

Ventes à utilisateurs bureaux < 5 000 m²

ILE-DE-FRANCE

Janvier 2010

TENDANCES

(données au 31 décembre 2009)

Bureaux < 5 000 m²

Ile-de-France

Demande placée
152 100 m² (240 tr.)

Offre immédiate
370 800 m²

dont Paris

Demande placée
84 600 m² (60 tr.)

Offre immédiate
116 700 m²

Bureaux > 5 000 m²

Ile-de-France

Demande placée
139 000 m² (7 tr.)

Offre immédiate
141 300 m²

Évolution / 2008

CONTEXTE ÉCONOMIQUE

2009 restera la pire performance de l'économie française depuis l'après-guerre avec une chute attendue du PIB de -2,3 %. Les conséquences de la **crise financière mondiale** sur l'économie réelle dans notre pays ont été très lourdes :

- 450 000 emplois salariés marchands ont été détruits et le taux de chômage est remonté à 9,1 % fin 2009 ;
- les défaillances d'entreprises ont progressé d'environ 17 % en un an ;
- une chute quasi généralisée de la production industrielle et du climat des affaires dans l'essentiel des secteurs ;
- un endettement public qui approche désormais 80 % du PIB et qui réduira considérablement les marges de manœuvre du gouvernement pendant plusieurs années.

Pourtant, **la France a moins souffert que la plupart des autres grands pays développés.**

Dans un environnement très délicat, **la consommation a tenu** grâce à la brutale décre de l'inflation. Pourtant, l'arrêt progressif de la prime à la casse, l'atonie du marché du travail, la progression du taux d'inflation et du taux d'épargne font craindre une **croissance molle des achats des ménages en 2010.**

L'investissement des entreprises s'est effondré (-7,2 % selon les estimations de l'INSEE). A cet égard, les engagements du secteur

industriel ont lourdement chuté. Les entrepreneurs ont manqué de visibilité, de trésorerie et de financement pour faire aboutir leurs projets. **Les PME, qui représentent à elles seules les deux tiers de l'emploi en France ont été particulièrement pénalisées par l'environnement économique.** En 2009, selon Altarès, les défaillances d'entreprises de 3 à 200 salariés ont augmenté de +49 % sur un an, alors que celles des PME de 50 à 100 salariés se sont accrues de +62 %. Naturellement, les situations sont hétérogènes selon les régions et les secteurs d'activités. En tout état de cause, **les banques sont encore très frileuses à financer les problèmes de trésorerie de ces entreprises.** Toutefois, fin 2009, la contraction des crédits accordés aux entreprises s'est un peu atténuée.

Le commerce extérieur a souffert du cours de l'euro, du manque de compétitivité des entreprises nationales et de la baisse de la demande mondiale.

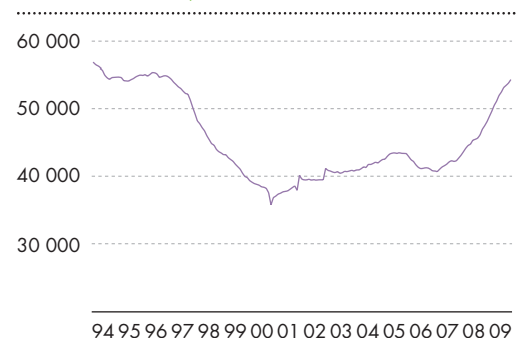
Malgré le retour de la croissance, l'INSEE anticipe 126 000 destructions d'emplois marchands au 1^{er} semestre 2010. **La reprise pourrait n'être que technique** tant que les fondamentaux de la consommation et de l'investissement ne seront pas présents et pérennes.

Évolution des crédits à l'investissement accordés aux entreprises* (en %)



* sociétés non financières
Source : Banque de France

Défaillances des entreprises (cumul des 12 derniers mois, en nombre)



Source : INSEE

UN STOCK DE DEMANDES EXPRIMÉES EN LÉGÈRE AUGMENTATION

L'achat de bureaux pour exercer leur activité **suscite l'intérêt** de nombreux utilisateurs qui souhaitent se constituer un capital plutôt que de payer un loyer « à perte ». Une acquisition immobilière est cependant un engagement important et **les utilisateurs intéressés prennent le temps** de trouver le bien qui leur convient.

Le nombre de demandes exprimées actives a augmenté en 2009, conséquence de l'allongement de la durée de recherche mais aussi de nouvelles demandes.

Les demandes actives, sans être opportunistes, sont sensibles à l'évolution des prix et expriment le désir de profiter d'un ajustement à la baisse des valeurs vénales. **Acheteurs et vendeurs potentiels ne tombent pas encore assez souvent d'accord sur l'ampleur de ce « repricing ».**

En 2009, 55 % des demandes exprimées portaient sur des surfaces inférieures à 500 m². Les TPE et PME restent donc les principaux acteurs du marché de la vente à utilisateurs en Ile-de-France.

La **diversité des secteurs d'activité** intéressés par l'acquisition de locaux professionnels est importante. Les domaines du conseil, notamment juridique et des services financiers et de l'assurance restent les mieux représentés.

CROISSANCE DE LA DEMANDE PLACÉE

152 100 m² ont été acquis par des utilisateurs finaux en Ile-de-France en 2009, soit une hausse annuelle de 4 %.

Un bon 4^{ème} trimestre grâce aux moyennes surfaces

Avec 56 500 m² placés, le 4^{ème} trimestre 2009 a été le meilleur depuis plus de trois ans. Les volumes ont été tirés vers le haut par 20 transactions supérieures à 1 000 m² dont 4 supérieures à 3 000 m². **La surface moyenne des transactions atteint ainsi 707 m² au 4^{ème} trimestre** contre 597 m² sur le reste de l'année et 532 m² en 2008.

Sur l'ensemble de l'année 2009, 38 transactions comprises entre 1 000 m² et 3 000 m² (58 900 m²) et 10 supérieures à 3 000 m² (35 800 m²) ont été enregistrées. En volume et en nombre c'est une **augmentation de 33 % par rapport à 2008 pour la tranche de 1 000 m² à 3 000 m².** Les surfaces inférieures à 1 000 m² baissent en revanche de 23 % en volume et de 20 % en nombre de transactions. Cette évolution vers des surfaces moyennes plus élevées est sensible sur tous les marchés à l'exception de la 1^{ère} Couronne Est.

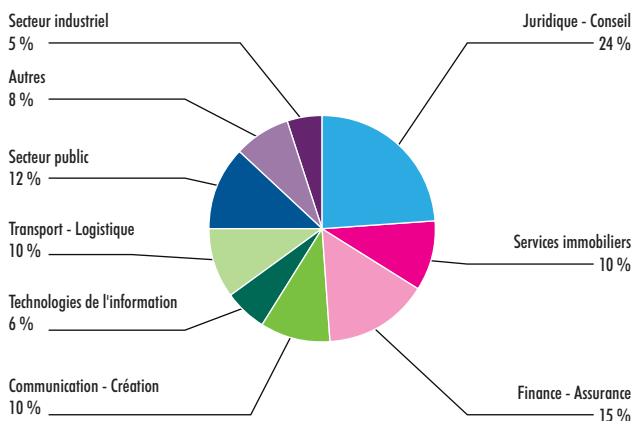
Un marché toujours centré sur l'Ouest parisien

Paris et le Croissant Ouest concentrent 74 % de la demande placée en vente à utilisateurs en 2009 contre 67 % en 2008. Les acquéreurs / utilisateurs semblent se tourner en priorité vers des locaux situés dans les principaux secteurs d'affaires et en premier lieu vers **Paris Centre Ouest qui a attiré en 2009 un tiers de la demande** soit 50 200 m² vendus en 95 transactions. Cette tendance a été particulièrement marquée au 2nd semestre.

La 2^{ème} Couronne semble avoir fait les frais de ce mouvement, elle n'a représenté que 18 % des volumes franciliens en 2009 contre une moyenne de 22 % depuis 2005. Si **la 1^{ère} Couronne (8 %) et**

Répartition de la demande exprimée

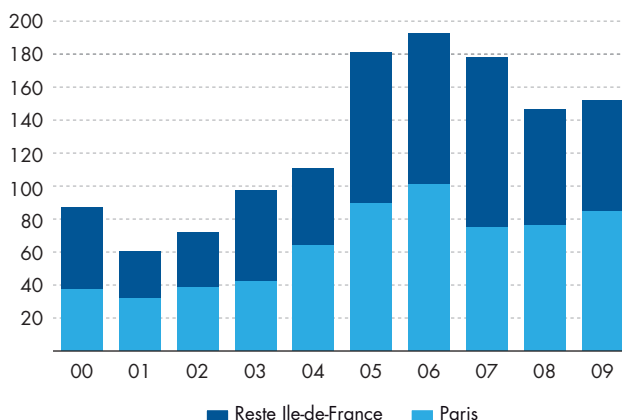
(< 5 000 m² par secteur d'activité)



Source : CB Richard Ellis

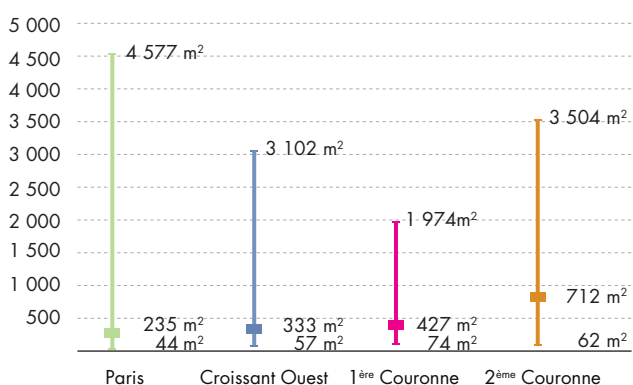
Évolution de la demande placée < 5 000 m²

(en milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis / Immostat

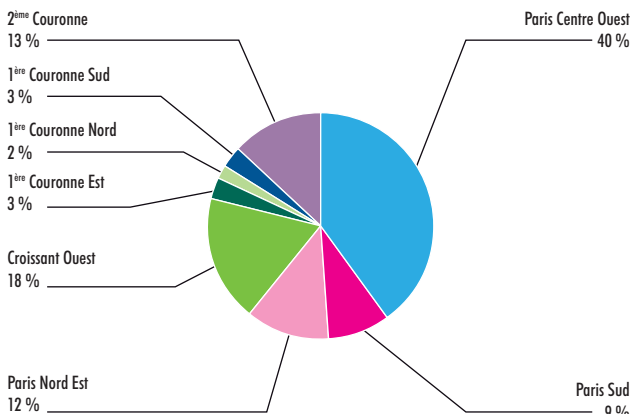
Répartition des transactions < 5 000 m² autour de la médiane en fonction de leur surface



Clé de lecture : 50 % des transactions réalisées en 2009 dans Paris sont comprises entre 44 m² (minimum) et 235 m² (médiane) et 50 % entre 235 m² (médiane) et 4 577 m² (maximum).

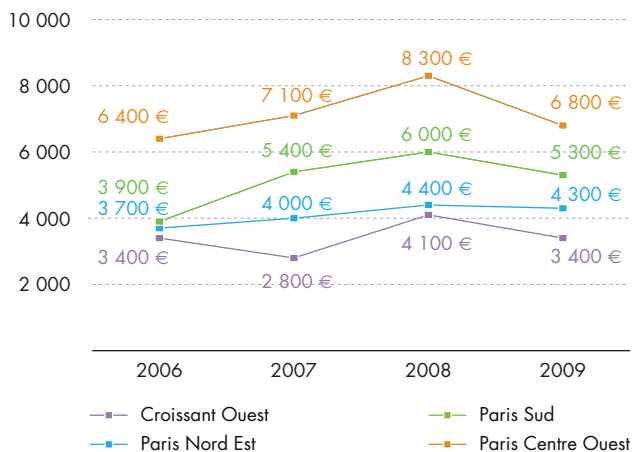
Source : CB Richard Ellis / Immostat

Répartition géographique des transactions

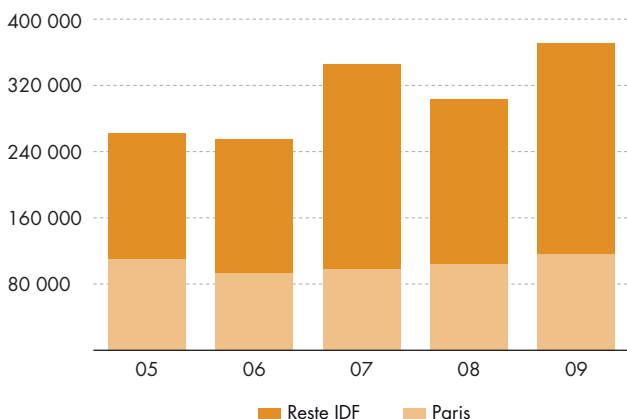
< 5 000 m²

Source : CB Richard Ellis / Immostat

Évolution des prix de vente moyens observés



Source : CB Richard Ellis

Évolution de l'offre immédiate < 5 000 m²(en m²)

Source : CB Richard Ellis

Par ailleurs, nous estimons que 15 % du stock proposé a priori à la location pourraient finalement être vendus. 262 200 m² supplémentaires peuvent être considérés comme potentiellement à vendre.

le **Croissant Ouest (18 %)** restent relativement stables en 2009 par rapport à 2008 et 2007, leur part des volumes a baissé au cours de 2009.

Un marché de seconde main

La demande placée se porte toujours essentiellement sur des locaux de **seconde main (85 % des transactions)** plutôt que sur le rénové (11 %) ou le neuf / restructuré (4 %). Les entreprises et entrepreneurs qui acquièrent des locaux surpondèrent plus que les locataires le critère prix sur l'état des locaux.

LA BAISSÉ DES PRIX RALENTIT MAIS SE POURSUIT

Pour la vente comme pour la location, **l'ajustement à la baisse des valeurs est la variable cruciale pour soutenir les volumes**. C'est dans les secteurs, comme Paris Centre Ouest et le Croissant Ouest, où le « repricing » a été effectué que les volumes se sont maintenus en 2009 voire ont progressé.

Utilisateurs / acquéreurs et vendeurs ont encore du mal à se rencontrer sur les prix, les acquéreurs anticipent une baisse (parfois exagérée) que les vendeurs n'intègrent pas aussi rapidement dans leurs attentes de prix.

La baisse des prix a été initiée dans Paris dès fin-2008 avant de se diffuser progressivement vers le Croissant Ouest puis le reste de la périphérie. Le **prix de vente moyen francilien en 2009 s'inscrit à 4 700 €/m² HD**, soit une baisse de 13 % par rapport à fin 2008. Dans **Paris**, le prix de vente moyen s'élève à **6 100 €/m²**, en recul annuel de 14 % et de 19 % par rapport à mi-2008.

OFFRE IMMÉDIATE EN AUGMENTATION

Au 1^{er} janvier 2010, l'offre immédiate de bureaux < 5 000 m² proposée à la vente atteint **370 800 m²**, soit **18 %** du volume vacant total en **Ile-de-France**. L'augmentation du stock depuis début 2009 atteint **22 %**.

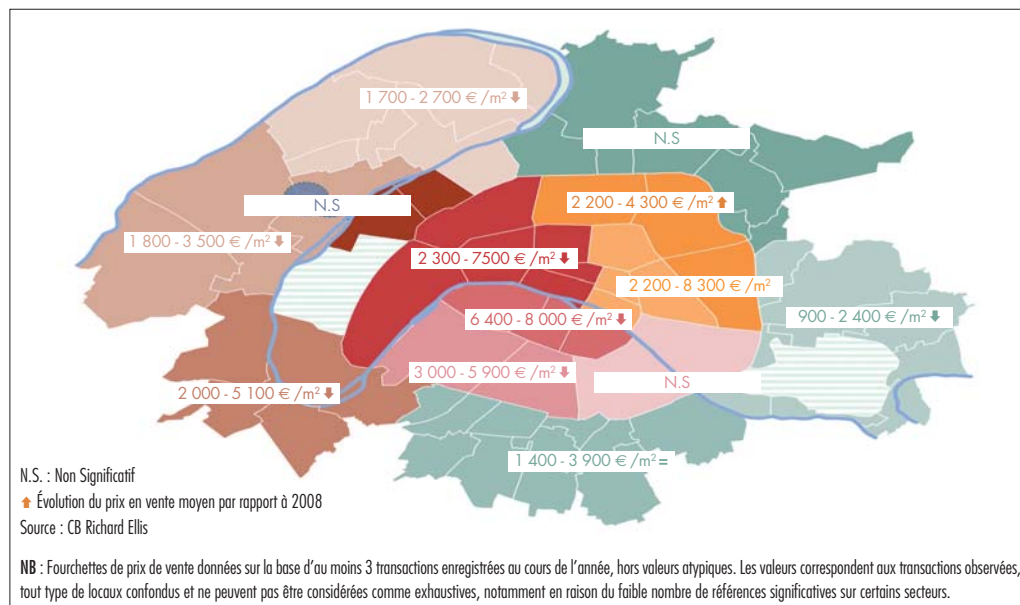
L'offre ne correspond pas forcément en termes de surface à la structure de la demande avec notamment une sous-représentation des surfaces inférieures à 500 m² et une sur-représentation des surfaces comprises entre 1 000 m² et 3 000 m². **Il existe également des disparités importantes de la part de l'offre à la vente** selon les secteurs. Elle représente seulement 15 % de l'offre totale dans le QCA ou en 2^{ème} Couronne mais jusqu'à 36 % à Paris Nord Est. Le choix offert aux acquéreurs potentiels en est affecté.

La vente étant pour de nombreux propriétaires une alternative à la location, **l'offre immédiate peut être affectée par l'évolution des valeurs**. Les propriétaires arbitrent plus facilement leurs immeubles quand les valeurs sont élevées et sont susceptibles de retirer leur offre pour des biens jugés insuffisamment valorisés par le marché.

Avec **116 700 m²**, **Paris concentre 31 % de l'offre** dont 20 % dans Paris Centre Ouest. Le Croissant Ouest a connu en 2009 une augmentation de 72 % de l'offre à la vente et représente désormais, avec 86 300 m², 23 % du stock. Le reste de la périphérie offre 167 800 m².

Note : Le marché de la vente à utilisateurs demeure par principe opportuniste limitant l'exhaustivité du recensement des offres. Par conséquent, il est difficile de quantifier précisément l'offre disponible. Ainsi, même si les opportunités du côté vendeurs sont actuellement plus limitées qu'elles n'ont pu l'être par le passé, les propriétaires peuvent néanmoins être ouverts aux propositions des acquéreurs.

PRIX DE VENTE OBSERVÉS EN 2009



ZOOM : VENTE À UTILISATEUR & INVESTISSEMENT

L'achat pour l'utilisateur s'apparente-t-il à un investissement ?

L'immobilier peut être pour beaucoup d'entreprises et d'entrepreneurs un support d'investissement. Etant traditionnellement un placement à long terme patrimonial, il peut se comparer en matière de rendement aux obligations d'État à 10 ans (OAT 10 ans). Le rendement attendu d'un bien immobilier doit couvrir le rendement de l'OAT 10 ans, une prime d'illiquidité (liée notamment aux délais d'arbitrage d'un bien immobilier) et une prime de risque.

L'utilisateur qui acquiert un bien immobilier pour son activité gagne la maîtrise d'une part cruciale du risque immobilier : le risque locatif. En effet, le propriétaire utilisateur ne risque pas de subir de la vacance ou un défaut de paiement des loyers. Tout au moins, il dispose d'une visibilité enviable sur ces risques.

Outre un rendement matérialisé par le paiement d'un loyer ou la jouissance gratuite des locaux, l'immobilier à la différence des obligations, permet d'espérer un gain en capital. De ce point de vue, il se compare à des placements plus dynamiques comme les actions.

La valeur d'un immeuble est-elle la même pour un utilisateur et pour un investisseur ?

L'immeuble est, pour l'utilisateur, un « outil de production » au même titre que d'autres investissements nécessaires au fonctionnement et au développement de son entreprise. Son choix est guidé par ses propres critères et exprime alors une « valeur de convenance ».

Pour l'investisseur, l'immeuble est un placement. Une analyse de marché permet de préciser la rentabilité à espérer. Le « taux de rendement interne » souhaité est déterminé en accordant une importance particulière au risque de vacance locative. La valeur d'acquisition acceptable par l'investisseur est calculée à partir de ces deux critères. L'investisseur se place plus souvent à moyen terme et s'inscrit dans la perspective d'un « arbitrage » selon les opportunités futures.

Pour déterminer le prix d'achat d'un bien immobilier, l'utilisateur aura plutôt recours à une analyse comparative des offres susceptibles de lui convenir, de ses besoins et de ses moyens. C'est le choix d'un lieu de vie avec une part « hédoniste ». Il aura une vision à plus long terme. En outre, l'entreprise ou l'entrepreneur qui acquiert des locaux professionnels est susceptible d'y trouver un avantage comptable (amortissement, fiscalité...).

En pratique, on constate que les utilisateurs acquièrent des immeubles 5 % à 10 % plus chers que les investisseurs.

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

CB Richard Ellis Ressources - Groupement d'Intérêt Economique
 Siège social : 145-151, rue de Courcelles 75017 PARIS - Siren : 412 352 817 - RCS Paris

© 2010 CB Richard Ellis, Inc.

CONTACTS

Études et Recherche

Aurélié LEMOINE

Directrice

Tél. : 33 (0) 1 53 64 36 35

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

aurélie.lemoine@cbre.fr

Etienne CHATENAY

Chargé d'études

Tél. : 33 (0) 1 53 64 34 02

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

etienne.chatenay@cbre.fr

Global Private Solutions

Etienne BEUNAS

Directeur

Tél. : 33 (0) 1 53 64 30 32

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

etienne.beunas@cbre.fr

Pour plus de renseignements sur la démarche d'acquisition de vos locaux professionnels, vous pouvez télécharger le **GUIDE DE L'ACQUÉREUR** CB Richard Ellis sur http://www.cbre.fr/fr_fr/metiers/vente_utilisateurs

