

Better never settles



# LA DÉFENSE MOVES <sup>20</sup>/<sub>26</sub>

D'un quartier d'affaires historique à un hub tertiaire de premier plan

# SOMMAIRE

<b>01.</b> La Défense, premier hub tertiaire du Grand Paris .....	6
<b>02.</b> Le mid-market, nouveau moteur structurel du marché .....	10
<b>03.</b> Un pouvoir d'attraction sur le Croissant et Paris Ouest .....	14
<b>04.</b> Une diversification du tissu économique .....	17
<b>05.</b> L'émergence du prime + renforce l'attractivité de la Défense .....	22

# CHIFFRES CLÉS BUREAUX LA DÉFENSE



**904 175**

Demande placée m<sup>2</sup>

2021-2025



**615**

Valeur Prime €/m<sup>2</sup>/an

2025



**536 000**

Offre Immédiate m<sup>2</sup>

Fin 2025



**15,5**

Taux de vacance %

Fin 2025

**880 446**

2015-2019

**550**

2019

**159 000**

Fin 2019

**4,9**

Fin 2019

**540**

2015

**362 000**

Fin 2015

**11,2**

Fin 2015

Sources : Cushman & Wakefield, Immostat

# UN QUARTIER D'AFFAIRES INTERNATIONAL



**+3 millions**  
m<sup>2</sup> bureaux



**2 800**  
entreprises  
**200 000**  
salariés



**1/3**  
des entreprises du  
CAC 40 implantées



**1<sup>er</sup>**  
quartier d'affaires  
européen  
(baromètre EY/ULI)



**4<sup>e</sup>**  
quartier d'affaires le plus  
attractif au monde  
(baromètre EY/ULI)



**+117 000**  
emplois en 2035 sur le  
territoire Paris Ouest La  
Défense\*

Sources : Cushman & Wakefield, Paris La Défense, Institut Paris Région  
\*Evolution de l'emploi de 2015 à 2035, selon le scénario haut de l'Institut Paris Région

# UN QUARTIER CENTRAL INCONTOURNABLE



**70 000**  
étudiants



**6 millions**  
de touristes par an



**2 600**  
Chambres d'hôtels  
(+1 600 inaugurées  
en 2026)



**+400**  
commerces  
et restaurants



**26**  
Lieux d'activité  
**13**  
Salles de sport



**37,4 ha**  
parcs et jardins

Sources : Cushman & Wakefield, Paris La Défense, Institut Paris Région

Better never settles



# LA DÉFENSE, PREMIER HUB TERTIAIRE DU GRAND PARIS

# UN HUB CENTRAL QUI RELIE LES ZONES URBAINES FRANCILIENNES

UN HUB AU CŒUR  
DES MOBILITÉS RÉGIONALES

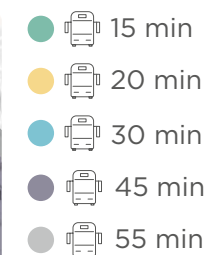
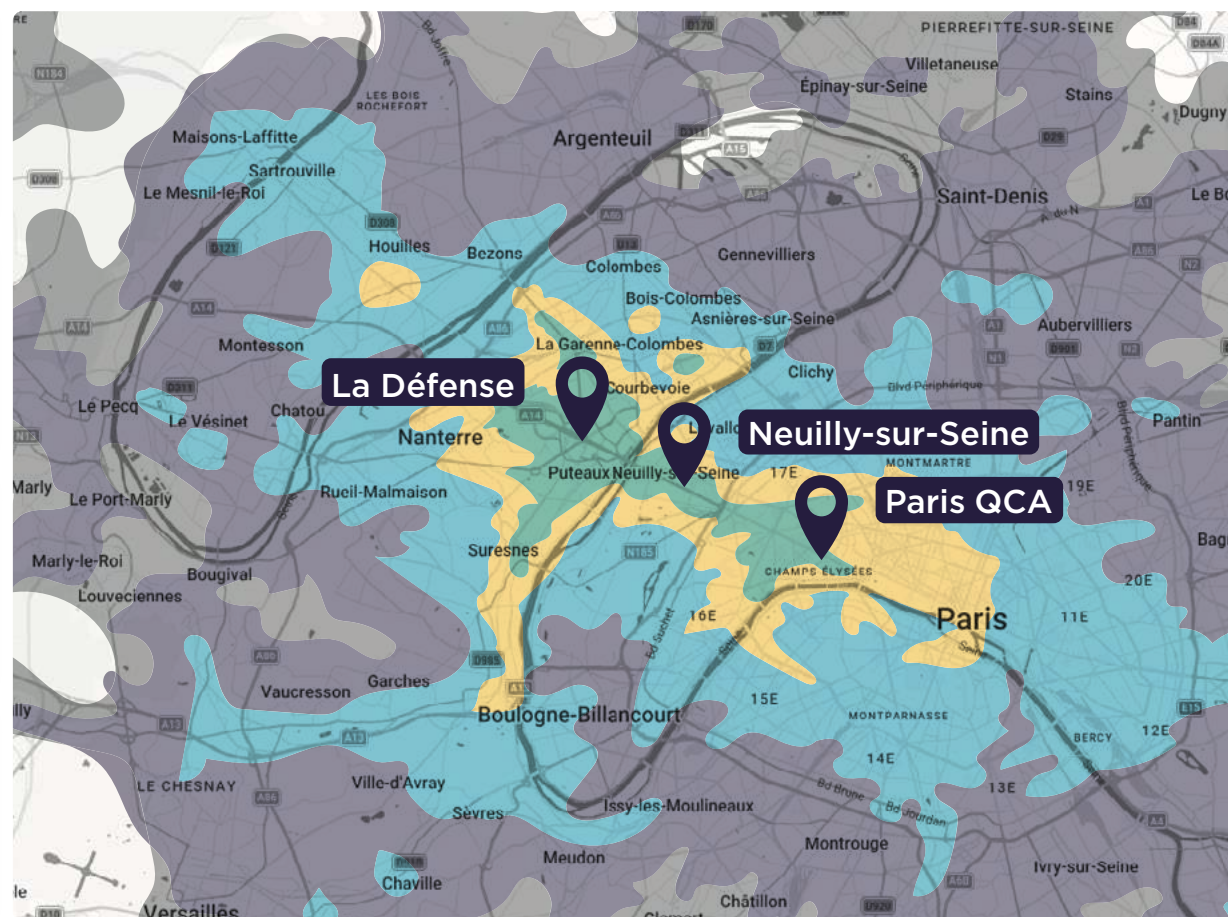
**500 000**  
passagers par jour

**6 millions**  
de Franciliens peuvent rejoindre  
directement la Défense en  
transport en commun

**45 minutes**  
temps d'accès maximum depuis les centres  
urbains de la Première Couronne

**-30 minutes**  
depuis les Couronnes d'ici 2031, une révolution  
de l'accessibilité pour les bassins de  
population périphériques

CARTE ISOCHRONE DES TEMPS DE TRAJET EN TRANSPORTS EN COMMUN  
DEPUIS LA STATION LA DÉFENSE GRANDE ARCHE EN 2025



Sources : Cushman & Wakefield, Institut Paris Région, carte ©Smappen

# L'AXE STRATÉGIQUE PARIS-NEUILLY-LA DÉFENSE

## ACCESSIBLE EN QUELQUES MINUTES

LA DÉFENSE, UN QUARTIER D'AFFAIRES DIRECTEMENT RELIÉ AU CENTRE DE PARIS.

Contrairement à d'autres quartiers d'affaires internationaux plus éloignés de leurs capitales, La Défense bénéficie d'un atout rare : elle s'inscrit dans la continuité urbaine de Paris, sur l'axe Paris-Neuilly-La Défense, à moins de 15 minutes du cœur historique et d'affaires de la capitale.



### EN LIGNE DIRECTE

**6 min**  
de la station  
Charles de Gaulle Etoile

**7 min**  
de la Gare Saint-Lazare  
(Haussmann)

**10 min**  
d'Opéra

### UN PÔLE MULTIMODAL DE TRANSPORTS EN COMMUN



**2031**  
Grand Paris Express

141	144	159	246	272	275	378	262
161	174	360	160	258	541	73	b
N24		N152					

# UNE CENTRALITÉ FRANCILIENNE RENFORCÉE AVEC LE GRAND PARIS EXPRESS ET EOLE



LA DÉFENSE EST DÉJÀ LE HUB TERTIAIRE LE PLUS ACCESSIBLE D'ÎLE-DE-FRANCE, AU CŒUR DES BASSINS DE TALENTS.

Le Grand Paris Express transforme La Défense en hub métropolitain et international de premier plan, renforçant son attractivité pour les entreprises en quête de talents et de connectivité.

## UN RENFORCEMENT STRATEGIQUE DES CONNEXIONS INTERNATIONALES



## DIMINUTION DU TEMPS VERS DES GRANDS FoyERS DE POPULATION



Source : [grandparisexpress.fr](http://grandparisexpress.fr)

Better never settles

 CUSHMAN &  
WAKEFIELD



# LE MID-MARKET, NOUVEAU MOTEUR STRUCTUREL DU MARCHÉ

# SURPERFORMANCE HISTORIQUE DES MOUVEMENTS MID-MARKET

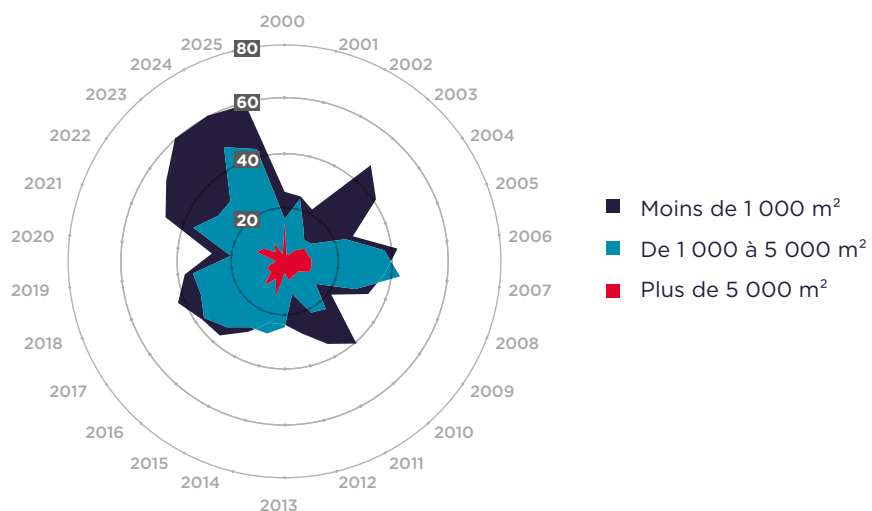
Les mouvements small (moins de 1 000 m<sup>2</sup>) et mid-market (1 000 à 5 000 m<sup>2</sup>) atteignent un niveau record inégalé en 20 ans.

En 2025, le mid-market franchit un nouveau sommet historique : près de 95 000 m<sup>2</sup> placés, soit un record absolu en 20 ans, surpassant le pic de 2007.

Fait structurant : ces dernières années, notamment en 2023 et 2025, le volume mid-market dépasse celui du large market (> 5 000 m<sup>2</sup>) qui a contrario se réduit.

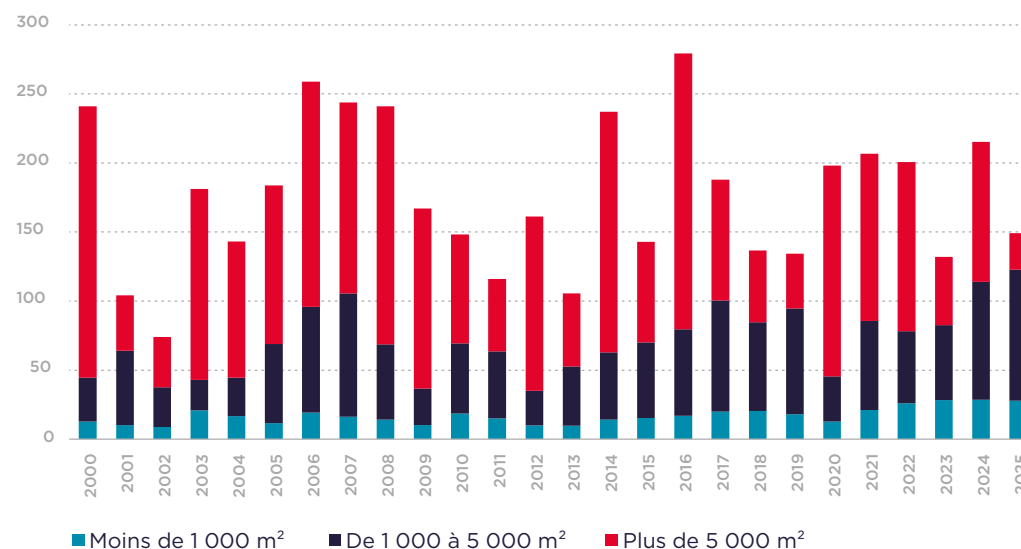
La dynamique observée sur le mid-market est notamment une conséquence des nouvelles stratégies de division des immeubles opérées par les bailleurs.

## RÉPARTITION DU NOMBRE DE TRANSACTIONS PAR SEGMENTS DE SURFACE



Source : Cushman & Wakefield

## RÉPARTITION DE LA DEMANDE PLACÉE PAR SEGMENTS DE SURFACE (milliers de m<sup>2</sup>)



**64%**  
c'est la part du volume placé  
sur le mid-market en 2025

# LA DÉFENSE ATTIRE DAVANTAGE QU'ELLE NE PERD D'ENTREPRISES

FOCUS TRANSACTIONS MID ET LARGE MARKET (> 1 000 M<sup>2</sup>) - COMPARAISON 2021-2025 VERSUS 2015-2019

## NATURE DES MOUVEMENTS > 1 000 M<sup>2</sup> À LA DÉFENSE ENTRE 2021 ET 2025

**Le nombre d'entrées mid\* et large market\*\* à La Défense a progressé de 50 % depuis 2021 par rapport à la période 2015-2019.**

Leur part sur les 5 dernières années est par conséquent également en augmentation et représente 65 % des déménagements, contre 43 % sur la période 2015-2019. Ces entrées sont portées à 83 % par le mid-market, confirmant son rôle moteur.

**Les sorties se raréfient** (7 %) et sont en recul par rapport à la période 2015-2019 (11 %).

**Les mouvements endogènes**, internes à La Défense, **sont eux en légère hausse** avec 28 % des parts en 2021-2025 contre 26 % en 2015-2019, signe d'un marché interne qui demeure actif : les entreprises déjà présentes upgradent leur environnement de travail.

Source : Cushman & Wakefield

\* Mid-market : prises à bail entre 1 000 et 5 000 m<sup>2</sup>

\*\* Large market : prises à bail supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>

Mouvements hors extensions et créations



**65%**

part d'entrées

**+2 200 pts**

par rapport à 2015-2019



**28%**

part de mouvements endogènes

**+200 pts**

par rapport à 2015-2019



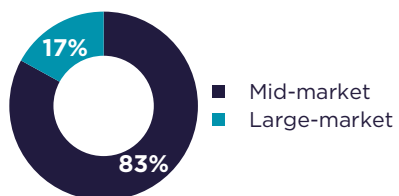
**7%**

part de sorties

**-400 pts**

par rapport à 2015-2019

### PART DES ENTRÉES



**114**

nombre d'entrées

**+50%**

par rapport à 2015-2019



# ENTRÉES RECORD SUR LE MID-MARKET

## SORTIES AU PLUS BAS

Sur la période 2021-2025, le segment mid-market affiche la dynamique la plus favorable. Il enregistre le taux d'entrée le plus élevé, avec 69 % des déménagements, contre 49 % sur le large market. Parallèlement, son taux de sortie est particulièrement faible (seulement 4 %).

**Les mouvements observés sur le mid-market proviennent principalement de Paris, surtout du Centre Ouest hors QCA, et de Péri-Défense.**

### MID-MARKET ( 1 000 - 5 000 M<sup>2</sup>)



**69%**  
d'entrées

**+800 pts**

par rapport à 2015-2019

**49%** en large market  
(+1 100 pts)



**27%**  
intra La Défense

**-200 pts**

**33%** en large market  
(-500 pts)



**4%**  
de sorties

**-600 pts**

**18%** en large market  
(-600 pts)



**73%**

des entrées sur le segment mid-market  
proviennent de Paris (39%)  
et Péri-Défense (34%)

Better never settles



**UN POUVOIR D'ATTRACTION  
SUR LE CROISSANT ET PARIS OUEST**

# LE QUARTIER D’AFFAIRES INTERNATIONAL CAPTE DE PLUS EN PLUS LES ENTREPRISES DU CROISSANT ET DE PARIS OUEST

Le phénomène n’est pas nouveau, mais il s’accélère : **52 % des entrées mid et large market à La Défense depuis 2021 proviennent du Croissant Ouest**, contre 45 % sur 2015-2019. La Défense capte désormais plus d’une entreprise sur deux issues de son marché naturel.

Cette tendance est visible aussi bien sur le mid-market que sur le large market. En ordre de grandeur, on parle d’une cinquantaine d’entreprises de taille intermédiaire et d’une dizaine de grande taille. Un tiers de ces entrées provient de Péri-Défense, en nette hausse.

Par ailleurs, la dynamique des flux s’est inversée par rapport à 2015-2019 au profit de La Défense : contrairement à la période précédente, très peu de mouvements sont enregistrés vers Péri-Défense depuis 2021. En revanche, on recense désormais davantage de transferts de Péri-Défense vers La Défense, en particulier sur le segment mid-market.

**La Défense attire également plus d’entreprises installées dans Paris Ouest qu’il y a 10 ans**, surtout celles situées dans le marché Centre Ouest hors QCA et plus éloignées des stations/gares. En effet, dans Paris, un immeuble situé à plus de 10 minutes à pieds d’une station de métro est considéré comme trop éloigné pour beaucoup d’entreprises, les poussant à arbitrer pour une localisation à proximité de Paris plus abordable en termes de valeurs et bien connectée en transports au commun au centre de Paris. Ceci prouve encore une fois l’importance d’une desserte de transports en commun centrale et multimodale : si elle n’est pas proche d’une station l’adresse parisienne à elle seule ne suffit plus.

Ces entreprises en provenance de Paris exercent majoritairement dans la Tech ou dans l’Audit-consulting, mais de nouveaux profils arrivent : des sociétés de la Mode et du Luxe, jusqu’à présent cantonnées sur Paris, choisissent La Défense pour installer certaines de leurs branches, notamment back-office.

## PROVENANCES PRINCIPALES DES MOUVEMENTS > 1 000 M<sup>2</sup> À LA DÉFENSE ENTRE 2021 ET 2025



Source : Cushman & Wakefield  
Mid-market : prises à bail entre 1 000 et 5 000 m<sup>2</sup>  
Large market : prises à bail supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>

# LA DÉFENSE CONSERVE UN AVANTAGE COMPÉTITIF STRUCTUREL

VALEURS LOCATIVES ATTRACTIVES

QUALITÉ DES OFFRES ET SERVICES PROPOSÉS

CONNECTIVITÉ EN TRANSPORTS EN COMMUN

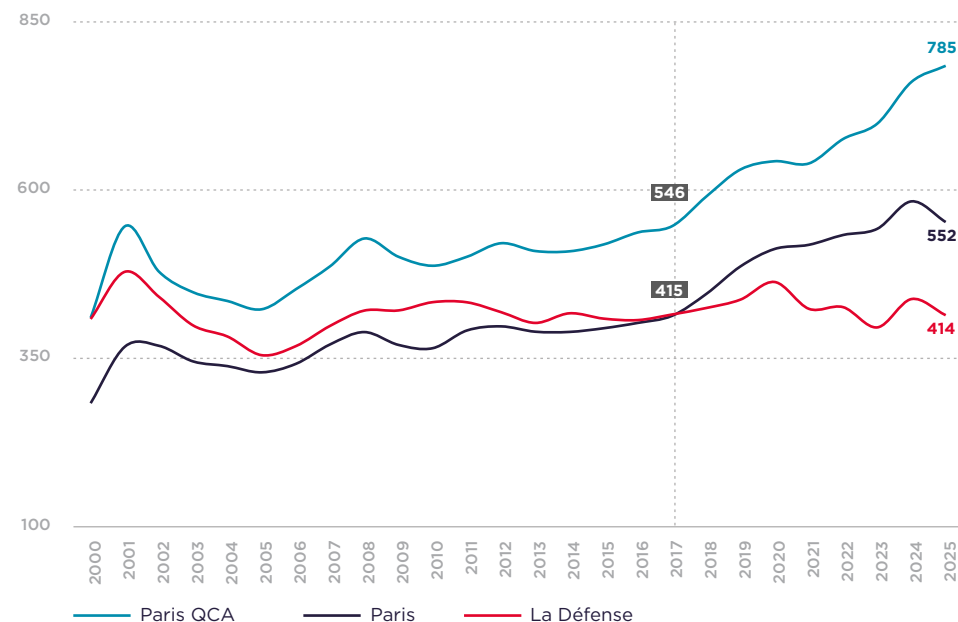
DIVISION DES IMMEUBLES

## 2017 : LE POINT DE RUPTURE

Depuis près de 10 ans, la différence entre le loyer moyen de Paris et de La Défense ne cesse de s'agrandir, atteignant 138 € d'écart entre La Défense et la moyenne de Paris et 371 € d'écart entre La Défense et Paris QCA fin 2025.

La relative stabilité des valeurs locatives à La Défense contraste avec la hausse observée dans le centre de la capitale.

## LOYER MOYEN ANNUEL PAR MARCHÉS (€ HT HC/M<sup>2</sup>/AN)



Sources : Cushman & Wakefield, Immostat  
Loyer moyen annuel comprenant les valeurs de transactions de première et de seconde main.



**76%**

de l'offre de bureaux disponibles d'ici 1 an se compose de locaux neufs, restructurés ou rénovés

Better never settles

A wide-angle photograph of the Paris skyline, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and residential buildings. The sky is filled with large, dramatic clouds. Overlaid on the image are two semi-transparent white shapes: a circle on the left and a square on the right, both containing a blue-tinted, semi-transparent version of the Paris skyline. The text "UNE DIVERSIFICATION DU TISSU ÉCONOMIQUE" is centered in the lower half of the image in a large, bold, white, sans-serif font.

**UNE DIVERSIFICATION  
DU TISSU ÉCONOMIQUE**

# LES SECTEURS HISTORIQUES FACE AUX CHALLENGERS

PART DES TRANSACTIONS SUPÉRIEURES A 1 000 M<sup>2</sup> PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ, EN % DE VOLUME M<sup>2</sup>

RANG ACTUEL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	2015-2019	2021-2025	ÉVOLUTION DE LA PART EN POINTS DE BASE
1	Tech	13%	16%	+300
2	Industries de transformation et de fabrication	24%	13%	-1100
3	Industries de Pointe	9%	12%	+300
	<i>Dont Chimie-Pharma</i>	4%	10%	+600
4	Banques - Assurances	12%	11%	-100
5	Ecoles - Formation	2%	10%	+800
6	Transports - Logistique	2%	6%	+400
7	Audit-Expertise / Consulting	13%	5%	-800
8	Nettoyage - Entretien - Sécurité	1%	4%	+300
8 ex-aequo	Secteur public	1%	4%	+300
8 ex-aequo	Commerce - Distribution	3%	4%	+100
	<i>Dont Luxe et Mode</i>	0%	2%	Nouvelle entrée
9	Services Immobiliers	4%	3%	-100
9 ex-aequo	Communication - Création	1%	3%	+200
9 ex-aequo	RH - Intérim	1%	3%	+200
10	Bureau d'études et d'ingénierie	3%	2%	-100
10 ex-aequo	Coworking - Espaces flexibles	6%	2%	-400
11	Associations - Organisations - Syndicats	1%	1%	=
11 ex-aequo	Hôtellerie - Restauration - Tourisme	4%	0,50%	-350

Source : Cushman & Wakefield  
Mouvements mid-market (1 000 - 5 000 m<sup>2</sup>) et  
Large-market (Plus de 5 000 m<sup>2</sup>)

**Un quatuor de tête toujours en place  
mais une belle performance de la chimie-  
pharma et des écoles**

Le marché des bureaux mid et large-market à La Défense est toujours dominé par les entreprises des secteurs industriels, technologiques et de la Banque-assurance, mais ces 5 dernières années les entreprises de la Chimie-Pharma (+600 pts) et les écoles (+800 pts) ont été particulièrement actives d'un point de vue immobilier.

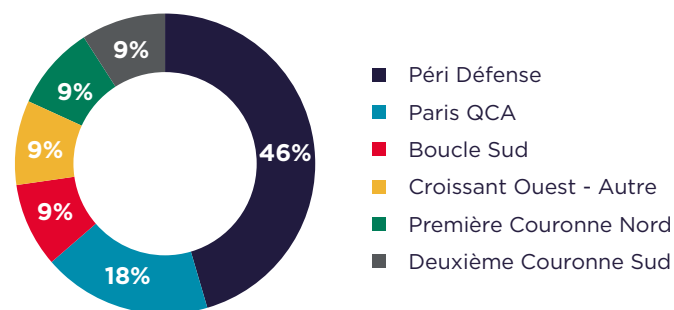
# LA CHIMIE-PHARMA BOOSTE SES VOLUMES D'ENTRÉES

Les industriels de la chimie-pharma représentent 10 % des surfaces de bureaux signées à La Défense depuis 5 ans, contre seulement 4 % entre 2015 et 2019 : une montée en puissance qui place le secteur parmi les moteurs de la période.

Bien que leur nombre d'entrées, une douzaine, soit similaire sur les deux périodes, leur volume, 73 000 m<sup>2</sup>, a plus que doublé depuis 2021.

Les mouvements concernés proviennent en grande partie de Péri-Défense (Arkema, UCB Pharma, Laboratoires Eisai, SGD Pharma...), mais aussi pour quelques-uns depuis les Couronnes (Sanofi, Solabia), et même Paris QCA (Takeda, Mylan). Une seule sortie est répertoriée : AstraZeneca qui déménage dans un des bâtiments neufs du programme « Arboretum » à Nanterre, en Péri-Défense.

## PROVENANCE DES ENTREPRISES DU SECTEUR CHIMIE-PHARMA IMPLANTÉES À LA DÉFENSE SUR LE PÉRIODE 2021-2025



## TOP DES TRANSACTIONS DE BUREAUX DU SECTEUR PAR TAILLE

ENTREPRISE	ANNÉE DE TRANSACTION	IMMEUBLE DE DESTINATION	VOLUME BUREAUX (M <sup>2</sup> )	PROVENANCE
SANOFI	2024	CB3	31 464	Deuxième Couronne Sud
ARKEMA	2022	LIGHTWELL	25 094	Péri Défense
GILEAD	2024	LEGENDE	3 023	Boucle Sud
ALBEA	2025	CŒUR DÉFENSE	2 278	Croissant Ouest -Autre
MYLAN	2021	TRINITY	2 080	Paris QCA
TAKEDA	2025	CB21	1 469	Paris QCA

**10%**

la part des surfaces signées par les entreprises de chimie et pharmacie entre 2021-2025

**+600 pts**

par rapport à 2015-2019

Source : Cushman & Wakefield  
Mouvements mid-market (1 000 - 5 000 m<sup>2</sup>) et Large-market (Plus de 5 000 m<sup>2</sup>)

# DE NOUVEAUX PROFILS D'UTILISATEURS S'IMPLANTENT À LA DÉFENSE

## LE BOOM DES ÉCOLES

Depuis 5 ans l'implantation de près d'une vingtaine d'écoles a porté à plus de 50 le nombre d'établissements dans le quartier d'affaires.

Ces écoles ont signé sur près de 78 000 m<sup>2</sup> de bureaux, soit une évolution de +800 points de base par rapport à la période 2015-2019. L'arrivée d'une population d'étudiants contribue à modifier et dynamiser l'offre culturelle et événementielle sur le territoire.

## PLUS INATTENDU : LA MODE ET LE LUXE

Les besoins d'extension et les valeurs très élevées à Paris ont décidé certains acteurs de la Mode et du Luxe à installer une partie de leurs équipes à La Défense. Le cercle vertueux instauré par le développement et la montée en gamme des services et aménités, la qualité des actifs, et l'excellente desserte en transports en commun, font de La Défense une alternative crédible à Paris, y compris pour des secteurs autrefois cantonnés dans les arrondissements centraux, notamment pour du back office.

Ces mouvements sont en provenance de Paris QCA et Centre Ouest, tels que Dior, Kering, Lacoste, Pandora, sur des actifs exclusivement neufs, restructurés ou rénovés.



**10%**

Part des **ÉCOLES** dans le volume placé depuis 2021

**x4,3**

Évolution du volume placé des **ÉCOLES** en 2021-2025 par rapport à 2015-2019



**70 000**  
étudiants



**Plus d'offre culturelle**  
et d'activités étudiantes

Source : Cushman & Wakefield  
Mouvements mid-market (1 000 - 5 000 m<sup>2</sup>) et Large-market (Plus de 5 000 m<sup>2</sup>)

# MOTIFS D'INSTALLATION DES ENTREPRISES À LA DÉFENSE

Les motifs d'installation des entreprises à LA DÉFENSE sont assez similaires, quelque soit les secteurs d'activité concernés :



Better never settles



# L'ÉMERGENCE DU PRIME + RENFORCE L'ATTRACTIVITÉ DE LA DÉFENSE

# FORTE EXIGENCE DES UTILISATEURS VIS-À-VIS DE LA QUALITÉ DES LOCAUX ET DES SERVICES

## Les utilisateurs privilégient fortement les immeubles de première main (surtout pour le segment large market) et rénovés.

Pour attirer et retenir les talents, leurs critères s'étendent au-delà de la desserte et des performances techniques : les services, l'aménagement, les équipements, la qualité de l'environnement sont déterminants. Les immeubles « full services » (restauration variée, auditorium, salles mutualisées, services aux salariés), mais aussi bas carbone et code du travail répondent davantage à leurs attentes.

L'enjeu pour les entreprises est de concilier optimisation des coûts immobiliers, par des immeubles plus efficaces, et amélioration du cadre de travail dans un souci d'attractivité RH.

## Des logiques différentes selon la provenance.

Les entreprises venues de Paris et Neuilly/Levallois visent à optimiser leurs coûts sans sacrifier la qualité de leurs locaux.

Celles déjà implantées à La Défense cherchent à upgrader leur environnement de travail et se positionnent donc en majorité sur des immeubles neufs ou restructurés.

Les entreprises en provenance des Couronnes acceptent un loyer plus élevé en contrepartie d'un accès aux transports amélioré, qui constitue leur critère numéro un dans le choix d'un déménagement à la Défense.

## NATURE DES LOCAUX PRIS A BAIL A LA DÉFENSE SELON LEUR TAILLE :

TAILLE	NEUFS ET RESTRUCTURÉS	RÉNOVÉS
Large market	79%	18%
Mid market	31%	39%

## SELON LEUR PROVENANCE :

PROVENANCE	NEUFS ET RESTRUCTURÉS	RÉNOVÉS
Paris et Neuilly/Levallois	45%	33%
Intra La Défense	52%	28%
Couronnes	35%	43%

Source : Cushman & Wakefield

## APPÉTENCE POUR LES IMMEUBLES CODE DU TRAVAIL

Un besoin d'accessibilité à la dalle piétonne et aux espaces extérieurs facilité par les immeubles codes du travail

**78%** des transactions supérieures à 20 000 m<sup>2</sup> signées depuis 2020 ont concerné des actifs code du travail.

# L'AVÈNEMENT D'UN SEGMENT PRIME + À LA DÉFENSE

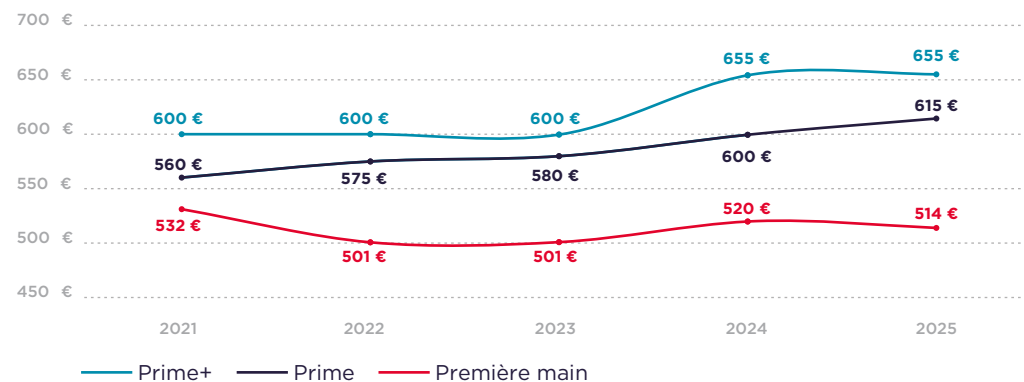
**Les exigences des entreprises en recherche de bureaux augmentent, mais l'offre de bureaux à La Défense répond-elle à leurs critères ?**

Les disponibilités de première main ne manquent pas (170 000 m<sup>2</sup> neufs et restructurés d'ici un an), mais leur localisation, parfois hors parvis loin des accès aux transports, ne satisfait pas toujours les utilisateurs. Les bureaux qui répondent à leurs critères sont en réalité moins nombreux.

C'est dans ce contexte que les valeurs prime se détachent de plus en plus du loyer moyen de première main, et qu'au sein même du peloton de tête se dessine un segment « Prime + », constitué de projets, possédant des caractéristiques intrinsèques très qualitatives pour se positionner en tant qu'alternative à une offre parisienne.

L'avènement de cette offre Prime + constitue un facteur déterminant pour attirer des entreprises à La Défense désireuses de combiner environnement attractif et optimisation des coûts.

**LA DÉFENSE : DIFFÉRENCE ENTRE LE LOYER PRIME +, PRIME ET DE PREMIÈRE MAIN (€ HT HC/M<sup>2</sup>/AN)**



Source : Cushman & Wakefield

## DÉFINITIONS

**Prime + :** le « haut du panier prime ». Actif de première main avec prestations et caractéristiques exceptionnelles, très bien localisé.

**Prime :** le « premier quartile de la première main ». Actif de première main avec prestations de très haute qualité, très bien localisé.

**Première main :** actif neuf et restructuré.

# UNE DIVERSITÉ DE GAMME D'IMMEUBLES POUR TOUS LES UTILISATEURS

La Défense se distingue par une gamme d'immeubles très diversifiée, de l'entrée de gamme au prime +, adaptée à toutes les typologies d'utilisateurs, quel que soit leur secteur d'activité, leur budget ou leur niveau d'exigence en matière d'immobilier.

Cette diversité du parc est un atout indéniable et participe à la résilience du quartier d'affaires.



**21%**  
Part du Prime +  
dans l'offre à 5 ans

OBSERVATOIRE DE L'OFFRE SUPÉRIEURE À 5 000 M<sup>2</sup> À LA DÉFENSE IMMÉDIATEMENT DISPONIBLE ET À VENIR, NEUVE, RESTRUCTURÉE ET RÉNOVÉE

STANDING (1)	PART DE L'OFFRE (% M <sup>2</sup> )
Prime +	21%
Prime	25%
Intermédiaire +	30%
Intermédiaire	6%
Entrée de gamme	18%

(1) Voir définition et méthodologie de classification en page 30  
Source : Cushman & Wakefield



# CRITÈRES DE L'IMMEUBLE PRIME +



## IMMEUBLE À USAGE EXCLUSIF

Top floor/roof top/  
terrasse dédiée/lobby  
et réception autonome



## WORKPLACE & SERVICES

Façade emblématique,  
terrasses facilement  
accessibles à tous  
les salariés/fitness/  
espaces multi-usages  
et flexibles/possibilité  
d'adapter la surface aux  
besoins en cours de bail



## ACCÈS AUX TRANSPORTS

A moins de 5 minutes  
à pieds d'une gare  
ferroviaire/station de  
métro desservant au  
moins 2 lignes



## CERTIFICATIONS ET LABELS

Des certifications liées  
à l'environnement,  
au bien-être, à la  
connectivité et à la  
mobilité



## ACCÈS À LA RESTAURATION

Densité de cafés/bars/  
restaurants dans un  
rayon de 200 mètres  
autour de l'actif. Offre  
plurielle et densité de  
restauration à l'intérieur  
de l'actif.

# FORTE MONTÉE EN GAMME DES PROJETS FUTURS

L'offre Prime + est absente de l'offre immédiate : elle se concentre exclusivement sur les projets futurs et représente 45 % de l'offre à venir supérieure à 5 000 m<sup>2</sup> à La Défense, un signal fort de montée en gamme du parc.

Les disponibilités Prime + concernent des opérations prévues à la livraison entre 2027 et 2030.

Quelques projets Prime, essentiellement des restructurations et des rénovations lourdes, viendront compléter l'offre haut de gamme.

Les autres gammes de projets, issus de libérations et de rénovations, permettront de répondre à une diversité plus large de profils d'entreprises et de budgets.



## OBSERVATOIRE DE L'OFFRE SUPÉRIEURE À 5 000 M<sup>2</sup> À LA DÉFENSE COMPARAISON PAR PÉRIODES, EN % DE VOLUME M<sup>2</sup>

STANDING (1)	IMMÉDIATE	À VENIR
Prime +	0%	45%
Prime	32%	28%
Intermédiaire +	28%	8%
Intermédiaire	8%	32%
Entrée de gamme	32%	0%

(1) Voir définition et méthodologie de classification en page 30  
Source : Cushman & Wakefield

# LA DÉFENSE : UNE ALTERNATIVE ÉCONOMIQUE POUR LES UTILISATEURS A LA RECHERCHE DE BUREAUX PRIME ET PRIME +

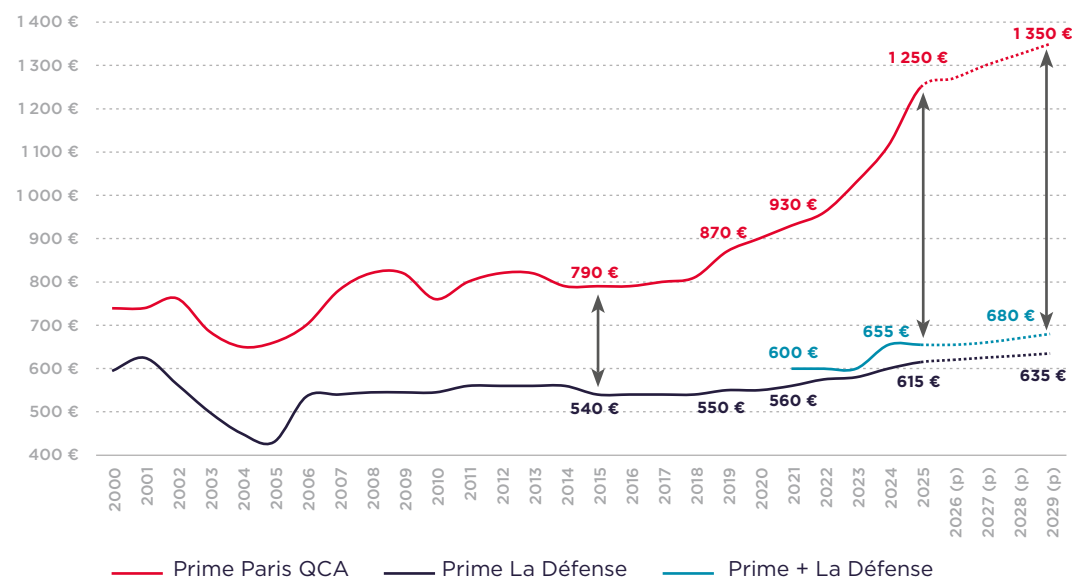
**L'écart des valeurs Prime entre La Défense et Paris QCA n'a jamais été aussi élevé.** Il a été multiplié par 5 depuis 20 ans et par 2,5 entre 2015 et aujourd'hui. L'évolution est encore plus importante si l'on prend en compte les loyers économiques, avec les mesures d'accompagnement : l'augmentation est alors multipliée par 6,5.

Cet écart devrait encore se creuser d'ici 2029. Malgré une hausse attendue, les loyers faciaux des bureaux Prime et Prime + à La Défense demeureront nettement inférieurs à ceux pratiqués à Paris, et plus encore à ceux du QCA.

La Défense constitue donc une destination centrale et une bonne alternative économique pour les utilisateurs à la recherche à la fois d'immeubles de qualité et d'optimisation des coûts.

Les immeubles Prime + en projets à l'offre sont affichés à des valeurs au-dessus du prime actuel. Toutefois ces valeurs resteront très compétitives par rapport à celles observées à Paris QCA.

**DIFFÉRENCE ENTRE LES LOYERS FACIAUX PRIME PARIS QCA / LA DÉFENSE**



Source : Cushman & Wakefield

# CONCLUSION

## MESSAGES CLÉS

### POUR LES DIRECTIONS IMMOBILIÈRES

**Accessibilité hors pair.** Hub multimodal au cœur de l'Île-de-France, directement relié à Paris en moins de 15 minutes — et demain un accès amélioré aux aéroports et aux couronnes via le Grand Paris Express.

**Compétitivité économique.** Loyer Prime à 615 €/m<sup>2</sup>/an vs 1 250 € en Paris QCA — un écart multiplié par 5 en 20 ans — pour des immeubles aux standards exigés par les entreprises.

**Flexibilité sur-mesure.** Immeubles divisibles et modulables, gamme complète de l'entrée de gamme au Prime +, pour un large spectre d'entreprises et de besoins immobiliers.

**Attractivité RH.** 70 000 étudiants, +400 commerces et restaurants, services premium : un environnement de travail qui attire et fidélise les talents.

**Écosystème en diversification.** Tech, Pharma-Chimie, Écoles, Mode & Luxe — La Défense attire désormais bien au-delà de ses secteurs historiques.

### POUR LES INVESTISSEURS

**Flux entrants structurels.** 65 % de mouvements entrants, seulement 7 % de sorties : La Défense retient ses entreprises et en attire de nouvelles, notamment en provenance des marchés Ouest — un marché à flux net positif.

**Demande Prime + en accélération.** Près de 200 000 m<sup>2</sup> de projets Prime + livrables d'ici 2030 — moteurs d'attractivité des grands comptes, de compression des taux de rendement et de sécurisation des cash-flows.

**Écart de loyers historique.** Le différentiel Prime QCA / La Défense n'a jamais été aussi large — et devrait encore se creuser d'ici 2029, amplifiant l'attrait des entreprises souhaitant combiner optimisation des coûts, qualité des locaux et de la desserte.

**Création de valeur par repositionnement.** Les actifs vieillissants offrent un fort potentiel de montée en gamme : restructuration, mixité d'usages comme leviers de revalorisation face à l'obsolescence accélérée.

# DÉFINITION & MÉTHODOLOGIE

## DÉFINITION DES GAMMES D'IMMEUBLES

Chaque immeuble supérieur à 5 000 m<sup>2</sup> à l'offre sur le marché de La Défense a été scoré selon une grille d'analyse de plus de 65 critères répartis dans différents domaines (accessibilité & connexion aux transports, environnement, labels, technologie, caractéristiques de l'immeuble et de ses plateaux, performance énergétique & décarbonation, services et expérience locataires), et positionné selon sa note globale dans les segmentations suivantes :

**Prime +** : score général très élevé, excellente localisation.

**Prime** : score général élevé, excellente à très bonne localisation.

**Intermédiaire +** : score général moyen, excellente à bonne localisation, ou score général élevé mais localisation plus éloignée des transports.

**Intermédiaire** : score général moyen, localisation plus éloignée des transports, ou excellente à bonne localisation mais caractéristiques des immeubles et plateaux et niveau de services plus faibles.

**Entrée de gamme** : score général faible, localisation plus éloignée des transports et/ou caractéristiques des immeubles et plateaux et niveau de services plus faibles.

ACCESSIBILITÉ & CONNEXION AUX TRANSPORTS

ENVIRONNEMENT DE L'IMMEUBLE

LABELS

TECHNOLOGIE

IMAGE DE L'IMMEUBLE

CARACTÉRISTIQUES IMMEUBLE

CARACTÉRISTIQUES PLATEAUX

PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE & DÉCARBONATION

EXPÉRIENCE LOCATAIRE

SERVICES DANS L'IMMEUBLE

# LA DÉFENSE MOVES 2026



## RESEARCH

### LAURENCE BOUARD

Head of Research France  
+33 (0)6 26 43 32 65  
laurence.bouard@cushwake.com

### AGNES TALENE

Senior Office Research Analyst  
+33 (0)1 53 76 95 56  
agnes.talene@cushwake.com

## BUSINESS

### BARBARA KORENIOUGUINE

CEO France  
+ 33 (0)1 53 76 80 29  
barbara.koreniouguine@cushwake.com

### OLIVIER TAUPIN

Head of Agency Office & Industrial France  
+33 (0)6 35 88 46 47  
olivier.taupin@cushwake.com

### AYMERIC LE ROUX

Head of Offices Strategic Leasing,  
Flex Solutions,  
Occupiers Advisory & Transaction  
+33 (0)6 45 68 26 05  
aymeric.leroux@cushwake.com



## À PROPOS DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs français et internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec près de 53 000 collaborateurs, 350 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 milliards de dollars en 2025, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Animé par la conviction que l'excellence est un objectif permanent exprimé à travers son positionnement de marque « Better never settles », le groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :  
<http://www.cushmanwakefield.com>

**Better never settles**