



# Communiqué de Presse

## Les perspectives du marché de l'immobilier d'entreprise en Ile-de-France en 2010 : Capacité de rebond

Mars 2010

### Marché locatif : En attendant le printemps...

#### **Bilan 2009:**

1.800.000m<sup>2</sup> de bureaux ont été consommés par les entreprises en Ile-de-France au cours de l'année 2009. Ce chiffre est en baisse de 24% par rapport à 2008.

Le 4<sup>e</sup> trimestre 2009 montre toutefois une tendance à l'amélioration. Avec 550.000m<sup>2</sup> commercialisés, il offre le meilleur résultat depuis plus d'un an. 2009 se termine donc sur une note plus positive que l'année précédente.

Après avoir marqué le pas entre mars et septembre 2009, les transactions de plus de 5.000m<sup>2</sup> ont connu une accélération au 4<sup>e</sup> trimestre 2009. Sur l'ensemble de l'année, elles représentent 38 % de l'activité. Ce segment reste donc un des moteurs essentiels du marché locatif en région parisienne.

Le taux de vacance poursuit son ascension et s'établit à 7,1 % en Ile-de-France à la fin décembre 2009. La situation est toutefois contrastée entre les différents marchés de la région parisienne, à l'avantage des secteurs les plus établis. Les surfaces neuves ou restructurées continuent de bien se commercialiser : elles ne représentent que 27 % de l'offre disponible.

L'ajustement à la baisse des loyers haut de gamme a été largement actée, notamment sur les secteurs les plus chers de l'Ile-de-France. La baisse est ainsi de 15 % sur le Quartier central des affaires de Paris (QCA). Les loyers moyens restent par contre beaucoup plus stables.

Pour le marché locatif, l'année 2010 est d'ores et déjà largement engagée. Même s'il se révèle meilleur qu'il y a un an, le contexte économique et financier reste volatil. Les soubresauts que traverse la zone Euro en témoignent. Cet environnement instable et encore incertain n'est pas propice à une franche reprise de l'activité transactionnelle.

Le marché locatif apparaît néanmoins plus sain, avec l'épuisement progressif du volume de renégociation de baux. La consommation de bureaux au terme de l'année 2010 devrait donc être plus dynamique, sans pour autant radicalement différer de celle enregistrée en 2009. Elle s'inscrirait ainsi entre 1,8 et 2 millions de m<sup>2</sup>.



L'inconnue porte ici davantage sur l'année 2011. Se traduira-t-elle par l'entrée dans un nouveau cycle de croissance ou par la poursuite de l'actuelle séquence d'atonie ? L'environnement psychologique s'avèrera à ce titre décisif. Le redémarrage du marché locatif dépend en effet pour beaucoup de la conviction des décideurs économiques que le moment est venu de prendre des décisions immobilières. L'un des éléments clefs est une meilleure lisibilité de l'environnement, afin que cesse le « yoyo » de marchés qui aiment à « s'amuser », selon Jean-Pierre Jouyet<sup>1</sup>, président de l'Autorité des marchés financiers (AMF), en référence aux turbulences liées à une éventuelle défaillance grecque.

La déstabilisation qui découle d'une mauvaise visibilité pour les entreprises menace en effet l'accélération, initiée au 3<sup>e</sup> trimestre 2009, des mouvements de fusions acquisitions - lesquels s'avèrent déterminants en matière de consommation de bureaux.

L'autre élément clef pour les décideurs économiques tient à la poursuite de l'amélioration de la croissance économique française vers la barre des 2,0 % (contre 1,2% en ce début d'année.)

Que ces éléments-clefs soient réunis et l'année 2011 verrait une brusque accélération de l'activité transactionnelle, au-delà des 2 millions de m<sup>2</sup> de bureaux.

L'absorption nette devrait continuer de se contracter pendant plusieurs mois, en raison des libérations de surfaces à venir par les entreprises ayant procédé à des précommercialisations au cours des derniers mois. Dès lors, au terme de l'année 2010, l'absorption nette devrait se maintenir à un niveau proche de zéro. Le moteur de l'activité transactionnelle restera donc celui de la rationalisation par les entreprises de leurs implantations immobilières. Ce n'est qu'à l'horizon 2011, en fonction de la confirmation de l'accélération de l'activité transactionnelle, que la nécessité pour les entreprises d'accroître leurs surfaces alimenterait le moteur de la reprise.

Corollaire à la baisse de l'absorption nette et au volume élevé de livraisons de surfaces de bureaux, la vacance a continuellement augmenté au cours des 12 derniers mois. La tendance devrait se poursuivre pendant le premier semestre 2010, à un rythme toutefois plus modéré. Le taux de vacance pourrait ainsi s'inscrire à des niveaux proches de 7,5 à 7,7% à la mi-2010, avant de se stabiliser progressivement au cours du second semestre. Mais l'essentiel de cette hausse procèdera de la libération de surfaces de seconde main. En dépit d'un pic de livraisons (1.280.000m<sup>2</sup>) enregistré l'an dernier, l'offre neuve ou restructurée ne représente que 27 % des surfaces disponibles à fin décembre 2009. Déjà réduite, l'offre neuve devrait se contracter en 2010. Le volume de livraisons attendues sur l'ensemble de l'année est en effet en net repli, avec seulement 710.000m<sup>2</sup>, dont moins de 400.000m<sup>2</sup> disponibles. Aucun rebond significatif n'étant attendu avant la fin 2011. Les utilisateurs à la recherche de surfaces de dernière génération et respectant les normes HQE risquent de se trouver confrontés à une liberté de choix très réduite, pour ne pas dire inexistante.

Cette réalité aura des conséquences importantes sur l'évolution des loyers. Les valeurs faciales haut de gamme, qui concernent les surfaces de dernière génération, ont beaucoup baissé au cours de l'année 2009. Elles sont ainsi passées sur le QCA de Paris de 840 € à 710 €/m<sup>2</sup>/an. Elles sont en outre affectées par des mesures d'accompagnement qui ont, elles aussi, augmenté, se situant aujourd'hui entre 15 et 20% du loyer. L'ajustement a été conséquent. Il s'agissait pour les propriétaires de « coller » autant que possible aux exigences d'une demande uniquement motivée par la rationalisation des coûts immobiliers.

---

<sup>1</sup> Interview de Jean-Pierre Jouyet sur France Inter, 10 février 2010



L'autre motivation était de passer avec le moins de dommage possible le pic des livraisons, période de concurrence plus vive. Cette dernière considération est en passe de disparaître. Or la commercialisation en cours de plusieurs grands programmes immobiliers pourrait vite convaincre les acteurs de marché que les ajustements consentis sont désormais suffisants, au moins sur certains secteurs de la région parisienne. La marge de baisse se concentre désormais essentiellement sur les secteurs qui avaient le mieux résisté en 2009 mais qui risquent d'être maintenant confrontés à un QCA ayant restauré son attractivité. C'est par exemple le cas de La Défense. Sur le QCA au contraire, les loyers haut de gamme devraient se stabiliser en 2010. D'ici à la fin de l'année, on devrait même assister à un resserrement des mesures d'accompagnement, n'entraînant toutefois pas de remontée des loyers faciaux haut de gamme. La priorité est davantage pour les propriétaires à un rapprochement des valeurs économiques et des valeurs faciales, leur ouvrant des possibilités d'arbitrage de leur patrimoine.

Pour les surfaces de seconde main, qui voient la concurrence devenir de plus en plus vive, les perspectives d'évolution des valeurs locatives sont en revanche bien différentes. En toute logique, elles ne peuvent qu'être à la baisse. A moins que leurs propriétaires, incités par la baisse des livraisons de surfaces modernes, ne décident de les retirer du marché pour procéder à leur restructuration. Mais tous n'auront pas accès au financement nécessaire à de telles opérations...

## Marché investissement : Le temps des fauconniers est venu

### **Bilan 2009:**

5,2 milliards d'euros ont été investis en immobilier d'entreprise en Ile-de-France au cours de l'année 2009. Ce résultat est faible, avec un recul de 38 % par rapport à 2008. Toutefois, la moitié du résultat annuel a été réalisée au cours du dernier trimestre, tendant à montrer que le marché sort de sa léthargie.

La hausse des taux de rendement semble bel et bien enrayée, au moins pour les actifs « core » les plus recherchés. Pour la première depuis la mi-2007, les taux de rendement ont ainsi baissé sur plusieurs secteurs de la région parisienne.

L'année 2009 se termine dans de bien meilleures conditions qu'elle ne s'était engagée. Le blocage du marché de l'investissement était provisoire, il est aujourd'hui dépassé. L'année 2010 peut donc être envisagée sous un jour plus favorable. Ce qui ne signifie pas que l'amélioration sera spectaculaire. L'Ile-de-France devrait revenir sur les niveaux qui étaient les siens en 2008, à savoir des volumes proches de 8 milliards d'euros sur la région parisienne. Cette hausse contenue ne devrait pas non plus être linéaire. Les facteurs de blocage du marché sont loin d'être tous levés et de nouveaux apparaissent.

Ainsi, si des candidats à l'acquisition de plus en plus gourmands et de plus en plus nombreux se manifestent, leur intérêt se porte pour l'heure sur une classe d'actifs limitée : les biens « core » extrêmement sécurisés. Cette rareté pourrait être d'autant plus criante que l'environnement économique, avec la vive instabilité des marchés financiers et boursiers depuis le début de l'année, n'est pas favorable aux arbitrages.



Pour beaucoup de propriétaires, le « *cash flow* » généré par les actifs immobiliers reste supérieur et plus sécurisé que celui des autres classes d'actifs dont ils disposent. Il leur est, à ce titre, indispensable. Sauf si les perspectives sur les produits financiers ou autres s'améliorent considérablement, il est donc probable d'assister à une limitation des cessions d'actifs « *core* ».

La période qui s'ouvre marquera l'avènement d'une fauconnerie de haut vol, rapide, ciblée et très précise pour se saisir des rares proies. Le manque d'opportunités d'investissement peut ainsi conduire, au moins en début d'année 2010, à un assèchement des volumes investis. Il faudra, pour franchir ce cap, que les acquéreurs élargissent leur champ d'intérêt. Les évolutions du marché locatif seront à ce titre déterminantes. Mais les investisseurs n'ont-ils pas déjà montré que, lorsque l'appétit est là, ils peuvent procéder à des révisions stratégiques rapides ? Les investisseurs allemands s'intéressaient par exemple en priorité à Paris QCA en début d'année 2009, avant d'élargir leur champ géographique pour trouver les opportunités d'investissement sécurisé qu'ils recherchaient.

Le marché restera animé par les mêmes acteurs qu'en 2009, disposant de fonds suffisants pour s'extraire de conditions d'accès au crédit qui restent limitatives. Personnes privées françaises ou étrangères, investisseurs institutionnels français et fonds allemands continueront ainsi de tenir le haut de l'affiche. Le retour des investisseurs anglo-saxons était suspendu à la multiplication des cessions de produits « *distressed* ». Celle-ci n'ayant pas eu lieu, ils sont restés relativement discrets sur le marché francilien en 2009. Il est probable que la situation perdure en 2010.

L'activité croissante sur le marché de l'investissement au cours du 2<sup>e</sup> semestre 2009, notamment pour les actifs sécurisés, a permis un tassement des taux de rendement « *prime* » en fin d'année. Ce mouvement devrait se poursuivre, encouragé par la compétition entre investisseurs pour se positionner sur les opportunités qui se présenteront. La compression des taux pour les meilleurs actifs devrait d'ailleurs se généraliser à l'ensemble des secteurs géographiques. Mais elle se limitera au segment « *core* ». Il est ainsi logique d'anticiper un écart croissant entre les taux de rendement « *prime* » et les taux enregistrés sur les actifs banalisés.

#### **Knight Frank en bref**

Knight Frank France dirigé par Philippe Perello est filiale du groupe anglais Knight Frank LLP fondé à Londres il y a plus de 100 ans et présent aujourd'hui dans près de 40 pays. Fort d'une expérience de près de 40 ans sur le marché parisien, Knight Frank agit sur tous les marchés de l'immobilier dans le cadre de partenariats étroits et durables avec ses clients qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs. Knight Frank France est organisé autour de 5 lignes de métiers : bureaux, investissement, commerce, expertise et gestion. Très éloigné du travail d'intermédiation, Knight Frank, par son approche et son efficacité, se place aujourd'hui parmi les agents immobiliers leaders du marché. [www.knightfrank.fr](http://www.knightfrank.fr)

#### **Contact Presse Knight Frank**

**Galivel & Ass. - Carol Galivel / Pascale Pradère - 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com) - [www.galivel.com](http://www.galivel.com)