

LOCATION/VENTE

▼ Demande placée

▼ Offre immédiate

▲ Loyers neufs ou restructurés

▲ Loyers seconde main

INVESTISSEMENTS

▲ Volumes

▲ Taux

Évolution annuelle

## DES MARCHÉS QUI RÉSISTENT

### Points clés pour l'échantillon des 15 villes\*

- La part de l'offre disponible neuve demeure faible (21 %);
- 270 400 m<sup>2</sup> seront livrés au cours de l'année 2013;
- 1,24 million de m<sup>2</sup> ont été placés en 2012 (- 5 % en un an);
- 18 transactions > 5 000 m<sup>2</sup>;
- Critères principaux des mouvements : regroupement, modernisation ou économie;
- Les acteurs recherchent des locaux de qualité et facile d'accès;
- Les loyers faciaux ont progressé et s'échelonnent de 50 € à 285 € HT HC/m<sup>2</sup>/an.

### Contexte économique

2012 a vu la poursuite du rythme de la fin 2011, affichant une croissance nulle. Celle-ci sera à nouveau aux **abonnés absents en 2013** (autour de + 0,1 %), faute de réel moteur.

Le taux de **chômage** métropolitain a **augmenté en 2012** (atteignant environ 10,1 % en fin d'année) et devrait **faire de même en 2013** allant jusqu'à dépasser 10,5 % en fin de période. Cela pèse sur les **dépenses de consommation des ménages** : stables en 2012, elles devraient **légèrement augmenter en 2013**, autour de + 0,2 %, une inflation plus faible jouant notamment en leur faveur.

Beaucoup d'**entreprises** vivent toujours une **situation délicate** sur fond de marges compressées, de trésorerie assez tendue (même si une amélioration récente a été constatée chez les grandes entreprises), de carnets de commandes qui peinent à se remplir, etc. ce qui pèse sur leurs investissements.

Si au final la situation économique reste difficile, **2013** pourrait être une **année charnière** en ce qui concerne les défis présents et futurs : sortie viable de la crise de la zone euro, réformes structurelles, réduction des déficits publics...

### TABLEAU DE SYNTHÈSE

Ville	Demande placée 2012 (en m <sup>2</sup> )	Évolution annuelle de la demande placée	Part du neuf ou restructuré dans la demande placée dans l'année (%)	Offre immédiate au 31/12/2012 (en m <sup>2</sup> )	Évolution annuelle de l'offre immédiate	Part du neuf ou restructuré dans l'offre immédiate au 31/12/2012 (%)	Loyers neufs ou restructurés et évolution du « prime » (€ HT HC/m <sup>2</sup> /an)	Loyers seconde main (€ HT HC/m <sup>2</sup> /an)
Lyon	185 000	- 29 %	45 %	326 800	- 8 %	24 %	155 / 285 ↑	110 / 230
Lille	153 850	+18 %	44 %	235 000	+10 %	26 %	125 / 200 =	80 / 150
Aix-en-provence / Marseille	153 000	+61 %	43 %	211 000	+10 %	16 %	135 / 270 ↑	100 / 200
Toulouse	146 750	+12 %	38 %	199 000	- 26 %	36 %	120 / 170 ↑	90 / 160
Rennes	104 000	+22 %	49 %	134 000	+49 %	30 %	160 / 205 ↑	115 / 175
Nantes	97 000	- 35 %	48 %	90 000	- 18 %	N.C.	155 / 180 =	130 / 160
Bordeaux	85 500	0 %	30 %	122 000	+3 %	7 %	130 / 165 ↓	90 / 140
Montpellier	54 000	- 22 %	42 %	72 000	+6 %	15 %	145 / 160 =	100 / 145
Strasbourg	54 000	-13 %	37 %	134 000	- 7 %	27 %	130 / 195 =	75 / 150
Rouen	53 000	+51 %	20 %	75 000	+5 %	9 %	120 / 165 ↑	80 / 140
Grenoble	42 000	- 28 %	9 %	109 500	- 17 %	17 %	145 / 160 ↓	90 / 130
Nice / Sophia-Antipolis	38 700	- 30 %	8 %	74 000	- 4 %	5 %	160 / 200 ↓	100 / 200
Nancy	33 500	- 9 %	22 %	56 500	+6 %	16 %	130 / 180 ↑	75 / 160
Metz	32 100	- 22 %	26 %	32 500	+2 %	35 %	140 / 185 ↑	75 / 160
Tours	30 300	- 2 %	42 %	68 000	+4 %	10 %	130 / 160 ↑	80 / 140
Annecy	26 500	- 5 %	26 %	35 400	+4 %	16 %	150 / 200 ↓	80 / 160
Mulhouse	24 400	- 14 %	34 %	64 700	- 3 %	16 %	105 / 190 ↓	50 / 130
Chambéry	21 000	+14 %	70 %	18 200	- 5 %	27 %	120 / 160 =	70 / 130
Caen	19 000	- 3 %	N.C.	50 000	+2 %	18 %	115 / 165 ↑	70 / 140
Besançon	15 700	+43 %	77 %	19 950	+150 %	23 %	120 / 160 =	50 / 140
Le Havre	15 000	+25 %	60 %	34 300	+10 %	27 %	115 / 145 ↓	85 / 110
Avignon	14 130	+1 %	57 %	20 250	+10 %	17 %	140 / 170 =	90 / 145
Valence	13 850	- 31 %	30 %	26 840	+20 %	29 %	150 / 170 =	90 / 130
Clermont Ferrand	11 200	- 29 %	35 %	42 000	+12 %	35 %	120 / 145 ↑	70 / 120
Bourgoin Jallieu	7 000	+6 %	74 %	25 900	- 10 %	32 %	115 / 165 ↑	70 / 115

Les loyers sont indiqués en € facial HT HC/m<sup>2</sup>/an.

N.C. : Non Communiqué

Sources : CBRE et observatoires locaux de l'immobilier d'entreprise

\* Pour suivre les marchés régionaux, CBRE se base sur un échantillon de 15 métropoles régionales représentatives, il s'agit d'Aix-en-Provence/Marseille, Bordeaux, Clermont-Ferrand, Grenoble, Lille, Lyon, Metz, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice/Sophia Antipolis, Rennes, Rouen, Strasbourg et Toulouse.

## LE MARCHÉ DES UTILISATEURS

2012 aura été synonyme de **résilience** concernant les marchés de bureaux régionaux. **L'activité a légèrement fléchi** par rapport à 2011 alors même que la conjoncture économique restait dégradée.

### Diminution du stock d'offres disponibles

Le stock d'**offres immédiates s'est réduit à nouveau de - 3 %** au cours de l'année 2012 pour atteindre **1,91 million de m<sup>2</sup>** au 31 décembre. Certaines villes ont connu des évolutions extrêmes à l'image de **Rennes (+ 49 %) et Toulouse (- 26 %)**.

La **part de l'offre neuve** est quant à elle à **l'étalement** par rapport à fin 2011. Elle reste à un **niveau faible (21 %)**. Ce **manque d'offres de qualité** se fait toujours ressentir **dans la plupart des villes** et plus particulièrement à Nice / Sophia-Antipolis, Bordeaux et Rouen où la part du neuf est inférieure à 10 % du stock disponible.

Au cours de l'année 2013, le **stock d'offres neuves** devrait être **alimenté par 270 400 m<sup>2</sup>** dans l'échantillon des 15 villes, soit 26 % de plus qu'en 2012, pouvant **en partie remédier à la pénurie** d'offres neuves actuellement constatée. Cependant, les villes de **Lyon et Rennes en accueilleront quasiment la moitié**. À **Lyon, 84 000 m<sup>2</sup>** sont attendus dont 10 programmes totalisant 63 000 m<sup>2</sup> dans Lyon intra-muros (UniverSaône de 12 700 m<sup>2</sup>, Ambre de 12 200 m<sup>2</sup> et BE de 11 120 m<sup>2</sup>). À **Rennes, 47 600 m<sup>2</sup>** seront livrés avec notamment les programmes New Way Mabilais (13 000 m<sup>2</sup>) et Energies (7 000 m<sup>2</sup>). Le même volume (**265 500 m<sup>2</sup>**) d'**offres futures certaines** devrait être livré **à partir de 2014** et plus particulièrement dans les pôles d'excellence à Lille (Euratechnologie et la Haute Borne) pour 65 000 m<sup>2</sup>.

Concernant l'**offre future probable, 783 000 m<sup>2</sup>** de projets prêts à démarrer ont été identifiés contre 718 600 m<sup>2</sup> l'an passé, ce qui signifie que les projets sont loin d'être abandonnés et ce malgré le manque de visibilité des acteurs. Toutefois, les acteurs demeurent très prudents et les lancements « en blanc » sont encore contraints. Le volume d'offre le plus important pourrait être proposé par **Lyon avec 239 000 m<sup>2</sup>**, suivie par **Lille avec 160 000 m<sup>2</sup>**.

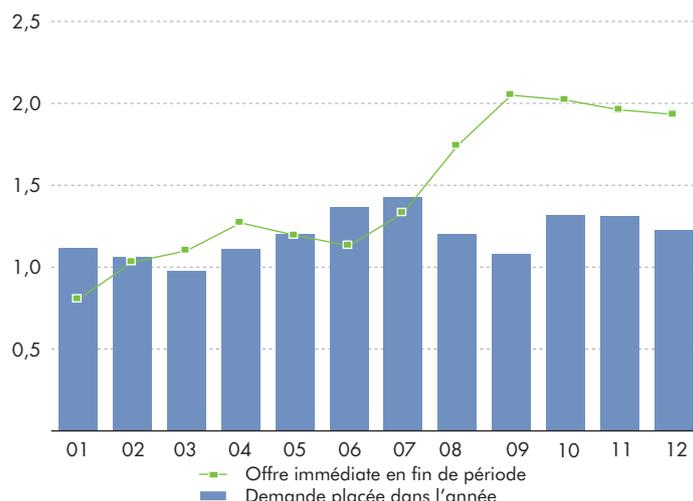
### Un 2<sup>ème</sup> semestre 2012 plus dynamique

Les **marchés régionaux** ont fait preuve d'une certaine **résistance en 2012**. La **demande placée s'élève à 1,24 million de m<sup>2</sup>**, soit une **baisse annuelle de - 5 %** (1,31 million de m<sup>2</sup> placés en 2011). Ce volume commercialisé se classe au-dessus de la moyenne des 10 dernières années (1,21 million de m<sup>2</sup>).

Toutefois, des **différences notables en termes d'activité** sont constatées selon les villes étudiées. Ainsi, **Aix-en-Provence / Marseille (+ 61 %), Rouen (+ 51 %) et Rennes (+ 22 %)** ont **bien performé**, comblant leur repli de 2011, tandis que **Nantes (- 35 %), Nice / Sophia-Antipolis (- 30 %) et Lyon (- 29 %)** ont connu une **baisse de régime**.

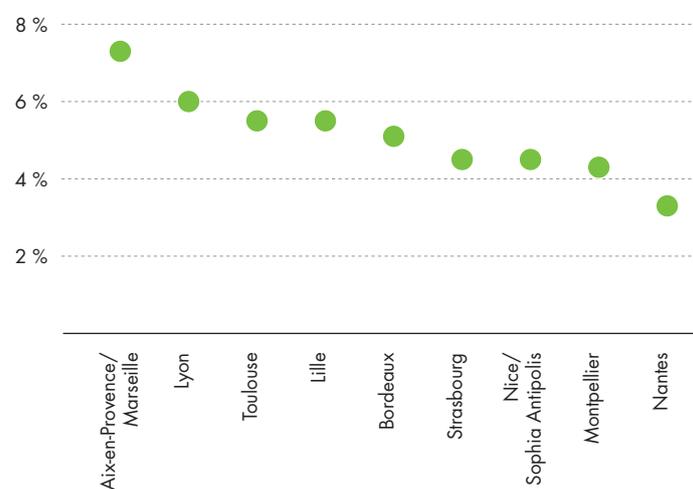
Le **déclin des grandes transactions > 5 000 m<sup>2</sup>** s'est poursuivi : 28 transactions en 2010, 21 en 2011 et **18 en 2012**. Un **rattrapage a pourtant eu lieu au 2<sup>nd</sup> semestre** avec **14 transactions > 5 000 m<sup>2</sup>** signées contre 4 seulement au cours du 1<sup>er</sup> semestre. Parmi elles, les **comptes-propres de Banque Populaire Ouest** pour 15 000 m<sup>2</sup> à **Rennes**, d'**Eurocopter** (entreprise aéronautique) pour 11 000 m<sup>2</sup> à **Aix-en-Provence** et de la **Banque Populaire** pour 11 300 m<sup>2</sup> à **Marseille**. Citons également les **clés-en-main locatifs de Cap Gemini** pour 14 000 m<sup>2</sup> à **Toulouse** et de **Veolia** pour 11 300 m<sup>2</sup> à **Lyon**.

## Évolution de l'offre immédiate et de la demande placée en bureaux dans les 15 principales métropoles régionales (en millions de m<sup>2</sup>)



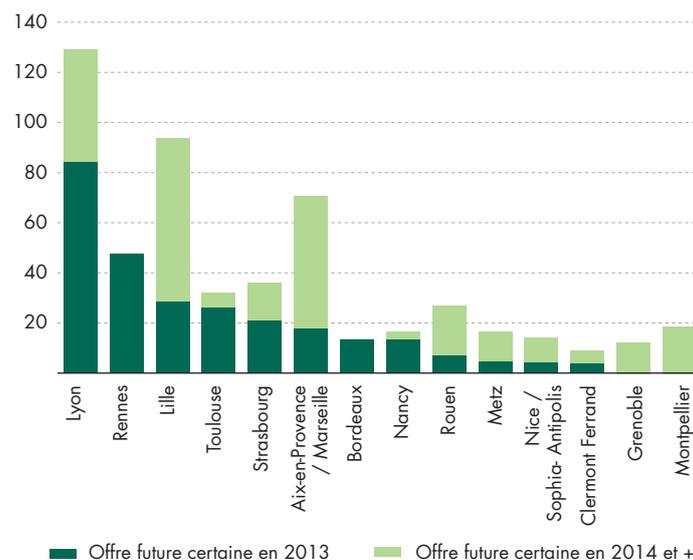
Source : CBRE

## Taux de vacance des principales métropoles régionales



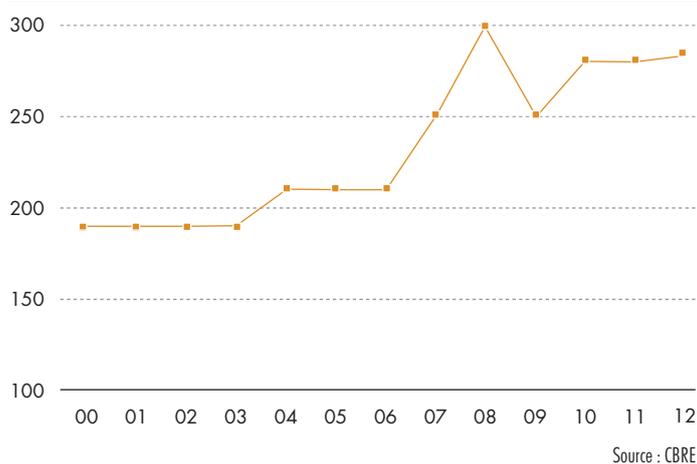
Source : CBRE

## Répartition de l'offre future certaine (en milliers de m<sup>2</sup>)



Source : CBRE

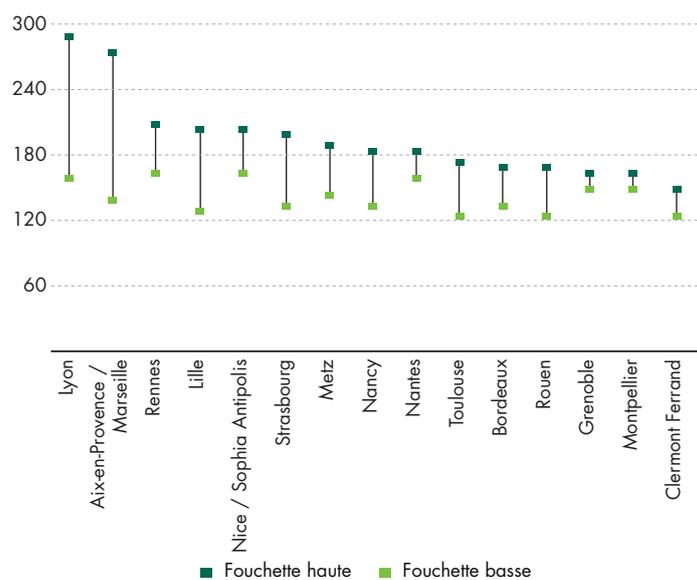
### Évolution du loyer « prime » dans les 15 métropoles régionales (en € HT HC/m<sup>2</sup>/an)



### Délai théorique d'écoulement\* des 15 métropoles régionales



### Fourchette des loyers faciaux neufs ou restructurés dans les 15 métropoles régionales au 31/12/2012 (en € HT HC /m<sup>2</sup>/an)



Les utilisateurs dont les **mouvements** sont **motivés** par des **critères de regroupement, de modernisation ou encore d'économie**, cherchent à **se positionner** sur des **locaux de qualité et faciles d'accès**. En régions, la facilité d'accès au lieu de travail est davantage définie par la proximité des axes routiers majeurs que par celle des transports en commun. Notons que les **3 principales raisons** à l'origine **d'un déménagement** sont **semblables à l'an passé** et que les **acteurs privilégient les contrats de location à l'acquisition**. La **part des ventes à utilisateurs** dans la demande placée 2012 se situe entre 20 % et 35 %.

Le **secteur du public et parapublic** reste l'**acteur majeur** des marchés de régions **tout comme les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), le Juridique / Conseil et la Finance / Assurance**.

**Environ 30 % de la demande exprimée** auprès des agences CBRE en régions **n'aboutissent pas** pour des raisons d'abandon, de **manque de visibilité** lié à la conjoncture économique notamment mais également de **pénurie de produits adaptés aux recherches**.

Depuis 3 années, le **délai théorique d'écoulement\*** en régions, c'est-à-dire le temps nécessaire à l'absorption complète du stock d'offres immédiates, **est de 1,5 année**.

### Des valeurs locatives en hausse

Toutes **qualités de biens confondues**, les **loyers faciaux** des marchés de bureaux en régions ont dans l'ensemble progressé et s'échelonnent de **50 € à 285 € HT HC/m<sup>2</sup>/an**.

Les **valeurs locatives faciales des actifs de qualité se sont appréciées** car les utilisateurs sont prêts à payer un peu plus cher pour des bâtiments de qualité tels que les BBC. En effet, le **loyer moyen pondéré neuf et restructuré** (177 €) a augmenté de + 3 € par rapport à fin 2011 et le **loyer « prime » de 5 €** au 1<sup>er</sup> trimestre 2012 atteignant **285 € HT HC/m<sup>2</sup>/an** pour les immeubles de grande hauteur à Lyon. Notons que le second plus haut loyer de régions s'est lui aussi apprécié à **Aix-en-Provence / Marseille** de 20 € suite à une transaction réalisée à **270 € HT HC/m<sup>2</sup>/an dans le Balthazar** en fin d'année 2012.

Les **valeurs locatives faciales des biens de seconde main** connaissent également une **progression** avec un **loyer moyen pondéré** qui est passé de 132 € fin 2011 à **136 € HT HC/m<sup>2</sup>/an** fin 2012, soit une hausse de + 3 % en un an.

Concernant les avantages commerciaux, **1 à 2 mois de franchise** par année ferme d'engagement restent en moyenne accordés.

La **fourchette des prix de vente** reste **très large** en régions : **entre 1 100 € et 3 000 € HT ou HD/m<sup>2</sup>** pour des surfaces neuves ou restructurées.

### LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

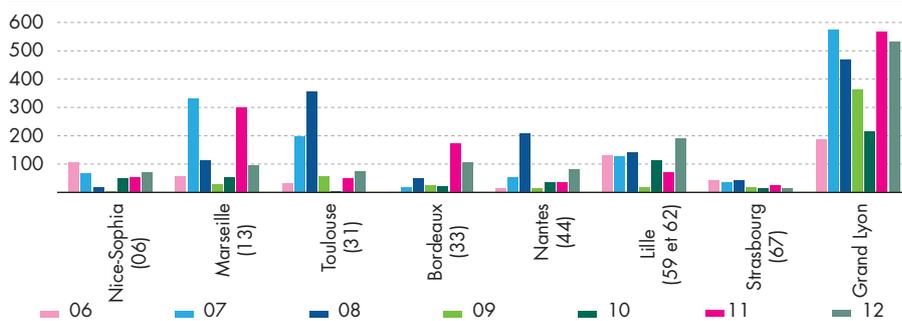
En 2012, près de **1,4 milliard d'euros** a été **engagé** en bureaux sur le marché régional, soit un recul limité (- 10 %) comparativement à une année 2011 qui avait été très bonne. Malgré un environnement économique difficile, ces **résultats** apparaissent **meilleurs qu'escomptés**. La pression à la conclusion des affaires en fin d'année a en particulier une nouvelle fois joué, même en l'absence d'incitation fiscale. De fait, le 4<sup>ème</sup> trimestre a pesé à lui seul 46 % du volume annuel. Cette bonne résistance de l'activité s'explique notamment par la **signature de grandes transactions** qui ont soutenu les volumes, avec 4 transactions supérieures à 50 millions d'euros représentant 25 % des engagements.

Le **marché n'en a pas moins été difficile** tout au long de l'année 2012. Certes, les fonds qui cherchent à se placer dans l'immobilier en période de crise sont restés abondants mais l'assouplissement espéré des critères de sélection des investisseurs n'a pas eu lieu en raison d'un

environnement fortement anxiogène : risque de récession, pression généralisée sur les valeurs locatives, frilosité des banques. Le **marché** est donc resté **étroit**, limité aux actifs « core », les plus sécurisés possibles. Cette forte concurrence pour les meilleurs actifs a permis aux **taux** de rendement « **prime** » de se maintenir à **des niveaux bas**, voire même de reculer sur certains marchés très dynamiques, pour s'établir à 5,80 %.

Lyon et surtout Lille, qui a connu une année record, ont particulièrement performé en 2012, concentrant à elles seules 52 % des engagements. Bordeaux, bien qu'en recul sur un an, a également enregistré de bons résultats. De façon générale, **les grandes métropoles tertiaires bénéficiant d'une offre de produits de qualité ont tiré leur épingle du jeu** sur un marché régional où les acquéreurs ont cherché à combiner qualité technique des immeubles et localisations reconnues. Ainsi, 72 % des engagements bureaux recensés en régions ont porté sur des immeubles neufs, restructurés ou récents. En revanche, les

### Évolution des engagements bureaux dans les principales métropoles régionales (en millions d'euros - hors portefeuilles non localisés)



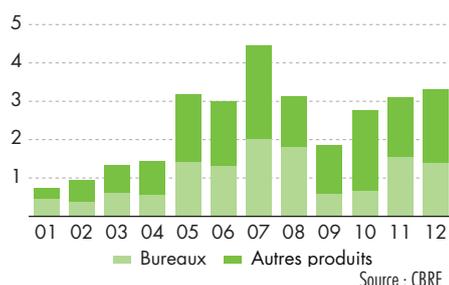
Source : CBRE

investisseurs ont davantage privilégié les actifs existants, avec seulement 25 % de VEFA (dont 38 % en blanc).

Le marché a également été étroit de par la **forte concentration des acteurs** présents en nombre et en type. Les institutionnels français ont dominé (71 % des engagements), avec une nouvelle fois à leur tête les **SCPI**, qui ont réalisé à elles seules 36 % des investissements. Les **assureurs** ont également été très actifs (27 %).

Les perspectives économiques sont sombres pour 2013 mais le marché de l'investissement des bureaux en régions a démontré en 2012 sa capacité de résistance et ses atouts demeurent aujourd'hui entiers. **Les capitaux propres** cherchant à s'y placer **resteront importants**, en raison notamment d'une prime de risque immobilière toujours attractive dans un contexte de taux longs et courts durablement bas. **Le crédit pourrait faire son retour**, mais de façon ciblée, grâce notamment à la diversification des sources de financement. Enfin, **certaines acteurs**, en retrait du marché depuis quelques années, **pourraient redevenir plus actifs**, à l'image des foncières ou des fonds d'investissement. Cependant le contexte économique durablement déprimé continuera de peser sur les velléités d'ouverture de nombreux investisseurs, qui privilégieront toujours le « prime », ce qui risque de poser la **question de l'assèchement de l'offre** en produits de **qualité** sur un marché où les lancements demeurent très contraints.

### Engagements en immobilier d'entreprise banalisé en régions (en milliards d'euros - hors portefeuilles France)



Source : CBRE

### Taux de rendement locatif théoriques en neuf/restructuré au 1<sup>er</sup> janvier 2013

Aix / Marseille	6,00 % - 7,25 %
Bordeaux	6,25 % - 7,50 %
Lille	5,80 % - 7,50 %
Lyon	5,95 % - 7,25 %
Montpellier	6,50 % - 7,75 %
Nantes	6,25 % - 7,50 %
Nice / Sophia	6,75 % - 8,00 %
Strasbourg	6,75 % - 8,00 %
Toulouse	6,00 % - 7,50 %

Source : CBRE

## CONTACTS

#### AIX EN PROVENCE

Philippe LE NORMAND  
Tél. : 04 42 60 01 31  
aix@cbre.fr

#### ANNECY

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

#### AVIGNON

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

#### BELFORT

Isabelle HORRENBERGER  
Tél. : 03 81 60 25 40  
belfort@cbre.fr

#### BESANCON

Isabelle HORRENBERGER  
Tél. : 03 81 60 25 40  
besancon@cbre.fr

#### BLOIS

Bruno BROSSET,  
Cyrille HENAUULT  
Tél. : 02 54 74 39 39  
blois@cbre.fr

#### BORDEAUX

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

#### BOURGAIN-JALLIEU

Marc GENTY  
Tél. : 04 74 43 34 33  
bourgain@cbre.fr

#### BREST

Mathieu BARRAINE  
Tél. : 02 98 43 30 30  
brest@cbre.fr

#### CAEN

Nicolas CARON  
Tél. : 02 31 44 73 75  
caen@cbre.fr

#### CHAMBERY

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

#### CLERMONT-FERRAND

Franck DONDAINAS  
Charles MAZELLIER  
Tél. : 04 73 28 78 28  
clermont@cbre.fr

#### COLMAR

Jean-Arnaud DESAULLES  
Tél. : 03 89 46 20 60  
colmar@cbre.fr

#### DIJON

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

#### GRENOBLE

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

#### LE HAVRE

Nicolas CARON  
Tél. : 02 35 44 73 75  
lehavre@cbre.fr

#### LILLE

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

#### LYON

Loïc de VILLARD  
Tél. : 04 72 83 48 48  
lyon@cbre.fr

#### MARSEILLE

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

#### METZ

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

#### MONTPELLIER

Nicolas HUET  
Tél. : 04 67 50 07 06  
montpellier@cbre.fr

#### MULHOUSE

Jean-Arnaud DESAULLES  
Tél. : 03 89 46 20 80  
mulhouse@cbre.fr

#### NANCY

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

#### NANTES

Christophe FOURAGE  
Tél. : 02 40 12 04 00  
nantes@cbre.fr

#### NICE

Léon PIMENTA  
Tél. : 04 93 88 66 58  
nice@cbre.fr

#### NIMES

Hervé POREE  
Tél. : 04 66 40 09 00  
nimes@cbre.fr

#### RENNES

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

#### ROUEN

Bertrand BONNET  
Tél. : 02 35 70 73 75  
rouen@cbre.fr

#### SOPHIA ANTIPOLIS

Georges BENICHOUE  
Tél. : 04 93 65 22 54  
sophia@cbre.fr

#### STRASBOURG

Claude GENG  
Tél. : 03 88 37 11 00  
strasbourg@cbre.fr

#### TOULOUSE

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

#### TOURS

Bruno BROSSET  
Franck BOLEVE  
Tél. : 02 47 33 33 47  
tours@cbre.fr

#### VALENCE

Christine MORET  
Tél. : 04 75 80 00 00  
valence@cbre.fr

#### VANNES

Stéphane GRIBIUS  
Tél. : 02 97 69 10 00  
vannes@cbre.fr

#### Régions

**Stanislas LEBORGNE**  
Coordination Nationale  
t : 33 (0)1 53 64 30 45  
e : stanislas.leborgne@cbre.fr

#### Études et Recherche

**Aurélien LEMOINE**  
Directrice  
t : 33 (0)1 53 64 36 35  
e : aurelien.lemoine@cbre.fr

#### Delphine SION

Chargée d'études  
t : 33 (0)1 53 64 34 02  
e : delphine.sion@cbre.fr

### + SUIVEZ-NOUS



TWITTER

<https://twitter.com/CBREFrance>



FACEBOOK

<http://www.facebook.com/CBRE.France>



GOOGLE+

<http://www.gplus.to/CBREFrance>

Bien que puisées aux meilleures sources, les informations que nous publions ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de CBRE ou du groupe CBRE. La reproduction de tout ou partie du présent document est autorisée sous l'expresse réserve d'en mentionner la source.

CBRE Ressources - Groupement d'Intérêt Économique

Siège social : 145-151, rue de Courcelles 75017 PARIS - Siren : 412 352 817 - RCS Paris

# CBRE

[http://www.cbre.fr/fr\\_fr](http://www.cbre.fr/fr_fr)