



PARIS VISION



Bureaux

Hurry Up, We're Dreaming

♪ 2018 ♪

ÉDITO



PHILIPPE PERELLO

Associé Gérant
Knight Frank France

Chers amis,

J'ai le plaisir de vous présenter
Paris Vision 2018.

C'est une édition toute particulière car nous fêtons le dixième anniversaire de cette publication, qui avait vu le jour la première fois en 2008 dans un tout autre environnement de marché, j'allais dire à une autre époque.

Le projet d'origine était simple : produire une étude différente, vivante, fidèle à la réalité du terrain vécue par les équipes de Knight Frank, mais aussi par nos clients, qui ont bien voulu chaque année nous livrer leur vision et nous en dire plus sur leur stratégie. Qu'ils en soient tous ici chaleureusement remerciés.

Le deuxième objectif de *Paris Vision* était de livrer une analyse prospective s'inscrivant dans un temps long. Durant cette dernière décennie, l'exercice n'a pas toujours été simple, notamment lorsque l'économie mondiale vacillait dans la foulée de la crise financière en 2008 puis celle de la zone euro. L'incertitude, le manque de visibilité étaient alors à leur comble... Mais ce qui ressort ce sont surtout la résilience et les qualités profondes du marché francilien.

Dix ans plus tard, changement d'époque, *Paris Vision 2018* décrit un marché de l'immobilier d'entreprise au dynamisme exceptionnel.

Le marché de l'investissement a enregistré en 2017 sa deuxième meilleure année de l'histoire. Une performance dopée par la multiplication des grandes opérations, la domination des investisseurs français et les collectes record de la pierre-papier. Président de Swiss Life REIM (France) et de l'ASPIM^[1], Frédéric Bôl, l'un des grands témoins de ce *Paris Vision 2018*, nous livre quelques clés de lecture pour les mois à venir.

À l'heure de la dématérialisation de l'économie, les boutiques participent pleinement au business model du web. Le marché des commerces bénéficie du

net regain d'optimisme des ménages, du retour des touristes et de l'arrivée en France de nouvelles enseignes étrangères. Five Guys est l'un de ces acteurs, dans un secteur très en vogue, celui de la restauration. Philippe Cebral, son Directeur du Développement, détaille dans ces pages la stratégie immobilière du nouveau roi des burgers et ses ambitions pour les années à venir.

Le marché locatif des bureaux en Île-de-France est au diapason, avec un volume placé au plus haut depuis 2007 et une activité particulièrement intense sur le créneau des grandes transactions. L'accélération de l'activité économique a sans aucun doute joué son rôle. La croissance française est désormais en ligne avec la moyenne européenne, le monde des affaires a retrouvé la confiance, et Paris s'est vu attribuer l'organisation des Jeux olympiques de 2024 alors qu'ont démarré les travaux du Grand Paris Express. Ce « moment français », Daniel Cohen l'évoque plus en détail en ouverture de cette nouvelle édition de *Paris Vision*.

Enfin, jamais l'immobilier d'entreprise n'a connu de telles mutations. Investisseurs, promoteurs ou utilisateurs n'ont ainsi cessé d'innover pour concevoir des espaces de travail adaptés aux nouveaux usages. Le développement de Spaces en est une excellente illustration, et Paulo Dias, Président Europe du Sud, Afrique et Brésil de Regus, détaille la vision de ce pionnier des espaces de coworking dans un troisième volet de l'étude.

Moment français, sans doute, en tout cas une nouvelle ère qui s'annonce passionnante du point de vue immobilier.

Je profite de ce dixième anniversaire pour vous remercier de votre confiance et de votre fidélité, en espérant que *Paris Vision* vous aidera à réaliser vos projets en 2018 et au-delà.

Très bonne lecture,

^[1] Association des sociétés de placement immobilier.



LA DÉCISION D'ACCORDER LES JO À PARIS EN 2024 S'INSCRIT DANS CETTE TENDANCE HAUSSIÈRE DE LA FRANCE SUR LA SCÈNE INTERNATIONALE.



DANIEL COHEN

Professeur et Directeur du département d'économie de l'École normale supérieure

Membre fondateur de l'École d'économie de Paris

Directeur du Centre pour la Recherche économique et ses Applications (CEPREMAP)

Philippe Perello : Cher Daniel, depuis dix ans vous nous faites le plaisir d'intervenir dans le cadre de *Paris Vision* et de nous éclairer sur le panorama économique mondial. L'an dernier, pour la première fois, vos analyses étaient prudemment optimistes s'agissant de l'économie française. J'imagine que cet optimisme est aujourd'hui conforté, avec l'économie française qui s'aligne sur le rythme observé dans le reste des pays de l'OCDE ?

Daniel Cohen : Oui, le moral est bon, et l'on peut dire qu'en effet la décennie perdue du fait de la crise financière est en train de s'achever. Tous les indicateurs sont au vert, et pour l'ensemble des pays, ce qui est rare. L'OCDE table sur une croissance mondiale de 4 %, une croissance du commerce mondial de 5 % et de la zone euro proche de 2 %. Les derniers indicateurs de l'Insee montrent que la France sera également autour de 2 %, en rythme de croisière, pour l'année 2018. L'investissement des entreprises et des ménages est robuste, l'emploi et les salaires repartent. Il y aura semble-t-il un petit resserrement de la croissance du pouvoir d'achat des ménages français au premier semestre, dû à la remontée temporaire de l'inflation, et en partie de la fiscalité, mais cela ne devrait pas avoir d'effet durable. Je suis donc optimiste, comme la plupart des observateurs, pour 2018.

PP : Sans tomber dans un excès d'optimisme, n'est-il pas vrai que nous vivons un « moment français » où notre pays regagne une influence et une attractivité particulières en raison du contexte géopolitique actuel ? L'organisation des Jeux olympiques en 2024 s'inscrit dans ce momentum. Prévoyez-vous un impact fort des JO sur l'investissement et l'attractivité de la ville ?

DC : Indiscutablement, la France retrouve des couleurs sur la scène internationale. Après une *annus horribilis*, en 2016, au cours de laquelle le Brexit et l'élection de Trump semblaient annoncer une montée irrésistible du populisme dans le monde, l'élection de Macron, sur un projet explicitement pro-européen, a créé la surprise. Beaucoup d'étoiles se sont évidemment alignées pour rendre possible son élection, l'effondrement des partis traditionnels notamment, mais il a su saisir sa chance, et il y a aussi de l'admiration pour son aventure personnelle dans les commentaires de la presse internationale. Macron peut incarner un nouveau visage de l'Europe, plus ambitieuse, même si au bout du compte tout dépendra de la qualité du couple franco-allemand. La bonne nouvelle est que la grande coalition allemande, si elle se confirme, lui offre une formidable opportunité de faire avancer son agenda européen.

La décision d'accorder les JO à Paris en 2024 s'inscrit dans cette tendance haussière de la France sur la scène internationale... Ce qui est le plus intéressant est la concomitance entre les JO et la finalisation attendue des projets du Grand Paris. Paris et ses couronnes peuvent sortir totalement réinventées de cette double mise en mouvement.

PP : Selon vous, quels sont les principaux défis que notre pays doit relever pour entretenir une croissance vigoureuse et durable ? Les réformes actuellement mises en œuvre ou annoncées vous semblent-elles aller dans le bon sens ?

DC : Tous les pays avancés sont confrontés au même dilemme depuis trente ans : comment relancer la croissance structurelle de leurs économies. Nous sommes entrés dans une phase haute du cycle, ce qui va dégeler toutes sortes d'initiatives. Pour que la croissance française soit durable, il faut qu'elle soit inclusive, ce qui veut dire que les jeunes à la recherche d'un premier emploi et d'un destin professionnel, les chômeurs longue-durée et les perdants des nouvelles technologies profitent de cette phase haute pour s'ancrer durablement dans la vie économique. Il ne s'agit pas juste de trouver un job, mais de contribuer à la productivité globale de l'économie, en montant en gamme, en faisant le meilleur usage des nouvelles technologies pour inclure le plus grand nombre dans le processus de croissance. Le gouvernement mise sur une réforme en profondeur de la formation professionnelle, c'est en effet essentiel, mais il faut que l'Université et les filières professionnelles se réinventent totalement si l'on veut que la France entre de plain-pied dans l'économie numérique du 21^e siècle.

PP : Le Brexit qui est entré en phase 2 de négociation apparaît davantage comme une opportunité pour l'Europe de se réinventer et de se renforcer. Partagez-vous cette analyse ? Comment évaluez-vous l'impact pour l'économie française ? Nous observons les premiers effets du Brexit sur nos marchés de l'immobilier d'entreprise, avec l'annonce de mouvements en faveur de Paris qui me semblent montrer que Paris gagne clairement en attractivité auprès des grandes entreprises internationales. Selon vous, quels sont les leviers pour continuer dans cette voie et transformer l'essai ?

DC : Dans l'ensemble, la réaction de l'Europe au Brexit a été faible. Aucune idée tonitruante n'a encore émergé, sinon la promesse de faire mieux. D'un point de vue institutionnel, chacun voit bien ce qu'il faut faire : mener l'union bancaire à son terme, repenser le Mécanisme Européen de Stabilité (MES), et comme le propose le président Macron, doter la zone euro d'un budget en propre, validé par un Parlement réunissant les seuls eurodéputés de la zone. Mais si l'on creuse en détail on voit que tout est compliqué. La réforme du MES se fera-t-elle selon l'idée allemande de renforcer en réalité sa dimension inter-gouvernementale, le budget sera-t-il un gadget de petite ampleur ou bien sera-t-il d'importance macroéconomique, capable de résister à des crises aussi fortes que celles qu'on vient de connaître ?

Pour ce qui est du rôle de la City, il sera évidemment réduit après le Brexit. Mais je ne crois pas qu'une ville en particulier reprendra le leadership qu'elle occupait. Francfort est bien placée, mais Paris, Dublin et New-York en tireront aussi profit, sans compter que Londres continuera longtemps encore d'héberger une partie des activités financières à rayon mondial.

PP : Le Haut Conseil de Stabilité Financière a émis depuis le printemps 2016 plusieurs alertes sur le niveau des prix de l'immobilier commercial. De notre point de vue, les fondamentaux du marché restent sains avec une offre maîtrisée et une demande bien orientée en provenance des utilisateurs comme des investisseurs. Quelle est votre analyse dans ce domaine ?

DC : L'immobilier en général et le commercial en particulier restent très dépendants de la question de savoir comment les taux d'intérêt vont évoluer. Nous bénéficions depuis plusieurs années, du fait de la crise et d'un contexte d'inflation incroyablement faible, d'une politique monétaire très laxiste, aux États-Unis et en Europe. En 2019, Mario Draghi passera la main à un nouveau président de la BCE. Si un successeur modéré était désigné, à l'image de M. Powell aux États-Unis, je pense qu'on pourra éviter des troubles majeurs dans la valorisation des actifs. Un paramètre me paraît essentiel à suivre, qui pourrait gâcher la fête : l'évolution de l'euro. L'Europe dispose d'immenses excédents commerciaux et, vu du reste du monde, l'euro apparaît comme globalement sous-évalué. Éviter une trop forte appréciation fera partie des objectifs (implicites mais importants) de la BCE post-Draghi...



HURRY UP, WE'RE DREAMING

LE MARCHÉ LOCATIF DES BUREAUX

Fonçons, nous rêvons ! M83, groupe français électro allait connaître un succès planétaire en intitulant ainsi son premier double album. Un titre précurseur, qu'auraient pu s'approprier aujourd'hui acteurs et observateurs du marché de la location de bureaux afin de scander l'année 2017. Car oui, il y a eu de quoi rêver et se laisser planer sur les rythmes de ce marché, tant ses résultats en Île-de-France ont dépassé la plupart des espérances placées en lui.

Il y a dans ce titre un émerveillement. Et aussi comme une crainte, celle que tout cela ne puisse être durable et qu'il faille un jour se réveiller. C'est toute la question de la capacité du marché francilien à rester à la hauteur de sa performance. La configuration de 2018 ne relève pas de l'évidence. Pourtant il arrive que des réveils soient très doux et que des rêves durent.

2017 EN GRANDES LIGNES

- La demande placée en Île-de-France a progressé de 5 % en 2017, pour approcher les 2,6 millions de m². Le marché francilien réalise ainsi sa meilleure performance en dix ans.
- C'est sur le segment des utilisateurs de surfaces comprises entre 5 000 et 20 000 m² que s'est construit ce succès : il progresse de 59 % en un an.
- Faute d'offre, l'année 2017 a été moins favorable que les précédentes à Paris intra-muros et à La Défense. En revanche, l'activité a gagné en vigueur dans le Croissant Ouest et en Première Couronne.
- L'offre disponible continue de se contracter, pour s'établir à 6,1 % en Île-de-France au terme de l'année 2017. En outre, la part des surfaces de Grade A s'est encore réduite pour s'établir à 13 %.
- Pour la première fois depuis cinq ans, la valeur prime dans le QCA a repassé la barre des 800 € (à 810 € m²/an).
- Les perspectives 2018 s'annoncent favorables : l'activité transactionnelle devrait rester dynamique, et peut-être atteindre le niveau de 2017.
- Les loyers prime devraient continuer d'augmenter au premier semestre 2018, avant de se stabiliser progressivement à l'approche de la fin d'année.

Stamina

Le marché locatif francilien au terme de l'année 2017 ? Avant toutes choses, des boucles. Ces boucles de sons envoûtantes et entêtantes, celles de l'activité transactionnelle, dignes des arrangements des meilleurs artistes électro. Des boucles vibrantes, débordantes de vigueur et d'endurance, témoignant de ce que les Anglo-Saxons appellent la « stamina ». Une stamina qui fait la réussite des meilleures soirées dans les clubs du monde entier. Elle a inspiré un album à Vitalic. Encore un « petit Français » qui s'est imposé en artiste phare de l'électro, courant musical marqué depuis ses débuts par une « French touch », de ses pères fondateurs que furent Pierre Schaeffer et Pierre Henry jusqu'aux stars contemporaines que sont les Daft Punk. Une « French touch » qui a également été une des marques de l'année 2017. C'est vrai sur la scène politique européenne et internationale. Cela semble se vérifier de plus en plus sur la scène économique. Et le marché locatif n'y a pas dérogé, avec une région parisienne solidement installée à la première place européenne.

#01 - DEMANDE DE BUREAUX

Heaven 17

L'activité transactionnelle a assurément permis à certains des acteurs de l'immobilier de se sentir au paradis en 2017, à la manière des raveurs qui planent aux sons électro. Mais ce sans aucune substance illicite ! Heaven 17^[1]...

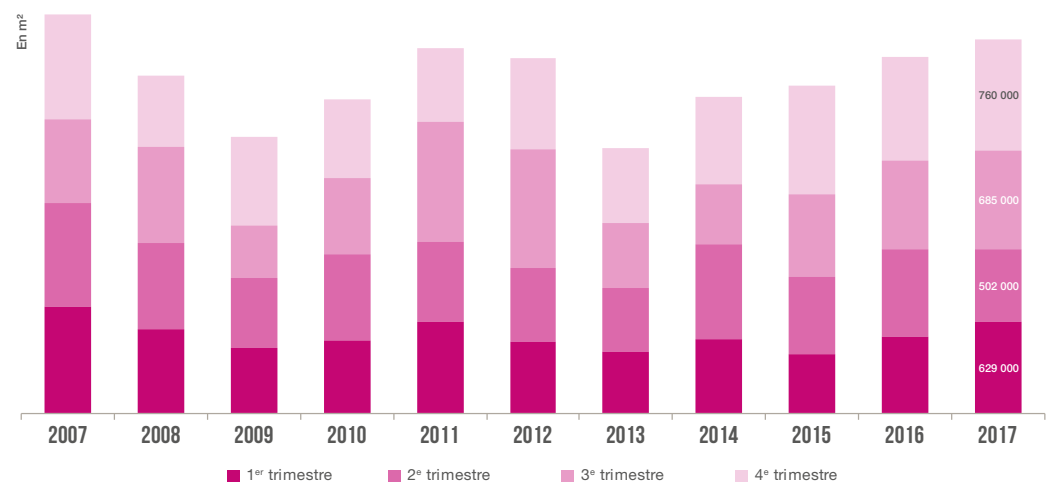
L'Île-de-France a témoigné, une fois de plus, de sa puissance et de son poids incomparables en France sur le marché locatif. Ce sont près de 2,6 millions de m² de bureaux qui ont été placés auprès d'entreprises utilisatrices en 2017. Une année qui restera comme une grande édition. Certes, la hausse de l'activité transactionnelle est modeste, se contentant d'un sage + 5 %. Pas de quoi, a priori, entrer en transe !

Cette hausse est pourtant remarquable puisqu'obtenue sur la base de résultats 2016 qui étaient eux-mêmes très bons. Il était tout sauf évident de parvenir à égaler les résultats d'alors. Ils ont été dépassés.

Près de 2,6 millions de m² de bureaux ont été placés en Île-de-France au cours de l'année 2017, en hausse de 5 % sur un an. La région parisienne n'avait pas fait aussi bien depuis 10 ans.

Évolution de la demande placée en Île-de-France

Source : Knight Frank



[1] Heaven 17 : nom d'un groupe de synth-pop britannique.

La région parisienne termine ainsi l'année 2017 nettement au-dessus de sa moyenne décennale (2,27 millions de m² placés), affichant un « surplus » de près de 15 %. Elle n'avait fait mieux qu'à trois reprises depuis 1974^[2] : en 2000 puis en 2006 et 2007.

TPOLOGIES D'UTILISATEURS

Le succès de 2017 ? Il s'est construit sur les transactions réalisées par les grandes entreprises, à la recherche de surfaces comprises entre 5 000 et 20 000 m² de bureaux. Ce segment a concentré près de 825 000 m² placés, affichant une hausse de 59 % par rapport à l'année précédente. Une progression d'autant plus impressionnante que les volumes avaient déjà connu une augmentation significative au cours de l'année précédente. Au total, 32 % de l'activité transactionnelle de 2017 s'est réalisée au travers de 87 transactions comprises entre 5 000 et 20 000 m². Il n'y en avait eu « que » 61 en 2016.

825 000 m² ont été placés au travers de transactions de 5 000 à 20 000 m², en hausse de 59 %.

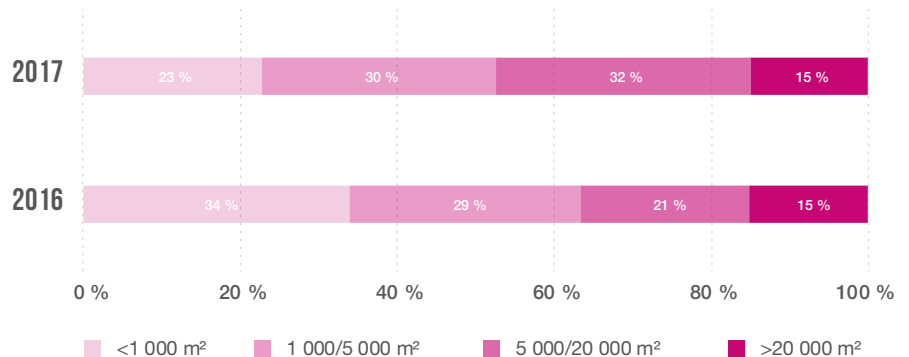
À l'autre bout du spectre, la consommation en petites surfaces a régressé de 29 %.

À l'autre bout du spectre, l'activité générée par les utilisateurs de petites surfaces (moins de 1 000 m²) affiche un recul significatif (- 29 %). Une chute dont l'ampleur peut paraître surprenante dans un environnement économique plus favorable que par le passé et qui devrait continuer de s'améliorer. Ces utilisateurs ne représentent ainsi plus que 23 % de la demande placée en surfaces de bureaux. Leur part était encore de 34 % l'année précédente.

Entre ces deux bouts de la chaîne, aux évolutions totalement antagoniques, les autres segments de surfaces font presque figures d'enfants sages. Ils sont en hausse modérée, de 6 % pour

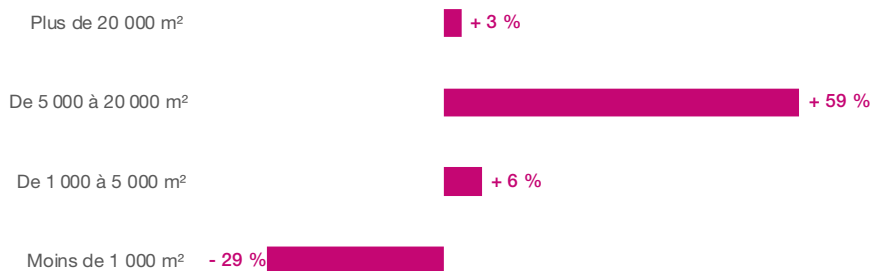
Répartition de l'activité transactionnelle par tranche de surface

Source : Knight Frank



Évolution de l'activité transactionnelle par tranche de surface, entre 2016 et 2017

Source : Knight Frank



les transactions de taille moyenne (comprises entre 1 000 et 5 000 m²) et de 3 % pour les méga-deals de 20 000 m² ou plus.

L'évolution observée sur le segment des plus grands utilisateurs (20 000 m² ou plus) ne pose pas particulièrement question. Il était sans doute difficile de faire beaucoup mieux tant la progression de ce segment avait été forte en 2016. La hausse de 3 % observée en 2017 confirme donc le dynamisme de ce segment et son maintien sur des volumes d'activité transactionnelle historiquement élevés, en dépit d'un léger tassement du nombre de transactions (10 contre 12 en 2016). L'année a par exemple été marquée par la prise à bail par Natixis des 88 500 m² des tours Duo (13^e arrondissement), ou celle des 57 000 m² de Bridge à Issy-les-Moulineaux, par Orange.

C'est sur les autres segments de surfaces que les évolutions sont les plus intéressantes. Comment expliquer les contrastes constatés en 2017 ?

Le dynamisme des grands utilisateurs traduit pour une grande part les besoins de rationalisation et d'efficacité immobilières. Il y a un indiscutable besoin de la part des entreprises, dont beaucoup sont installées dans des surfaces de bureaux vieillissantes. Qu'on y songe : seuls 13 millions de m² ont été livrés (neufs ou restructurés) depuis moins de 15 ans. Soit à peine plus de 24 % des 54 millions de m² du gigantesque parc de bureaux francilien. Sachant qu'au cours de la dernière décennie, les techniques de conception et de construction ont permis d'améliorer de 30 % l'efficacité des immeubles et de réduire d'autant les charges et coûts de fonctionnement, le vieillissement du parc devient handicapant pour les utilisateurs.

Les attentes envers l'espace de bureau ont radicalement changé, multipliant les besoins des utilisateurs en matière d'adaptation immobilière.

[2] Knight Frank a mis en place son suivi de l'activité transactionnelle sur la région parisienne en 1974, lors de sa création en France.

Transactions de plus de 20 000 m² en 2017

Source : Knight Frank

Surface	Preneur	Immeuble	Secteur géographique	Date
88 500 m ²	Natixis	Tours Duo	Paris 12/13 ^e	1 ^{er} trimestre 2017
57 000 m ²	Orange	Bridge	Boucle Sud	3 ^e trimestre 2017
43 000 m ²	SNCF	Campus SFR	1 ^{ère} Couronne Nord	4 ^e trimestre 2017
33 400 m ²	Conseil Régional	Influence 1.0	1 ^{ère} Couronne Nord	1 ^{er} trimestre 2017
33 200 m ²	Cap Gemini	Aquarel	Boucle Sud	2 ^e trimestre 2017
27 900 m ²	Lagardère	Octant & Sextant	Neuilly-Levallois	3 ^e trimestre 2017
26 300 m ²	Altarea Cogedim	85-89 Richelieu	Paris QCA	3 ^e trimestre 2017
26 100 m ²	Crédit Agricole Assurances	44 Vaugirard	Paris 14/15 ^e	2 ^e trimestre 2017
25 000 m ²	Parfums Christian Dior	Kosmo	Neuilly-Levallois	4 ^e trimestre 2017
23 000 m ²	Axa	Java	Paris Péri-QCA	4 ^e trimestre 2017

L'adresse, la qualité et l'aménagement d'un immeuble sont en outre de plus en plus clairement perçus par les entreprises comme des outils de gestion de leurs ressources humaines, tant ils concourent à l'épanouissement des salariés, notamment ceux issus de la génération Y. À la question de savoir si les bureaux ont été importants dans leur choix d'intégrer leur entreprise, 30 % des salariés répondent en effet par l'affirmative, cette part montant à 56 % dans les sociétés de la French Tech^[3].

Or les attentes à l'endroit de l'espace de bureau ont considérablement évolué en quelques années, conduisant à une profonde révision des façons de le concevoir et d'y organiser le travail. Tout sauf l'anonymat auquel l'immobilier d'entreprise s'était souvent plié par crainte de réduire sa cible commerciale, tout sauf la grisaille perçue comme un peu carcérale. L'immobilier doit devenir un outil d'épanouissement des talents et des individualités tout en permettant à chacun d'affirmer son rôle et son appartenance à la communauté (celle de l'entreprise).

L'immobilier est désormais perçu comme un outil d'épanouissement des talents et des individualités tout en permettant à chacun d'affirmer son rôle et son appartenance à la communauté.

C'est désormais l'esprit des lieux et leur identité qui sont mis en avant. Les immeubles qui « ont une gueule » et les quartiers alternatifs voient leur cote monter, parfois au détriment des pôles tertiaires plus établis. Les circulations intérieures sont magnifiées et mises en scène pour en faire des espaces de rencontre. Les lieux de détente et de loisirs sont mis en avant, avec tables de ping-pong ou baby-foot, tandis que les lounges, les cuisines ou les cafétérias gagnent en importance. Les espaces de services se multiplient et quittent les coins aveugles. Et, pour les plus grandes sociétés, les terrasses et les jardins sont inscrits au cœur de l'immobilier. Un des archétypes de ces immeubles de nouvelle génération a été conçu par et pour Google à Mountain View, près de San Francisco. Le Googleplex, c'est presque des bureaux cachés. On y nage,

on y fait du beach volley, on y vient avec son chien et on peut y développer ses projets personnels. Au point que le travail ne se voit plus. Signe qu'il se diffuse et que la porosité entre travail et loisir, vie professionnelle et vie privée est de plus en plus grande. Comme l'indique Alain d'Iribarne, président du conseil scientifique d'Actinéo : « On est dans une société de flux, vous circulez et quels que soient le lieu et le temps, vous êtes à tout moment susceptible d'être au travail »^[4].

Le salarié est mobile, y compris dans sa présence sur son lieu de travail. Il va changer d'emplacement chaque jour et même plusieurs fois dans la journée, en fonction des personnes avec qui il a à travailler et des missions qu'il a à accomplir. C'est l'open space dynamique, dans lequel il n'y a plus systématiquement de poste de travail attribué. Une conception de l'espace permise par la culture du zéro papier, qui conduit à la disparition des armoires et des dossiers, ainsi que par des détails d'apparence anodine, tels que la disparition de la corbeille individuelle au profit de la poubelle collective d'étage, autorisant le tri sélectif. Elle gagne aujourd'hui de nombreux grands groupes, qui y voient l'occasion de s'adapter aux nouvelles technologies et de séduire les jeunes talents. L'adoption de ces lieux transversaux, ouverts, fluides et égalitaires doit s'accompagner d'une profonde évolution managériale. Ils sont antinomiques d'une organisation hiérarchique stricte et verticale.

Cette révolution copernicienne dans la façon de concevoir le travail et les espaces de bureaux dans lequel il s'épanouit pousse les entreprises à procéder à des arbitrages immobiliers, afin de se mettre au goût du jour. Elles ont été d'autant plus encouragées à le faire en 2017 que le marché leur a offert davantage de choix d'implantation, en raison du regain du nombre de livraisons d'immeubles neufs ou restructurés, malgré un taux de pré-commercialisation élevé. Des immeubles qui, parce qu'ils développent des surfaces importantes,

[3] SFL, Paris Workplace 2017.

[4] France Inter, Secrets d'info, 10 février 2017.



sont prioritairement accessibles aux grandes entreprises.

Ces dernières ont été d'autant plus encouragées à la prise de décision immobilière que leur environnement économique s'est amélioré et que leur horizon s'est éclairci. Au mois de janvier 2018, la Banque de France a révisé à la hausse ses dernières estimations de croissance de l'économie française pour l'année 2017, anticipant une progression de 1,9 % du PIB. La plupart des conjoncturistes ont également procédé à de tels réajustements à la hausse, qui conduisent à un consensus moyen de + 1,8 % pour la France. L'amélioration est conséquente par rapport aux résultats enregistrés précédemment. Qu'ils se confirment et les résultats 2017 seraient inégalés depuis 2011.

La France reste pourtant à un niveau inférieur à la moyenne de la zone euro (+ 2,2 %), qui progresse elle aussi significativement en 2017, et bien loin des taux de croissance affichés par certains pays d'Asie ou par les États-Unis. Or les grandes entreprises installées en Île-de-France sont souvent très internationalisées et leur chiffre d'affaires tiré par l'ensemble de la croissance mondiale. Cette amélioration, doublée d'un niveau d'incertitude européenne à la baisse, aide les entreprises à se projeter positivement dans l'avenir et à acter des décisions immobilières qui les engagent pour plusieurs années.

La démarche de rationalisation est donc un des moteurs essentiels du marché locatif en région parisienne. Un moteur qui devrait, théoriquement, tourner à plein régime quelle que soit la surface concernée. Comment, dès lors, expliquer le recul observé en matière d'activité transactionnelle des petits utilisateurs (- 29 %) et la croissance sans éclat (+ 6 %) de celle des utilisateurs de moyennes surfaces ?

Outre le fait que leur horizon économique demeure souvent plus franco-français, leur accès aux surfaces neuves ou restructurées est moins facile que celui dont jouissent les grands utilisateurs.

Ces derniers disposent en effet d'une arme de séduction massive auprès des propriétaires en offrant la possibilité de sécuriser, au travers de grandes locations ou prélocations, les immeubles en développement. Ce n'est qu'exceptionnellement qu'un immeuble neuf ou restructuré est commercialisé avec une stratégie de divisibilité affirmée, offrant des opportunités aux candidats à de petites surfaces.

Une nouvelle tendance joue un rôle essentiel dans la baisse du segment des petites surfaces : la croissance exponentielle du coworking à Paris.

Est-ce à dire que beaucoup de petits et moyens utilisateurs, se sachant exclus du marché des bureaux de Grade A, ont renoncé à des décisions qu'ils souhaitent prendre, faute de solutions immobilières satisfaisantes ? Peut-être pas. Car une nouvelle tendance joue probablement un rôle au moins aussi important dans la faiblesse observée sur ces segments de surfaces : le développement du coworking. Celui-ci ouvre les portes de surfaces de première qualité, enrichies de prestations de services, à de très nombreux utilisateurs, même pour un nombre de postes de travail réduit. Car si les grandes entreprises ne sont pas, par principe, exclues du coworking, le phénomène touche prioritairement les utilisateurs de petites et moyennes surfaces.

Cet accès se fait de surcroît au travers de contrats de services dont la souplesse répond à l'air du temps. Ici, pas d'engagement triennal, comme c'est le cas avec un bail locatif classique. Par contre-coup, ces utilisateurs disparaissent du marché locatif classique, accentuant la sensation de tassement de l'activité transactionnelle.

Le coworking connaît une croissance exponentielle sur la place parisienne. L'année 2017 en a vu l'amplification, avec la multiplication des prises à bail par les spécialistes de ce nouveau

secteur, pour des surfaces de plus en plus grandes. Au cours de l'année 2017, ils ont ainsi généré huit transactions supérieures à 5 000 m² et un total de près de 100 000 m² placés, toutes tailles de transactions confondues. Des surfaces qui s'ajoutent à celles louées en 2015 et, surtout, en 2016 et qui seront ensuite proposées avec une divisibilité et une souplesse maximales.

L'implantation des spécialistes du coworking se fait pour l'heure prioritairement dans le QCA ainsi que, de façon un peu moins marquée, dans le reste de Paris intra-muros et à La Défense. Il est à ce titre intéressant de noter qu'un marché tel que le QCA, traditionnellement spécialisé sur les petites et moyennes surfaces, a connu en 2017 une brusque chute de la quote-part de ces segments et, au contraire, une hausse significative du poids des grandes transactions. Le phénomène du coworking a pour effet de dynamiser le segment des grandes surfaces puis, en retour, de limiter celui des surfaces plus petites.

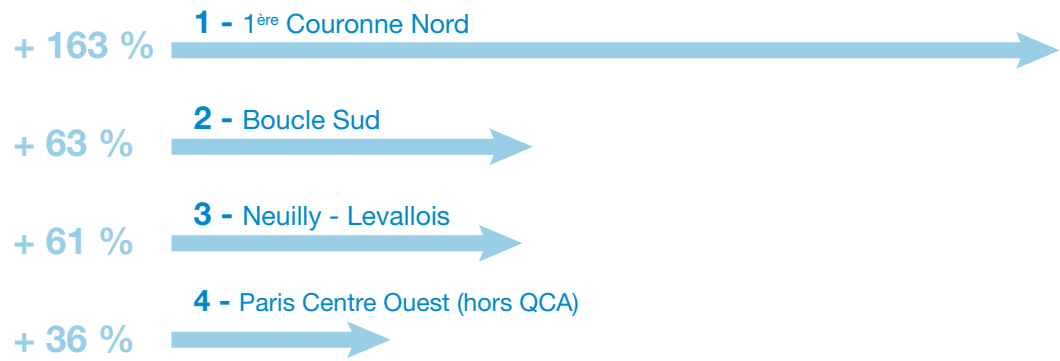
Le coworking a pour effet de dynamiser le segment des grandes surfaces et de limiter en retour celui des surfaces plus petites.

Mais le coworking est en train de déborder des marchés les plus établis pour gagner des secteurs plus périphériques. Ainsi, pendant qu'il s'apprêtait à ouvrir début 2018 les 3 000 m² de son nouvel espace de la rue Treillard, à deux pas du parc Monceau (8^e arrondissement), Morning Coworking, filiale du spécialiste Bureaux à Partager, finalisait la location des 8 000 m² de l'immeuble Gate One, à Clichy.

On n'a pas fini de danser aux rythmes nouveaux et techno du marché locatif !

TOPS & FLOPS

Évolution de la demande placée par secteur géographique en Île-de-France, entre 2016 et 2017 - Source : Knight Frank

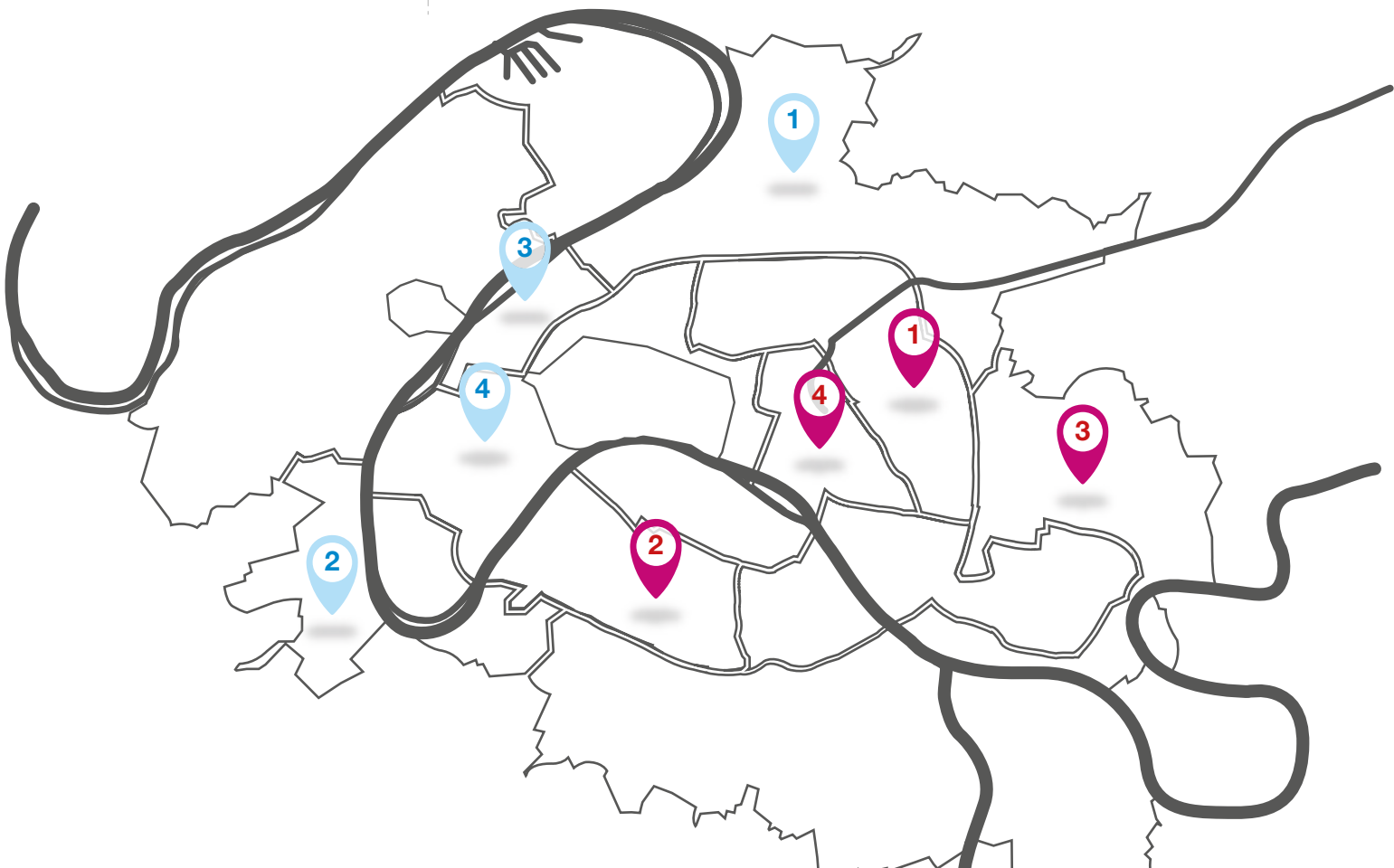


1 - Paris 18/19/20 - 60 %

2 - Paris 14/15 - 31 %

3 - 1^{ère} Couronne Est - 25 %

4 - Paris 3/4/10/11 - 22 %



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE L'ACTIVITÉ TRANSACTIONNELLE

Au travers des évolutions contrastées des différents segments de surfaces se lisent donc des mues profondes. Celles que traversent notre monde du travail et notre économie. Celles qui agitent, aussi, la région parisienne.

Car cette structuration de l'activité transactionnelle explique aussi sa répartition géographique. Ce sont les secteurs les plus aptes à recevoir les grands et très grands utilisateurs et disposant d'une offre de qualité qui ont le plus progressé en 2017.

L'année 2017 n'a pas été très « parisienne » : la ville centre a vu sa part dans l'activité transactionnelle chuter en un an de 44 % à 39 %.

Clairement, l'année n'a pas été très « parisienne ». La ville centre a en effet vu sa part relative dans la demande placée régionale chuter, passant de 44 % en 2016 à 39 % en 2017. Elle paie là la rareté de son foncier, qui limite les possibilités de développement immobilier et pousse les loyers à la hausse, doublée du coup de faiblesse de son cœur de cible habituel que sont les petites et moyennes surfaces (voir ci-avant). Est-ce à dire que la tendance phare des dernières années, à savoir la recentralisation de l'activité et le retour des entreprises au cœur de l'agglomération parisienne, est remise en cause ? Pas vraiment. Paris intra-muros a en effet connu une activité inhabituelle en grandes surfaces au cours de l'année 2017, notamment tirée par les banques et les compagnies d'assurance (Natixis sur 88 500 m² dans les tours Duo, Crédit Agricole Assurances sur les 26 100 m² de l'ex siège de La Poste, Axa sur les 23 000 m² de Java ou encore Bank of America sur 9 300 m² au 49-51 rue La Boétie) mais aussi par des sociétés industrielles et de services (Canon, Altice/SFR ou Europcar par exemple) jusqu'ici installées en périphérie et d'autres, qui ont confirmé leur ancrage parisien telles que Pernod Ricard, Free

ou Eramet. Elles sont venues compléter la clientèle traditionnelle que sont, notamment dans le QCA, les sociétés du luxe et les cabinets d'avocats, qui sont restés actifs en 2017. Ces prises à bail ou ces ventes utilisateurs confirment l'appétence des entreprises pour les marchés les plus centraux de la région parisienne. Ces grandes entreprises ont mis à profit les opportunités qui leur étaient ouvertes pour satisfaire cette envie, dans des conditions financières jugées raisonnables au vu de leurs standards.

Longtemps très centraliste, avec un quartier phare et des cercles concentriques dont l'éloignement mesurait la perte de prestige, la vision du territoire francilien est en train de changer.

Toutefois, toutes les entreprises n'ont pas eu cette possibilité et l'année 2017 a été le témoin d'un glissement géographique de l'activité transactionnelle. Mais sans doute faut-il voir aussi dans ce phénomène le résultat d'un changement des mentalités et de la perception du territoire francilien. Le cœur de l'agglomération parisienne se réduit-il vraiment à la ville centre et aux quelques acres du QCA ? Longtemps très centraliste, avec un quartier phare et des cercles concentriques dont l'éloignement mesurait la perte de prestige, cette vision est en train de changer sous l'impulsion du Grand Paris et, dans une moindre mesure, d'événements tels que les Jeux olympiques. On réalise que la ville centre est engoncée dans un territoire extrêmement dense et réduit, cinq fois plus petit que celui de Londres. Dans une telle configuration, les notions de centralité et de banlieues sont à réviser. La « mise à niveau » de Paris avec la plupart des grandes métropoles mondiales supposera d'élargir ses horizons.

Cet élargissement sera d'autant plus encouragé à l'avenir que le projet du Grand Paris repose pour beaucoup sur la réalisation d'un nouveau réseau

de transport moderne et efficace : le Grand Paris Express. Même si les modalités de réalisation de celui-ci restent soumises à des adaptations et à des arbitrages, dont le résultat n'est attendu que dans le courant 2018, son principe et son format ont été pérennisés par tous les gouvernements successifs, quelle que soit leur couleur politique. Ce réseau modifiera profondément le fonctionnement de la région parisienne, mettant de nouveaux territoires en connexion directe avec les grands pôles d'affaires actuels et permettant donc l'émergence de nouveaux territoires de développement. La concrétisation de ce projet ne sera que progressive, avec une étape cruciale en 2024 pour les Jeux olympiques, et il serait sans doute excessif de lui attribuer les glissements géographiques de l'activité transactionnelle observés l'année passée. Force est toutefois de constater que certains des gagnants de 2017 sont appelés à être les bénéficiaires directs du Grand Paris Express à moyen terme (à l'exemple de Saint-Denis, du pôle Clichy/Saint-Ouen, de Nanterre, d'Issy-les-Moulineaux ou de Boulogne-Billancourt).

L'exigence de connexion et de centralité des entreprises reste entière. C'est simplement la compréhension de cette centralité qui est en train de changer.

Contrairement à l'année précédente, les grands gagnants de 2017 ont donc été les marchés de « périphérie » que sont le Croissant Ouest et la 1^{ère} Couronne. Ces secteurs ont connu, pour certains d'entre eux, une hausse spectaculaire de l'activité transactionnelle. C'est le cas pour la 1^{ère} Couronne Nord (+ 163 %), pour la Boucle Sud (+ 63 %) ou pour Neuilly-Levallois (+ 61 %).

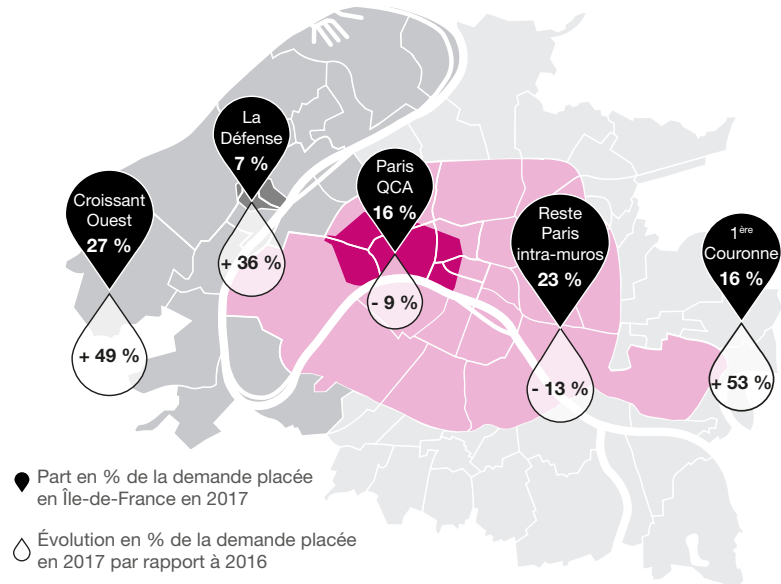
À l'inverse, le QCA, comme beaucoup de marchés de Paris intra-muros, ainsi que La Défense, qui avaient connu une très belle année 2016, ont vu leur demande placée régresser, parfois de manière significative. Il faut dire que ces marchés ont été pénalisés par leur succès passé, qui a eu pour

conséquence de réduire l'offre de surfaces proposée aux entreprises en recherche de solutions immobilières.

Autant d'adaptations aux contraintes du marché et à la façon de percevoir le territoire qui ne remettent toutefois pas en cause l'exigence de connexion et de centralité des entreprises. C'est simplement la compréhension de cette centralité qui est en train de changer.

Localisation de l'activité transactionnelle et évolution comparée des différents marchés

Source : Knight Frank



#02 - OFFRE DE BUREAUX

Waiting for the Stars

Waiting for the stars... Encore un titre électro qui résume bien une des tendances observées en 2017 sur le marché locatif francilien. Les utilisateurs ont des attentes très poussées en matière d'immobilier, qui les conduisent à privilégier les immeubles neufs ou restructurés. Tout ce que l'on appelle le Grade A. Une catégorie d'immeubles qui suscite l'engouement du public et concentre les véritables stars du marché. Au risque, évidemment, que tout le monde ne puisse y avoir accès...

Quelques chiffres suffisent pour donner un aperçu de l'appétence des utilisateurs pour les surfaces neuves ou restructurées et de la situation en matière d'offre : en 2017, un peu plus d'un million de m² de bureaux de Grade A ont été livrés en Île-de-France. Ce volume est en hausse considérable (+ 46 %) par rapport à l'année précédente. Pourtant, au terme de l'année 2017, 86 % de ces

surfaces avaient d'ores et déjà trouvé preneurs.

Un million de m² ont été livrés en 2017, en hausse de 46 % sur un an : 86 % de ces surfaces ont d'ores et déjà trouvé preneur.

De fait, une offre importante en surfaces de Grade A devient un générateur d'activité transactionnelle, alors qu'une carence suffit à expliquer certaines baisses. D'où, par exemple, les fortunes diverses rencontrées en 2017 par La Défense et le Croissant Ouest. Si certains pouvaient craindre que le sursaut de l'activité constructive entraîne une hausse de la vacance, elle a simplement contribué à la dynamisation de la demande placée. Les utilisateurs espèrent et attendent les stars.

D'où la dégrue qui s'est poursuivie en matière d'offre disponible. Au terme de l'année 2017, le taux de vacance moyen s'établissait à 6,1 % en Île-de-France.

Il était encore de 6,6 % un an plus tôt. La région parisienne confirme sa place parmi les marchés les plus faiblement offreurs d'Europe : le taux de vacance à Londres est par exemple redevenu supérieur, à 7,3 % (contre 4,4 % à la fin de 2015).

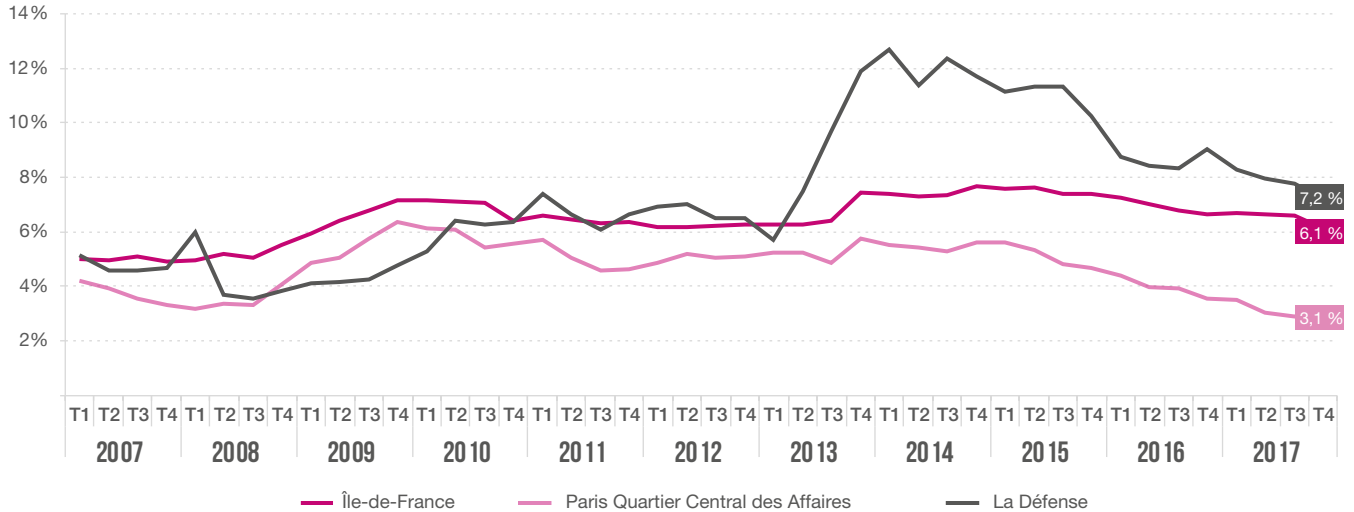
La forte commercialisation des surfaces de Grade A et des « bonnes occasions » a favorisé ce repli, à un autre titre, en encourageant les propriétaires de bureaux vieillissants à les redévelopper ou à les vendre afin qu'ils soient mis au goût du jour, reportant à plus tard les remises sur le marché.

Fin 2017, le taux de vacance s'établissait à 6,1 % en Île-de-France. Il était encore de 6,6 % un an plus tôt.

Le marché francilien présente des situations de sous-offre sur certains secteurs, particulièrement ceux les plus recherchés par les entreprises. Le taux de vacance a par exemple chuté à 3,1 % dans le QCA à la fin 2017. Il est plus

Évolution des taux de vacance en Île-de-France

Sources : Knight Frank, ORIE



faible encore dans le reste de Paris intra-muros (2,7 %). Le phénomène gagne désormais La Défense qui, avec une offre disponible réduite à 7,2 %, rencontre des situations de blocage pour un marché dédié aux grands utilisateurs. Des situations de sous-offre, voire de pénurie, étaient déjà observables en 2016, elles se sont aggravées en 2017.

A l'autre bout du spectre, le taux de vacance est beaucoup plus élevé dans le Croissant Ouest (11,2 %) et, dans une moindre mesure, en Première Couronne (8,3 %) sans qu'il soit possible d'y voir une situation de suroffre marquant une quelconque réticence des utilisateurs. Le succès de ces secteurs sur le marché locatif en 2017 en atteste.

Si le marché francilien rencontre des situations ponctuelles de tension liées à une carence quantitative d'offre, le principal blocage reste toutefois qualitatif.

L'offre de Grade A ne représente en effet que 13 % des disponibilités immédiates proposées aux entreprises. C'est trop peu pour répondre à la demande. L'activité transactionnelle enregistrée en 2017 fait en effet très clairement ressortir la préférence des utilisateurs pour ce type de surfaces : 93 % des surfaces louées en grandes transactions dans le QCA en 2017 étaient du Grade A. Il en va de même à l'échelle de l'ensemble de l'Île-de-France puisque les surfaces neuves ou restructurées représentent

73 % de la demande placée au travers d'opérations de plus de 5 000 m². Cette prédominance est tout sauf un épiphénomène puisque les proportions étaient peu ou prou les mêmes lors des années précédentes.

C'est dire le déséquilibre structurel qui est celui du marché francilien, avec des situations d'inadaptation évidente dans des secteurs tels que La Défense mais aussi dans le QCA et le reste de Paris intra-muros.

La carence est certes un peu moins évidente qu'elle ne l'était un an plus tôt sur Paris intra-muros. Mais la correction paraît bien faible au vu de la considérable accélération de l'activité constructive à laquelle nous avons assisté en 2017 et qui laissait espérer une bouffée d'oxygène plus importante pour le marché.

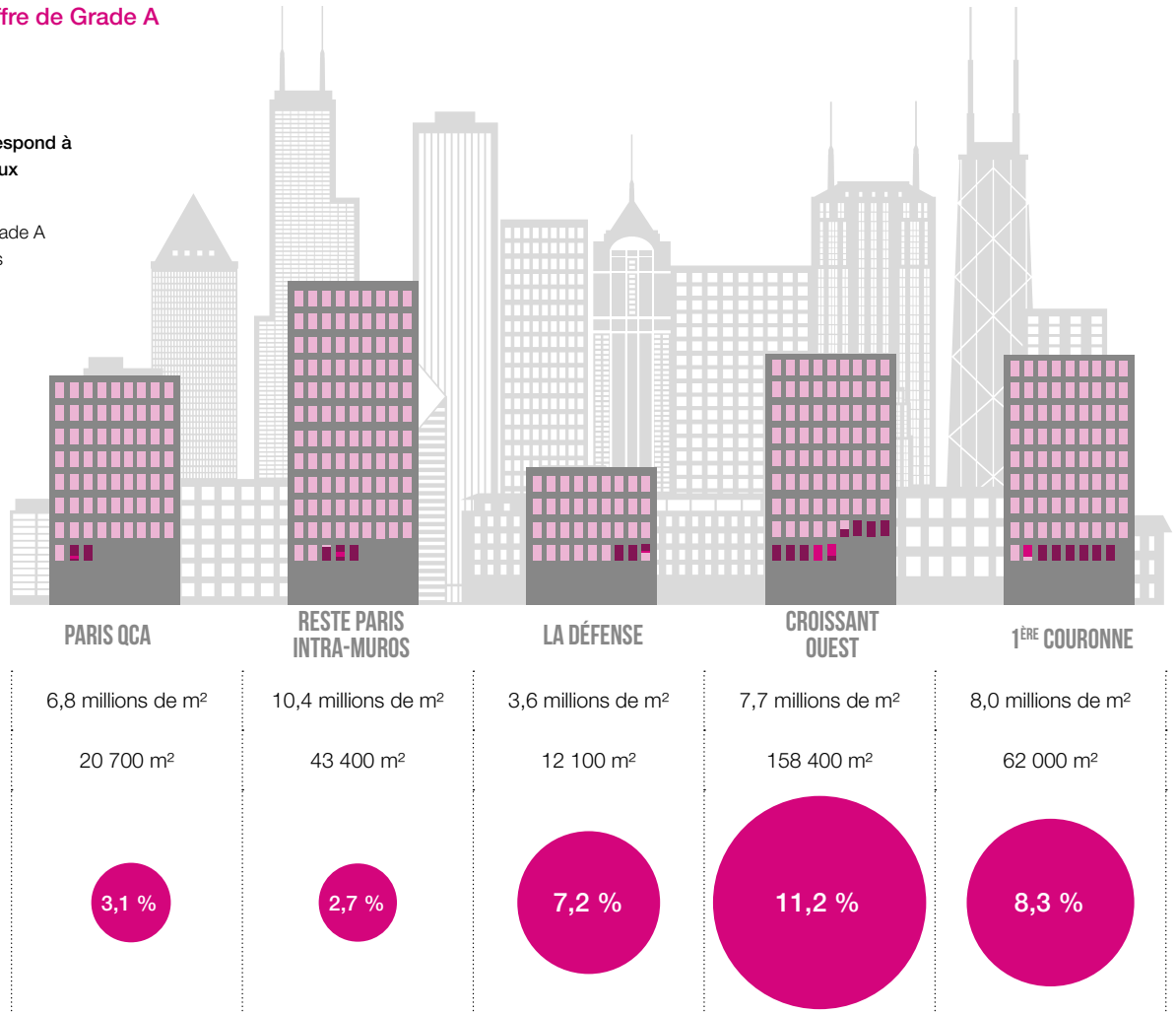


Offre totale et offre de Grade A

Source : Knight Frank

Chaque fenêtre correspond à
100 000 m² de bureaux

- Bureaux occupés
- Disponibilités de Grade A
- Autres disponibilités



#03 - LOYERS DES BUREAUX

Kometen-melodie

Bien avant Rosetta et Philae, Kraftwerk, groupe mythique de l'électro, avait imaginé la mélodie des comètes. Une mélodie étrange, faite de sons légers et aigus venant se superposer et animer une base plus lente et plus grave, celle de l'univers. Une mélodie qui aurait pu être celle des loyers des bureaux s'ils avaient été mis en musique en Île-de-France en 2017. Les comètes ici ? Les immeubles de Grade A assurément.

Pour la première fois depuis de nombreuses années, les loyers des bureaux franciliens sont clairement entrés dans un mouvement de hausse. C'est particulièrement notable dans le QCA, tant au niveau du loyer haut de

gamme que du loyer moyen. La location des 8 700 m² du 52 Champs-Élysées à Chanel sur la base d'une valeur faciale de 830 €/m²/an fournit un parfait exemple. Cet immeuble est certes exceptionnel par son emplacement et sa qualité et les valeurs qu'il justifiait ne sont pas démultipliables sur le marché. Toutefois, sur de plus petites surfaces, des loyers supérieurs ont été observés.

Pour la première fois depuis longtemps, les loyers sont clairement à la hausse.

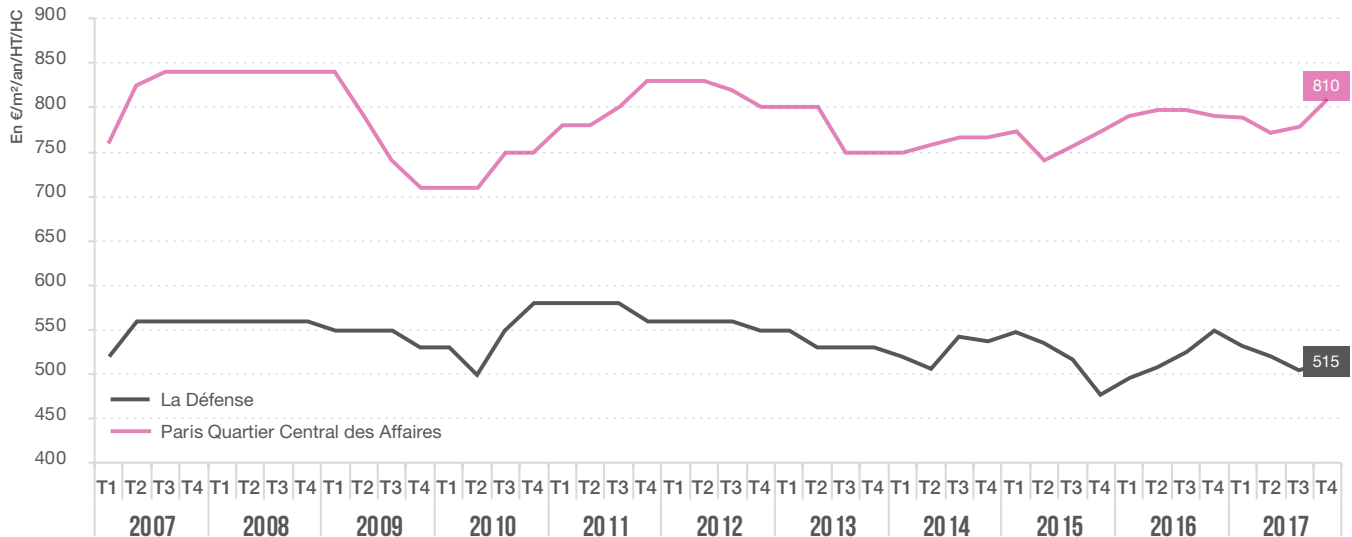
Le loyer prime^[1] sur le QCA s'établit ainsi à 810 €/m²/an au terme du quatrième trimestre 2017. Sa hausse annuelle est limitée (+ 3 %) mais pour la première fois depuis 5 ans, la barre des 800 €/m²/an est franchie.

Cette hausse des valeurs de commercialisation des meilleures surfaces entraîne mécaniquement celle du loyer moyen. Tous types de surfaces confondus, celui-ci s'affiche à 615 €/m²/an dans le QCA au terme de l'année 2017, en hausse de 9 % sur un an. Une telle hausse traduit la

[1] Moyenne pondérée à la surface des 5 transactions signées aux valeurs les plus élevées, portant sur des surfaces unitaires supérieures à 500 m², sur une année glissante.

Évolution des loyers prime dans Paris QCA et à La Défense

Source : Knight Frank



forte concentration du marché sur les grandes surfaces, essentiellement prises à bail dans des immeubles neufs ou restructurés, et la faiblesse observée sur le segment des petites et moyennes surfaces, davantage orienté vers les bureaux de seconde main.

Bien qu'il se soit réduit en un an, l'écart entre le loyer prime et le loyer moyen reste considérable sur le QCA (195 €), indiquant clairement une différence de valorisation entre les meilleurs immeubles et les surfaces de bureaux plus communes. La hausse des loyers prime ne se diffuse pas sur l'ensemble des valeurs de commercialisation.

La tendance est également à la hausse à l'échelle de l'Île-de-France, dans des

proportions toutefois moindres. Le loyer moyen s'établit à 408 €/m²/an, en très légère augmentation sur un an.

Bien qu'il se soit réduit, l'écart entre loyer prime et loyer moyen reste considérable dans le QCA (195€), permettant de mesurer les écarts de valorisation.

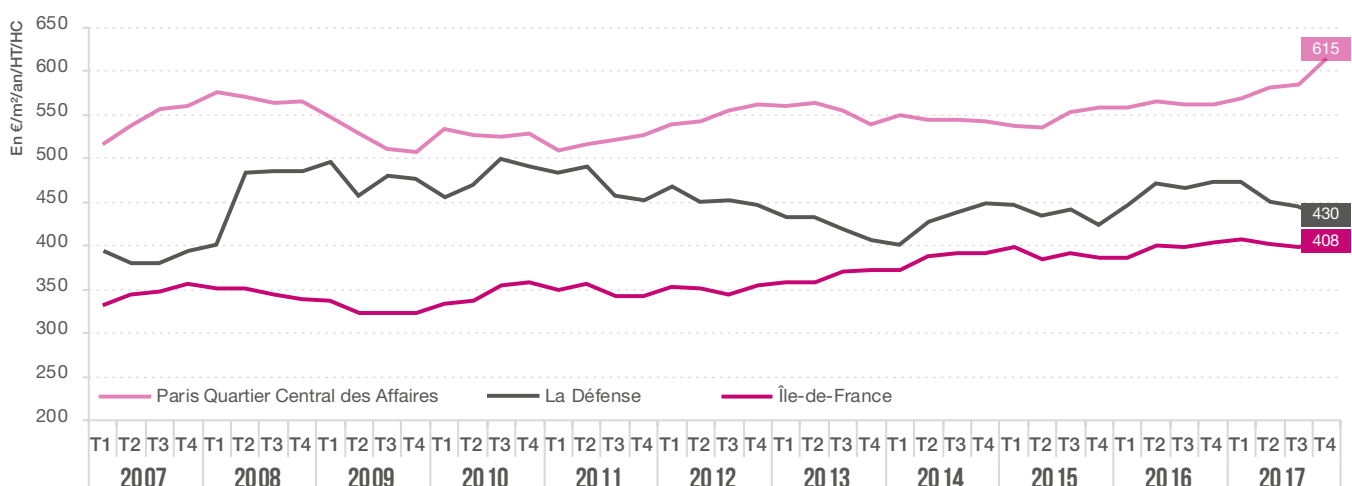
La Défense a fait cavalier seul au cours de l'année 2017, affichant une baisse tant de son loyer prime que de son loyer moyen. Cette exception trouve son origine dans la structure de l'offre disponible proposée aux utilisateurs, désormais presque exclusivement

constituée de surfaces de seconde main, entraînant une quasi-disparition des transactions sur les surfaces les plus chères. Mais il y a fort à parier que le bilan de La Défense aurait été différent au terme de 2017 si des surfaces de Grade A avaient pu être prises à bail en plus grand nombre. Les prochains mois apporteront très certainement un correctif avec l'arrivée sur le marché d'offres de grande qualité, à des valeurs supérieures à 550 €/m²/an.

Les comètes n'ont pas fini de faire entendre leur mélodie.

Évolution des loyers moyens en Île-de-France

Source : Knight Frank



Stay Tuned

Restez à l'écoute ! L'invitation lancée par Le Peuple de l'Herbe, groupe électro français, correspond à l'état d'esprit de ce début d'année 2018. Après sa performance de 2017, le marché locatif est-il menacé d'essoufflement ? Ou, au contraire, peut-il réitérer ses exploits ?

Entre espoirs et interrogations, les sentiments sont loin d'être définitivement arrêtés. Pourtant, les raisons de rester confiants semblent l'emporter. Qu'il parvienne ou pas à retrouver ses niveaux d'activité, le marché francilien devrait en effet rester dynamique.

DEMANDE DE BUREAUX

Les fondamentaux qui ont commandé aux évolutions du marché locatif en 2017 demeurent et pourraient même, pour certains d'entre eux, s'amplifier en 2018.

C'est le cas de l'amélioration de l'environnement économique, dont on attend des effets sur l'emploi plus significatifs qu'au cours des derniers mois. L'activité transactionnelle en espaces de bureaux n'a pour l'instant pas été tirée par les créations d'emplois : si le nombre de chômeurs (de catégorie A) semble enfin inscrit à la baisse en Île-de-France (- 2 % sur trois mois à fin novembre 2017), il continuait d'afficher une légère hausse sur un an (+ 0,9 %).

Les dernières données disponibles laissent espérer une amplification de l'amélioration : le mois de décembre 2017 pourrait ainsi permettre de retrouver un solde négatif du chômage en tendance annuelle. Que la tendance à la création nette d'emplois se confirme et elle sera susceptible d'engendrer des besoins en surfaces de bureaux. Donc d'animer l'activité transactionnelle.

La création nette d'emplois est susceptible d'accroître les besoins des entreprises en bureaux : il y a bien longtemps que le marché francilien n'a pas été tiré par une croissance du besoin absolu de surfaces.

C'est un nouveau moteur qui s'allumerait ainsi, ouvrant des perspectives positives en matière de demande placée. Il y a en effet bien longtemps que le marché locatif n'a pas été tiré par la croissance du besoin absolu en surfaces de bureaux. Ce moteur pourrait en outre être renforcé par un autre phénomène : l'implantation à Paris (ou le renforcement) de certaines sociétés étrangères, séduites par le changement d'image de la France. C'est typiquement le cas pour les sociétés technologiques. Google a par exemple annoncé en janvier 2018 la création prochaine à Paris de son second centre européen de recherche fondamentale en intelligence artificielle. Une implantation qui devrait entraîner une extension de 6 000 m² du siège français du géant de l'internet. Il en va de même pour les sociétés qui, installées à Londres, se voient contraintes d'envisager une relocalisation de certaines de leurs équipes en raison du Brexit. HSBC, Bank of America ou l'assureur Chubb ont fait le choix de Paris en 2017. Elles pourraient être rejointes par d'autres, notamment dans le secteur financier, suite à la décision de



l'EBA, l'Autorité Cancaire Européenne, de rejoindre les berges de la Seine.

Par ailleurs, le besoin de rationalisation et de modernisation de l'implantation immobilière des entreprises, qui constitue le principal moteur du marché locatif francilien depuis plusieurs années, reste entier. Il continuera d'animer le marché. Entre les nombreux utilisateurs qui hébergent tout ou partie de leurs équipes dans des immeubles vieillissants, dont le coût de fonctionnement s'avère de moins en moins compétitif, et ceux gênés par une organisation immobilière devenue inadaptée à leur organisation, les besoins sont immenses. On attend par exemple toujours la concrétisation de la prise à bail des 74 000 m² à construire au-dessus de la future gare des Groues, à Nanterre, pour accueillir le nouveau siège de Vinci. Sur des surfaces plus réduites, de nombreux autres projets sont en discussion.

Toutes ces impulsions, qui conduisent à aborder 2018 avec optimisme, sont toutefois susceptibles d'être partiellement contrariées.

La principale inconnue est constituée par l'impact de la hausse des loyers sur les choix des entreprises.

La principale inconnue est constituée par l'impact de la hausse des valeurs de commercialisation observée pour les surfaces de Grade A, les plus recherchées par les entreprises. Qu'elle paraisse problématique aux yeux de certains utilisateurs, et ceux-ci pourraient être tentés de repousser à plus tard un déménagement pour privilégier, dans l'immédiat, une renégociation des conditions financières de leurs implantations actuelles. Quitte à ne pouvoir s'offrir l'immeuble idéal (soit qu'il n'existe pas, soit qu'il soit trop cher), autant chercher à réduire le coût de l'existant pour le faire durer encore. Une telle stratégie, si elle devait se généraliser, serait susceptible de brider l'activité transactionnelle.

L'évolution du taux de l'argent et celle du taux de change de l'euro sont également susceptibles de venir perturber les perspectives économiques de certaines entreprises et donc d'entraîner un report de certaines prises à bail.

L'activité transactionnelle devrait rester dynamique en 2018. Il semble raisonnable de tabler sur une demande placée proche de 2,5 millions de m².

Au total, l'activité transactionnelle devrait pourtant rester dynamique en Île-de-France, même s'il ne sera pas évident d'égaliser le résultat 2017. Il semble donc raisonnable de tabler sur une demande placée proche de 2,5 millions de m². Quitte à laisser place, éventuellement, aux bonnes surprises en cours de route...

OFFRE DE BUREAUX

C'est une des clés du devenir du marché locatif, en ce qu'elle va commander à l'évolution des loyers et donc du niveau de la demande : comment l'offre en surfaces de bureaux est-elle appelée à évoluer et à se structurer au cours des prochains mois ?

Le niveau de l'activité constructive (production de surfaces neuves ou restructurées) demeurera équivalent en 2018 à celui de 2017, avec un peu plus

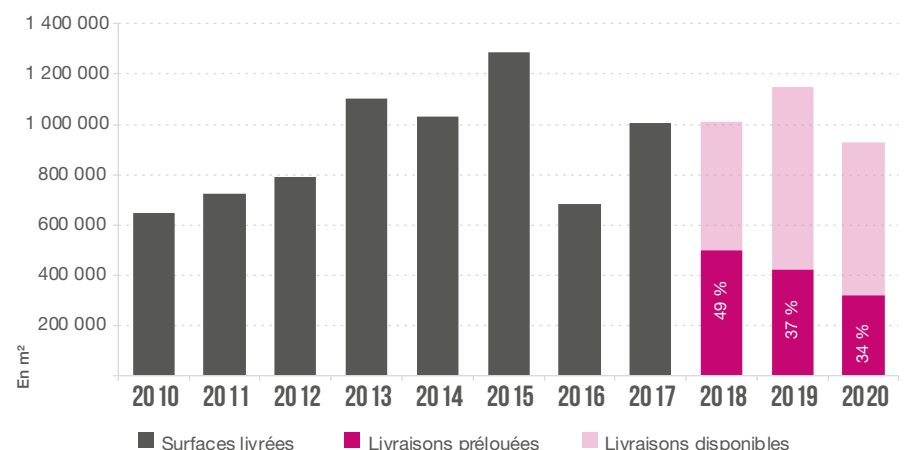
de 1 million de m² attendus en livraison. Le marché francilien a fait preuve d'une excellente capacité d'absorption de ces surfaces en 2017, confirmant la rareté de l'offre de Grade A et conduisant à une pression à la hausse des valeurs de commercialisation.

Le taux de pré-commercialisation des livraisons est élevé, conduisant à l'optimisme quant au maintien d'une bonne capacité d'absorption. Au moins dans l'immédiat.

Le taux de pré-commercialisation de ces surfaces est élevé, représentant 40 % des volumes attendus en livraison avant fin 2020. Il s'élève à 49 % pour celles de 2018, ne laissant en disponibilité qu'un peu plus de 510 000 m² à l'échelle régionale. Un tel niveau de pré-commercialisation conduit à un certain optimisme quant au maintien d'une bonne capacité d'absorption. Au moins dans l'immédiat. Car, si les utilisateurs sont amenés à privilégier davantage les renégociations pour ne pas avoir à payer des loyers jugés trop élevés pour les surfaces de Grade A, cette capacité d'absorption pourrait baisser. La concurrence potentielle entre surfaces de qualité en serait renforcée, surtout à horizon 2019, lorsque le volume de livraisons est attendu à la hausse.

Livraisons de bureaux en Île-de-France

Source : Knight Frank



Une telle concurrence, ajoutée à une baisse même légère de l'activité transactionnelle, est susceptible de rendre certains propriétaires plus méfiants quant à l'opportunité de lancer certains programmes de valorisation de surfaces existantes. Ces programmes, qui se matérialisent dans l'immédiat par un retrait du marché des surfaces pendant la durée des travaux, ont concouru à la baisse de la vacance. Leur raréfaction pourrait avoir l'effet inverse.

Il est possible d'assister à une légère remontée de l'offre disponible en fin d'année 2018 et, au-delà, en 2019.

Il est donc possible d'assister à une légère remontée de l'offre disponible en fin d'année 2018 et, au-delà, en 2019 (en raison de la hausse attendue des livraisons cette année-là). Rien de spectaculaire à attendre, en tout cas pas de quoi inverser les rapports entre propriétaires et utilisateurs, mais tout de même de quoi attendre une bouffée d'oxygène. Celle-ci serait salutaire pour certains marchés, qui souffrent d'une sous-offre handicapante.

LOYER DES BUREAUX

Phénomène marquant de l'année 2017, les loyers prime sont repartis à la hausse. Essentiellement vérifié sur le QCA, qui sert de boussole au marché, le phénomène a-t-il des chances de se poursuivre et de s'étendre à d'autres secteurs ou, au contraire, va-t-il se calmer ?

Au cours du premier semestre 2018, les loyers prime devraient continuer d'augmenter pour atteindre dans le QCA des valeurs comprises entre 850 et 900 €/m²/an.

Tout est affaire d'échéance. À court terme, au moins pendant le premier semestre 2018, la commercialisation des meilleurs immeubles continuera d'être guidée par le climat actuel, avec des propriétaires ambitieux et une compétition suffisante sur les meilleurs immeubles pour que les utilisateurs en lice acceptent des concessions. Les valeurs devraient donc continuer d'augmenter. Il est ainsi possible d'assister dans le QCA à plusieurs signatures comprises entre 850 et 900 €/m²/an sur le segment premium (immeubles de Grade A offrant une adresse recherchée). Un niveau jamais vu dans l'histoire du marché francilien. Cette tension déteindrait sur les emplacements moins prestigieux du QCA et au-delà : des valeurs inédites devraient donc être enregistrées à certaines adresses de Paris intra-muros pour des immeubles neufs ou restructurés.

La Défense devrait également bénéficier de la commercialisation de surfaces de Grade A, qui lui ont fait cruellement défaut en 2017, et devrait voir son loyer prime remonter rapidement aux alentours de 550 €/m²/an.

À plus long terme, à partir du second semestre 2018, la hausse des loyers prime pourrait tout à la fois connaître une pause et, paradoxalement, se diffuser. Tout dépendra du degré d'acceptation par les utilisateurs des augmentations constatées et des arbitrages auxquels ils seraient susceptibles de procéder. Que les renégociations des baux en cours se multiplient pour les uns, que l'aire géographique de recherche s'élargisse pour les autres, alors la mécanique haussière aura vécu dans les secteurs les plus recherchés de la région parisienne. Certains marchés périphériques, dont l'attractivité se sera accrue, auraient par contre une carte à jouer pour obtenir leur part de revalorisation. Une part forcément plus réduite, sans quoi les utilisateurs se rappelleraient vite au bon souvenir de chacun. Stay tuned...

GRAND TÉMOIN



PAULO DIAS

Président Europe du Sud,
Afrique et Brésil - Regus

L'AMBITION DE SPACES A TOUJOURS ÉTÉ
DE REPENSER LA FAÇON DE TRAVAILLER
EN CULTIVANT UNE COMMUNAUTÉ DE
MEMBRES CONSTITUÉE DE VISIONNAIRES,
DE BÂTISSEURS ET DE CRÉATEURS
DANS UN MONDE DU TRAVAIL EN PLEINE
MUTATION

Knight Frank : Regus et Spaces font partie de la même famille. Pouvez-vous brièvement nous présenter l'histoire de Spaces ?

Paulo Dias : Spaces est le pionnier des espaces de coworking communautaires, créé à Amsterdam en 2006. C'est un concept qui offre des environnements de travail stimulants pour créer et entreprendre. L'ambition de Spaces a toujours été de repenser la façon de travailler en cultivant une communauté de membres constituée de visionnaires, de bâtisseurs et de créateurs dans un monde du travail en pleine mutation, qui crée des synergies entre eux afin d'accélérer la croissance de leur business.

Cette communauté se devait de se développer à l'international. Le rapprochement avec le Groupe IWG est arrivé naturellement en 2015, permettant une accélération remarquable de notre couverture géographique. Les premiers sites ont simultanément été ouverts à Londres, New Jersey, Melbourne et Sydney. En 2017, le réseau était déjà présent sur tous les continents, et proposait une variété extraordinaire de sites supplémentaires comme Oslo, Genève, Tel Aviv, Mexico, Sao Paulo, Nagoya et bien évidemment Paris !

KF : Après la prise à bail des 18 000 m² du Belvédère à La Défense fin 2017, où en est le développement de Spaces en France, et quelles y sont à terme vos ambitions ?

PD : La France est devenue un « terrain de jeu » idéal pour l'entrepreneuriat. Paris est en train de devenir la ville phare en Europe dans le domaine des start-up innovantes, dépassant Londres en matière de création d'entreprises et, bientôt, de levées de fonds. Le développement du réseau Spaces y est donc très ambitieux. Notre lancement officiel a eu lieu en avril 2017 avec l'ouverture, en l'espace d'à peine six mois, de quatre sites en Île-de-France : trois dans la « Silicon Sentier » (Opéra, Réaumur, Bonne Nouvelle) et un à Boulogne-Billancourt. Spaces Saint-Lazare ouvrira rue de Londres cet été, avant l'inauguration, en fin d'année 2018, du site emblématique du Belvédère (Spaces Arena), le plus grand espace de coworking de France.

Ceci n'est évidemment qu'un début. D'autres villes françaises sont très dynamiques et accompagnent l'innovation : Bordeaux, Lille ou Lyon par exemple. Nos équipes continuent donc de travailler sur un nombre important de nouveaux sites en région parisienne mais aussi en province, avec la logique de maillage dense qui est traditionnellement celle du groupe IWG. Cependant nous ne nous fixons pas d'objectifs quantitatifs irréalistes pour les mois à venir. Le choix des sites doit être pertinent à court, moyen et long termes dans un marché immobilier qui se tend. Il s'agit de ne pas confondre vitesse de développement et précipitation.

KF : Parmi les acteurs du coworking, certains ont amorcé leur développement en France avant Spaces et y disposent aujourd'hui d'un réseau plus étendu. Quelle stratégie adopter pour vous démarquer de la concurrence ?

PD : À sa création en 1989, Regus était déjà le précurseur du coworking et de la gestion de services pour les entreprises. Dans ces années-là les modes de travail étaient moins collaboratifs et nomades qu'aujourd'hui, mais nous avons fait un long travail d'éducation sur la mutualisation du lieu de travail et la flexibilité de son utilisation tout en construisant un réseau international. Nos sites ont progressivement évolué avec des espaces salons proposés aux

membres de notre communauté depuis de nombreuses années. Ce sont les prémices du coworking que nous avons lancées, et ce réseau continue de se développer pour accompagner nos clients.

Le rachat de Spaces en 2015 a permis à notre groupe d'élargir la palette de services en offrant à nos clients un nouveau réseau international d'espaces de travail collaboratifs et évolutifs. Les sites Spaces sont uniques, tant en matière de localisation que de qualité d'aménagement ou de qualité intrinsèque des immeubles sélectionnés ! Ce niveau d'exigence et la qualité de l'exécution par nos équipes nous permettent de nous démarquer.

L'appartenance au Groupe IWG apporte une touche supplémentaire : chaque membre de la communauté Spaces a bien évidemment accès aux nombreux sites de Spaces sur tous les continents, mais aussi à l'ensemble des 3 200 centres du réseau IWG dans plus de 110 pays. Que ce soit en centre-ville, en périphérie, aéroports ou gares. C'est une offre unique, et très pertinente car 60 % de nos membres voyagent et apprécient de trouver des espaces de travail, quel que soit l'endroit où ils se trouvent.

KF : Spaces, Regus : de quelle façon concevez-vous l'articulation entre ces deux marques ?

PD : Spaces et Regus sont des filiales du groupe IWG (International Workplace Group), qui compte aussi en France depuis 2014 les enseignes Regus Express et Stop & Work. IWG propose d'autres marques à l'étranger, comme Signature, Open Office, Base point et N°18, qui seront dans un avenir proche implantées en France afin d'ajouter à notre réseau, qui est déjà le plus dense, une segmentation produit encore plus importante. De fait, notre offre multimarques est clairement un avantage concurrentiel. Chaque marque a sa spécificité en matière d'aménagement et d'offre de services. Chaque client doit pouvoir se trouver « comme à la maison ». Notre stratégie est clairement de proposer du choix à nos membres, avec une parfaite adaptation de l'offre proposée à l'immeuble, au quartier et à sa clientèle. Les start-up, les grands groupes ou les professions libérales ont des besoins différents lorsqu'ils nous sollicitent.

KF : Spaces s'est établi dans les principaux quartiers d'affaires de Paris et de sa région (Paris QCA, La Défense, Boulogne-Billancourt). Quels sont vos critères d'implantation ?

PD : Notre connaissance du marché des espaces de travail flexibles et notre retour d'expérience nous permettent de trouver assez naturellement les emplacements cibles pour Spaces. Les immeubles doivent être parfaitement accessibles, s'insérer dans un environnement immédiat vivant (commerces, restauration), être de grande taille et si possible indépendants afin de proposer de nombreux services. Nous aimons les immeubles qui ont du caractère. Notre site de la rue Réaumur, dans le 2^e arrondissement, en est un très bel exemple, avec son architecture de type Eiffel, très appréciée de nos clients français et internationaux. Un très bon site ne présentant pas toutes ces caractéristiques reste cependant intéressant puisque nous disposons d'un portefeuille de marques suffisamment large pour proposer le produit correspondant à l'immeuble, au quartier et à sa clientèle.

KF : Contexte réglementaire, état de l'offre immobilière, etc. : quelles sont les principales contraintes susceptibles d'entraver le développement de Spaces en France ?

PD : Nous avons toujours su composer avec les différentes contraintes propres à chaque zone géographique. La réduction de l'offre disponible, notamment d'immeubles d'une certaine taille et de caractère, en est une. Cependant notre connaissance du marché et notre interaction permanente avec l'ensemble des acteurs de la place nous permettent de dénicher les « perles rares », comme ce fut le cas avec l'immeuble du Belvédère, à La Défense. C'est un site unique par sa situation géographique, la qualité de son accessibilité par les transports en commun ou les véhicules particuliers, et son offre de services. Enfin, malgré une surface importante, l'immeuble reste à taille humaine.

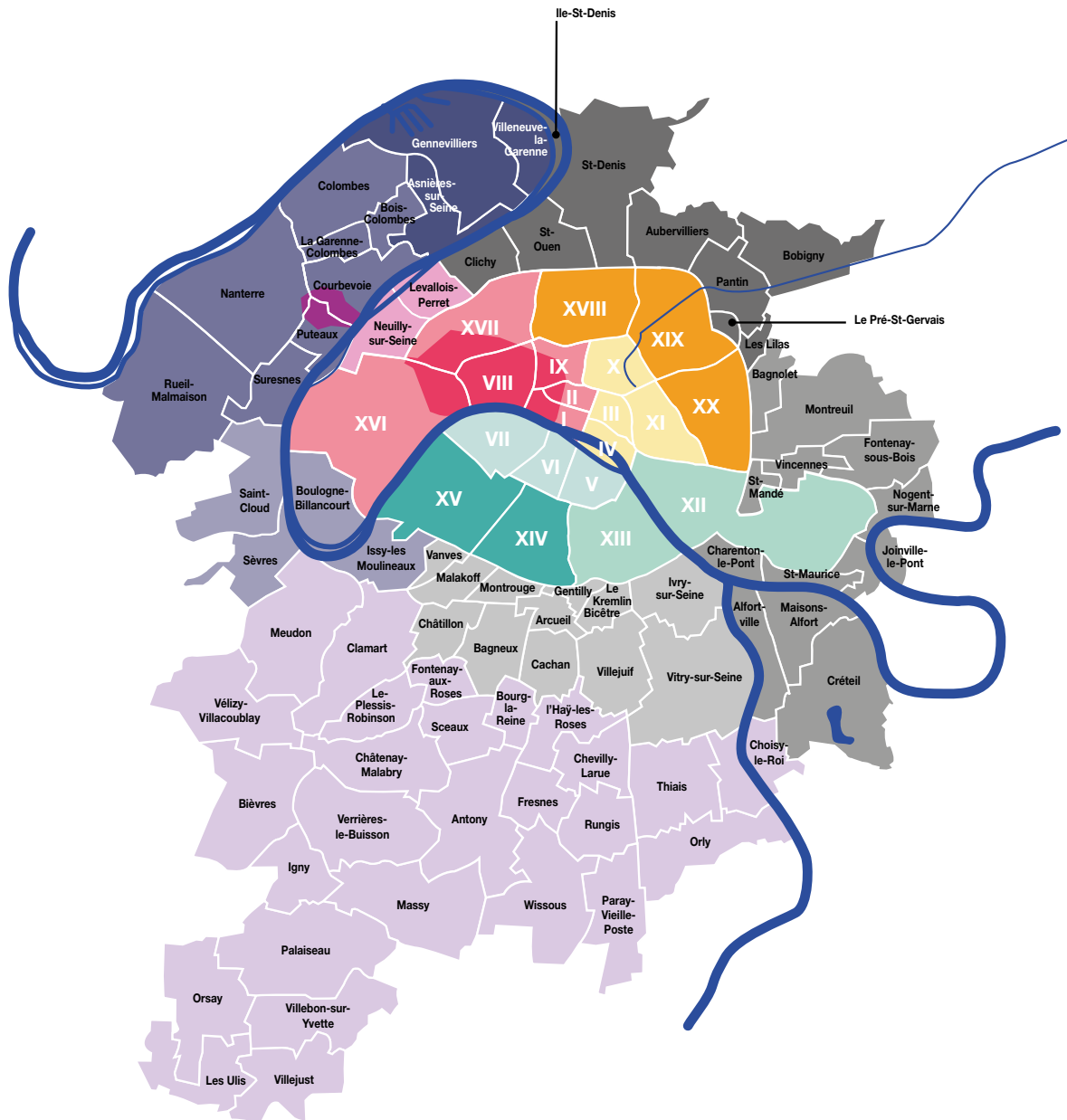
KF : Après plusieurs années d'existence, et quelques mois de présence en France, comment vos clients ont-ils évolué et de quelle façon adaptez-vous l'offre de Spaces à la diversification croissante des profils d'utilisateurs du coworking ?

















PD : Nous offrons une diversité de choix d'espaces de travail correspondant aux profils de nos membres et à leur phase de croissance : de l'espace collaboratif jusqu'au bureau privatif. Le spectre va de l'entrepreneur individuel qui peaufine son concept de start-up aux grands comptes du CAC 40 qui détachent une partie de leurs effectifs en task force pour gagner en efficacité. Le spectre est large comme vous le voyez ! Notre plus grande fierté est d'accompagner l'entrepreneur qui démarre seul son activité puis de voir grandir son entreprise. En près de 30 ans d'existence notre réseau a ainsi vu se développer plusieurs millions d'entreprises à travers le monde. Des marques aujourd'hui très connues comme Google ou Facebook ont commencé chez nous, et nous sommes fiers d'avoir mené avec elles ce chemin vers le succès.

Spaces Arena, Le Belvédère, La Défense



CHIFFRES CLÉS 2017



	QCA		Paris V/VI/VII		Boucle Nord		Neuilly/Levallois
	Paris Centre Ouest (hors QCA)		Paris XII/XIII		Péri-Défense		1 ^{ère} Couronne Nord
	Paris III/IV/X/XI		Paris XIV/XV		Boucle Sud		1 ^{ère} Couronne Est
	Paris XVIII/XIX/XX		La Défense		2 ^{ème} Couronne Sud		1 ^{ère} Couronne Sud

Secteurs géographiques	Loyer Prime	Demande placée	Évolution 2016 - 2017	Parc	Taux de vacance	Évolution 2016 - 2017
	(€/an)	(m ²)		(m ²)	(en %)	
Paris QCA	810	412 379	↘	6 549 700	3,1	↘
Paris Centre Ouest (hors QCA)	611	164 232	↗	1 967 100	3,6	↘
Paris Sud						
Paris Sud / Paris V/VI/VII	645	28 018	↗	1 263 200	1,7	↘
Paris Sud / Paris XII/XIII	530	156 287	↗	2 090 700	2,6	↘
Paris Sud / Paris XIV/XV	537	119 389	↘	2 038 900	2,6	↘
Total Paris Sud	-	303 694	↘	5 392 800	2,4	↘
Paris Nord-Est						
Paris Nord-Est / Paris III/IV/XI	561	76 308	↘	1 498 800	2,5	↘
Paris Nord-Est / Paris XVIII/XIX/	373	43 505	↘	1 306 900	3,2	↘
Total Paris Nord-Est	-	119 813	↘	2 805 700	2,8	↘
Total Paris intra-muros		1 000 118	↘	16 715 300	2,9	↘
La Défense	515	180 476	↘	3 551 000	7,2	↘
Croissant Ouest						
Croissant Ouest / Boucle Nord	240	34 089	↗	809 300	14,2	↗
Croissant Ouest / Neuilly Levallois	600	176 595	↗	1 516 500	6,9	↘
Croissant Ouest / Péri-Défense	360	203 371	↗	2 651 600	15,8	↗
Croissant Ouest / Boucle Sud	480	290 985	↗	2 613 800	8,8	↘
Total Croissant Ouest	-	705 040	↗	7 591 200	11,5	↘
1^{ère} Couronne						
1 ^{ère} Couronne / 1 ^{ère} Couronne Nord	365	229 860	↗	3 165 900	10,2	↗
1 ^{ère} Couronne / 1 ^{ère} Couronne Est	295	69 996	↘	2 321 500	4,4	↗
1 ^{ère} Couronne / 1 ^{ère} Couronne Sud	335	117 656	↗	2 473 700	9,6	↘
Total 1^{ère} Couronne	-	417 512	↗	7 961 100	8,3	↗
2^e Couronne	-	272 567	↘	17 881 800	5,8	↘
Total Île-de-France		2 575 713	↗	53 700 400	6,1	↘

Source : Knight Frank

KNIGHT FRANK

Knight Frank est un conseil international en immobilier.

En France, la société intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise, principalement constitué des bureaux, des commerces et des bâtiments industriels ou logistiques.

Knight Frank France s'adresse à deux clientèles distinctes : les propriétaires investisseurs ainsi que les entreprises utilisatrices.

Knight Frank France, créée il y a plus de 40 ans, est organisée autour de 6 lignes de métier : Bureaux, Commerces, Capital Markets, Property Management, Knight Frank Valuation et L'Atelier Knight Frank (conseil en aménagement d'espaces).

L'équipe de Knight Frank France compte 80 professionnels, intervenant depuis Paris. Historiquement spécialisée sur le marché immobilier du cœur de la capitale, la société a élargi progressivement son aire d'intervention et est aujourd'hui un conseil reconnu sur des secteurs tels que La Défense ou la Couronne Ouest de Paris. Le département Capital Markets ainsi que la filiale indépendante Knight Frank Valuation, accompagnent également leurs clients sur l'ensemble du territoire national.

Knight Frank France est la branche française de Knight Frank LLP, société d'origine britannique créée il y a près de 120 ans, aujourd'hui implantée dans 60 pays. Elle apporte à ses clients la compétence de ses 15 020 professionnels depuis ses 418 bureaux dans le monde.

Plateforme globale, partnership indépendant, spécialisé en immobilier tertiaire comme résidentiel, regroupant des professionnels engagés auprès de leurs clients, Knight Frank bénéficie d'un positionnement unique dans le monde du conseil immobilier.

Forte d'une cote de confiance constante et d'une intégrité reconnue, Knight Frank s'impose toujours plus comme le conseil de choix.

© Knight Frank SNC 2018

Le département Études et Recherche de Knight Frank propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

Les études de Knight Frank sont disponibles sur le site KnightFrank.fr

Les données utilisées pour la production de cette étude proviennent de sources reconnues pour leur fiabilité, telles que l'INSEE, l'ORIE ainsi que des outils Knight Frank de suivi de marchés immobiliers.

Malgré la grande attention prêtée à la préparation de cette publication, Knight Frank ne peut en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuelles erreurs. En outre, en tant qu'étude de marché générale, ce document ne saurait refléter l'avis de Knight Frank sur des projets ou des immeubles spécifiques.

La reproduction de tout ou partie de la présente publication est tolérée, sous réserve expresse d'en indiquer la source.

Textes

Cyril Robert

Études & Recherche

Conception graphique

C. Jaffrès / A. Alexandre / L. Gatepaille

Marketing & Communication

Crédit visuels

Istock

Contacts

Philippe Perello

CEO Paris Office - Partner Knight Frank LLP

+33 (0)1 43 16 88 86

philippe.perello@fr.knightfrank.com

David Bourla

Chief Economist

+33 (0)1 43 16 55 75

david.bourla@fr.knightfrank.com

Cyril Robert

Head of Research

+33 (0)1 43 16 55 96

cyril.robert@fr.knightfrank.com

Investissement

Vincent Bollaert

Head of Capital Markets

+33 (0)1 43 16 88 90

vincent.bollaert@fr.knightfrank.com

Commerces

Antoine Grignon

Head of Retail Services

+33 (0)1 43 16 88 70

antoine.grignon@fr.knightfrank.com

Antoine Salmon

Head of Retail Leasing

+33 (0)1 43 16 88 64

antoine.salmon@fr.knightfrank.com

Bureaux

Marc Henri Bladier

Head of International Occupier Services and Office Agency

+33 (0)1 43 16 88 92

marchenri.bladier@fr.knightfrank.com

Contacts presse

Ludivine Leroy

Head of Marketing & Communication

+33 (0)1 43 16 55 93

ludivine.leroy@fr.knightfrank.com

Carol Galivel

Galivel & Associés

+33 (0)1 41 05 02 02

galivel@galivel.com