaire spécialisé, discount non alimentaire et dans une moindre mesure l'équipement de la maison – tirent mieux leur épingle du jeu.

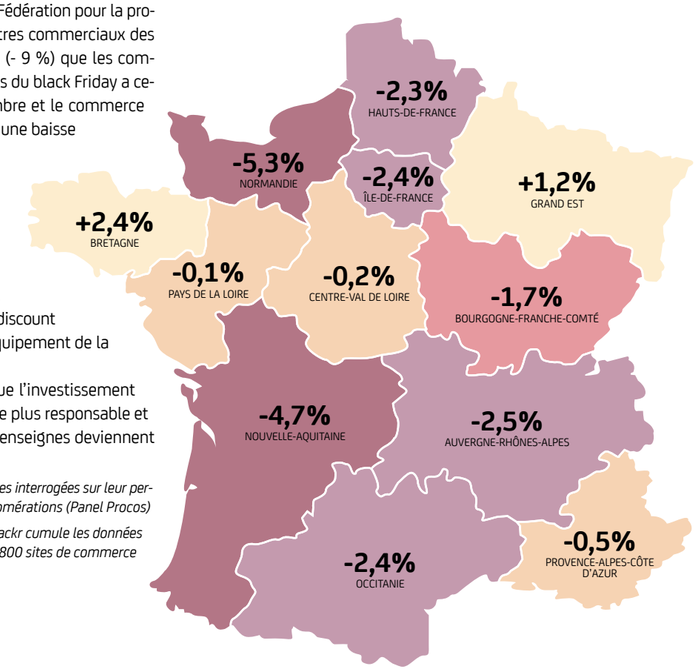
La fragilisation du secteur est indéniable alors que l'investissement numérique, les transformations vers un commerce plus responsable et l'amélioration des partenariats entre bailleurs et enseignes deviennent une priorité pour le pérenniser.

**Chiffres d'affaires des magasins à surface égale. 50 enseignes interrogées sur leur performance dans 50 pôles de références situés dans 15 agglomérations (Panel Procos)*

***l'observatoire de fréquentation des commerces Procos/Stackr cumule les données captées en permanence dans 13.000 points de vente sur 1.800 sites de commerce (centres commerciaux, rues…)*

Évolution de la fréquentation des magasins par régions, en % par rapport à N-1

(source : Nexity Conseil & Transaction, décembre 2019)



Source : Panel Procos

Franck Proux

Directeur du Développement immobilier chez IMMO Mousquetaires (Groupement Intermarché)

« Le groupe Intermarché entreprend la conquête des métropoles »

« Leader dans les zones rurales et semi-rurales avec parfois jusqu'à 25 à 30 % de parts de marché, le groupe Intermarché se positionne désormais dans les grandes métropoles et dans la capitale, où il est encore peu présent. En 2020, nous devrions ouvrir 25 magasins dans ces hypercentres dont une dizaine à Paris qui, en dépit d'un bon maillage, reste la ville où il y a le moins de mètres carrés de commerces alimentaires par habitant. Dans ces surfaces de vente, notre positionnement peut ainsi nous amener à redonner du pouvoir d'achat aux clients avec des écarts de prix très sensibles par rapport à nos concurrents et une offre plus diversifiée. Cette conquête de l'urbain s'appuie sur une stratégie immobilière : outre les locations et l'acquisition de sites existants, nous nous portons nous-même aménageur et promoteur d'opérations mixtes d'habitat, bureaux et loisirs qui réserveront une place à nos commerces. »

TENDANCES DE CONSOMMATION

La périphérie commerciale entame sa mue

Après deux années de croissance négative, l'année 2019 est marquée par la reprise des centres commerciaux, (+ 0,7 % du chiffre d'affaires). Les centres commerciaux régionaux de périphérie affichent les meilleurs résultats (+ 0,9 %), les mouvements sociaux (« gilets jaunes » et grèves des transports) les ayant moins impactés que le commerce de centre-ville. Surtout, cette classe d'actifs a entamé les réinvestissements nécessaires à sa modernisation et à la relance de son attractivité pour faire face à la concurrence du e-commerce et répondre aux nouvelles aspirations du consommateur. **Les dispositions de la loi ELAN, qui vise à limiter le développement de la périphérie commerciale au profit de périmètres d'intervention en cœur de ville, devraient accélérer ces restructurations**.

Si, à l'origine, tout avait été pensé pour faciliter le turnover dans ces temples de la consommation, il importe aujourd'hui de prolonger le temps de visite du client et de lui offrir une expérience qu'il ne peut pas vivre devant son écran d'ordinateur. Dans l'éventail des activités proposées, la restauration représente désormais 12 à 14 % des espaces occupés et se complète d'une offre de loisirs, d'aires de jeux pour enfants, de salles de sport… Certains centres commerciaux entendent même contribuer à la dynamique des territoires, en faisant muter ces zones monofonctionnelles vieillissantes en de nouvelles polarités urbaines attractives où les dessertes sont repensées et le foncier optimisé.

C'est le cas de la zone commerciale Nord dans la métropole strasbourgeoise, remembrée et agrandie pour accueillir un nouvel ensemble commercial, le Shopping Promenade cœur d'Alsace® (photo ci-dessous), mais aussi des logements, des activités et un Agroparc ; le Yellow Pulse dans l'agglomération lyonnaise s'enrichit lui aussi d'une offre culturelle, de loisirs, d'activités tertiaires, de services et fait l'objet d'un projet paysager, ouvert sur l'environnement. Cependant l'équilibre reste à trouver pour que les enseignes, par ailleurs obligées d'investir pour se maintenir, ne pâtissent pas d'un taux d'effort trop élevé dans ce nouveau business model.

Mehdi Mazari
Directeur de la ligne commerce

« L'emplacement de qualité pour soigner l'image »

« Les tendances de consommation évoluent et le commerce a cette forte capacité à se renouveler dans cette période de mutation.
Il suffit d'observer les points de vente à Paris qui, en quelques années, ont vu disparaître certaines activités rapidement remplacées par de nouvelles. Les innovations passent souvent par des expositions en pied d'immeubles.
En matière d'immobilier, le positionnement des enseignes évolue aussi. Les emplacements "prime" sont très prisés, même s'ils ne génèrent pas toujours un chiffre d'affaires à la hauteur des loyers. Ils tiennent lieu de show-room qui est la manière la plus efficace d'affirmer le positionnement d'une enseigne et d'exposer son savoir-faire aux touristes, français et internationaux.
Les emplacements secondaires voient apparaître de nouveaux concepts comme la location saisonnière qui s'est développée en peu de temps dans le paysage commercial et profite des emplacements peu passants délaissés par les commerçants.
Le commerce est par ailleurs très sensible aux effets d'annonce en l'absence de visibilité sur ce marché immobilier. »

© Kreaction

FOCUS

Le Parisien ne sort plus du périph'

A la faveur de l'outil digital, Le Parisien franchit de moins en moins le boulevard périphérique pour faire ses achats. Un syndrome qui impacte l'attractivité des centres commerciaux de la proche banlieue (Bercy Village, Le Millénaire…). Certaines enseignes ont choisi de se rapprocher de leurs clients par des implantations physiques au cœur de la capitale (IKEA à la Madeleine, Boulanger à Passy, rue Saint-Charles, la Madeleine), saisissant les occasions de locaux de moyennes surfaces qui se libèrent (départ de C&A à la Madeleine pour Ikea, par exemple).

La baisse tendancielle de la fréquentation des magasins et le niveau de risque corrélé incitent à rechercher des emplacements « prime », là où le marché se maintient en termes de valeur, impactant le marché des emplacements secondaires.

Pour accompagner l'évolution des comportements du consommateur, l'expérience client devient primordiale et celle-ci passe par l'architecture. On ne loue plus des m² mais des m³, à l'instar de Lancôme qui a ouvert un flagship-cathédrale sur les Champs-Elysées. L'Oréal ouvre des magasins en son nom propre, pour être en rapport direct avec le consommateur. Les enseignes sont à la recherche d'emplacements de qualité, bien placés, facilement identifiables, qui vont de pair avec le développement de leur image.

© DR

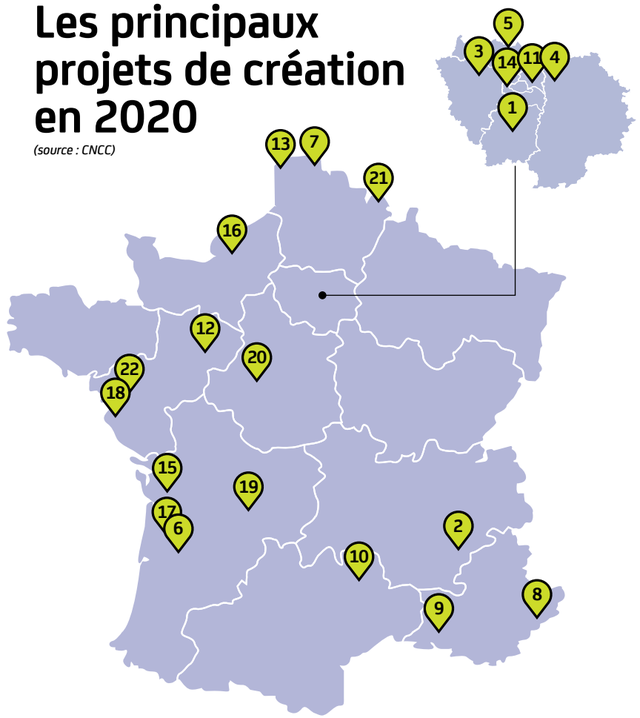
WESTFIELD PARLY 2 FAIT PEAU NEUVE

Ouvert au Chesnay (Yvelines), dans les années 60 parmi les pionniers, le centre commercial Parly 2 connaît un nouveau souffle. Amélioration des dessertes et parkings, ouverture sur l'extérieur, décoration soignée, offre commerciale renouvelée (dont un cinéma et des commerces de bouche)… Sa modernisation, engagée par Unibail-Rodamco-Westfield en 2010 pour un montant de 200 millions d'euros, dépoussière l'image du centre commercial.

CENTRES COMMERCIAUX EN FRANCE

Les principaux projets de création en 2020

(source : CNCC)



N°	M²	VILLE	GESTIONNAIRE / PROMOTEUR
1	85 000	**Le Plessis-Pâté**	Compagnie de Phalsbourg
2	49 500	**Saint-Martin-D'Hères**	Apsys
3	42 000	**Vernouillet**	Groupe Desjouis
4	42 000	**Claye-Souilly**	Frey
5	31 700	**Persan**	Sopic
6	30 000	**Bordeaux**	Apsys
7	29 145	**Dunkerque**	Vicity
8	28 052	**Vallauris**	NC
9	24 000	**Salon-de-Provence**	Groupe Duval - Duval Developpement Mediterranee / Sepric
10	18 000	**Mende**	3CI.investissements
11	18 000	**Saint-Denis**	NC
12	16 000	**Le Mans**	Frey
13	15 000	**Coquelles**	Les Arches Metropole
14	14 000	**Nanterre**	Bouygues Immobilier
15	10 140	**Saintes**	RÉDEIM
16	8 607	**Pissy-Pôville**	RÉDEIM
17	8 550	**Le Pian-Médoc**	Les Arches Metropole
18	8 500	**Machecoul**	Groupe Chessé
19	7 835	**Périgueux**	JMP Expansion
20	7 300	**Blois**	JMP Expansion
21	6 060	**Hautmont**	Etixia
22	6 000	**Nantes**	Groupe Chessé

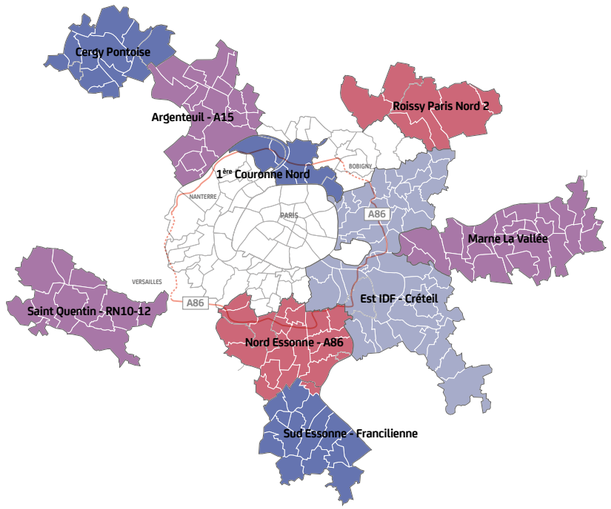
LES ENTREPÔTS
& LOCAUX D'ACTIVITÉ

Les entrepôts et les locaux d'activités représentent des classes d'actifs très prisées. En Île-de-France, la demande devient difficile à satisfaire pour les clients qui sont prioritairement acquéreurs. Pour les entrepôts logistiques, la dorsale est toujours plébiscitée, bien que le marché se tende dans certaines agglomérations à la faveur des marchés secondaires.

ÎLE-DE-FRANCE

Bâtiments d'activité : un marché aux mains des investisseurs

La raréfaction de l'offre en Île-de-France se confirme pour l'année 2019 et les valeurs locatives et de cession continuent d'augmenter. L'année 2019 s'achève avec une demande placée à - 17%, représentant un volume de 724 200 m².
Le tissu historique des PME et PMI à l'intérieur de l'A86 disparaît au profit d'ensembles résidentiels et tertiaires. En seconde couronne, le marché des bâtiments vacants est entre les mains des investisseurs depuis deux ans, portés par des taux d'emprunt historiquement bas. Une conjoncture qui oblige les entreprises à se déporter aux confins de la troisième couronne pour acheter à leur compte des surfaces de 5 000 à 6 000 m², qui deviennent elles aussi une denrée rare.



Chiffres-clés des locaux d'activité par secteur
(source : Immostat, Nexity Conseil & Transaction)

	DEMANDE PLACÉE		OFFRE IMMÉDIATE		
SECTEUR	VOLUME EN M²	VARIATION N-1	VOLUME EN M²	VARIATION N-1	LOYERS MOYENS (€/M²)
PM1 - Argenteuil - A15	52 472	-6 %	84 800	15 %	78
PM2 - Cergy Pontoise	24 476	-20 %	88 800	-19 %	74
PM3 - Saint Quentin - RN10-12	39 742	-38 %	114 100	17 %	79
PM4 - Nord Essonne - A86	76 916	-43 %	102 100	1 %	84
PM5 - Sud Essonne - Francilienne	26 908	-45 %	102 900	-7 %	76
PM6 - Marne La Vallée	45 118	-15 %	95 000	45 %	81
PM7 - Roissy Paris Nord 2	67 352	35 %	65 500	-26 %	79
PM8 - 1ère Couronne Nord	40 046	-49 %	76 900	36 %	108
PM9 - Est IDF - Créteil	69 503	6 %	103 900	19 %	91

Charles Duclert
Directeur Général, Braxton Asset Management

« Un portefeuille de 200 000 m² dans les deux à trois prochaines années »

« A la création de Braxton Asset Management en 2016, nous avons axé notre développement sur des investisseurs privés, en proposant des classes d'actifs de niche, avec l'ambition de développer un portefeuille atteignant une taille critique, permettant à des investisseurs institutionnels de continuer l'aventure en 2ème phase. Les locaux d'activités et la logistique du dernier kilomètre représentaient donc une cible intéressante pour cette stratégie de «build-up». En 2019, nous avons ainsi cédé l'intégralité de nos actifs (- 50 000 m² pour un montant de 50 millions d'euros) à l'investisseur anglais InfraRed Capital Parners et avons conservé une participation de 5% dans la stratégie, ainsi que la gestion du portefeuille et de son développement.
Les opportunités d'acquisition se faisant de plus en plus rares sur ce marché, nous avons depuis adapté notre stratégie. Nous nous portons toujours acquéreurs de bâtiments existants, vides ou occupés, mais nous développons aussi de nouveaux parcs d'activités en région parisienne, avec l'objectif de détenir dans les deux à trois prochaines années un portefeuille de 200 000 m² d'actifs. Par exemple, deux sujets de développement sont actuellement à l'étude pour ce portefeuille. Nous cherchons en outre à élargir le spectre d'investissement sur de la petite logistique et de l'activité en régions. »

LOGISTIQUE

Le marché de la logistique toujours au beau fixe

Avec un seuil de plus de 3 millions de m² commercialisés pour la 4ème année consécutive, le marché de la logistique confirme son dynamisme malgré une baisse de 10 % par rapport à 2018. Alors que le 1er semestre avait démarré sur les chapeaux de roues avec une hausse marquée de 30 %, le second semestre a lui, marqué le pas.

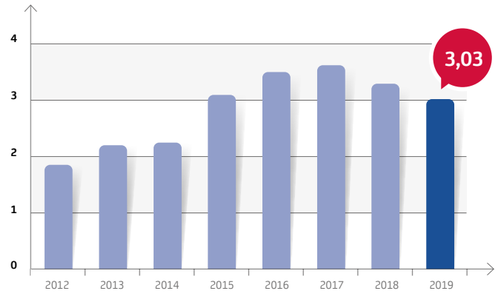
Les utilisateurs cherchent des opportunités hors dorsale qui représentent plus de la moitié des surfaces placées, ils continuent de montrer un intérêt très marqué pour les plateformes supérieures à 40 000 m² (XXL) avec près de 25 transactions. La tension sur la dorsale profite aux marchés secondaires : la Normandie avec le regain du Port du Havre, l'Arc Atlantique (Bretagne-Pays de Loire-Nouvelle Aquitaine), qui tire son épingle du jeu par sa vitalité économique et démographique et le Grand Est qui se positionne face à la pénurie foncière des pays transfrontaliers.

Un frein pourrait cependant être porté à ces développements, avec le « Zéro artificialisation nette » inscrit dans le plan biodiversité. Si les objectifs de sobriété foncière sont partagés par les acteurs de la logistique, d'ores et déjà engagés dans la transition écologique, ces derniers ont émis deux demandes au gouvernement pour accélérer son atterrissage opérationnel : favoriser la reconversion des friches industrielles, mais aussi alléger et simplifier les procédures administratives, encore plus fortes dans le cas de restructurations de sites existants. Le Conseil d'orientation et de suivi France Logistique 2025, instance qui rassemble tous les acteurs de la logistique, a vocation à porter des propositions communes en matière d'immobilier, de foncier et de transport.

La typologie des entrepôts à étages constituera-t-elle une réponse ? Alors qu'Amazon installe ce process dans le monde entier et la France ne fait pas exception, dernièrement l'entrepôt robotisé à Brétigny-sur-Orge (photo ci-dessous). Ces livraisons de bâtiment se comptent aujourd'hui sur les doigts d'une main et la tendance ne semble pas près de s'inverser tant que la construction et le foncier représenteront respectivement 80% et 20% du coût de l'opération, contrairement aux pays d'Asie.

© Amazon

Évolution de la demande placée en logistique en France, en millions de m²
(source : Immostat, Nexity Conseil & Transaction)



François Comaita
Head of Leasing France, Prologis

« Une croissance de loyer de 18,7% en 2019, portée par un taux d'occupation record »

« La dorsale est un marché mature, qui offre suffisamment de profondeur pour y développer et pérenniser nos activités. Avec respectivement 600 000 m² et 1,4 million de m², les régions lyonnaise et parisienne représentent nos plus gros portefeuilles d'actifs, mais nous sommes aussi présents à Lille, au Havre, à Orléans. Cette consolidation repose sur des acquisitions d'immeubles (40 000 m² à L'Isle-d'Abeau en 2019, par exemple), mais aussi de fonciers pour installer des parcs d'activités : ce modèle nous permet de faire des économies d'échelle, de fédérer nos clients autour de services et d'avoir une gestion plus rationnelle. Nous ne nous interdisons pas d'explorer des marchés secondaires près des grands bassins de consommation, l'objectif étant de répondre au mieux aux besoins de nos clients. L'année 2019 a été un très bon cru, avec un investissement de 1,2 milliard pour l'Europe et une croissance de loyer de 18,7% en France, portée par une conjoncture où la demande est à la hausse et le niveau de stock est bas, donc un taux d'occupation record (97%) ».

SUPPLY CHAIN

La logistique urbaine pour des livraisons plus vertueuses

Livrer plus rapidement, dans des plages horaires plus étendues et précises pour l'e-commerce… rendre ces livraisons plus vertueuses pour les métropoles. Face à cette équation, la logistique urbaine représente une opportunité sérieuse. Nantes Métropole en a fait l'objet d'un appel à projet, « Fabriquons la logistique urbaine ensemble », baptisé Flux, dont le palmarès a été dévoilé en juin 2019. Livraison par barge électro-solaire, réseau de containers réfrigérés en ville, développement du vélo-logistique, optimisation des transports…

Treize projets de logistique urbaine durable et innovante ont été récompensés, qui seront accompagnés dans leur déploiement par la métropole. Certains opérateurs en ont fait aussi un axe stratégique de leur développement. C'est le cas de Segro, foncière britannique, qui s'attèle à des opérations de démolition-reconstruction de friches industrielles aux portes des grandes agglomérations. Des opérations coûteuses en raison du surcoût lié à la dépollution des sites et au recyclage sur sites des matériaux issus de la démolition. Les investisseurs développeurs convoitent aussi les centres commerciaux en fin de vie, qui présentent l'avantage d'être localisés près des zones urbaines et d'un bassin d'emploi et sont déjà équipés de postes à quai et de voies de giration calibrées. Pour l'heure, aucun projet ne s'est concrétisé car ces bâtiments commerciaux ne sont pas classés ICPE ; seules les messageries n'ayant pas un stockage de plus de 500 tonnes échappent à cette classification.

Guy Deforge
Directeur général adjoint, Entrepôts et locaux d'activités, Commerce et Régions

« La raréfaction de l'offre se confirme près des villes-centres »

« Les entreprises ont de plus en plus de difficultés à trouver des entrepôts ou des locaux d'activités situés à proximité des centres villes. La tendance à l'éloignement observée en Île-de-France se confirme à l'échelle nationale. Le développement des parcs d'activités entre en concurrence avec les programmes de logements et de bureaux, qui ont la capacité à proposer des prix de charges foncières plus élevés et sont, pour le tertiaire, davantage pourvoyeurs d'emplois à surfaces égales. De plus, la demande à l'acquisition est toujours aussi difficile à satisfaire. Non seulement les parcs neufs de locaux PMI/PME sont moins nombreux, mais en plus ils sont dorénavant la cible des investisseurs institutionnels qui souhaitent diversifier leurs patrimoines ».

© Joseph-Malin

SUR LES QUAIS DE SEINE, L'ENTREPÔT COHABITE AVEC LES RIVERAINS

A l'occasion du renouvellement de bail, l'enseigne de matériaux de construction Point.P a livré un bâtiment conciliant rythme de travail et flânerie des promeneurs sur les quais de Seine. Scindé en cinq entrepôts et un magasin, l'ensemble ménage des passages dans les interstices, fermés par des vantaux d'acier durant l'activité et qui s'ouvrent à la déambulation en fin de journée. Devant l'enseigne, le quai reste accessible aux promeneurs, à l'exception de deux fois par semaine (pendant une heure), lorsque les péniches déchargent leur approvisionnement. Une logique de partage qui présage de beaux jours à la logistique urbaine.

© DR

LE MÉGA COMPLEXE LOGISTIQUE DE E-VALLEY

Sur les 320 hectares de l'ancienne base aérienne 103, près de Cambrai, le groupe BT Immo construit un parc e-logistique multimodal de 700 000 m². Après les travaux de dépollution pyrotechnique et de mise aux normes du site de l'armée, le chantier a démarré en novembre dernier, pour des premières livraisons (240 000 m²) annoncées en 2021.

LES RÉGIONS

Les grandes métropoles régionales surfent depuis plusieurs années sur une excellente dynamique tant au niveau de l'emploi que de la démographie. Elles séduisent les utilisateurs de bureaux qui ne sont freinés que par un manque d'offre neuve. 2010 - 2019 c'est 44 % de croissance rien que sur les six plus grandes métropoles régionales !
Elles séduisent également les investisseurs, qui ne sont plus seulement en quête de diversification même si l'hégémonie francilienne demeure.

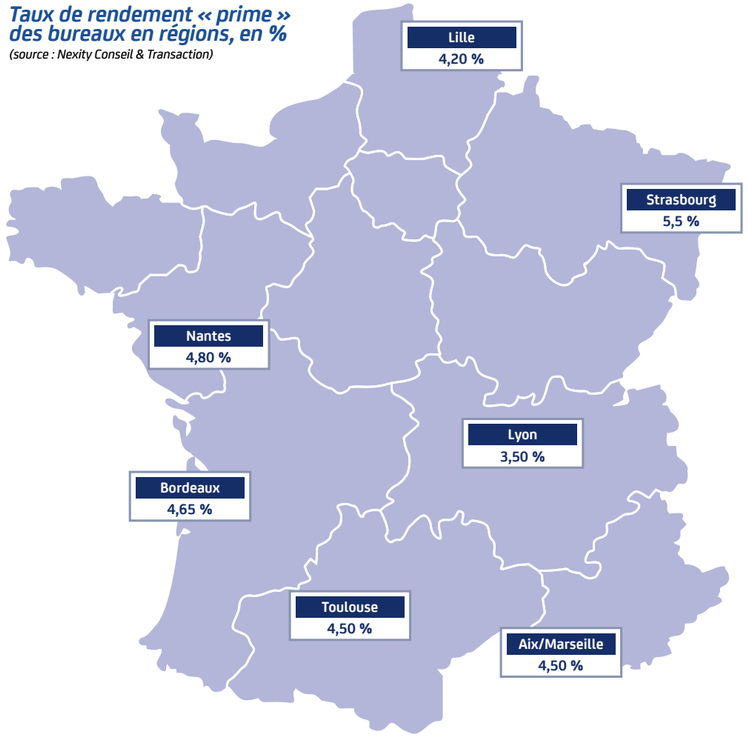
MÉTROPOLES RÉGIONALES

6 milliards d'euros d'investissement

Ce montant record est calculé hors portefeuilles diffus France entière.
(source : Nexity Conseil & Transaction)

Taux de rendement « prime » des bureaux en régions, en %

(source : Nexity Conseil & Transaction)



Les taux de rendements se sont fortement compressés dans les grandes métropoles régionales mais continuent de représenter de bonnes opportunités pour les investisseurs en quête de diversification ou non.

Top 5 des métropoles régionales par volume d'investissement

(source : Nexity Conseil & Transaction, Immostat, CecimObs, OEIB, Otie,)

1	Lyon	2,4 Mds €
2	Lille	620 M €
3	Toulouse	510 M €
4	Bordeaux	384 M €
5	Aix/Marseille	346 M €

Volume d'investissement par typologie d'actif en milliards d'euros

(source : Nexity Conseil & Transaction)

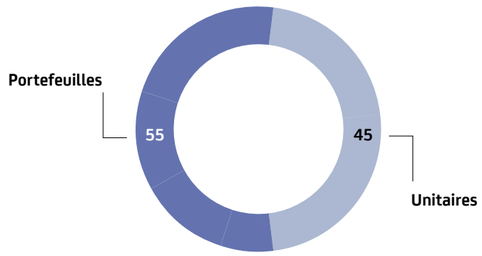
3,2 Mds €
BUREAUX

1,4 Md €
COMMERCES

1,4 Md €
ENTREPÔTS
ET LOCAUX D'ACTIVITÉ

Répartition des transactions en %

(source : Nexity Conseil & Transaction)



AIX-MARSEILLE

Coup d'accélérateur au T4

Alors qu'en 2018, le marché d'Aix-Marseille avait marqué le pas après un premier trimestre exceptionnel ; c'est (comme souvent) au dernier trimestre qu'aura eu lieu l'envolée en 2019. Malgré un nombre de transactions en baisse, la demande placée augmente de 12 % pour atteindre 138 500 m² en 2019.

La demande placée sur le marché de Marseille a augmenté de 9 % et enregistre 85 500 m² en 2019. Alors que le nombre de transactions est en baisse, nous devons cette progression significative à 6 transactions de plus de 2 000 m² et principalement à la prise à bail de près de 13 000 m² sur Grand Horizon par la ville de Marseille (conseillée par NCT).

Euroméditerranée conforte sa position de leader du marché, concentrant plus de 47 000 m² de take-up. C'est 55 % du volume des commercialisations de Marseille et 34 % de celles enregistrées sur la métropole Aix-Marseille.

Le Pays d'Aix a, quant à lui, poursuit la bonne dynamique observée ces dernières années avec près de 53 000 m² placés en 2019, soit une augmentation record de 43% par rapport à 2018. Les transactions sur des surfaces inférieures à 500 m² sont le socle du marché des bureaux Aixois, elles représentent 50 % du volume et leur nombre est en hausse par rapport à 2018 qui avait été marquée par une absence totale de transactions de plus de 2 000 m². On en dénombre 4 en 2019 dont la plus significative du Newton Offices Tivoli pour 5 000 m² sur les Carrées du Golf.

En baisse de 15 %, l'offre immédiatement disponible à Aix-Marseille reste au-dessus des 200 000 m². En effet, le faible volume de livraisons et une demande dynamique ont asséché le stock un peu plus encore. L'offre de première main se raréfie notamment à Marseille.

Depuis Eko Active livrée en novembre 2019 ; aucune offre neuve. On attend une reprise avec Cap Joliette, 132 Michelet et Pixelia en 2021 suivi des projets Adamas et Adriana en 2022. Là encore Euroméditerranée ressort grand vainqueur avec 2/3 des surfaces. Aix concentre encore 20 000 m² d'offres neuves disponibles à la commercialisation, viendront près du double de livraisons en 2021.

Le loyer « prime » Marseillais hors IGH atteint 294 €/m²/an soit une hausse de 13 % par rapport à la référence des années précédentes. A Aix, les loyers du neuf atteignent 179 €/m²/an et 149 €/m²/an pour du seconde main, soit une hausse de respectivement + 16 % et + 19% par rapport à 2018.

DEMANDE PLACÉE TRIPLÉE POUR LA LOGISTIQUE

Suite à un bon démarrage, le deuxième semestre a continué et même accéléré la tendance haussière. Avec près de 200 000 m² la demande placée en logistique a plus que triplé en un an. La part de neuf dans la demande placée monte à 49 %, une part très importante due à un compte propre de près de 70 000 m² et deux autres plateformes neuves de plus de 30 000 m².

Géographiquement, avec 53 transactions, le secteur Vitrolles - Rive de l'Étang de Berre continue de concentrer un volume important des transactions soit 65 % des volumes placés.

Pour les locaux d'activité, les loyers oscillent entre 80 et 90 €/m²/an en moyenne, accusant donc une légère augmentation par rapport à 2018. En revanche, les loyers de la logistique restent stables et sont compris entre 42 et 48 €/m²/an.

Antoine Combe

Directeur de l'agence Nexity Conseil & Transaction Aix et Marseille

« Le QCA marseillais entre en phase 2 »

« Considéré comme le quartier central des affaires de la métropole Aix-Marseille-Provence, Euroméditerranée a, depuis 20 ans, métamorphosé le paysage de Marseille. Sa première phase s'achève à peine, que la seconde démarre. Deux millions de m² à construire dont 60 % de logements et 500 000 m² de tertiaire.

Cap au Nord avec Euromed 2 qui va donner un second souffle en réinjectant de nouvelles offres ; Euromed 2 sera « la ville de demain » multifonctionnelle, agile qui tient compte des nouveaux usages et de la porosité de plus en plus grande entre la vie professionnelle et personnelle. Parallèlement, l'opération de redynamisation du centre-ville de Marseille a été lancée en mars 2019 par la présidente de la Métropole Aix-Marseille-Provence et veut répondre à deux objectifs qui me semblent complémentaires : améliorer le cadre de vie des marseillais et renforcer le rayonnement de la plus vaste métropole de France. »

Chiffres-clés

Demande placée	138 700 m²
Loyer « prime »	294 € / m²/an
Offre immédiate	222 200 m²

Source : Cecimobs, NCT

BORDEAUX

Take-up doublé en 10 ans

Avec 201 000 m² de take-up au cours de l'année 2019, Bordeaux atteint un niveau record historique. Cette augmentation de 35% par rapport à 2018 est principalement due à deux transactions majeures ; les comptes propres de la Caisse des dépôts et consignations (27 000 m²) sur Euratlantique et Dassault Aviation (25 800 m²) à Mérignac. Ces deux comptes propres représentent à eux seuls plus d'un quart du volume du marché.

Bordeaux centre concentre 46 % du volume de la demande placée. Hors compte propre de la Caisse des dépots, 65 500 m² y sont commercialisés dont près de la moitié dans des immeubles neufs.

L'offre disponible à un an est en baisse de 10 % et atteint 136 500 m². Les utilisateurs se positionnant beaucoup plus rapidement sur l'offre neuve, elle fond comme neige au soleil et perd 44 %. Les 39 000 m² sont principalement situés dans le centre de Bordeaux (Euratlantique, Bassin à Flot) et le Secteur Sud/Sud-Ouest.

Le manque d'offre immédiate a eu un impact sur les valeurs locatives, spécialement sur le seconde main. Dans le neuf, les loyers moyens enregistrent des hausses légères de l'ordre de 2 % et atteignent 193 €/m²/an en centre-ville et 149 €/m²/an en périphérie. Le seconde main a augmenté de manière plus significative (+ 8 %) et s'établit à 177 €/m²/an au centre Bordeaux et à 126 €/m²/an dans sa périphérie. Pas de changement de la valeur « prime », elle se maintient à 210 €/m²/an pour des bureaux sur le secteur d'Euratlantique et à 160 €/m²/an sur d'autres secteurs en périphérie.

LE SECTEUR INDUSTRIEL FREINÉ PAR LE MANQUE DE GRANDS ENTREPÔTS

Les locaux d'activité enregistrent une hausse de 15 % par rapport à 2018 avec une demande placée de 139 500 m² et 135 transactions. Alors que l'activité avait marqué le pas en début d'année, elle a repris des couleurs au second semestre, boostée par les plus de 1 000 m² qui ont augmenté de 28 % par rapport à 2018 grâce à 10 transactions supplémentaires. Parmi les transactions les plus importantes, on peut citer les comptes propres d'Hermès sur 6 000 m² dans le secteur Rive Droite et Agri 33 sur 6 000 m² également dans le secteur Sud/Sud-Ouest.

Le marché des entrepôts est, quant à lui, à la traîne ; en baisse de 21 % pénalisé par une baisse des volumes de transactions sur le plus de 5 000 m², avec une seule transaction de plus de 10 000 m² de Sabena Technics.

L'offre disponible pour les entrepôts et les locaux d'activité est en hausse de 3 % entre 2018 et 2019 ; en revanche l'offre neuve à plus significativement progressé (+ 73 %), offrant de belles opportunités pour 2020.

Jacqueline Rolie Novelli

Directrice de l'agence Nexity Conseil & Transaction Bordeaux

« Bordeaux a réussi son pari de l'attractivité »

« Boostée par l'arrivée de la Ligne Grande Vitesse en 2017, les créations d'emplois ont été multipliées par plus de 10 en 2017 (par rapport à 2014) et la tendance se poursuit. Historiquement, avant 2016 la demande placée de bureaux à Bordeaux n'avait jamais dépassé les 110 000 m². Désormais, c'est chaque année depuis 2017 que nous dépassons les 150 000 m² ! Le volume des commercialisations pourrait être ralenti par le manque d'offre neuve. En effet, aucune livraison n'est attendue pour 2020 et le stock d'offre neuve à un an ne permet d'absorber que 7 mois de demande. Pour autant pas d'inquiétude pour 2020, juste un retour à la moyenne… Dès le 1er trimestre 2021, les livraisons de bureaux neufs viendront alimenter un marché bordelais dynamique qui gagne en profondeur. Les premiers coups de pioche ont été donnés du côté du futur quartier Belvédère sur la rive droite de Bordeaux et le quartier Brazza commence à se dessiner. »

Chiffres-clés

Demande placée	201 000 m²
Loyer « prime »	210 €/m²/an
Offre à un an	136 500 m²

Source : OEIB, NCT

LYON

Gerland se taille la part du « Lyon » !

Alors que 2018 marquait déjà un record historique passant le seuil des 300 000 m² pour la première fois, il n'aura fallu qu'un an pour sauter le pas des 400 000 m² !

Le marché des bureaux a passé un nouveau cap en 2019 avec une demande placée qui totalise 424 700 m². C'est une hausse de 28% par rapport à 2018, portée par le dynamisme des grandes transactions. On en compte 12 supérieures à 5 000 m² qui représentent un volume de 35 % de la demande placée. Parmi les commercialisations majeures, citons Framatome qui s'installe sur 27 480 m² sur le Work In Park, RTE étend son campus sur 20 250 m² à Jonage et Apicil utilisateur de 20 000 m² sur les 66 000 m² de bureaux de la tour To Lyon dont ils sont propriétaires et qui sera livrée en 2022.

© CoGV

FRAMATOME
Construction de son « campus tertiaire horizontal » d'une surface totale de 27 500 m² à Gerland.

Le quartier de Gerland et de la Part-Dieu concentrent à eux seuls 36% des surfaces de bureaux commercialisées avec 155 000 m² placés en 68 transactions. Gerland confirme sa place de leader avec près de 91 000 m² placés, en hausse de 31 % par rapport à 2018 et 4 transactions significatives. La Part-Dieu enregistre 64 000 m² de take-up, 44 % au-dessus de l'année précédente mais loin des plus de 83 000 m² de 2015.
Malgré les livraisons, l'offre immédiate accuse une baisse de 15% par rapport à 2018 avec un stock de 260 000 m², due à la forte demande et à un taux important de pré-commercialisation. Le marché lyonnais se tend avec un taux de vacance à la limite des 4%. Les nouvelles livraisons attendues en 2020 permettront de réinjecter de l'offre neuve notamment sur le secteur, de Gerland avec Confluent et Eklaa ou encore de Carré de Soie avec KBis.
Les valeurs locatives fluctuent, ainsi le loyer « prime » passe le seuil des 300 €/m²/an pour se fixer à 320 €/m²/an. Le loyer moyen pour les bureaux neufs est de 225 €/m²/an et de 160 €/m²/an pour les bureaux de seconde main.

DES HAUTS ET DES BAS EN LOGISTIQUE
Après un record à plus de 400 000 m² en 2018, en plus de représenter une baisse significative de 50%, la demande placée en logistique atteint là son plus bas niveau avec tout juste 200 000 m². Le nombre de transactions s'est effondré passant de 31 à 14 ; une seule dans le neuf concerne la commercialisation de la plateforme acquise par BNP Paribas REIM à Corbas louée à Easydis pour 10 ans fermes.

Julien Chavry
Directeur de l'agence Nexity Conseil & Transaction Lyon

« 400 000 m² le dynamisme de Lyon n'est plus à prouver ! »

« En 10 ans la demande placée sur le marché des bureaux aura doublé ! Lyon reste, de loin, la première ville de France après Paris. Son dynamisme réside dans la grande variété de quartiers d'affaires qu'elle offre, dans la force de son écosystème et sa capacité à innover.
La pénurie d'offre à la Part-Dieu a profité à d'autres quartiers d'affaires.... Cela fait deux ans que Gerland s'impose comme challenger de la Part-Dieu. Sur les plus de 180 000 m² de bureaux à venir sur les 3 prochaines années à Gerland, il ne reste que 27 % à commercialiser.
La reprise des livraisons sur le QCA lyonnais dès 2020 devrait permettre à la Part-Dieu de retrouver sa place de leader. Reste un manque structurel d'offre pour le marché de l'acquisition qui s'est généralisé à l'ensemble des secteurs. »

Bien qu'en légère hausse par rapport à 2018, l'offre à six mois est à un niveau historiquement très bas et la part du neuf a réduit légèrement. Le loyer moyen augmente et atteint 50 €/m²/an à fin 2019.
Les locaux d'activité terminent l'année 2019 en enregistrant une baisse de 38% du take-up par rapport à 2018 avec 368 000 m² commercialisés. Cela reste un niveau légèrement au-dessus de la moyenne long terme et ce malgré une hausse significative du nombre de transactions.
Plusieurs secteurs lyonnais se démarquent pour la demande placée des locaux d'activité. Le Grand Lyon Nord Est enregistre 71 300 m² des commercialisations (Decines Charpieu et Meyzieu en tête), suivi du Grand Lyon Est avec 65 100 m² de take-up, principalement à Saint Priest et Genas.
La demande record de l'année dernière et le peu de livraison auront eu un impact de - 20 % sur l'offre à six mois. Il y a une forte différence entre le loyer neuf (97 €/m²/an) et celui de seconde-main qui est resté relativement stable à 57 €/m²/an en 2019.

Chiffres-clés

Demande placée	424 700 m²
Loyer « prime »	320 € / m²/an
Offre immédiate	260 000 m²

Source : Cecimobs, NCT

TOULOUSE

Atterrissage après 3 années record

Après trois années exceptionnelles où la demande placée atteignait 170 000 m² en moyenne, la dynamique s'est légèrement enrayée.
Malgré une augmentation de 5% du nombre de transactions, 258 en 2019 contre 245 en 2018, mais en l'absence totale de comptes propres, la demande placée du marché de bureaux toulousain diminue de 27%. Elle atteint 129 400 m² ; une baisse de 9 % par rapport à la moyenne décennale. Les transactions de plus de 5 000 m² qui avaient largement soutenu le marché avec 37 % du volume étaient quasi absentes en 2019. On ne compte que la prise à bail d'InSitu Business sur l'immeuble Take Off dans la zone aéroportuaire représentant 6 600 m². Les transactions inférieures à 1 000 m² ont pris le relais et alimentent 47 % de la demande placée, totalisant 61 700 m². Le centre-ville de Toulouse demeure le quartier de prédilection des utilisateurs de bureaux suivi de la zone aéroportuaire de Blagnac, puis Labège. Ces trois pôles tertiaires concentrent 39% des transactions de 2019.
Le stock d'offre disponible diminue encore un peu plus pour atteindre un taux de vacance de 4 % avec 190 000 m². La part de neuf n'est plus que de 10 % et se concentre principalement dans l'Ouest. La pénurie d'offre neuve freine drastiquement la commercialisation, surtout quand l'offre de seconde main manque aussi ! 240 000 m² de livraisons de bureaux sont attendues pour les années 2021 – 2023 et viendront détendre le marché de bureaux.
La tendance est à la hausse pour le loyer « prime », il s'établit à 230 €/m²/an. Le loyer du neuf va de 145 à 160 €/m²/an en fonction des secteurs et de 110 à 140 €/m²/an pour du seconde-main.

LE MARCHÉ DE L'ACTIVITÉ ET DES ENTREPÔTS SE MAINTIENT
Loin d'atteindre le niveau de 2017, le marché des entrepôts et des locaux d'activité affiche une hausse de 3% par rapport à 2018, avec un volume de 207 000 m².
La répartition s'inverse et s'équilibre par rapport à l'année dernière. Avec 110 000 m², les entrepôts prennent le lead sur les locaux d'activité et enregistrent une hausse de 24 % quand les locaux d'activité baissent de 13 % avec 97 000 m² commercialisés ; une baisse qui affecte autant le neuf que le seconde-main.
La hausse sur le marché des entrepôts est due à 3 transactions de plus de 10 000 m² dont celle de 51 000 m² pour Denjean Transport sur la zone Grand Sud Logistique au Nord de Toulouse. Grâce à de nombreuses livraisons qui sont venues alimenter l'offre immédiate, 6 transactions sur 9 concernent des entrepôts de 1ère main.
Géographiquement les locaux d'activité, toujours actifs sur le parc d'activité historique, se dispersent sur les zones d'activité situées aux limites de l'aire urbaine. Les entrepôts sont eux, fortement ancrés sur les pôles logistiques situés au Nord de Toulouse.
Avec 348 000 m², le stock de locaux d'activité et d'entrepôts a augmenté de 10 %. L'offre neuve, principalement située dans le Nord de l'agglomération est elle aussi en hausse.

Guillaume Rouzies
Directeur de l'agence Keops / Nexity Conseil & Transaction Toulouse

« Le projet Grand Matabiau, Quais d'Oc va changer la physionomie de Toulouse »

« La gare Matabiau deviendra le point d'ancrage du projet global qui porte deux ambitions fortes : faire évoluer la gare Matabiau vers un Pôle d'Échanges Multimodal moderne, pour préparer notamment l'arrivée de la Ligne à Grande Vitesse en 2030 et participer à l'aménagement au cœur de la métropole. Cela permettra de répondre aux besoins de l'agglomération en déplacements, bureaux, logements, commerces et espaces publics et contribuera à améliorer le cadre de vie des habitants et des salariés de la métropole. Nous sommes tous confiants, les investisseurs également et ils le prouvent avec plusieurs opérations lancées en blanc. L'avenir est définitivement devant nous ! »

© DR

GRAND MATABIAU - QUAIS D'OC
Toulouse se prépare à l'arrivée de la LGV.

Chiffres-clés

Demande placée	129 400 m²
Loyer « prime »	230 €/m²/an
Offre immédiate	190 000 m²

Source : Otie, NCT

Indicateurs clés du marché des bureaux par secteur en Île-de-France

Secteur	Demande Placée en m²	+/-	Offre immédiate en m²	+/-	Taux de vacance	+/-	Loyer moyen neuf en €/m²/H.T H.C	+/-	Loyer moyen 2nde main en €/m²/H.T H.C	+/-
Boucle Nord	22 669	24,3 %	97 559	↓	11,9 %	-	244	0,6 %	200	11,5 %
Boucle Sud	277 967	48,1 %	182 851	↓	7,3 %	↓	445	13,4 %	341	3,2 %
Deuxième couronne Sud	121 908	-6,7 %	364 770	↓	11,4 %	↓	209	-1,4 %	177	7,7 %
La Défense	147 633	8,1 %	173 600	↓	4,8 %	↓	479	-0,3 %	435	2,2 %
Neuilly-Levallois	81 234	-34,8 %	51 808	↓	3,4 %	↓	472	-1,7 %	380	-5,6 %
Paris 12e/13e arrondissement	97 433	-17,8 %	60 926	↑	2,8 %	↑	477	-6,4 %	466	7,1 %
Paris 14e/15e arrondissement	115 611	4,9 %	57 943	↓	2,9 %	↓	518	6,0 %	379	0,3 %
Paris 18e/19e/20e arrondissement	44 831	-21,2 %	101 064	↑	7,9 %	↑	376	0,2 %	335	7,8 %
Paris 3e/4e/10e/11e arrondissement	76 140	-13,6 %	26 086	↑	1,7 %	↑	626	2,7 %	537	20,8 %
Paris 5e/6e/7e arrondissement	38 345	-12,5 %	7 784	↓	0,6 %	↓	708	12,7 %	556	15,3 %
Paris Centre Ouest (Hors QCA)	118 428	-31,4 %	57 571	↓	1,9 %	↓	629	8,8 %	542	12,4 %
Paris Quartier Central des Affaires	407 178	-12,6 %	106 165	↓			734	3,1 %	626	6,2 %
Péri Défense	198 341	-28,5 %	520 296	↑	17,0 %	↑	373	9,4 %	260	11,5 %
Pôle de Roissy	18 892	37,3 %	107 253	↑	9,9 %	↑	180	0,0 %	139	1,3 %
Première couronne Est	113 503	-1,6 %	75 602	↓	3,2 %	↓	296	-3,7 %	227	1,9 %
Première couronne Nord	175 434	79,5 %	356 687	↑	11,4 %	↑	327	12,7 %	227	-4,6 %
Première couronne Sud	149 616	-22,4 %	118 040	↓	4,9 %	↓	323	7,2 %	274	1,9 %
Reste deuxième couronne	55 730	-28,2 %	186 516	↓	1,9 %	-	266	19,3 %	144	5,3 %
Villes nouvelles - Cergy	5 345	-60,0 %	20 173	↓	2,3 %	↓	157	0,0 %	141	15,8 %
Villes nouvelles - Marne-la-Vallée	26 588	-44,7 %	85 197	↓	5,2 %	↓	200	0,0 %	150	-2,7 %
Villes nouvelles - Saint-Quentin	23 707	-70,3 %	99 858	↓	6,2 %	↓	219	1,8 %	165	4,6 %

Source : Immostat, NCT

Indicateurs clés du marché des bureaux en régions

Ville	Demande Placée en m²	+/-	Offre immédiate en m²	+/-	Taux de vacance	Loyer prime en €/m²/H.T H.C
Aix-Marseille	138 700	8,3 %	222 200	↑	5,3 %	294
Bordeaux	201 000	35,0 %	136 500	↓	3,5 %	210
Lille	264 000	- 6,0 %	ND	**ND**	ND	240
Lyon	424 700	28,0 %	260 000	↓	5,5 %	320
Toulouse	129 400	-27,0 %	190 000	↓	5,4 %	230

Source : NCT, CECIM, Immostat, OIEB, Otie

Indicateurs clés du marché des locaux d'activité

Département / ville	Demande Placée en m²	+/-	Offre immédiate en m²	+/-	Loyer moyen en €/m²/H.T H.C	+/-
Paris 75	13 000	97,9 %	14 891	↑	181	-3,5 %
Seine et Marne 77	91 100	-2,6 %	223 278	↑	89	16,3 %
Yvelines 78	73 700	-32,6 %	147 624	↓	96	16,1 %
Essonne 91	115 300	-40,3 %	308 460	↑	91	7,5 %
Hauts de Seine 92	29 800	-54,5 %	64 130	↑	130	13,2 %
Seine Saint Denis 93	142 400	-5,2 %	208 181	↑	98	-6,4 %
Val de Marne 94	49 500	-52,8 %	115 651	↑	96	4,9 %
Val d'Oise 95	209 400	40,1 %	240 205	↓	84	-1,4 %
Aix-Marseille	136 700	3 %	ND	**ND**	70-100	ND
Bordeaux	139 500	16 %	303 000		50-85	ND
Lille	223 200	0 %	ND		ND	ND
Lyon	368 000	-26 %	447 000		65-95	ND
Nantes	115 800	2,0 %	148 150	↓	35-70	ND
Toulouse	96 800	-13 %	348 000		65-120	ND

Source : NCT, CECIM, Immostat, OIEB, Otie

QUELQUES DÉFINITIONS

BEFA ou clé-en-main locatif : location d'un immeuble avant même sa construction ou sa restructuration.

Compte-propre : vente à utilisateur d'un immeuble avant même sa construction ou sa restructuration.

Demande placée : ensemble des locations ou ventes à utilisateurs portant sur des locaux en immobilier tertiaire. Elle est exprimée en mètres carrés de surface utile et ne tient pas compte des renouvellements de baux.

«En blanc» : construction lancée sans vente ou location préalable à un utilisateur.

«En gris» : projet dont le chantier ne sera lancé qu'après location ou vente de tout ou partie à un utilisateur.

Locaux d'activité : destinés aux activités de production ou de petite distribution. Ils permettent à une entreprise de regrouper toutes ses fonctions dans un même lieu.

Loyer économique : loyer annuel par mètre carré et par an, exprimé hors taxes et hors charges et corrigé des mesures d'accompagnement consenties par le propriétaire (franchise de loyer, réalisation de travaux, etc.).

Loyer facial : loyer annuel par mètre carré et par an, inscrit au bail, exprimé hors taxes et hors charges.

Loyer «prime» : loyer facial le plus élevé, pour un produit de taille standard par rapport au marché, d'excellente qualité et offrant les meilleures prestations, dans la meilleure localisation pour un marché donné.

Loyer «top» : loyer facial le plus élevé d'un marché donné. Le loyer top n'est pas systématiquement un loyer prime.

Mesures d'accompagnement : facilités accordées aux locataires (franchises de loyers, travaux, etc).

Offre immédiate : ensemble des locaux vacants immédiatement disponibles.

Offre à un an : ensemble des locaux disponibles à moins d'un an, incluant l'offre neuve non pré commercialisée et les libérations certaines d'offre de seconde main.

Pré-commercialisation : transaction utilisateur ayant lieu plus de six mois avant la livraison d'un bâtiment.

Taux de vacance : rapport entre l'offre immédiate et le parc existant.

Transaction : location ou vente d'un bien immobilier à un utilisateur ou à un investisseur, matérialisée par la signature d'un bail ou d'un acte de vente. Sa prise en compte n'intervient qu'une fois les conditions suspensives levées

Arbitrage : vente d'un actif immobilier propriété d'un investisseur à un autre investisseur.

Foncière : société commerciale dont l'objet est la constitution, la gestion et l'exploitation d'un portefeuille immobilier.

Fonds d'investissement : organisme de détention collective d'actifs financiers ou immobiliers gérés par une structure réglementée et agréée (société de gestion). On distingue les fonds ouverts (sans limitation dans l'émission des parts), les fonds fermés (avec une durée de vie limitée), les fonds de pension, souverains ...

OAT 10 ans (Obligations Assimilables du Trésor) : titres d'emprunts émis par l'État français sur une durée de 10 ans communément admis comme indicateur du taux sans risque.

OPCI (Organisme de Placement Collectif Immobilier) : produit d'investissement immobilier similaire à la SCPI de rendement qui est composé à 60% minimum d'actifs immobiliers. Sa composition est différente de la SCPI ; on y trouve des actifs immobiliers, mais également des actifs financiers et une poche de trésorerie pour assurer une meilleure liquidité.

Prime de risque : écart entre la rentabilité d'un actif (ou d'un portefeuille d'actifs) et l'obligation d'Etat (sans risque).

SCPI (Société Civile de Placement Immobilier) : société civile ayant pour objet exclusif l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier locatif.

SIIC (Société d'Investissement Immobilier Cotée) : régime de fiscalité qui permet une exonération d'impôts sur les bénéfices en contrepartie d'une redistribution aux actionnaires des revenus à hauteur de 85 %.

Stratégies d'investissement :
Core : cible des immeubles situés dans les meilleurs localisations, occupés par des locataires de qualité engagés sur des baux longs fermes et dans lesquels il n'y a pas de travaux significatifs à prévoir. Rendement hyper sécurisé.

Core + : cible un rendement un peu moins sécurisé en échange d'une hausse potentielle de la valeur de leur immeuble (petits travaux).

Value added : cible des immeubles présentant de la vacance ou une obsolescence technique nécessitant des travaux. Une fois les travaux engagés ces immeubles peuvent entrer dans la catégorie core.

Opportuniste : opérations de promotion ou de lourdes restructurations en blanc. Haut niveau de risque pour un rendement visé supérieur à 15 %.

Taux de rendement : rapport entre le revenu de l'actif et le montant « acte en mains » de l'acquisition (prix d'acquisition + frais et droits de mutation).

VEFA (Vente en l'Etat d'Achèvement) : acheter sur plans un bien immobilier dont la construction n'est pas achevée. L'investisseur devient propriétaire au fur et à mesure de sa construction.

Volume d'investissement en immobilier d'entreprise banalisé : volume global des biens acquis en bureaux, commerces, locaux d'activité et entrepôts, par un acquéreur investisseur.

nexity CONSEIL & TRANSACTION

PRÉSIDENTE NEXITY
CONSEIL & TRANSACTION
Valérie Mellul

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT
LOCAUX D'ACTIVITÉ ET ENTREPÔTS,
COMMERCES ET RÉGIONS
Guy Deforge
gdeforge@nexity.fr
01 56 88 94 44

DIRECTEUR LOCAUX D'ACTIVITÉ
ÎLE-DE-FRANCE
Cédric Collet
ccollet@nexity.fr
01 47 90 79 99

DIRECTEUR COMMERCE
Mehdi Mazari
mmazari@nexity.fr
01 56 88 93 53

DIRECTEUR LYON
Julien Chavry
jchavry@nexity.fr
04 72 69 83 50

DIRECTEUR AIX-MARSEILLE
Antoine Combe
acombe@nexity.fr
04 91 99 63 33

DIRECTRICE BORDEAUX
Jacqueline Rolie-Novelli
jacqueline.rolienovelli@nexity.fr
05 56 96 75 76

DIRECTEUR TOULOUSE
Guillaume Rouzies
guillaume.rouzies@keops-toulouse.fr
05 62 88 10 10

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT
INVESTISSEMENT
ET MONTAGE D'OPÉRATIONS
Olivier de Molliens
odemolliens@nexity.fr
01 56 88 93 63

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT
BUREAUX ÎLE-DE-FRANCE,
GRANDS COMPTES
ET CORPORATE SOLUTIONS
William Morelli
wmorelli@nexity.fr
01 56 88 94 79

DIRECTRICE CORPORATE SOLUTIONS
Stéphanie Manach' Tromeur
smanach@nexity.fr
01 56 88 81 67

DIRECTEUR BUREAUX
ÎLE-DE-FRANCE (<5 000 M²)
Jérôme Dumont
jerome.dumont@nexity.fr
01 56 88 55 21

DIRECTRICE MARKETING
Chloé Amintaheri
camintaheri@nexity.fr
01 56 88 55 22

DIRECTRICE DATA,
ÉTUDES & RECHERCHE
Céline Cotasson-Fauvet
ccotassonfauvet@nexity.fr
01 56 88 94 11

RÉDACTION POINT MARCHÉ 2020

DIRECTRICE DATA, ÉTUDES & RECHERCHE
Céline Cotasson-Fauvet
ccotassonfauvet@nexity.fr

CHARGÉ D'ÉTUDES
Geoffrey Lorre
glorre@nexity.fr

CHEF DE PROJET B.I
Omar Bel-Khyate
obelkhyate@nexity.fr

CHARGÉ DE BASES DE DONNÉES
Nicolas Kouboulis
nkouboulis@nexity.fr

CHARGÉE DE BASES DE DONNÉES
Clémence Leray
cleray@nexity.fr

Afin de couvrir le marché international, Nexity Conseil et Transaction est le représentant exclusif sur le territoire national d'**AVISON YOUNG**, un acteur majeur en immobilier d'entreprise à l'échelle européenne.

124 BUREAUX
20 PAYS
5000 COLLABORATEURS

NOTRE PRÉSENCE **À L'INTERNATIONAL** POUR VOUS ACCOMPAGNER SUR L'ENSEMBLE DE VOS PROJETS

AVISON YOUNG

NEXITY CONSEIL ET TRANSACTION - CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE
43-47, avenue de la Grande Armée - 75116 Paris - Tél. : 01 56 88 92 00 - info-nct@nexity.fr
Société par actions simplifiée au capital de 8 209 357,50 € - RCS Paris B 431 315 159 - SIRET : 431 315 159 00191
Siège social : 43-47 avenue de la Grande Armée - CS 61714 - 75782 Paris cedex 16
Garantie financière auprès de la société C.E.G.C dont le siège social est 16 rue Hoche -Tour Kupka B - TSA 3999 – 92919 La Défense
Carte professionnelle « Transactions sur Immeubles et Fonds de Commerce » n° CPI 7501 2015 000 001 959 délivrée par la CCI de Paris Île-de-France
Conception & réalisation : Zed Agency - www.zedagency.fr

REMERCIEMENTS
Laurent Assouly, Ethnologue et professionnel de l'aménagement
Frédéric Bôl, Président du Directoir – Swiss Life AM France
Sabine Brunel, Responsable de la Direction de l'Immobilier – Axa France
François Comaita, Head of Leasing France – Prologis
Charles Duclert, Directeur général – Braxton Asset Management
Benoît Dupont, Fondateur – WeMaintain
Béatrice Guedj, Directrice de la recherche et de l'innovation - Swiss Life AM France - Senior Advisor de l'IEIF
Franck Proux, Directeur du Développement immobilier – ImmoMousquetaires (Groupement Intermarché)
Marielle Seegmuller, Directrice des Opérations – Covivio

nexity CONSEIL & TRANSACTION

CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE
BUREAUX I ACTIVITÉ I COMMERCES I INVESTISSEMENT

VOTRE DIRECTION EST LA NÔTRE

CHEZ NCT, NOUS SAVONS COMBIEN VOS PROJETS IMMOBILIERS JOUENT UN RÔLE PRIMORDIAL DANS LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE ET LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE STRATÉGIE, QUE VOUS SOYEZ PROPRIÉTAIRES, INVESTISSEURS OU UTILISATEURS.
C'EST POURQUOI, NOS ÉQUIPES PLURIDISCIPLINAIRES S'ENGAGENT À VOS COTÉS POUR CO-CONSTRUIRE LA RÉUSSITE DE VOS PROJETS EN METTANT À VOTRE SERVICE LEUR CONNAISSANCE FINE DU MARCHÉ, DES MÉTHODOLOGIES ET DES OUTILS DE SIMULATION ET DE PROJECTION, SOURCES DE CRÉATION DE VALEUR.

NEXITY CONSEIL ET TRANSACTION, DIFFÉRENT POUR VOUS

CT.NEXITY.FR
NEXITY CONSEIL ET TRANSACTION (ANCIENNEMENT DÉNOMMÉE KEOPS) - CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉE AU CAPITAL DE 120 000 € - RCS PARIS B 431 315 159
SIRET : 431 315 159 00191 - SIÈGE SOCIAL : 43-47 AVENUE DE LA GRANDE ARMÉE - CS 61714 - 75782 PARIS CEDEX 16 - GARANTIE FINANCIÈRE C.E.G.C
16 RUE HOCHE TOUR KUPKA BTSA 3999 - 92 919 LA DÉFENSE. CARTE PROFESSIONNELLE «TRANSACTIONS SUR IMMEUBLES ET FONDS DE COMMERCE» N° CPI 7501 2015 000 001 959 DÉLIVRÉE PAR LA CCI DE PARIS ILE-DE-FRANCE
©ADOBESTOCK

AVISON YOUNG