

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE EN RÉGIONS

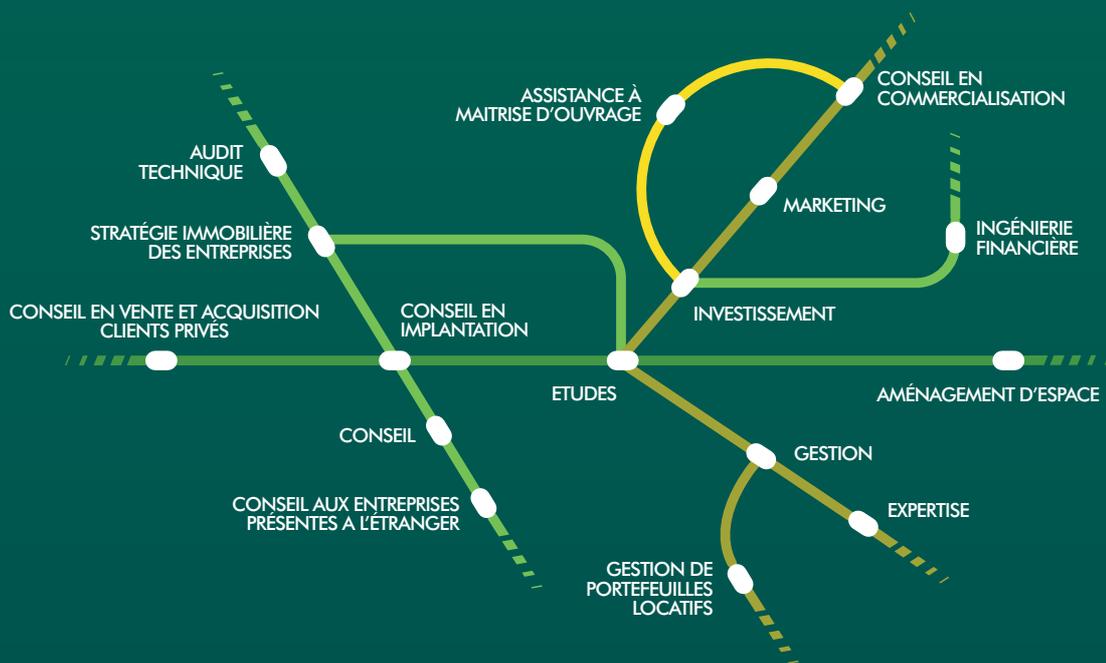
ETUDE ANNUELLE

CB RICHARD ELLIS | MAI 2010



N°1 MONDIAL DU CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Bureaux, activités, logistique, retail, résidentiel, hôtels



2009 CHIFFRES CLÉS

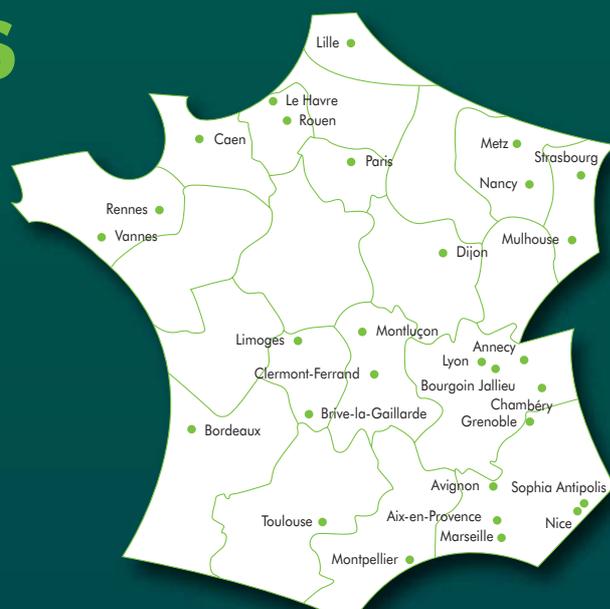
FRANCE

94,5 M€ CA

714 SALARIÉS*

31 IMPLANTATIONS

25 BUREAUX EN RÉGIONS



* Hors franchisés

CONTACTS

RÉGIONS

Stanislas LEBORGNE / stanislas.leborgne@cbre.fr

Tél. : 33 (0) 1 53 64 30 45 / Fax : 33 (0) 1 53 64 30 02

ÉTUDES ET RECHERCHE

Aurélien LEMOINE / aurelien.lemoine@cbre.fr

Tél. : 33 (0) 1 53 64 36 35 / Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

SOMMAIRE

- 2** CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET PERSPECTIVES
- 4** BUREAUX : INDICATEURS ET ANALYSE 2009
- 8** BUREAUX : TENDANCES 2010
- 10** LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS : INDICATEURS ET ANALYSE 2009
- 13** LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS : TENDANCES 2010
- 14** ZOOM : LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER LOGISTIQUE EN FRANCE
- 16** LES INVESTISSEMENTS
- 20** LEXIQUE

AGENCES CB RICHARD ELLIS (AFFILIÉES ET FRANCHISÉES)

AIX-EN-PROVENCE

Philippe LE NORMAND
Tél : 04 42 60 01 31
Fax : 04 42 39 76 77
aix@cbre.fr

ANNECY

Jean-François BERTHIER
Tél : 04 50 10 22 22
Fax : 04 50 10 22 23
annecy@cbre.fr

AVIGNON

Pierre MURGUET
Tél : 04 90 85 96 00
Fax : 04 90 85 96 40
avignon@cbre.fr

BORDEAUX

Alexandre CIEUX
Tél : 05 56 90 52 30
Fax : 05 56 52 24 63
bordeaux@cbre.fr

BOURGOIN-JALLIEU

Marc GENTY
Tél : 04 74 43 34 33
Fax : 04 74 93 40 78
marc.genty@cbre.fr

CAEN

Céline FLOREK
Tél : 02 31 44 73 75
Fax : 02 31 28 57 43
caen@cbre.fr

CHAMBÉRY

Xavier TROILLARD
Tél : 04 79 33 03 30
Fax : 04 79 33 03 32
chambery@cbre.fr

CLERMONT-FERRAND

Karine RODDE
Tél : 04 73 28 78 28
Fax : 04 73 28 78 29
contact@atrium-cbre.com

DIJON

Patrick PEYRUSSIE
Tél : 03 80 51 71 71
Fax : 03 80 51 34 20
dijon@cbre.fr

GRENOBLE

Hugues de VILLARD
Tél : 04 76 46 47 00
Fax : 04 76 46 71 40
grenoble@cbre.fr

LE HAVRE

Nicolas CARON
Tél : 02 35 44 73 75
Fax : 02 35 22 99 30
lehavre@cbre.fr

LILLE

Patrick DUEZ
Tél : 03 20 21 88 50
Fax : 03 20 21 88 51
lille@cbre.fr

LYON

Thibaut d'ANTERROCHES
Tél : 04 72 83 48 48
Fax : 04 37 24 15 10
lyon@cbre.fr

MARSEILLE

Philippe LE NORMAND
Tél : 04 96 11 46 11
Fax : 04 96 11 46 12
marseille@cbre.fr

METZ

François SUTY
Tél : 03 87 18 99 99
metz@cbre.fr

MONTPELLIER

Martine PATIENT
Tél : 04 67 50 07 06
Fax : 04 67 15 50 38
montpellier@cbre.fr

MULHOUSE

Jean-Arnaud DESAULLES
Tél : 03 89 46 20 80
Fax : 03 89 46 30 46
desaulles@cbre.fr

NANCY

François SUTY
Tél : 03 83 32 86 77
Fax : 03 83 32 70 24
nancy@cbre.fr

NANTES

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

NICE

Léon PIMIANTA
Tél : 04 93 88 66 58
Fax : 04 93 88 68 29
nice@fici-cbre.com

PARIS

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

RENNES

Hervé KERMARREC
Tél : 02 23 30 23 30
Fax : 02 23 30 23 39
rennes@cbre.fr

ROUEN

Bertrand BONNET
Brigitte AUVRE
Tél : 02 35 70 73 75
Fax : 02 35 07 78 80
rouen@cbre.fr

SOPHIA ANTIPOLIS

Georges BENICHO
Tél : 04 93 65 22 54
Fax : 04 93 65 47 04
sophia@fici-cbre.com

STRASBOURG

Olivier HEYDT
Tél : 03 88 37 11 00
Fax : 03 88 62 02 77
rivegauche@cbre.fr

TOULOUSE

Michèle BELLAN
Tél : 05 62 72 44 60
Fax : 05 62 72 44 61
toulouse@cbre.fr

VANNES

Stéphane GRIBIUS
Tél : 02 97 69 10 00
Fax : 02 23 30 23 39
kermarrec.vannes@cbre.fr

Photos sous Licence Creative Commons 2.0 (source : Flickr)
Auteurs de gauche à droite :
Cimm • <<http://www.flickr.com/photos/schoeters/>>
Office du tourisme de Bordeaux
Grégory Tonon • <<http://www.flickr.com/photos/eriatarka31/>>
jacme31 • <<http://www.flickr.com/photos/jacme31/>>
zigazou76 • <<http://www.flickr.com/photos/zigazou76/>>
romainguy • <<http://www.flickr.com/photos/romainguy/>>

CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET PERSPECTIVES

Les régions ont toutes été impactées par la crise, à des degrés différents. En France la **contraction de l'activité a été particulièrement douloureuse dans l'industrie en 2009**. L'activité et l'emploi dans le secteur secondaire se sont repliés dans l'essentiel des branches. L'automobile et les biens intermédiaires ont été particulièrement à la peine.

Dans l'ensemble, l'agroalimentaire et les biens de consommation ont mieux résisté. Le chiffre d'affaires dans l'industrie en Basse-Normandie, Bourgogne, Champagne-Ardenne, Lorraine et Rhône-Alpes a affiché une évolution annuelle très sévère et inférieure à - 15 %. A contrario, la Corse a fait figure d'exception, avec une quasi stabilité des effectifs et un repli modéré des chiffres d'affaires dans l'industrie. Par ailleurs, la conjoncture industrielle en Midi-Pyrénées a été moins affectée en raison de la bonne résistance de l'aéronautique.

Dans de moindres proportions **le climat des affaires s'est également déprécié dans les services marchands**, comme l'illustre la baisse de - 11,7 % et de - 8,3 % des chiffres d'affaires en Lorraine et en Rhône-Alpes dans cette branche.

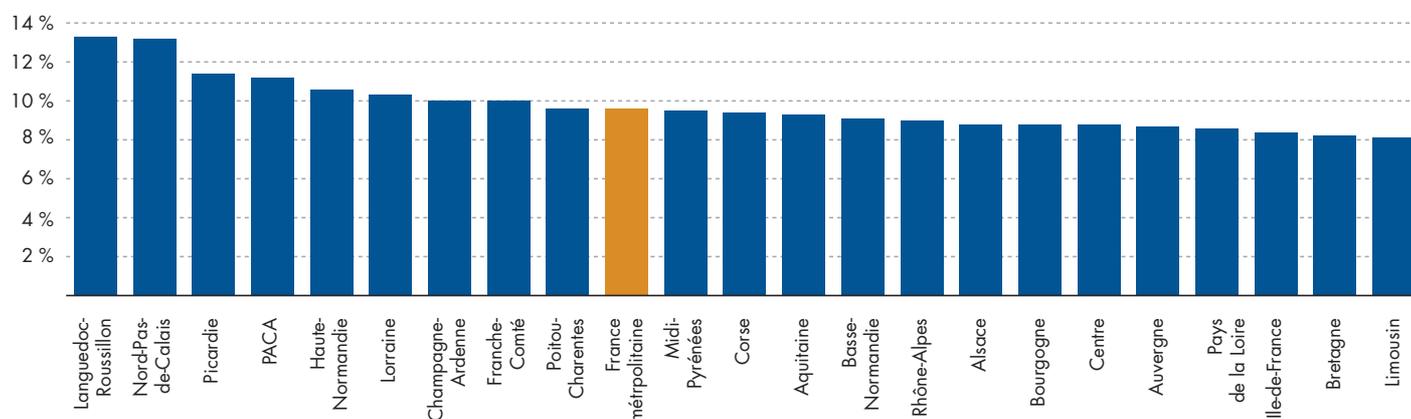
La récession a donc touché en premier lieu les régions les plus industrialisées de France et plus particulièrement celles où l'industrie traditionnelle occupe une place importante.

Ainsi, la Franche Comté et la Picardie ont affiché la progression du taux de chômage la plus importante en 2009. L'emploi s'est également nettement détérioré en Alsace (alors que le marché de l'emploi observait depuis plusieurs années une conjoncture plutôt satisfaisante), en Haute-Normandie et en Lorraine.

Les régions disposant d'une forte proportion d'emplois de services et de retraités se sont mieux comportées. Il s'agit dans l'ensemble des régions du Sud et de l'Ouest de la France comme l'Aquitaine, la Bretagne, Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées ou Provence-Alpes-Côte d'Azur. L'Île-de-France a bien résisté bien que l'emploi s'y soit en moyenne détérioré plus vite qu'ailleurs en deuxième partie d'année.

Dans un rapport d'octobre 2009, la société Altarès indique que **l'évolution des défaillances d'entreprises** a été la plus forte dans le quart Nord-Ouest de la France ainsi qu'en Alsace et Rhône-Alpes, alors que les régions du Sud-Ouest se sont mieux tenues.

TAUX DE CHÔMAGE EN RÉGIONS AU 4^{ÈME} TRIMESTRE 2009



Source : INSEE

LES RÉGIONS LES PLUS DYNAMIQUES

Variation annuelle du PIB

Région	2009	2010 (p)
Languedoc-Roussillon	- 1,5 %	+ 1,1 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	- 1,9 %	+ 1,1 %
Aquitaine	- 1,5 %	+ 1,2 %
Île-de-France	- 2,0 %	+ 1,3 %
Midi-Pyrénées	- 1,6 %	+ 1,4 %
Corse	- 0,9 %	+ 1,4 %

Source : CPE via Astéris

LES RÉGIONS LES MOINS DYNAMIQUES

Variation annuelle du PIB

Région	2009	2010 (p)
Lorraine	- 3,3 %	+ 0,5 %
Franche-Comté	- 3,9 %	+ 0,5 %
Alsace	- 3,2 %	+ 0,6 %
Champagne-Ardenne	- 2,3 %	+ 0,7 %
Auvergne	- 3,2 %	+ 0,8 %
Basse-Normandie	- 2,5 %	+ 0,8 %
Bourgogne	- 2,6 %	+ 0,8 %
Haute-Normandie	- 3,2 %	+ 0,8 %
Limousin	- 2,2 %	+ 0,8 %
Nord-Pas-de-Calais	- 3,1 %	+ 0,8 %
Picardie	- 2,9 %	+ 0,8 %

Source : CPE via Astéris

UNE REPRISE MODESTE DE L'ACTIVITÉ EST PRÉVUE POUR 2010

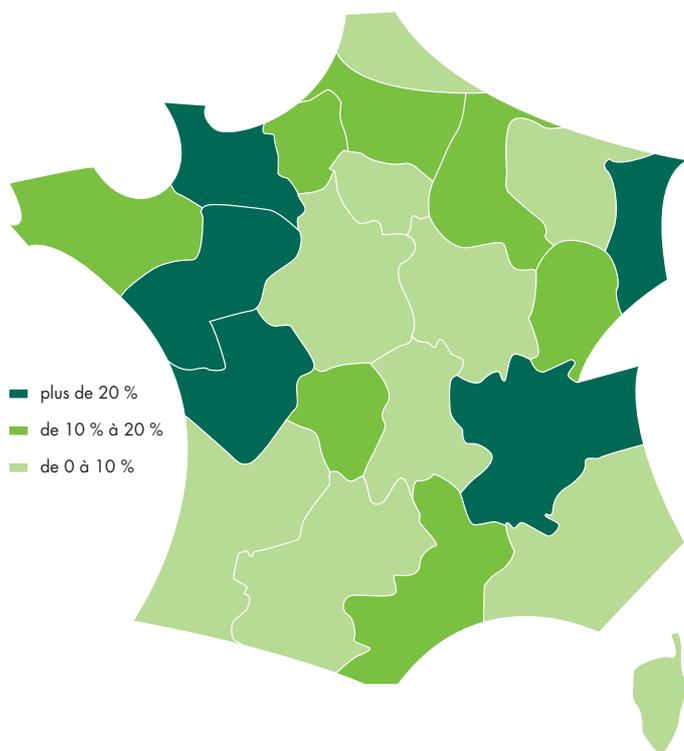
Dans la plupart des régions les anticipations d'activité des chefs d'entreprises sont extrêmement prudentes pour 2010. Le courant des affaires devrait se redresser mais, dans l'ensemble, cette timide reprise serait insuffisante pour stimuler l'emploi. Les effectifs devraient donc continuer de s'éroder dans le secteur secondaire. Par ailleurs, il n'est pas exclu que les chiffres d'affaires de certaines branches industrielles et du bâtiment chutent à nouveau dans plusieurs régions. Dans l'ensemble, les régions les mieux armées pour redémarrer en 2010 sont celles qui se sont le mieux comportées en 2009.

	Population (en milliers, début 2009)	Densité de population (en hab./km ²)	Croissance annuelle moyenne de la population 1999-2009 (en %)	PIB par habitant (2008)	Établissements (2007)	dont > 100 salariés
Alsace	1 847	223,1	0,6	28 470 €	100 934	916
Aquitaine	3 200	77,5	1,0	27 562 €	215 369	1 170
Auvergne	1 343	51,6	0,3	25 630 €	82 359	564
Basse-Normandie	1 467	83,4	0,3	24 813 €	82 784	617
Bourgogne	1 637	51,8	0,2	26 427 €	94 058	746
Bretagne	3 163	116,3	0,9	26 547 €	176 023	1 380
Centre	2 544	65,0	0,4	26 541 €	132 897	1 206
Champagne-Ardenne	1 336	52,2	-0,1	27 835 €	70 513	654
Corse	307	35,4	1,7	24 232 €	29 852	99
Franche-Comté	1 168	72,1	0,4	25 010 €	64 411	494
Haute-Normandie	1 822	147,9	0,2	27 990 €	88 460	905
Ile-de-France	11 746	977,9	0,7	47 155 €	918 002	7 759
Languedoc-Roussillon	2 616	95,6	1,3	23 726 €	189 956	903
Limousin	741	43,7	0,4	24 794 €	44 130	307
Lorraine	2 342	99,5	0,1	24 606 €	114 670	1 047
Midi-Pyrénées	2 865	63,2	1,2	27 384 €	195 443	1 154
Nord-Pas-de-Calais	4 022	324,0	0,1	24 866 €	176 702	1 987
Pays de la Loire	3 538	110,3	0,9	27 533 €	190 259	1 808
Picardie	1 906	98,3	0,3	23 890 €	86 908	868
Poitou-Charentes	1 759	68,2	0,7	25 259 €	103 261	730
Provence-Alpes-Côte d'Azur	4 940	157,3	0,9	28 949 €	402 337	1 841
Rhône-Alpes	6 160	141,0	0,9	30 601 €	422 535	3 137
France métropolitaine	62 469	114,8	0,7	30 746 €	3 981 863	30 292

Source : INSEE

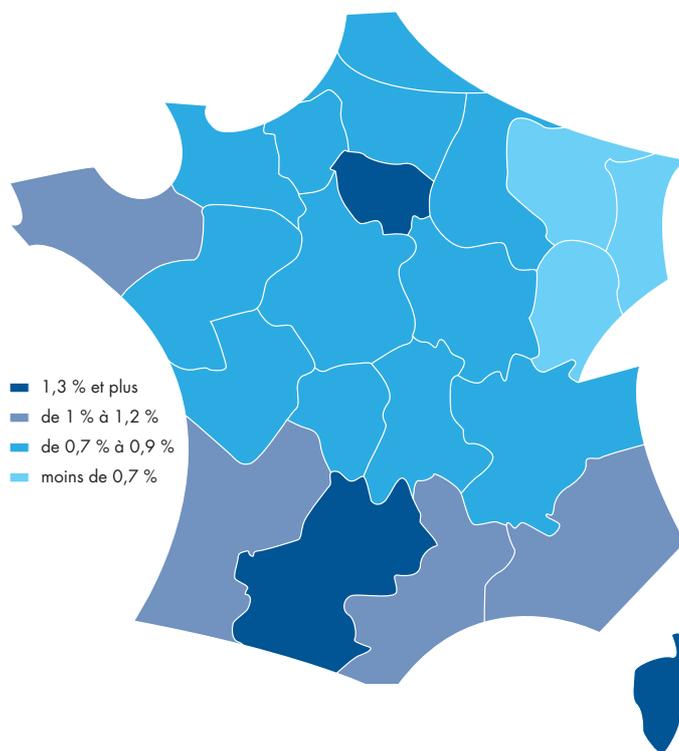
ÉVOLUTION DES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES EN 2009

En % de variation



Source : Heuler Hermes SFAC

ÉVOLUTION PRÉVISIONNELLE DU PIB EN 2010



Source : Astérés

BUREAUX • INDICATEURS 2009

INDICATEURS SYNTHÉTIQUES DU MARCHÉ DES BUREAUX EN RÉGIONS*

	2008	2009	Évolution
Demande placée	1 204 000 m ²	1 080 000 m ²	- 11 %
Part du neuf	48 %	44 %	- 4 points
Offre immédiate	1 740 000 m ²	2 050 000 m ²	+ 18 %
Part du neuf	30 %	32 %	+ 2 points
Offre future certaine à 2 ans	950 000 m ²	550 000 m ²	- 42 %
Loyer « prime » (HT HC/m ² /an)	300 €	250 €	- 17 %
Loyer moyen neuf et restructuré (HT HC/m ² /an)	165 €	159 €	- 4 %
Loyer moyen de seconde main (HT HC/m ² /an)	126 €	126 €	stable

Source : CB Richard Ellis

* LISTE DES 15 MÉTROPOLIS DE L'ÉCHANTILLON CBRE

Aix-en-Provence / Marseille, Nice / Sophia-Antipolis, Lyon, Lille, Bordeaux, Nancy, Nantes, Strasbourg, Grenoble, Rouen, Metz, Montpellier, Clermont-Ferrand, Rennes, Toulouse.

PARC TERTIAIRE PAR RÉGION

(En milliers de m²)

	Parc de bureaux (limite basse)	Parc de bureaux (limite haute)
Ile-de-France	47 099	52 333
Rhône-Alpes	17 750	21 875
PACA	12 034	14 769
Nord-Pas-de-Calais	9 706	11 912
Pays de la Loire	8 499	10 431
Aquitaine	7 343	9 012
Midi-Pyrénées	7 304	8 964
Bretagne	6 950	8 530
Centre	5 941	7 291
Languedoc-Roussillon	5 081	6 235
Alsace	5 036	6 181
Lorraine	4 475	5 492
Haute-Normandie	4 214	5 172
Poitou-Charentes	3 636	4 462
Bourgogne	3 519	4 319
Picardie	3 509	4 307
Basse-Normandie	2 899	3 558
Champagne-Ardenne	2 721	3 340
Auvergne	2 695	3 308
Franche-Comté	2 357	2 893
Limousin	1 472	1 806
Corse	604	741
Total	164 844	196 931

Source : DADS - ORIE

Note : Suite à une modification de l'échantillon, l'historique des indicateurs a été recalculé.

LE MARCHÉ DES BUREAUX VILLE PAR VILLE

	Offre immédiate au 31/12 (en m ²)		Part du neuf dans l'offre immédiate	Demande placée en 2009 (en m ²)		Part du neuf dans la demande placée	Loyers neufs / restructurés au 31/12 (€ HT HC/m ² /an)	Loyers de seconde main au 31/12 (€ HT HC/m ² /an)
Aix-en-Provence	52 000	↘	26 %	33 000	↘	20 %	140 / 200	125 / 140
Annecy	47 500	↗	8 %	18 300	↘	23 %	155 / 190	80 / 170
Avignon	20 000	↘	23 %	15 000	↗	55 %	140 / 150	80 / 130
Bordeaux	130 000	↗	33 %	81 000	↗	47 %	125 / 165	108 / 135
Caen	50 000	↗	10 %	9 000	↘	20 %	125 / 160	80 / 120
Chambéry	21 500	↗	30 %	11 000	↘	6 %	115 / 145	75 / 135
Clermont-Ferrand	36 000	↗	40 %	15 600	↗	60 %	110 / 140	70 / 135
Grenoble	115 000	↗	21 %	38 400	↘	33 %	140 / 170	80 / 115
Le Havre	25 000	↗	15 %	17 000	↘	30 %	120 / 160	100 / 130
Lille	290 000	↗	35 %	139 500	↘	51 %	116 / 185	80 / 140
Lyon	396 400	↗	32 %	163 800	↘	49 %	135 / 246	110 / 200
Marseille	150 000	↗	25 %	72 000	↗	28 %	130 / 250	90 / 150
Metz	41 000	↘	11 %	30 000	↘	30 %	110 / 150	80 / 130
Montpellier	68 000	↘	40 %	59 000	↗	40 %	135 / 150	90 / 140
Mulhouse	56 000	↗	17 %	14 900	↘	44 %	110 / 170	50 / 165
Nancy	46 900	↗	29 %	38 700	↗	24 %	130 / 160	85 / 160
Nantes	80 000	↗	50 %	80 000	↘	60 %	120 / 175	85 / 150
Nice	38 000	↘	68 %	26 000	↗	38 %	180 / 200	110 / 180
Rennes	107 000	↗	35 %	56 000	↘	15 %	150 / 180	120 / 160
Rouen	81 310	↗	21 %	34 290	↘	20 %	130 / 150	51 / 120
Sophia-Antipolis	55 000	↗	19 %	16 000	↘	28 %	180 / 230	120 / 180
Strasbourg	174 800	↗	23 %	57 900	↘	42 %	125 / 200	75 / 155
Toulouse	192 400	↗	40 %	135 000	↗	69 %	125 / 170	95 / 150

Source : CB Richard Ellis

Une demande exprimée faible au 1^{er} semestre

La demande exprimée en régions* a diminué en nombre et en surface. L'année 2009 s'est caractérisée par un **1^{er} semestre attentiste** qui a abouti à l'immobilisme de certains marchés. Dans le même temps, une vague de **renégociations des baux** a été observée sur l'ensemble des marchés, **permettant aux entreprises de réaliser des économies dans de brefs délais et aux propriétaires de pérenniser leurs revenus.**

Une légère remontée de la demande exprimée a été ressentie **à partir de septembre** témoignant de la **volonté de certains utilisateurs de reprendre leurs projets immobiliers**, bien que la plupart soit revue à la baisse, ou reportée dans le temps.

Un recul de l'activité immobilière

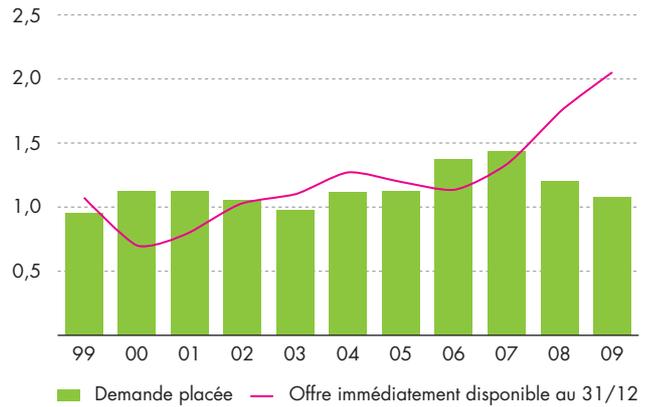
Le marché des régions* reste dans une **tendance baissière (- 11 % en 2009 après - 17 % en 2008)** à l'image de ce qui s'est passé en Ile-de-France (- 24 %) avec une moindre ampleur. Ainsi, 1,08 million de m² ont été placés. Après un 1^{er} semestre atone, le **2nd semestre**, plus dynamique, a permis un **rattrapage pour les régions les plus actives.**

La situation des marchés en régions demeure très variée et leur résistance face à la crise dépend souvent de leur **structure d'activité économique et de l'état de leur stock.** Ainsi, les régions avec un tissu économique très marqué par les industries traditionnelles ont été davantage impactées et celles avec un stock significatif d'offres neuves s'en sortent généralement mieux. En 2009, l'activité a été essentiellement soutenue par les acteurs du **secteur public et parapublic.** Les régions dont l'activité est habituellement portée par les entreprises internationales et privées ont été à la peine.

Le marché se compose **surtout de petites surfaces correspondant mieux aux attentes des utilisateurs en période de restrictions.** Les créneaux de surfaces les plus impactés ont été ceux des grandes transactions marquées par de nombreux reports et annulations. La situation devrait s'améliorer en 2010 grâce notamment à une meilleure visibilité des marchés et de la situation économique.

ÉVOLUTION DE L'OFFRE IMMÉDIATE ET DE LA DEMANDE PLACÉE DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*

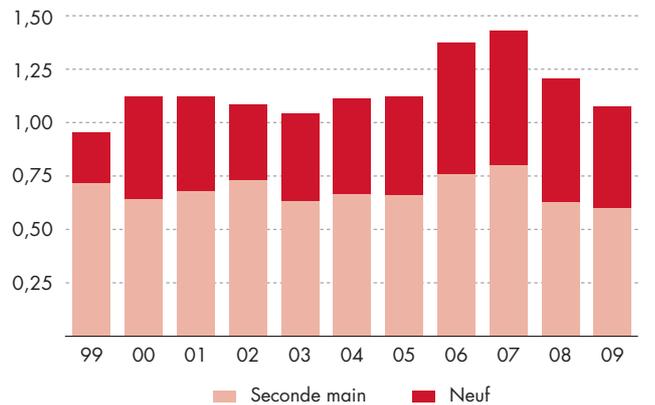
(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DE LA DEMANDE PLACÉE PAR ÉTAT DES LOCAUX*

(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

QUELQUES TRANSACTIONS 2009

Adresse - programme	Preneur	Surface (en m ²)	Type de Contrat	État des locaux	Loyer / Prix (€ HT HC/m ² /an ou HD/m ²)
Toulouse, ZAC Basso-Cambo	ERDF	11 600	Location	Neuf	N.C.
Nancy, Gare	CUGN	8 910	Vente	Ancien	1 430
Lyon, Confluence - Monolithe	GDF	8 300	Location	Neuf	210
Rennes, Champeaux	Dreal	5 500	Location	Neuf	N.C.
Nantes	Fidelia	5 400	Location	Neuf	172
Bordeaux, Îlot B Batisde	Pôle emploi	5 185	Location	N.C.	N.C.
Montpellier, Parc du Millénaire	Orange	4 000	Location	Neuf	N.C.
Lille, Euralille	EDF	4 000	Location	Récent	175
Strasbourg Centre, Les Halles	Esca	4 000	Vente	Ancien	N.C.
Marseille	GAN	2 800	Location	État d'usage	N.C.
Rouen, La Breteque Bois-Guillaume	AMNSN	2 200	Vente	Neuf	N.C.
Grenoble, Bouchayer Viallet	Territoires 38	1 600	Location	Neuf	155
Sophia-Antipolis	IDRAC	1 200	Location	Neuf	174
Metz, Ecotech Technopôle	GMF	800	Location	Neuf	120

Sources : CB Richard Ellis et veille Explore

N.C. : Non Communiqué

Quatre groupes de villes se distinguent selon leurs comportements et performances en 2009 :

- les « **internationales** », comme Aix-en-Provence ou Sophia-Antipolis (avec respectivement - 34 % et - 33 % de demande placée) concernent des marchés plus structurés par une clientèle internationale et privée et ayant subi de plein fouet les effets de la crise ;
- les « **conventionnelles** » telles que Nantes, Lyon ou Rennes qui au même titre que Paris accusent un fort recul des commercialisations (entre - 18 % et - 30 %) ;
- les « **résistantes** », comme Lille (- 14 %), concernent des marchés plus traditionnels où le secteur public et parapublic a maintenu une certaine activité ;
- les « **performantes** », à l'image de Toulouse et Marseille, bénéficient d'une bonne croissance (respectivement + 10 % et + 31 %) grâce en partie à leur spécificité (Toulouse avec le secteur aéronautique qui ne connaît pas la crise et Marseille en tant que cité administrative).

De manière générale, **le rythme des commercialisations s'est accéléré au 4^{ème} trimestre 2009** laissant présager une année 2010 de stabilisation.

Malgré la conjoncture, **le neuf a confirmé son attractivité sur tous les marchés puisqu'il représente 44 % de la demande placée**. La part des acquisitions, clés-en-main et comptes-propres demeure significative car ces projets constituent une alternative en temps de crise surtout dans les marchés dotés d'un stock inadapté et/ou insuffisant.

Bien qu'à un **stade encore embryonnaire, le marché des immeubles « post-Grenelle »** offrent aux grands utilisateurs nationaux et internationaux un **outil de communication** leur permettant d'afficher une image de précurseur. 2009 et 2010 seront les années où chaque marché régional inaugurer la livraison de ses premiers immeubles labélisés ou certifiés HQE®, LEED, BREEAM, BBC, THPE...

Croissance du stock immédiat et pression sur l'offre neuve

L'offre immédiate, en hausse annuelle de 18 %, s'établit fin 2009 à 2,05 millions de m² avec une part du neuf à 32 %. L'augmentation du volume d'offres immédiates permettra de répondre aux besoins à court terme mais n'empêchera pas l'accélération de la dégradation qualitative du parc vacant à moyen terme suite au tarissement du nombre de mètres carrés neufs prévus pour les prochains mois.

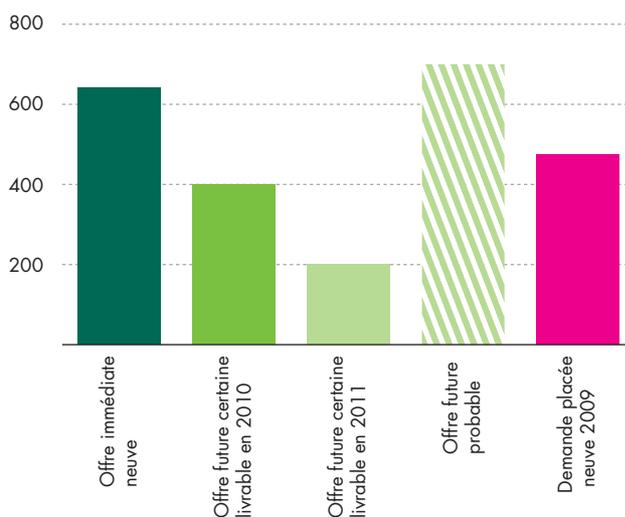
L'obsolescence du parc tertiaire régional devrait inciter les propriétaires à choisir entre l'arbitrage lorsque cela est possible et la remise aux normes de leur patrimoine afin d'éviter ou de réduire la vacance.

L'offre future certaine neuve livrable à deux ans, en baisse, est estimée à 550 000 m². Cette **tendance pourrait encore s'accroître en 2010** et probablement s'inverser dès lors que les effets de la crise se seront résorbés et que la perception des besoins en surfaces de qualité sera plus concrète.

Actuellement, les villes de Toulouse et Lyon sont en tête en ce qui concerne les projets certains qui seront livrés en 2010, avec un peu moins de 80 000 m² chacune. S'inscrivant dans la tendance générale, ce niveau chute pour 2011 puisqu'aucun programme ne sera livrable à Toulouse et 22 000 m² à Lyon (voir graphique ci-contre).

ÉTAT DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE PLACÉE AU 31/12/09

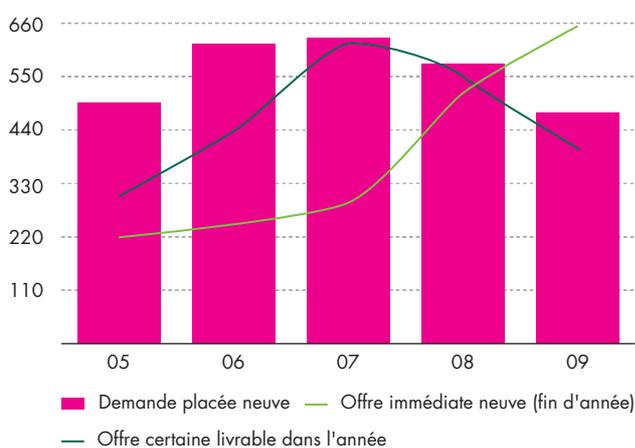
(En milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis

OFFRE ET DEMANDE PLACÉE NEUVES

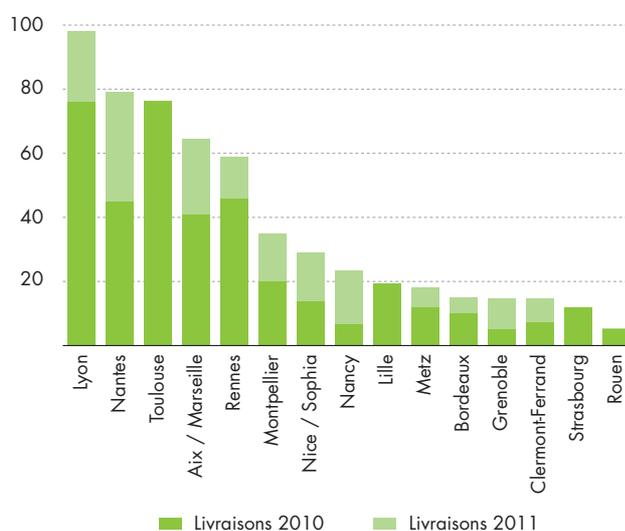
(En milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis

L'OFFRE FUTURE CERTAINE

(En milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis

Si Lyon dispose d'un parc tertiaire assez conséquent pour absorber les projets neufs certains qui seront livrés en 2010, **Toulouse, Nantes et Rennes seront en 2010 des marchés « offreurs »**. Le marché d'Aix-en-Provence/Marseille également bénéficiera d'un stock relativement important. Toutefois, la rareté du neuf y étant fréquente cette « abondance » sera certainement l'occasion pour de multiples entreprises de se placer enfin dans des bureaux de qualité bien situés à des conditions financières acceptables.

D'autres marchés comme Lille, Le Havre ou Grenoble **connaîtront au contraire dès 2010 un manque d'offres neuves qui pourrait nuire à l'activité**.

Au final, les situations de marchés seront relativement hétérogènes. Comme toujours en régions, les **marchés disposant d'offres de qualité proposées à bon rapport qualité/prix seront les plus sensibles à une amélioration du climat économique**.

Des loyers faciaux maintenus au prix d'avantages commerciaux en hausse

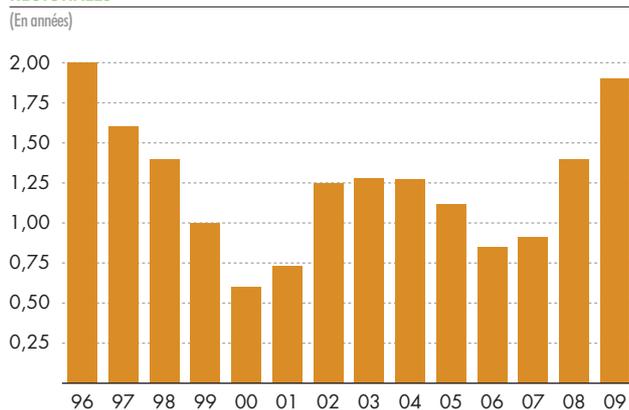
Contrairement à Paris, **la baisse des valeurs locatives ne s'est pas réellement effectuée en régions**. Les **avantages commerciaux** (franchises, travaux...) beaucoup plus fréquents et plus importants ont très souvent permis le maintien des loyers faciaux.

Le loyer moyen des bureaux neufs et restructurés, marqué par des « facteurs » d'exception, a tout de même **diminué de 4 %** fin 2009, pour atteindre 159 € HT HC/m²/an contre 165 € HT HC/m²/an fin 2008. **En revanche, le loyer moyen de seconde main plus caractéristique de l'ensemble du marché, demeure stable à 126 € HT HC/m²/an.**

Cette baisse mesurée s'explique par la volonté des propriétaires de **conserver des loyers faciaux élevés** ainsi que par « l'insuffisance » des transactions. En effet, le **manque de transactions** en 2009 n'a, dans la plupart des cas, pas permis de réel ajustement des valeurs.

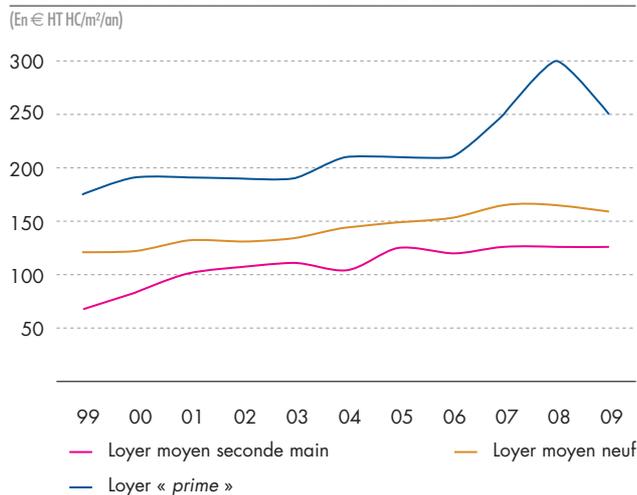
C'est pourquoi une « vraie » baisse devrait se produire en **2010** avec la **prise progressive de l'activité**. Cette année devrait également être celle du **retour d'une hiérarchie cohérente du niveau des loyers** entre les secteurs géographiques des marchés.

DÉLAIS THÉORIQUE D'ÉCOULEMENT DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*



Source : CB Richard Ellis

ÉVOLUTION DES LOYERS DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*



Source : CB Richard Ellis

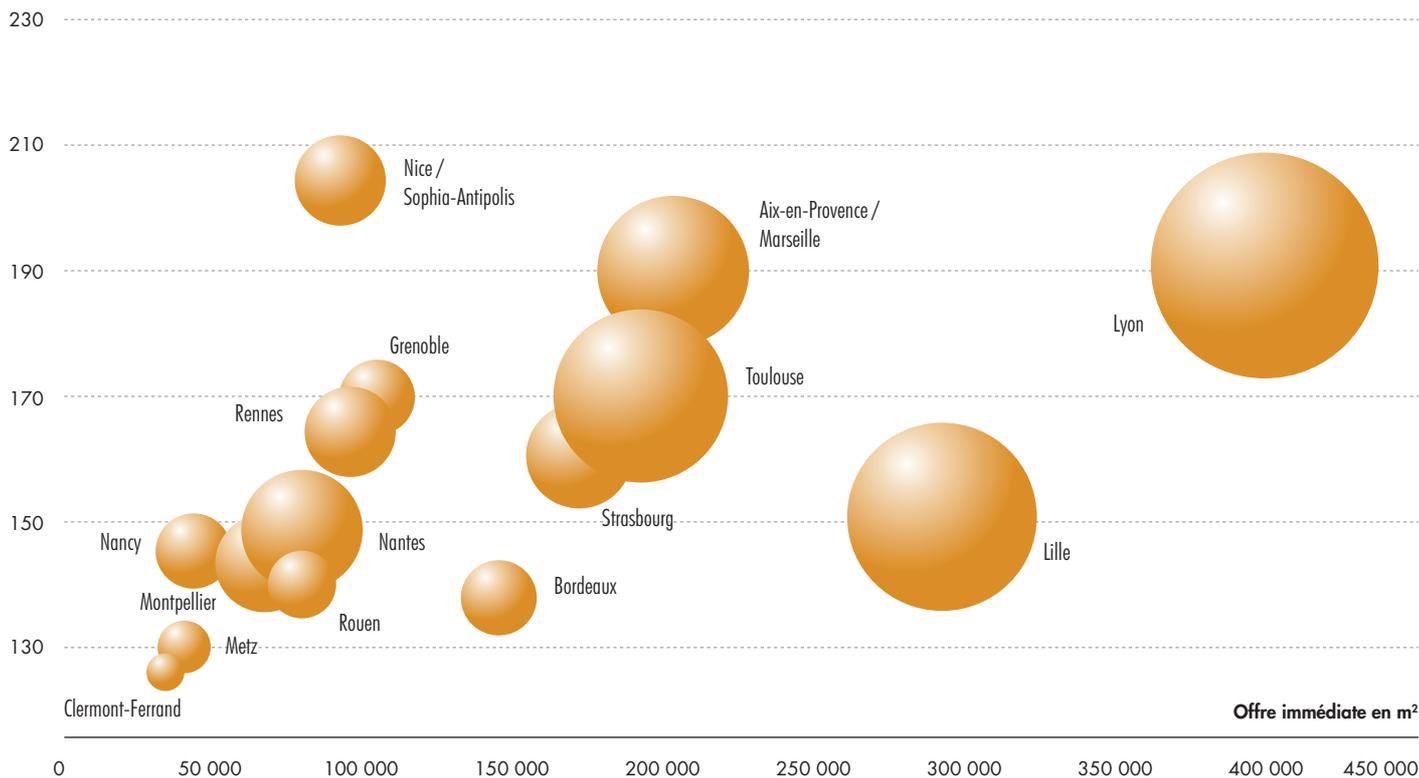
INDICATEURS SYNTHÉTIQUES DU MARCHÉ DES BUREAUX EN RÉGIONS

	Loyer « prime »	Évolution annuelle	Loyer moyen neuf/restructuré	Évolution annuelle	Loyer moyen seconde main	Évolution annuelle
Aix-en-Provence / Marseille	250 €	- 17 %	190 €	+ 21 %	145 €	+ 21 %
Bordeaux	165 €	+ 9 %	145 €	+ 13 %	122 €	+ 13 %
Lille	185 €	- 3 %	151 €	- 4 %	110 €	- 4 %
Lyon	246 €	- 5 %	191 €	- 2 %	155 €	- 2 %
Nantes	175 €	+ 2 %	148 €	- 2 %	123 €	- 2 %
Nice / Sophia-Antipolis	230 €	+ 5 %	205 €	- 19 %	145 €	- 19 %
Strasbourg	200 €	=	163 €	- 8 %	115 €	- 8 %
Toulouse	170 €	- 6 %	148 €	- 2 %	123 €	- 2 %

Source : CB Richard Ellis

N.C. : Non Communiqué

POSITIONNEMENT DES MARCHÉS DE BUREAUX EN RÉGIONS FIN 2009

Loyer moyen du neuf en € HT HC/m²/an

→ La taille des bulles est proportionnelle au volume de la demande placée

Source : CB Richard Ellis

BUREAUX • TENDANCES 2010

2010 sera une année d'ajustement des loyers

Contrairement à 2009, la tendance à la baisse des loyers est clairement marquée en ce début d'année 2010 puisque la majorité des villes est déjà entrée dans ce processus. De nombreuses villes connaîtront une stabilité moyenne des loyers faciaux au terme du 1^{er} trimestre grâce aux avantages commerciaux mais nul doute que l'ajustement des valeurs économiques sera une condition souvent indispensable à l'accélération du rythme des commercialisations.

Une année de reprise des projets et des mouvements immobiliers

Même si le phénomène ne sera pas simultané dans toutes les régions, 2010 sonnera la reprise des mouvements immobiliers. L'amélioration des indicateurs économiques depuis mi-2009 rassure les acteurs qui reprennent leurs projets immobiliers et les concrétiseront d'autant plus vite que les valeurs ont été corrigées. Dès le 1^{er} trimestre 2010, certaines régions enregistrent une accélération du rythme des commercialisations. Parmi celles qui sont en baisse figurent certains marchés qui ont eu une activité importante et/ou en progression en 2009 comme Toulouse, Montpellier ou Nice.

Demande placée 2010	Hausse	Stabilité	Baisse
Offre certaine livrable en 2010 et 2011			
Excédent	Rouen	Sophia-Antipolis	Nice - Toulouse
Equilibre	Aix-en-Provence Clermont-Ferrand Lyon - Marseille	Bordeaux Chambéry	Annecy Montpellier
Sous-offre	Grenoble - Lille	Strasbourg	-
Loyers	Hausse	Stabilité	Baisse
	Bordeaux	Aix-en-Provence Chambéry - Rouen Montpellier Toulouse Grenoble	Annecy - Lille - Nice Clermont-Ferrand Lyon - Marseille Sophia-Antipolis Strasbourg

Source : CB Richard Ellis

Y aura-t-il assez d'offres neuves en 2010 ?

L'offre future livrable en 2010 semble être assez équilibrée avec les besoins du marché au 1^{er} trimestre. Sa baisse généralisée provoque des inquiétudes qui ne seront vraiment prises en compte qu'avec le redémarrage confirmé de l'activité et la fin de la baisse des loyers.

Et en 2011 ?

L'arrêt des lancements « en blanc » depuis mi-2008 est aujourd'hui synonyme de rareté des offres de qualité à horizon 2011 et au-delà pour de nombreuses régions. La qualité du stock en régions, jugée mauvaise depuis plusieurs années, est de nouveau clairement menacée.

Légende :

- Demande placée 2010
- Loyers 2010
- Offre future livrable en 2010 et 2011
- ⊕ En hausse ⊖ Stable ⊖ En baisse
- Excessive ● Adaptée ○ Insuffisante

Annecey

Une demande en retrait.

Bordeaux

Pénurie d'offres en centre-ville. En périphérie, les opérations tertiaires se remplissent. Le stock devrait fortement diminuer en 2010. Une pénurie se fera sentir dès cette année. Seule la périphérie ouest est légèrement suroffreuse.

Chambéry

Le marché est à peu près équilibré. Mais des entreprises pourraient avoir des difficultés et libérer des locaux.

Clermont-Ferrand

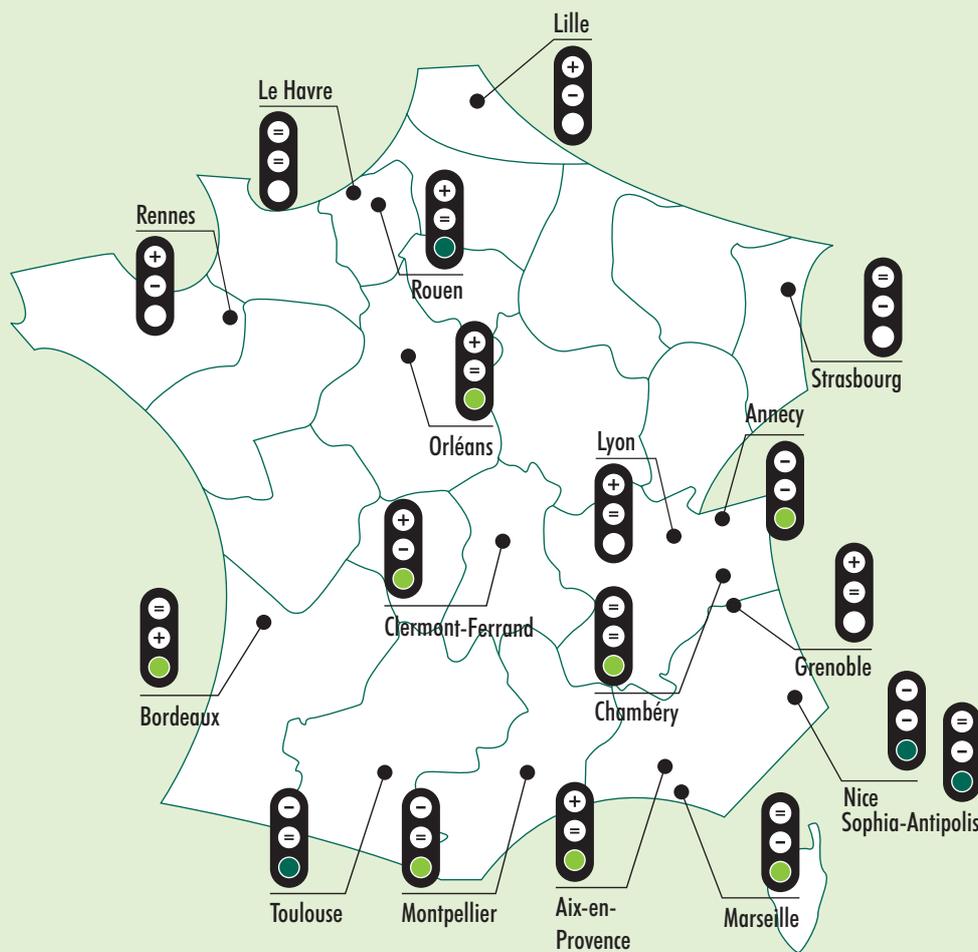
Les projets refont surface et avancent plus vite qu'en 2009, essentiellement sur les programmes > 1 000 m² avec PC. Les loyers sur le seconde main continuent à baisser afin de trouver preneur plus rapidement sur des surfaces moyennes de 200 m².

Grenoble

Marché actuellement très offre même dans le neuf. Mais il n'a que 2 programmes neufs livrables pour 2010. La pénurie de neuf se fera sentir en 2011.

Sophia-Antipolis

Un rythme de commercialisations identique à celui du début de l'année 2009. Toutefois, les valeurs sont actuellement inférieures de 10 % à 15 %.



Lille

Le 1^{er} trimestre a été actif à Lille, avec 33 500 m² placés (hors comptes-propres et clés-en-main). Toutefois, ce résultat repose en partie sur quelques grosses transactions. Les petites transactions sont nombreuses mais les surfaces de 250 m² à 1 000 m² font défaut. Par ailleurs, la demande placée neuve, importante, s'élève à 51 % ce qui, dans un contexte d'arrêt quasi-total de la construction, présage de tensions à venir sur le marché. Les délais de négociations s'allongent alors que les propriétaires se demandent de plus en plus quelle attitude adopter face à un parc vacant vieillissant en croissance. L'offre immédiate baisse légèrement par rapport à fin 2009 ; les offres futures certaines à un an également.

Le loyer « prime » remonte à 190 € HT HC/m²/an. Globalement, les valeurs faciales sont maintenues en raison des avantages commerciaux accordés.

Lyon

Le 1^{er} trimestre 2010 est la suite logique du 4^{ème} trimestre 2009 caractérisé par un rebond de la demande placée. En effet, 58 700 m² ont été commercialisés au 1^{er} trimestre contre 38 000 m² à la même période en 2009 soit 78 % de plus. Le stock disponible déjà élevé fin 2009, progresse encore pour se situer à 407 000 m² à la fin du 1^{er} trimestre 2010. La part de la seconde main est importante et l'offre neuve toujours insuffisante dans les quartiers prisés.

Le loyer « prime » est en baisse à 230 € HT HC/m²/an. Il existe peu d'écart entre les loyers de présentation et les loyers faciaux. Cependant, pour les grandes transactions avec un bail de longue durée, des négociations sont fréquentes pour l'obtention d'un mois de franchise de loyer par année de bail ferme.

Marseille

Le marché de l'immobilier tertiaire marseillais enregistre de nouveau une hausse de son activité. Ainsi, au 1^{er} trimestre 2010 la demande placée s'élève à 20 000 m² soit 66 % plus élevée qu'au 1^{er} trimestre 2009. En dépit de la crise, le rythme des commercialisations s'accélère depuis le 4^{ème} trimestre 2009. Le stock d'offres disponibles tend à la stabilisation à 156 000 m². Le développement ou le lancement d'immeubles neufs devrait rester quasi nul jusqu'en 2011 alors que la livraison de nouveaux programmes prévue pour 2010 est nettement inférieure à celle de 2009 (22 000 m² contre 50 000 m²).

Le loyer « prime » reste à 250 € HT HC/m²/an. Globalement, les valeurs faciales sont stables mais des franchises de loyer sont accordées aux utilisateurs sur tous les projets significatifs (1 mois minimum par année de bail).

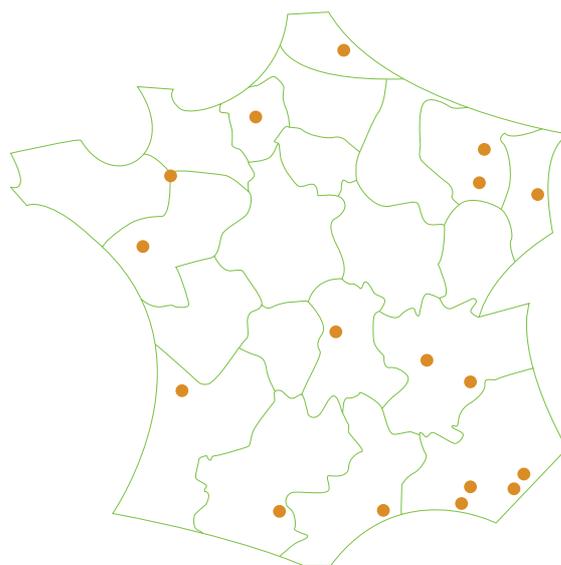
LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS • INDICATEURS 2009

INDICATEURS SYNTHÉTIQUES DU MARCHÉ DES LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS DES RÉGIONS*

	2008	2009	Évolution
Demande placée	3 300 000 m ²	2 600 000 m ²	- 23 %
Part du neuf	43 %	39 %	- 4 points
Offre immédiate	3 620 000 m ²	4 080 000 m ²	+ 13 %
Part du neuf	23 %	22 %	- 1 point
Offre future « en blanc »	730 000 m ²	270 000 m ²	- 63 %
Offre future « en gris »	1 220 000 m ²	800 000 m ²	- 34 %
Loyer « prime » (HT HC/m ² /an)	110 €	110 €	Stable
Loyer moyen neuf (HT HC/m ² /an)	61 €	57 €	- 7 %

Source : CB Richard Ellis

LES MÉTROPOLIS RÉGIONALES DE L'ÉCHANTILLON



* LISTE DES 15 MÉTROPOLIS DE L'ÉCHANTILLON CBRE

Aix-en-Provence / Marseille, Nice / Sophia-Antipolis, Lyon, Lille, Bordeaux, Nancy, Nantes, Strasbourg, Grenoble, Rouen, Metz, Montpellier, Clermont-Ferrand, Rennes, Toulouse.

LE MARCHÉ DES LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS VILLE PAR VILLE

Métropoles régionales	Offre immédiate au 31/12 (en m ²)	Part du neuf dans l'offre immédiate	Demande placée en 2009 (en m ²)	Part du neuf dans la demande placée	Loyers neufs / restructurés au 31/12 (€ HT HC/m ² /an)	Loyers de seconde main au 31/12 (€ HT HC/m ² /an)
Aix-en-Provence	385 000 ↗	54 %	191 000 ↘	58 %	41 / 100	30 / 70
Anncy	135 200 ↗	N.S.	54 900 ↘	30 %	70 / 90	37 / 65
Bordeaux	271 530 ↘	N.D.	116 200 ↘	40 %	43 / 78	35 / 69
Caen	200 000 ↗	5 %	65 000 ↘	15 %	45 / 55	35 / 45
Chambéry	63 000 ↗	9 %	45 000 ↘	20 %	55 / 75	30 / 55
Clermont-Ferrand	80 000 ↗	1 %	30 500 ↘	17 %	45 / 70	20 / 60
Grenoble	156 000 ↗	7 %	100 300 ↗	9 %	74 / 85	35 / 65
Le Havre	170 000 ↗	51 %	22 000 ↘	24 %	60 / 70	35 / 60
Lille	514 000 ↗	41 %	443 000 ↘	72 %	41 / 55	30 / 50
Lyon	1 013 000 ↗	19 %	640 600 ↘	41 %	37 / 65	25 / 60
Marseille	102 000 ↗	6 %	61 000 =	N.S.	60 / 110	45 / 65
Metz	220 000 ↗	3 %	80 000 ↘	N.S.	45 / 65	15 / 50
Montpellier	55 000 ↘	12 %	49 300 ↗	6 %	75 / 85	42 / 65
Mulhouse	232 700 ↗	3 %	87 300 ↘	45 %	45 / 110	20 / 100
Nancy	98 000 ↗	19 %	58 000 ↘	9 %	50 / 65	18 / 60
Nantes	100 000 ↗	N.D.	95 000 ↘	N.D.	60 / 80	N.S.
Nice	90 000 ↘	N.S.	65 000 ↘	N.S.	70 / 80	N.S.
Rennes	128 000 ↗	20 %	110 700 ↘	17 %	36 / 70	20 / 60
Rouen	98 000 ↘	23 %	108 000 ↗	1 %	42 / 60	25 / 60
Sophia-Antipolis	40 000 ↗	N.S.	16 000 ↘	12 %	85 / 100	65 / 85
Strasbourg	580 100 ↗	11 %	206 600 ↘	47 %	48 / 95	28 / 85
Toulouse	146 600 ↗	21 %	142 700 ↗	1 %	43 / 90	30 / 35

Source : CB Richard Ellis

N.S. : Non Significatif

N.D. : Non Déterminé

Mutation de la demande exprimée

La demande exprimée en locaux d'activités et entrepôts a été **profondément marquée par la crise** en 2009. Les recherches sont partout moins nombreuses et de moindre ampleur. L'année 2009 se caractérise donc par le **gel des projets immobiliers au bénéfice de travaux d'adaptation** permettant, d'une part, le maintien de l'activité tout en **limitant le développement des surfaces de stockage et, d'autre part, d'éviter un déménagement, plus coûteux**. Les utilisateurs recherchent souvent des locaux neufs de petite taille ou de taille moyenne mais modulables avec une bonne accessibilité à un prix attractif.

Contrairement au marché des bureaux, aucun redémarrage de l'activité n'a été ressenti en fin d'année 2009 sur les marchés des locaux d'activités et entrepôts.

Nette baisse de l'activité en 2009

Comme prévu, la crise a provoqué en 2009 un désarroi dans les marchés des locaux d'activités et entrepôts entraînant une baisse de l'activité et un changement de tendance. Avec **2,6 millions de m², la demande placée*** en 2009 accuse un recul de - 23 % par rapport à 2008 (3,3 millions de m²).

Parmi les marchés de l'échantillon, **seuls 4 sont en progression : Grenoble, Rouen, Toulouse et Montpellier**. Ils affichent une croissance annuelle de leur demande placée comprise **entre + 6 % et + 13 %**. La majorité des marchés accuse donc un recul important hormis à Clermont-Ferrand où la diminution n'est que de 5 %.

Pourquoi déménager et vers quoi ?

La recherche des **économies de coûts a été le leitmotiv du marché** en 2009. Ainsi, les projets immobiliers ont été mis en « stand by », reportés et/ou revus à la baisse engendrant surtout des **petites transactions**. Le segment des surfaces de moyenne taille s'est en général effondré et le marché repose souvent sur quelques transactions de grande ampleur. Ces dernières sont par ailleurs de taille plus modeste que les années précédentes puisque les plus de 20 000 m² ont chuté, laissant place à davantage de transactions comprises entre 5 000 m² et 20 000 m².

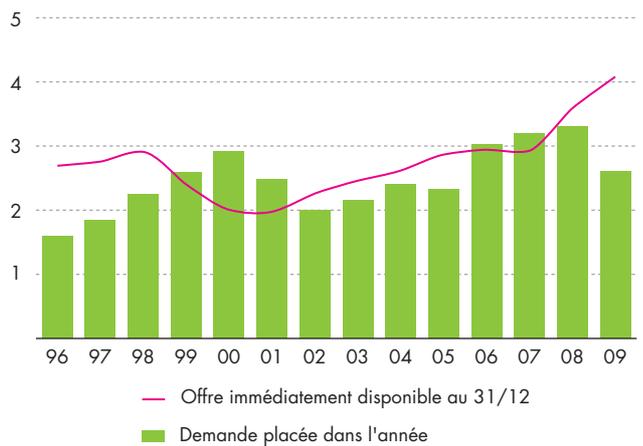
La volonté des utilisateurs d'acquérir leurs locaux reste une caractéristique régionale, renforcée par la crise, afin de « maîtriser » **les dépenses** liées à l'immobilier. Ce type d'opérations constitue une solution **alternative lorsque l'offre adaptée fait défaut**, comme c'est le cas désormais, suite à l'arrêt quasi-total des lancements « en blanc ». Les marchés régionaux restent sous-offreurs à l'acquisition.

Lorsque les stocks l'ont permis, notamment lorsque l'offre neuve était suffisante, **la part de l'acquisition** a été croissante en 2009 car cela sécurise l'acquéreur face aux aléas conjoncturels et à l'évolution réglementaire. De fait, la part des clés-en-main et comptes-propres représente près de 30 % de la demande placée de chaque marché et dépasse 50 % à Lille et Toulouse (voir graphiques).

La spécificité de chaque marché a entraîné soit une exigence plus élevée des utilisateurs qui ne déménagent qu'à la condition d'acquérir un bien neuf si possible, soit une exigence moins forte de ces derniers qui se positionnent sur un local avec le moins de « défauts possible », quitte à le transformer pour un meilleur usage. C'est le cas notamment à Nice où la pénurie d'offres récurrente est autant préjudiciable pour la demande placée que les effets récents de la crise.

ÉVOLUTION DE L'OFFRE IMMÉDIATE ET DE LA DEMANDE PLACÉE DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*

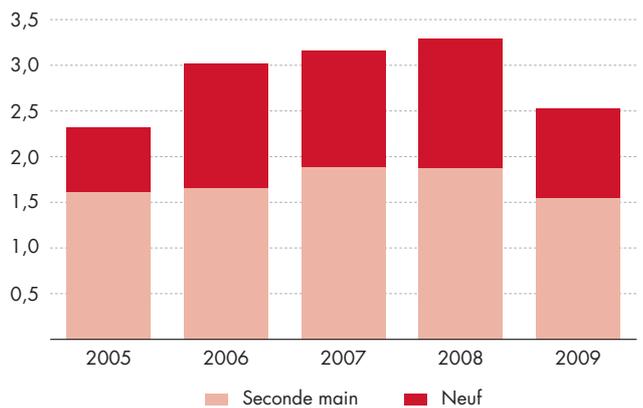
(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DE LA DEMANDE PLACÉE PAR ÉTAT DES LOCAUX*

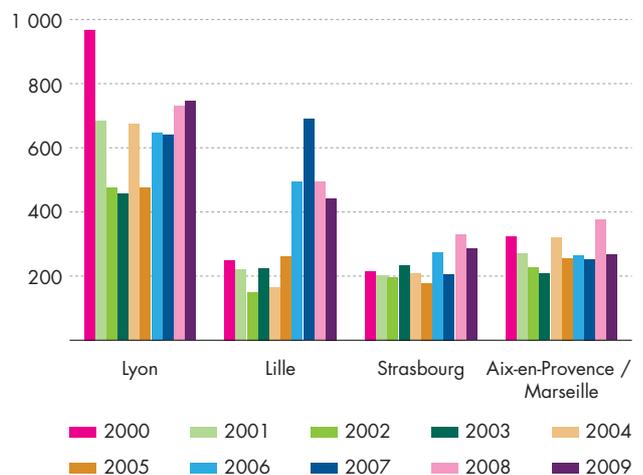
(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

ÉVOLUTION DE LA DEMANDE PLACÉE SUR 4 MARCHÉS

(En milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis

La part du neuf, en baisse, s'élève à 39 % de la demande placée.

Bien que très recherchés, les locaux neufs sont rares ce qui freine le rythme de commercialisation. Cette part de neuf se compose dans sa quasi-totalité de clés-en-main et comptes-propres. 5 marchés ont une part de neuf supérieure à 40 %. Il s'agit, dans l'ordre décroissant de Lille, Toulouse, Aix/Marseille, Strasbourg et Lyon. Ces marchés, assez mûrs, pourraient tirer parti de cette situation si un redémarrage de l'activité se produisait en 2010, dès lors que ces offres correspondront aux critères de recherches des utilisateurs. **L'activité enregistrée en 2009 en locaux d'activités et entrepôts émane avant tout de regroupements et de recherche d'économies de coûts et d'échelle.** Le secteur de la logistique, consommateur par définition de vastes locaux, a été relativement atone en 2009. Le manque de visibilité et l'arrêt des mises en chantier empêchent son redémarrage (cf. zoom page 14).

Nouvelle croissance de l'offre immédiate et recul de l'offre future

Le stock disponible, estimé à **4,08 millions m² fin 2009**, conserve une tendance croissante avec **+ 13 %** par rapport à fin 2008 (qui affichait + 24 % par rapport à 2007). Tous les marchés de l'échantillon*, hormis trois (Nice / Sophia-Antipolis, Rouen et Montpellier), enregistrent un gonflement de leur stock. L'offre neuve disponible fluctue peu au global, à 22 % de l'offre immédiate car peu d'offres « en blanc » ont été livrées en 2009. **L'offre neuve est parfois inadaptée** à la demande exprimée soit parce qu'elle se trouve dans une **zone d'activités peu prisée** (mais où du foncier était disponible) et/ou à des **valeurs jugées trop élevées** soit parce qu'elle propose des surfaces **incohérentes** avec les demandes.

Les marchés qui souffrent déjà d'incohérence ou d'insuffisance de leur stock par rapport à la demande risquent une aggravation de la situation avec la **diminution des projets**. Fin 2009, l'offre « en blanc » livrable en 2010 s'élevait à **270 000 m², soit un recul de - 63 %** par rapport à fin 2008. **L'offre « en gris » s'inscrit également dans une tendance baissière**, à 800 000 m², soit 34 % de moins que fin 2008. Seuls les projets éventuels sont à la hausse avec 1 500 000 m² envisageables mais avec des probabilités de réalisation faibles à moyen terme.

En 2009, les utilisateurs ont eu recours aux clés-en-main et comptes-propres pour pallier au manque. Mais le marché se trouve handicapé par cette situation de sous-offre locative.

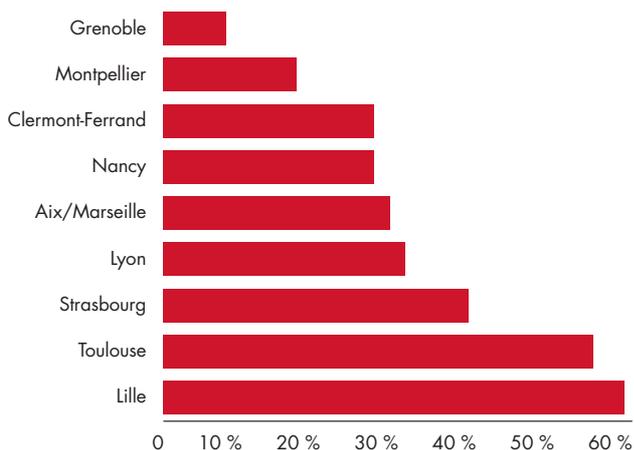
Changement de tendance des valeurs locatives

En légère hausse depuis 2003, le loyer moyen pondéré des locaux d'activités et entrepôts **neufs et restructurés recule de 7 % en 2009**. Ce dernier s'établit à **57 € HT HC/m²/an fin 2009** contre 61 € HT HC/m²/an fin 2008. La majorité des marchés affiche une baisse de ses valeurs bien que de nombreux propriétaires octroient des mesures d'accompagnement lors des négociations (franchises, participation aux travaux d'emménagement...).

Le loyer « prime » en régions* est stable à **110 € HT HC/m²/an (Marseille)**. Viennent en seconde place, Sophia-Antipolis et Aix-en-Provence avec un « prime » à 100 € HT HC/m²/an.

Le faible nombre de transactions en 2009 sur certains segments de marché ne permet pas toujours d'évaluer le niveau des valeurs locatives et vénales. 2010 devrait être une année au terme de laquelle les évolutions devraient être plus visibles, bien que toujours modérées pour ces secteurs d'activités.

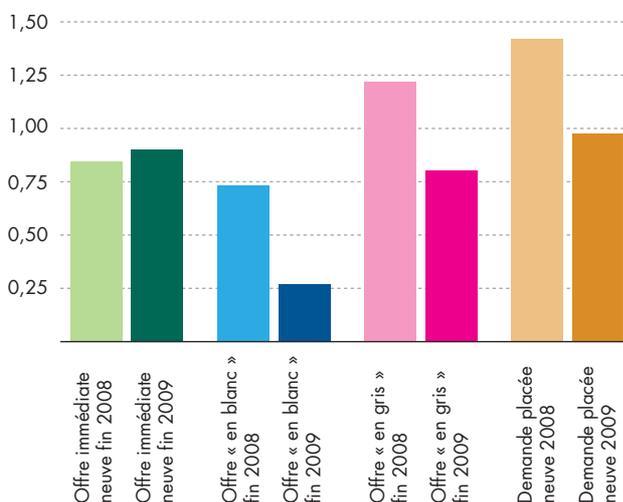
PART DES CLÉS-EN-MAIN ET COMPTES-PROPRES DANS LA DEMANDE PLACÉE 2009



Source : CB Richard Ellis

OFFRE (IMMÉDIATE, FUTURE) ET DEMANDE PLACÉE NEUVES

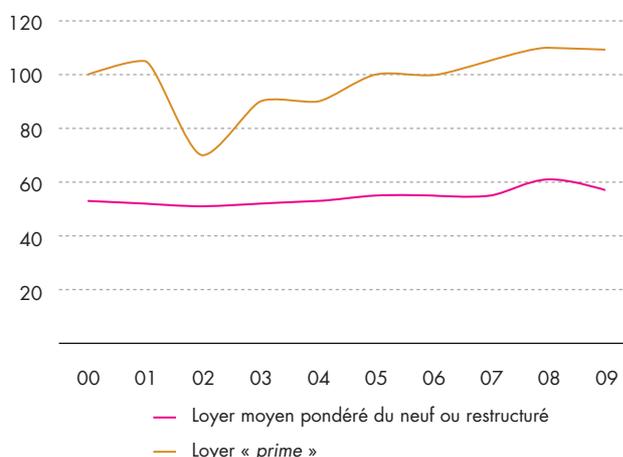
(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

LOYERS « PRIME » ET MOYEN PONDÉRÉ DES LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS NEUFS EN RÉGIONS*

(En € HT HC/m²/an)



Source : CB Richard Ellis

Adresse - programme	Preneur	Surface (en m ²)	Type des locaux	Type de contrat	État des locaux	Loyer / Prix (€ HT HC/m ² /an ou HD/m ²)
Lille - Brebières	ID Logistics	72 000	Entrepôts	Compte-propre	Neuf	N.C.
Toulouse - Blagnac	Airbus	53 000	Locaux d'activités	Compte-propre	Neuf	N.C.
Lyon - Belleville	Hartmann	44 000	Entrepôts	Location	Neuf	N.C.
Aix-en-Provence/Marseille - Clesud - Miramas	Point P	38 600	Entrepôts	Location	Neuf	N.C.
Le Havre - Parc logistique du pont de normandie	SLAUR	11 500	Entrepôts	Location	Neuf	N.C.
Grenoble - Pont de Claix	Imprimerie de Pont de Claix	10 400	Locaux d'activités	Vente	Ancien	200
Mulhouse - ZI Bartenheim	SAT	9 200	Entrepôts	Vente	Récent	N.C.
Metz - ZAC Grange au Bois	SPIE	6 000	Mixte	Location	Neuf	N.C.
Strasbourg - Furdeheim	Velta Eurojauge	4 050	Locaux d'activités	Vente	Neuf	N.C.
Nancy - Marcel Brot	Futsal	2 500	Locaux d'activités	Location	Rénové	60
Nice/Sophia - Antipolis - Pegomas	Vir	2 000	Locaux d'activités	Location	Neuf	92
Annecy - ZI de Vovray	GLS	1 900	Entrepôts	Location	Ancien	N.C.
Clermont-Ferrand - Brezet	Interouge.com	1 800	Locaux d'activités	Location	Ancien	34
Rouen - Dieppedalle Croiset	EPB	1 400	Locaux d'activités	Location	Ancien	16
Caen - Mondeville	Calixo event	800	Locaux d'activités	Location	Récent	32

Sources : CB Richard Ellis et veille Explore

N.C. : Non Communiqué

LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS • TENDANCES 2010

Légende :

- Demande placée 2010
- Loyers 2010
- Offre future livrable en 2010 et 2011
- En hausse
- Stable
- En baisse
- Excessive
- Adaptée
- Insuffisante
- Activités
- Entrepôts

Annecy

La demande résiste mais un vrai problème d'offre existe en termes de quantité et de qualité. Malgré la conjoncture, peu de nouvelles offres sont enregistrées. Le marché est très attentiste.

Bordeaux

Peu de programmes neufs. La seconde main se porte bien. Il y a un fort décalage des valeurs entre les locaux neufs et de seconde main. Compte-tenu des besoins d'économies des preneurs, le neuf est en souffrance.

Clermont-Ferrand

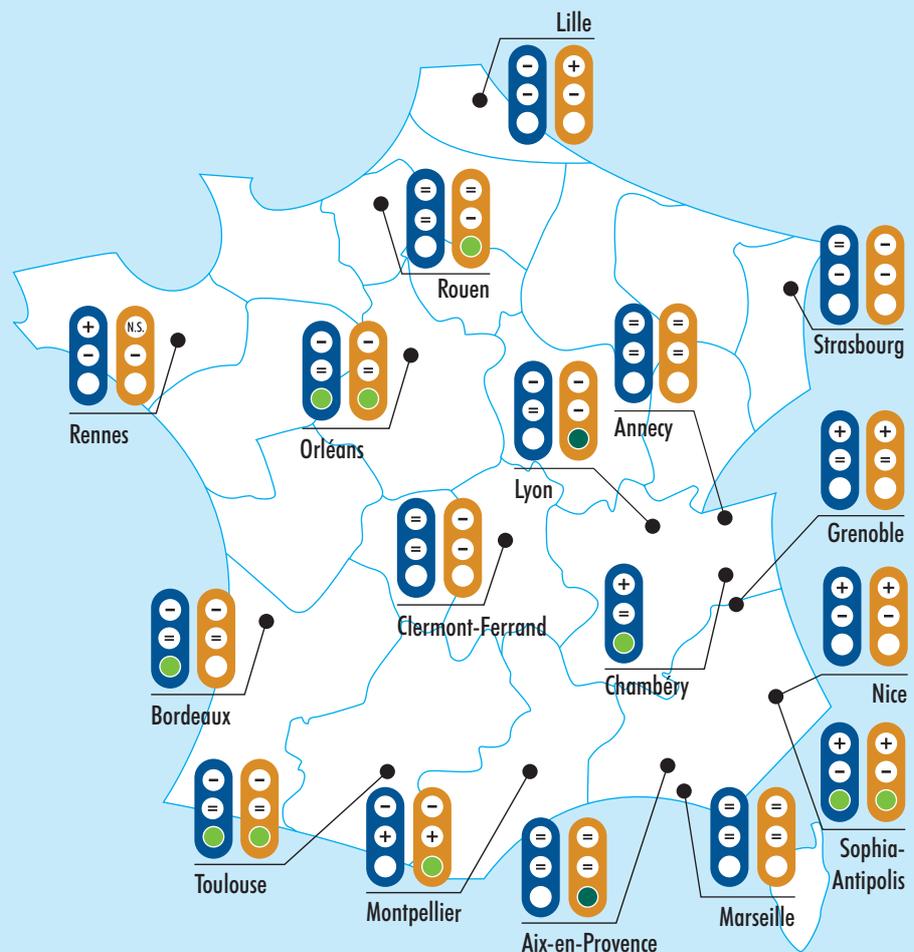
Les mouvements continuent au même rythme que fin 2009 avec des prix qui ont du mal à s'ajuster en seconde main et une carence de plus en plus flagrante de surfaces neuves.

Grenoble

Le marché de l'activité est tendu par manque d'offres, notamment à la vente.

Toulouse

Les avantages commerciaux sont fréquents et importants. Les recherches sont très orientées vers les locaux d'activités et peu sur les entrepôts logistique. L'offre en locaux d'activités est de mauvaise qualité ou hors normes.



N.S. : Non Significatif

Des régions plus touchées par la crise

Après une année 2008 actant le retournement du marché de la logistique en France, **2009 a fortement marqué le pas, avec un recul de 41 % de la demande placée par rapport à 2008 (1,5 million de m² transactés, contre 2,5 millions)**. Les volumes commercialisés se sont dégradés petit à petit, après avoir bénéficié début 2009 de **la réalisation d'opérations engagées de longue date**. C'est le **4^{ème} trimestre** qui a été **le plus difficile**. Seuls **307 000 m² ont été placés**, niveau trimestriel le plus bas depuis plusieurs années (-22 % en un trimestre, 16 transactions).

La majeure partie des opérations réalisées en 2009 est traditionnellement répartie sur l'axe Nord/Sud : 22 % en Ile-de-France, 17 % dans le grand nord, 16 % dans le couloir rhodanien et 12 % dans le grand sud. Cette répartition est sensiblement différente de celle de 2008, où le couloir rhodanien se plaçait en première position avec 25 % des transactions, suivi du grand nord (23 %) et enfin de la région francilienne (18 %). Le grand sud ne représentait que 9 % des opérations.

Au 1^{er} trimestre 2010, ce classement est encore modifié. En effet, alors que l'Ile-de-France a performé avec une demande placée en hausse annuelle de 173 % (304 000 m², soit 52,5 % des volumes transactés en France), les autres marchés sont encore « déprimés ».

Les 3 grandes régions logistiques n'ont pas vraiment affiché de reprise, à l'exception du **grand nord**. En effet, alors qu'au 4^{ème} trimestre 2009 aucune transaction significative n'a été recensée, **les volumes commercialisés croissent de 28 % entre les 1^{ers} trimestres 2009 et 2010 (83 800 m²)**. Sur 5 transactions réalisées, 4 sont comprises entre 10 000 m² et 20 000 m², à l'image de la prise à bail par DHL de 11 400 m² à Loon Plage (59) ou de l'achat par d'Haenens Transports de 14 300 m² à Fretin (59). Ces opérations sur de petites surfaces traduisent également une **réduction des surfaces commercialisées en régions**.

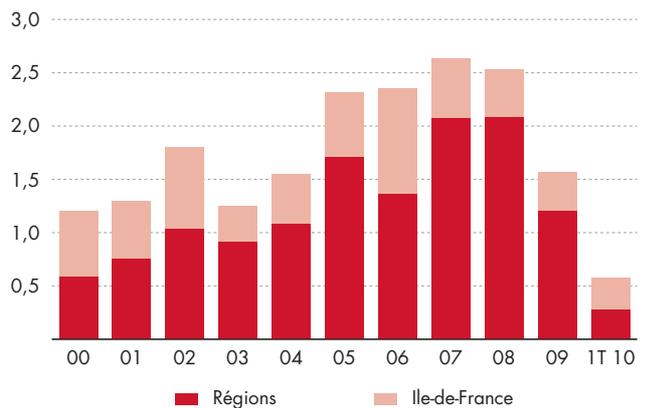
En effet, la **demande placée du couloir rhodanien diminue fortement en un an**, notamment car la **proportion des opérations de moins de 10 000 m² représente plus de 57 % des commercialisations**, comme la location par Schenker-Joyau de 5 000 m² à Mions (69). L'unique opération réalisée par un chargeur dans la zone est la prise à bail par Smoby de 5 200 m² à La Boisse (01).

Quant au **grand sud**, le niveau de **demande placée** des entrepôts de plus de 10 000 m² est toujours bas (**33 400 m², - 46 % par rapport au 1^{er} trimestre 2009**) et ne représente que 6 % du total national. Ici, comme dans la vallée du Rhône, les **transactions de moins de 10 000 m² sont plus importantes que les grandes et correspondent à 60 % de toutes les opérations réalisées** (contre 38 % en 2009).

Enfin, **la part des chargeurs dans les transactions s'établit à 55 % au 1^{er} trimestre 2010** en France, s'expliquant par l'activité du **secteur de la grande distribution** sur le marché. Contrairement à l'Ile-de-France, **la qualité des bâtiments transactés diminue en régions**. La **proportion d'entrepôts neufs/restructurés/rénovés** passe de 79 % en 2009 à **59 % au 1^{er} trimestre 2010**.

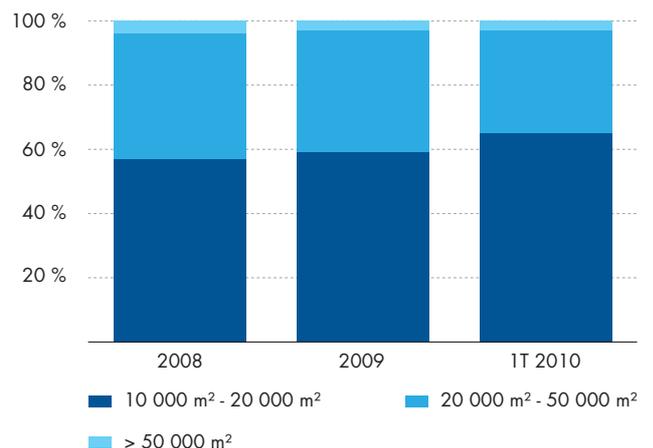
ÉVOLUTION DE LA DEMANDE PLACÉE EN FRANCE

(En millions de m²)



Sources : CB Richard Ellis et Immostat

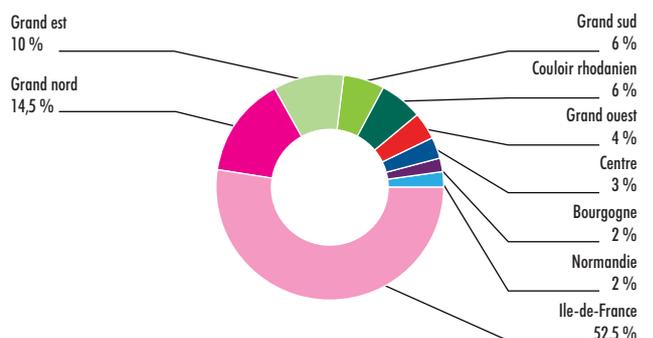
RÉPARTITION DES TRANSACTIONS PAR TRANCHE DE SURFACES EN FRANCE



Sources : CB Richard Ellis et Immostat

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE LA DEMANDE PLACÉE AU 1^{ER} TRIMESTRE 2010

(En volumes)



Sources : CB Richard Ellis et Immostat

Des stocks toujours en progression

Au 1^{er} semestre 2009, l'offre immédiate a connu une forte croissance, avant d'amorcer une stabilisation au 2nd. En un an, elle a atteint le niveau de 3,3 millions de m² en France, soit 44 % d'augmentation entre le 1^{er} janvier 2009 et le 1^{er} janvier 2010. En début d'année, les livraisons de bâtiments développés « en blanc », démarrés en 2008, sont venues alimenter les disponibilités, ainsi que les libérations d'immeubles restés vacants. Puis, l'arrêt des mises en chantier a permis au stock de se consolider.

Au 1^{er} avril 2010, l'offre immédiate croît toujours, mais dans des proportions moindres (+ 16 % par rapport au 1^{er} janvier 2010). Cette croissance est essentiellement le fait des régions puisque le stock diminue en Ile-de-France (-13 %, 1,1 million de m²). Il augmente dans le grand nord (+ 34 %, 396 000 m²), le grand sud (+ 29 %, 347 000 m²) et le couloir rhodanien (+ 13 %, 788 000 m²). L'essentiel des disponibilités est répertorié sur l'axe Nord/Sud. Alors que les marchés du grand nord et du grand sud étaient encore en situation de sous-offre à mi-2009, ils se détendent progressivement depuis la fin de l'année. La région lyonnaise est, elle, toujours sur-offreuse. Le faible niveau de demande placée, les libérations restées vacantes et les livraisons de programmes « en blanc » au début de l'année n'ont pas permis au stock de se résorber.

Au cours de l'année 2009, le manque de lisibilité, les difficultés de financement et l'attentisme des acteurs ont engendré une suspension des mises en chantier. L'offre « en blanc » a ainsi diminué de 70 % en un an pour s'élever à 300 000 m² au 1^{er} janvier 2010. Au 1^{er} avril 2010, elle ne se compose plus que de 130 200 m² de programmes, au nombre de 4 : 1 en Ile-de-France, 1 dans le Centre et 2 dans le grand sud. Ces derniers sont localisés à Rognac (13) et Port-Saint-Louis-du-Rhône (13) et représentent respectivement 21 700 m² et 38 100 m² d'entrepôts de classe A, qui seront livrés mi-2010.

En ce qui concerne les projets « en gris », ils atteignent 4,3 millions de m² à l'issue du 1^{er} trimestre 2010 (+ 9 % par rapport au 1^{er} janvier 2010). Ces programmes pourront alimenter les besoins en comptes propres et en clés-en-main, qui devraient s'accroître sur le marché des grandes surfaces.

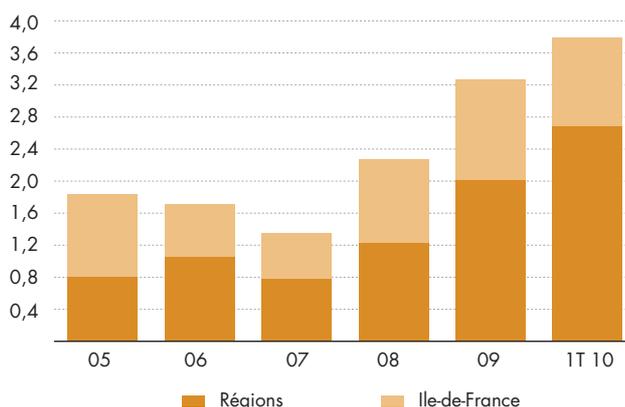
Un « repricing » acté

En 2009, les valeurs locatives, tant faciales qu'économiques, ont été fortement attaquées, accusant des baisses plus ou moins importantes selon les zones et la qualité des bâtiments. En outre, les avantages commerciaux consentis lors des négociations ont généralement été importants. La fin de l'année a toutefois affiché une stabilisation des valeurs, qui se poursuit début 2010.

En effet, au 1^{er} avril, les loyers sont stables. Les différents marchés ont confirmé que le « repricing » s'était opéré. Toutefois, des secteurs souffrent encore, notamment ceux sur-offreurs, de seconde main et mal localisés.

ÉVOLUTION DE L'OFFRE IMMÉDIATE EN FRANCE

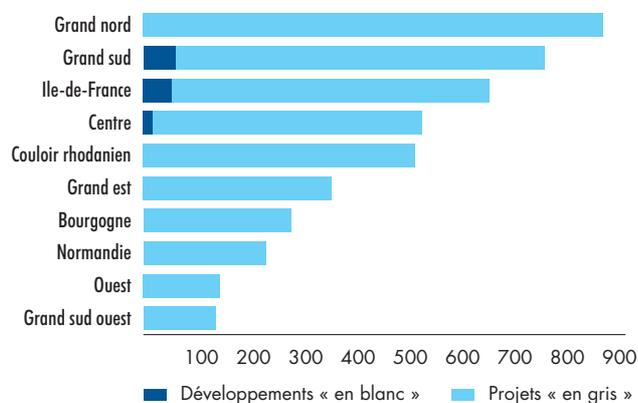
(En millions de m², en fin de période)



Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE L'OFFRE FUTURE EN FRANCE AU 1^{er} AVRIL 2010

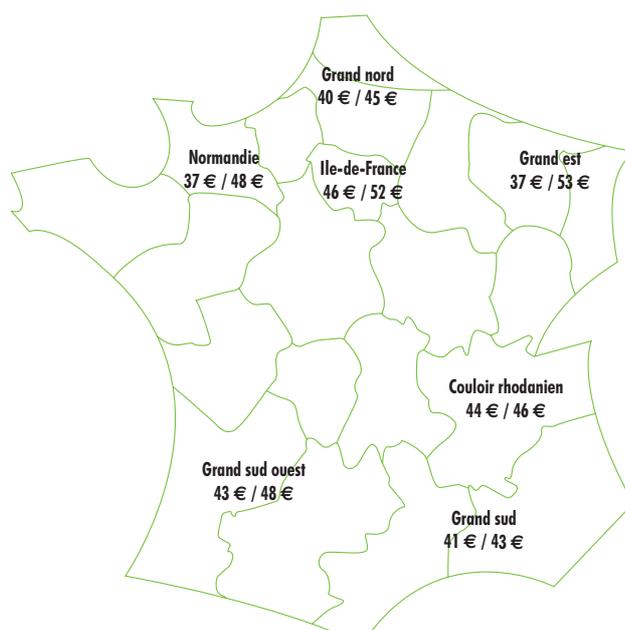
(En milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis

VALEURS LOCATIVES FACIALES EN FRANCE AU 1^{er} AVRIL 2010

(En € HT HC/m²/an, classe A ou B, neuf)



Source : CB Richard Ellis

LES INVESTISSEMENTS

2009 : la crise touche de plein fouet les régions

Alors qu'en 2008, les régions avaient été davantage épargnées par la crise que l'Île-de-France, il n'en a pas été de même en 2009. Seul **1,9 milliard d'euros d'investissement** y a en effet été recensé, soit un recul annuel de - 39 %, équivalent à celui enregistré au niveau national. Toutefois, avec plus du quart des transactions réalisées, **le poids relatif des régions reste à un niveau historiquement élevé**, attestant de leur crédibilité désormais établie d'alternative à la capitale auprès des investisseurs, notamment internationaux.

Le marché de l'investissement immobilier en régions n'a donc pas échappé aux répercussions de la crise financière, qui, en conduisant au **quasi-arrêt de la distribution du crédit** depuis l'automne 2008, a très fortement réduit les volumes de capitaux prêts à s'investir. Par ailleurs, face à la **dégradation continue de l'environnement économique**, les investisseurs se sont montrés fortement attentistes. Ainsi, même si les valeurs locatives faciales y ont globalement bien résisté, la province n'a pas échappé à la **brutale remontée des taux de rendement** et donc au recul des valeurs vénales, qui a impacté à son tour à la baisse les volumes engagés. Sans compter que dans ces conditions, un certain nombre de vendeurs a préféré se retirer du marché, contribuant à assécher l'offre.

Résultat, le **début de 2009** a été **marqué par un véritable gel de l'investissement** (à peine 200 millions d'euros échangés au 1^{er} trimestre en régions), seules les très petites transactions continuant à se signer. **Puis, le marché s'est progressivement ranimé**, grâce notamment à une certaine détente des conditions de financement. Toutefois, **les régions dans leur ensemble, à l'exception de Lyon, n'ont pas bénéficié d'un rebond aussi net** des engagements **que dans la capitale**, où la performance du 4^{ème} trimestre a renoué avec les volumes d'avant la crise.

Les produits : le retour en force des commerces

Face à un environnement économique incertain, et dans un contexte de forte aversion au risque, **les investisseurs ont focalisé leur intérêt sur les immeubles de qualité, bien situés, sécurisés** sur le long terme à des valeurs locatives pérennes. Ainsi, en régions, près de la moitié des transactions 2009 a porté sur des actifs neufs, mais livrés, ou récents. **Les acquéreurs se sont donc détournés des produits et localisations secondaires mais aussi des actifs en développement**, devenus quasiment in finançables. Logiquement, l'activité des promoteurs s'en est ressentie (30 % de l'offre seulement), après avoir atteint un record en valeur absolue comme relative en 2008 (près de 55 % des cessions). De la même façon, à l'exception du groupe Casino (avec notamment la vente auprès de Mercyalis du portefeuille Alcudia, en grande partie localisé en régions), **les utilisateurs ont peu externalisé leur patrimoine** en 2009 (22 % des ventes). De fait, si les « sale&lease back » sont généralement sécurisés par des baux long terme, ils portent souvent, en particulier en régions, sur des actifs relativement spécifiques ou de qualité secondaire, actuellement peu prisés par les investisseurs.

ENGAGEMENTS EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE BANALISÉ EN RÉGIONS

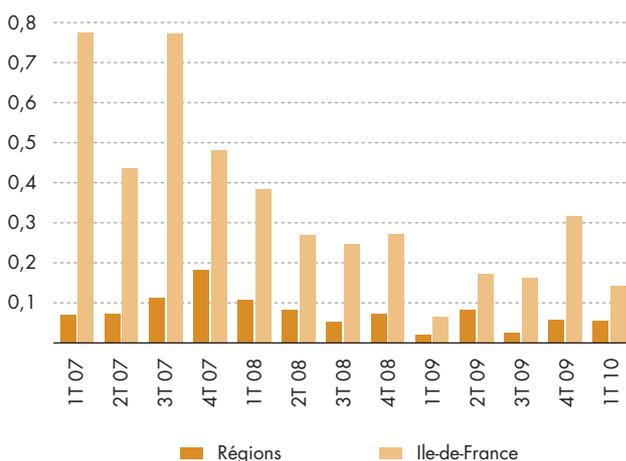
(En milliards d'euros)



Source : CB Richard Ellis

ÉVOLUTION TRIMESTRIELLE DES ENGAGEMENTS EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE BANALISÉ

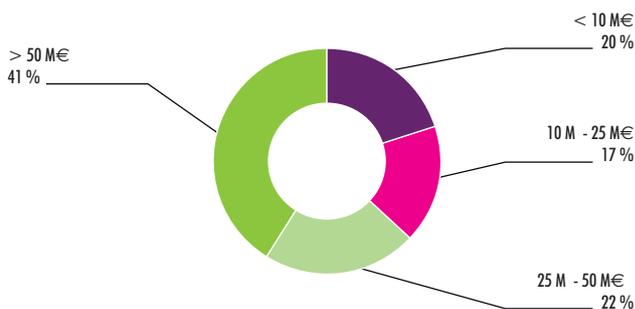
(En milliards d'euros)



Sources : CB Richard Ellis et Immostat

RÉPARTITION PAR TAILLE DES OPÉRATIONS EN 2009

(En volumes)



Source : CB Richard Ellis

Tirant partie de cette donne, les **engagements en commerces**, actifs réputés très défensifs et qui constituent traditionnellement le produit de diversification phare en régions, ont été **particulièrement dynamiques**. Avec **près de 1,1 milliard d'euros transactés en 2009 pour 55 transactions**, les volumes ont plus que doublé, permettant à ce segment de marché de concentrer pour la 1^{ère} fois plus de la moitié des investissements en province. Une performance qui s'explique par **quelques grandes cessions de centres et de galeries commerciales** (plus des ¾ des engagements), après une année 2008 particulièrement atone sur ce créneau faute d'offres. De fait, certains promoteurs spécialisés en commerces, pressés par des logiques de désendettement ou des besoins de financements pour de nouveaux projets, ont en 2009 mis sur le marché régional des actifs de grande qualité, neufs ou récents et totalement loués, à l'image du « 31 » à Lille, des « Halles de Chambéry » ou de « Fleur d'eau » à Angers. Et **la progressive normalisation du crédit a permis le retour de signatures sur des actifs de grande taille**. Ainsi, sur les 7 transactions supérieures à 50 millions d'euros recensées en régions en 2009, 5 concernaient des centres et galeries commerciales.

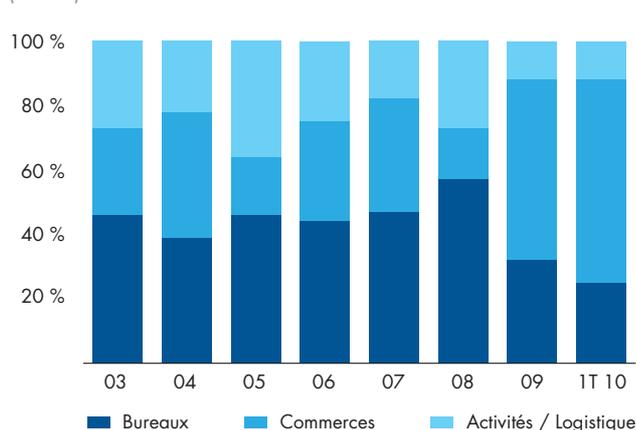
Inversement, **les investissements en bureaux**, qui avaient été portés en 2008 par la relance de la construction en régions, **ont souffert de l'effondrement des VEFA**. Ainsi, moins de 600 millions d'euros ont été échangés en 2009 sur ce marché qui reste cependant, en nombre de transactions (67), leader. Une tendance qui s'est vérifiée avec encore plus d'acuité pour **les locaux d'activités et la logistique**, où seuls 225 millions d'euros ont été investis en province (dont plus de 80 % pour la seule logistique). Il s'agit là clairement du **marché qui a le plus souffert de la crise**, car au gel des projets de développement se sont surimposés l'arrêt des stratégies de diversification des investisseurs « traditionnels » et le retrait des fonds d'investissement spécialisés, plus exposés au « *leverage* ». Enfin, malgré l'effet incitatif des avantages fiscaux accordés dans le cadre du régime SIIC, les « *sale&lease back* », qui avaient soutenu les transactions de locaux d'activités et de logistique en 2008, ont fortement reculé.

Les acquéreurs : primauté aux investisseurs en fonds propres

Logiquement, dans un contexte où la dette était moins disponible, les investisseurs faisant appel à l'effet de levier ont été pénalisés, mais en régions moins qu'en Ile-de-France en raison de valeurs vénales et donc de montants à financer moins élevés. Ainsi, **la part de marché des fonds d'investissement est restée relativement élevée** (environ 30 % des engagements en 2009 comme en 2008), même s'ils ont été moins présents qu'avant la crise. De fait, si les fonds australiens ou pan-européens spécialisés dans l'investissement en activités/logistique, qui avait animé le marché en 2008, se sont retirés, ils ont été relayés par **les acteurs britanniques**, qui signent leur retour, et **surtout allemands**, habituellement peu présents en province, grâce à la percée des fonds spéciaux. Ces fonds se sont majoritairement positionnés sur de gros actifs « *prime* » en commerces et en bureaux.

ÉVOLUTION DE LA TYPOLOGIE DES PRODUITS

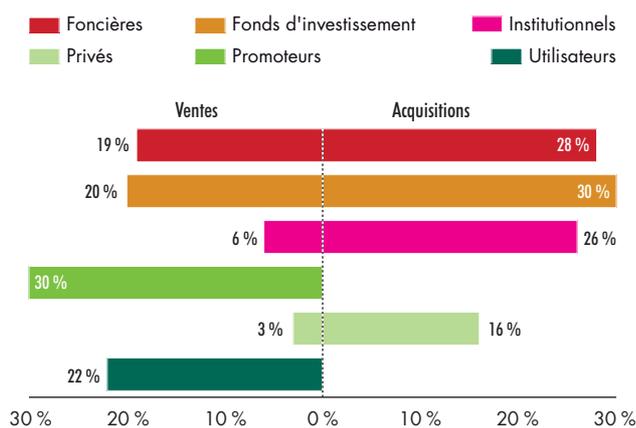
(En volumes)



Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DES VENTES / ACQUISITIONS PAR TYPE D'ACTEURS EN 2009

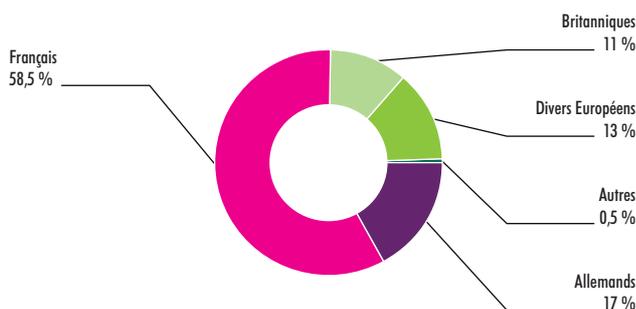
(En volumes)



Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DES ACQUISITIONS PAR NATIONALITÉ EN 2009

(En volumes)



Source : CB Richard Ellis

Les **foncières**, qui dominent traditionnellement le marché de l'investissement en régions, ont été en 2009 dans leur ensemble **peu actives**, étant prioritairement concentrées sur leur stratégie de désendettement. En effet, l'acquisition par Mercyalis auprès de Casino du portefeuille Alcudia pèse à elle seule 55 % de la globalité des engagements des foncières. Les autres acteurs se sont donc tenus à l'écart, notamment les foncières étrangères qui ont continué de désertier le marché.

Ce sont donc les acteurs en fonds propres qui ont soutenu l'investissement régional, en particulier **les privés qui ont fait une belle percée**. En effet, cette typologie d'investisseurs a trouvé dans l'immobilier un refuge suite aux déconvenues subies sur les marchés boursiers. Les actifs en régions, de par leur valeur unitaire plus faible, constituent donc une cible privilégiée pour ces acteurs dont les capacités d'engagement demeurent relativement limitées. Du côté des institutionnels, **les SCPI ont été** comme traditionnellement **les plus présentes**, en particulier sur le segment des bureaux, **suivis par les OPCI** qui, en régions, ne se sont pas limités au seul créneau des externalisations. À noter dans ce paysage dominé par les institutionnels français la présence d'acteurs européens, habituellement peu présents en régions.

Les taux de rendement : amorce de stabilisation

Enclenchée en 2008, **la remontée des taux de rendement locatif s'est poursuivie durant le 1^{er} semestre 2009**. À son apogée, elle a atteint entre 140 et 190 points de base pour les bureaux « prime » des grandes métropoles comme Lyon ou Marseille. Toutefois, la plupart des métropoles régionales, dont le marché de l'investissement apparaît moins cyclique et plus local, a connu des progressions plus limitées, ne dépassant pas le plus souvent 100 points de base pour les meilleurs actifs de bureaux neufs ou restructurés.

S'agissant des commerces, où les engagements en régions ont été élevés, **la hausse des taux a été moindre**, en particulier pour les centres commerciaux. Inversement, les locaux d'activités et la logistique ont subi une correction de leurs rendements « prime » dépassant 200 points de base sur les marchés les plus spéculatifs, à l'image du couloir rhodanien, où les taux frôlaient à leur plus bas les 6 %.

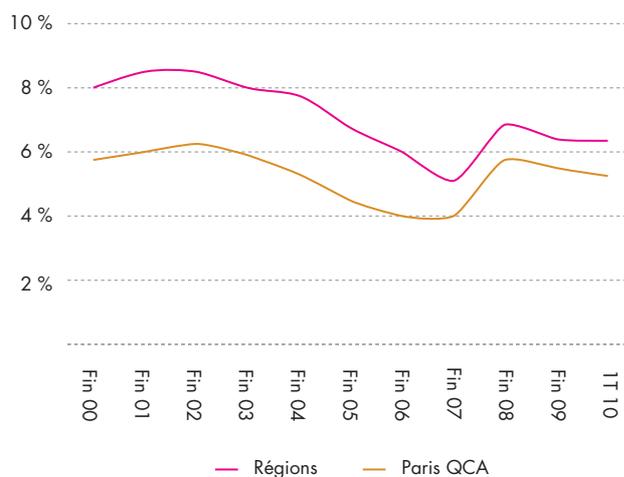
Cette forte correction des rendements locatifs a permis la **reconstitution d'une prime de risque significative dans un contexte de taux financiers très bas**, redonnant à l'investissement immobilier de l'attractivité, du moins pour les meilleurs actifs sécurisés des grandes métropoles. Ainsi, Lyon, à l'image de la capitale, a connu au dernier trimestre 2009 un rebond significatif des volumes engagés, conduisant au retour d'une certaine concurrence à l'acquisition pour les produits « prime ». La tendance est donc désormais, sur les principaux marchés régionaux, à la **stabilisation des rendements pour les produits de qualité**, en bureaux, commerces et logistique, **avec même une pression à la baisse pour les meilleurs actifs des grandes métropoles**. Ainsi, le rendement « prime » bureaux s'établit désormais à 6,40 % dans Lyon. En revanche, les investisseurs considèrent que les valeurs vénales ne se sont pas encore suffisamment ajustées pour les biens secondaires, que ce soit en termes de localisation, de qualité d'immeubles ou d'état locatif.

TAUX DE RENDEMENT LOCATIF « PRIME » AU 01/01/2010

	Régions	Ile-de-France
Bureaux	6,40 % - 9,00 %	5,50 % - 12,00 %
Logistique classe A	8,25 % - 9,00 %	8,25 % - 9,00 %
Local d'activités	9,25 % - 12,00 %	9,25 % - 12,00 %
Parc d'activités	9,00 % - 11,00 %	9,00 % - 11,00 %
Boutique centre-ville	5,50 % - 10,00 %	5,25 % - 8,50 %
Centre commercial	5,50 % - 7,25 %	5,25 % - 6,25 %
Retail Park	7,50 % - 9,75 %	7,00 % - 8,00 %

Source : CB Richard Ellis

ÉVOLUTION DES TAUX DE RENDEMENT LOCATIF « PRIME » BUREAUX



Source : CB Richard Ellis

LES TAUX DE RENDEMENT LOCATIF « PRIME » EN NEUF /RESTRUCTURÉ

Au 01/01/2010 dans les 15 villes de l'échantillon CBRE

Métropoles régionales	Bureaux	Logistique et locaux d'activités
Aix-en-Provence / Marseille	6,75 % - 7,75 %	8,25 % - 9,50 %
Bordeaux	7,00 % - 8,25 %	N.D.
Clermont-Ferrand	7,50 % - 9,00 %	8,25 % - 10,00 %
Grenoble	7,50 % - 8,50 %	9,50 % - 10,00 %
Lille	7,00 % - 7,50 %	8,25 % - 9,00 %
Lyon	6,40 % - 8,50 %	8,25 % - 9,50 %
Metz	7,25 % - 8,75 %	N.D.
Montpellier	7,25 % - 8,50 %	N.D.
Nancy	7,00 % - 8,25 %	8,25 % - 9,00 %
Nantes	6,75 % - 8,25 %	N.D.
Nice / Sophia-Antipolis	7,50 % - 8,50 %	8,25 % - 9,50 %
Rennes	7,50 % - 8,00 %	8,25 % - 9,00 %
Rouen	8,00 % - 9,00 %	8,25 % - 9,00 %
Strasbourg	7,20 % - 8,50 %	8,40 % - 9,20 %
Toulouse	7,00 % - 8,50 %	N.D.

* Selon la conjoncture, et l'absence de transaction représentative, ces taux peuvent être estimés

N.D. : Non Déterminé

Source : CB Richard Ellis

Les perspectives : 2010, année de convalescence

Certes, **des 1^{ers} signaux positifs sont apparus sur le marché de l'investissement** en immobilier d'entreprise. Les rendements locatifs commencent à se stabiliser, les conditions de financement se sont améliorées, permettant aux opérations sécurisées, même d'un certain montant, de redevenir finançables. D'ailleurs, si les volumes restent modestes, **le 1^{er} trimestre 2010 confirme l'amélioration enregistrée fin 2009**. Ainsi, **560 millions d'euros** ont été échangés en régions sur les 3 derniers mois (dont 63 % de commerces), soit une multiplication par 2,5 par rapport au 1^{er} trimestre 2009. Les promoteurs, qui avaient multiplié les projets de développement en « retail » avant la crise, ont continué d'alimenter le marché d'actifs commerciaux neufs ou récents, des opportunités habituellement rares que n'ont pas manqué de saisir les investisseurs.

Pour autant, **la question de la dette n'est pas réglée**. Les banques vont en effet être confrontées à d'importants besoins de refinancements, limitant les liquidités disponibles pour de nouveaux crédits, ce qui contraindra l'afflux de capitaux vers l'investissement immobilier. Surtout, **l'intérêt des investisseurs reste focalisé sur une part minoritaire du marché**, constituée des actifs « prime » des meilleures localisations. Or, dans un contexte de reprise économique molle, **les perspectives du marché locatif en régions ne sont guère encourageantes**, avec en 2010 une probable érosion des loyers économiques mais aussi des valeurs faciales et la poursuite de la progression de la vacance, en particulier pour les produits secondaires. Dans ces conditions, les investisseurs risquent de se montrer réticents vis-à-vis d'un infléchissement sensible de leurs exigences de sécurité, ne leur permettant pas de s'intéresser à une partie plus large de l'offre. C'est pourquoi **les marchés régionaux** dans leur ensemble, à l'exception des grandes métropoles comme Lyon ou Marseille, **pourraient bénéficier d'une reprise** des engagements **plus tardive qu'en Ile-de-France**.

LES LOCALISATIONS

Les régions dans leur ensemble ont, en 2009, fortement souffert de la crise de l'investissement immobilier. Toutefois, certaines villes se sont distinguées par leur capacité de résistance plus forte, Lille ayant même réussi à améliorer son volume d'engagements (220 millions d'euros) par rapport à 2008. Toutefois, cet excellent résultat provient principalement de la signature exceptionnelle du centre commercial « Le 31 ». À Toulouse aussi, l'activité sur le segment des commerces explique la relative bonne tenue des volumes investis (165 millions d'euros) malgré la disparition des VEFA de bureaux, qui avaient dynamisé le marché en 2008. Surtout Lyon, avec 425 millions d'euros échangés, confirme sa position de leader, grâce à la conclusion au 4^{ème} trimestre d'importantes transactions sur des actifs de bureaux neufs ou récents, réalisées par des investisseurs allemands habituellement focalisés sur les meilleures adresses parisiennes. Enfin, Bordeaux se distingue par la faible cyclicité de son marché, affichant depuis 3 ans des volumes d'engagements sensiblement stables.

ÉVOLUTION DES ENGAGEMENTS DANS LES 8 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES

(En millions d'€ - hors portefeuilles multi-sites)



Source : CB Richard Ellis

LES PRINCIPALES OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT EN 2009

Immeuble / localisation	Acquéreur	Vendeur	Usage principal	Surface (m ²)	Montant
Portefeuille Alcludia / Régions	Mercialys	Casino	Commerces	-	272 M€*
Le 31 / Lille	Tmw Pramerica	Foruminvest	Commerces	22 000	160 M€
Blagnac et St-Orens De Gameville	-	Klépierre	Commerces	-	92,5 M€*
Anthemis / Lyon	Rreef	The Carlyle Group	Bureaux	20 279	71,5 M€
Centre Sud / Le Mans	Henderson	Ing Reim	Commerces	13 212	68,3 M€
Cité Internationale - City One / Lyon	Irreef	Kanam	Bureaux	17 000	61,1 M€
Les Halles de Chambéry	Generali	Virgil	Commerces	14 000	52 M€
Galerie Nationale / Tours	Investisseur privé	Klépierre	Commerces	8 253	41,8 M€
Parc Mail / St-Priest	Lyon Business Park	Gebpf Lyon	Bureaux	21 947	41,7 M€
Le Triangle Part Dieu / Lyon	Deka-Spropropertyfund N° 1	Ing Reim	Bureaux	11 430	40 M€

* Estimation

Source : CB Richard Ellis

Absorption nette

Évaluation du solde net entre la demande placée et l'ensemble des surfaces libérées sur le marché au cours de la même année.

Clés-en-main

Transaction réalisée alors que l'immeuble est encore un projet ou en cours de construction, mais dont la structure sera modifiée pour les besoins de la société bailleuse.

Compte-propre

Projet entrepris et réalisé pour le propre compte d'une société, propriétaire ou non du terrain.

Demande placée

Ensemble des transactions, à la location ou à la vente, réalisées par des utilisateurs finaux, y compris les clés-en-mains.

Disponibilité immédiate

Ensemble des surfaces vacantes aujourd'hui, proposées à la commercialisation.

Disponibilités futures certaines

Les locaux en cours de construction, de restructuration ou de rénovation ;

Les locaux dont les travaux n'ont pas commencé, mais pour lesquels la date de début du chantier est définie ;

Les libérations certaines.

Disponibilités probables

Les locaux pour lesquels les autorisations administratives ont été obtenues, mais dont les travaux ne débiteront qu'après engagement d'un ou plusieurs utilisateurs pour tout ou partie des surfaces ;

Les locaux pour lesquels une demande de permis de construire a été déposée ou pour lesquels le délai de recours des tiers, après l'obtention du permis de construire, n'a pas encore été purgé ; Les libérations probables.

Foncière

Une société foncière est une entreprise dont l'objet social est la détention d'un parc immobilier dans le but de le louer et/ou de l'utiliser afin d'en maximiser le rendement et la rentabilité. Le cœur de métier d'une foncière est la gestion d'un parc immobilier.

Fonds d'investissement

Ce sont des véhicules de placement souvent collectifs (en multipropriété). Ils ont pour objectif la détention d'actifs financiers ou immobiliers gérés selon des modalités connues à l'avance (type d'actifs financiers, politique de gestion, objectifs recherchés, frais, montant de la part, rythme de calcul de sa valeur,...). Il existe des fonds d'investissements fermés (qui n'émettent plus de nouvelles actions après leur lancement et qui ne rachètent pas d'actions précédemment émises) et les fonds d'investissement ouverts (qui émettent quotidiennement des nouvelles actions et qui achètent des actions précédemment émises).

Fonds de pension

Ces organismes investissent les capitaux d'épargnants particuliers en valeurs mobilières et immobilières afin d'assurer les pensions des futurs retraités. Dans ce cadre, ces organismes présentent une certaine aversion pour le risque. Lorsque le choix d'investissement se tourne vers des actifs immobiliers, les fonds de pension s'orientent généralement vers des actifs sécurisés (bon état, bien situés, loués...).

Immeuble ancien

Immeuble de plus de 10 ans non rénové ou restructuré.

Immeuble neuf

Immeuble nouvellement construit, de moins de 5 ans et n'ayant jamais été occupé. Cette catégorie d'immeuble est fiscalement assujettie à la TVA en cas de vente.

Immeuble récent

Immeuble de moins de 10 ans, non rénové ou restructuré et ayant déjà été occupé ou immeuble nouvellement construit de plus de 5 ans jamais occupé.

Immeuble rénové

Immeuble ayant déjà été occupé et ayant fait l'objet d'une rénovation légère non assujettie à l'obtention d'un permis de construire.

Immeuble restructuré

Immeuble ayant fait l'objet d'une restructuration lourde avec passage en TVA, avec ou sans conservation de la façade principale.

Indice du Coût de la Construction

Élément de référence calculé et publié trimestriellement par l'INSEE qui mesure l'évolution des prix par des matériaux de construction. Cet indice était notamment utilisé par les bailleurs pour l'indexation annuelle du montant du loyer. Il est maintenant remplacé par l'indice de référence des loyers.

Institutionnels

Les investisseurs institutionnels regroupent l'ensemble des organismes chargés de collecter les capitaux des particuliers afin de les placer, en vue d'en dégager une rentabilité à long terme. Leur fonction consiste à assurer la liaison entre l'épargne et l'investissement. Compte tenu de la provenance des capitaux (épargne des particuliers, fonds de pension, assurances...) et des obligations contractuelles de distribution, les institutionnels ont généralement une aversion pour le risque.

Loyer facial

Le loyer facial correspond à la valeur figurant sur le bail acté entre les deux parties.

Loyer économique

Le loyer économique correspond au loyer effectivement payé par le locataire, déduction faite des franchises et remises commerciales.

Loyer moyen pondéré

Milieu de la fourchette des loyers, pondéré par la demande placée.

Organisme de Placement Collectif dédié à l'Immobilier (OPCI)

Les OPCI sont des sociétés non cotées destinées à drainer l'épargne publique ou institutionnelle vers des actifs immobiliers qui pourraient prendre le relais des SCPI. Le patrimoine des OPCI doit être composé d'un minimum de 60 % d'actifs immobiliers et d'au moins 10 % de liquidités ou d'instruments financiers. Les OPCI sont exonérés d'impôt sur les sociétés sous condition de contribution à hauteur d'au moins 85 % des produits nets des actifs corrigés d'un amortissement théorique d'au minimum 50 % des plus-values de cession d'immeuble.

Projet « en blanc »

Bâtiment destiné à la location ou à la vente, dont la construction est lancée sans qu'il ait été loué ou vendu à l'avance à un ou plusieurs utilisateurs.

Projet « en gris »

Projet pour lequel l'ensemble des démarches préalables au lancement de la construction est déjà réalisé : acquisition du foncier, études préparatoires, définition du projet, obtention du permis de construire purgé de tous les recours et, le cas échéant, des autres autorisations administratives nécessaires. Ne reste plus que la construction proprement dite, ce qui réduit considérablement le délai d'emménagement pour un utilisateur. Le chantier est prêt à débiter.

Société Civile de Placement Immobilier (SCPI)

Les SCPI sont des sociétés d'investissement de placement collectif qui ont pour objet exclusif l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier locatif. Le patrimoine de la SCPI doit être composé d'un minimum de 90 % d'actifs immobiliers. Leur objet consiste à la vente de parts des immeubles acquis à des associés. Les SCPI ne sont pas cotées en bourse mais font appel à l'épargne publique. Ces organismes ne sont pas soumis à l'impôt sur les sociétés. Chaque associé détenant une part sociale est personnellement imposé sur les revenus qu'il perçoit.

Société d'Investissements Immobiliers Cotées (SIIC)

Le régime français des SIIC a été créé afin de favoriser la détention, le développement et l'arbitrage d'actifs destinés à la location (immobilier d'entreprise, de services, d'exploitation ou d'habitation). L'option pour ce statut est valable pendant une durée minimale de 10 ans. Il permet à la société de bénéficier d'une double exonération fiscale : une exonération de l'impôt sur les sociétés ainsi qu'une exonération sur les plus-values. En contrepartie, les sociétés ont l'obligation de distribuer au moins 85 % du résultat courant, 50 % des plus-values réalisées ainsi que 100 % des dividendes reçus de leurs filiales.

Taux de rendement net immédiat

Il exprime en pourcentage le rapport existant entre le revenu net (HT HC) d'un immeuble et le capital engagé par l'acquéreur (prix d'acquisition + frais et droits de mutation).

Taux de vacance

Ratio mesurant le rapport entre le stock immédiat et le parc total de bureaux existant (sources : diverses).

CB RICHARD ELLIS

N° 1 mondial du conseil en immobilier d'entreprise
L'alliance des compétences

- L'efficacité d'une connaissance régionale
- La force d'un réseau national
- La puissance d'un groupe international



MONDE : 29 000 collaborateurs • 300 bureaux dans 57 pays

EMEA* : 6 250 collaborateurs • 146 bureaux dans 39 pays

* Europe Middle East Africa

ETUDES ET RECHERCHE

WORKSPACE GLOBAL PRIVATE SOLUTIONS

CAPITAL MARKETS COMMERCIALISATION HOTELS

MARKETING RETAIL PROPERTY MANAGEMENT VALUATION

CONSEIL EN IMPLANTATION RESIDENTIEL PORTFOLIO MANAGEMENT

VENTE A UTILISATEURS GLOBAL CORPORATE SERVICES

ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE CONSULTING
BUILDING CONSULTANCY

CBRE
CB RICHARD ELLIS

145 - 151 rue de Courcelles BP 80450
75824 Paris Cedex17
33 (0) 1 53 64 00 00
www.cbre.fr