

Communiqué de presse

14 janvier 2021

L'Immobilier d'entreprise en France :

La crise sanitaire n'a pas bloqué le marché français de l'investissement, dont les performances ont été honorables en 2020 après une année 2019 record. En revanche, les commercialisations de bureaux sont en forte baisse du fait de l'attentisme des entreprises, concentrées sur la préservation de leur activité. Du côté des commerces, la vacance est en hausse et les livraisons de nouveaux projets sont en baisse, mais certaines catégories de produits et formats de marché résistent.

MARCHE DE L'INVESTISSEMENT : EN BAISSÉ MAIS SOLIDE

Avant 2020, le marché français de l'immobilier d'entreprise restait sur six années de hausse continue, qui avait culminé en 2019 avec un volume d'investissement proche de 40 milliards d'euros. L'épidémie de Covid-19 a cassé cette dynamique, sans pour autant bloquer l'activité. « Avec 24,9 milliards en 2020, les sommes engagées dans l'Hexagone ont chuté de 34 % par rapport à la performance record de 2019, mais sont tout de même légèrement supérieures de 7 % à la moyenne décennale » annonce Matthieu Garreaud, Co-Directeur du département Investissement chez Knight Frank France.

Conservant une place centrale dans les stratégies d'investissement transfrontalier, le marché français est resté la cible de nombreux acteurs étrangers en 2020. Ces derniers ont représenté une part significative des sommes engagées dans l'Hexagone, même si elle a diminué (41 % contre 44 % en 2019) en raison, notamment, du retrait des Asiatiques.

L'Ile-de-France, qui rassemble habituellement la vaste majorité des transactions supérieures à 100 millions d'euros, a logiquement subi une baisse d'activité plus importante que les marchés régionaux, qui ont en outre bénéficié de quelques grandes cessions de commerces et d'entrepôts logistiques. Ainsi, 18 milliards d'euros ont été investis en 2020 en Ile-de-France, soit une forte baisse de 36 % sur un an à comparer au recul de 26 % en province. Deuxième marché hexagonal, la région Rhône-Alpes a bien résisté. Avec 1,65 milliard d'euros en 2020, la baisse est certes de 25 % par rapport à 2019, mais ce volume correspond tout de même à sa deuxième meilleure performance historique.

Alors qu'en 2019, **les bureaux** avaient pulvérisé leur record avec 26,2 milliards d'euros investis en France, en 2020, les volumes ont chuté de 35 % : 17,3 milliards d'euros ont été investis sur cette typologie d'actifs, soit 69 % de l'ensemble du marché hexagonal (70 % un an auparavant).

En Ile-de-France, où près de 15 milliards d'euros ont été investis en bureaux, la baisse des volumes a concerné la quasi-totalité des secteurs tertiaires. Seule la Boucle Sud¹ fait exception avec une nette hausse de 50 % sur un an. Elle a même battu son précédent record de 2019 grâce à 7 opérations supérieures à 100 millions d'euros, portant sur des actifs sécurisés ou à revaloriser comme « Espace Lumière », récemment acquis par TISHMAN SPEYER. D'autres secteurs ont enregistré une baisse limitée des volumes. C'est le cas de la 1^{ère} Couronne Nord où plus d'1,2 milliard d'euros ont été investis, soit un recul de 7 % sur un an mais une hausse de 22 % par rapport à la moyenne décennale. « Si l'offre y est abondante, le Nord devrait profiter de la crise sanitaire pour renforcer son attractivité. Premier secteur à bénéficier de la concrétisation du projet de Grand Paris Express avec l'arrivée de la ligne 14 du métro à Saint-Ouen, il dispose de nombreux atouts pour attirer les utilisateurs souhaitant diminuer leurs

¹ Secteur de marché comprenant les villes de Boulogne-Billancourt, Issy-les-Moulineaux, Meudon, Sèvres et Saint-Cloud.

Communiqué de presse

coûts et moderniser leur immobilier » explique Matthieu Garreaud. La Défense, dont le marché est resté atone en 2020 alors que 3,6 milliards d'euros y avaient été engagés en 2019, pourrait quant à elle retrouver de l'allant. L'activité locative y bénéficie en effet de conditions de négociation plus favorables aux preneurs. Le rapport qualité-prix de son offre immobilière y est donc particulièrement attractif pour les entreprises souhaitant réduire leurs coûts immobiliers tout en profitant d'une adresse reconnue et d'une excellente desserte.

A Paris, l'activité a également ralenti en 2020 même si la finalisation au 4^e trimestre de quelques grandes opérations, comme la cession par INVESCO du 173-175 boulevard Haussmann, a limité la chute des volumes investis. Tous secteurs parisiens confondus, ces derniers ne reculent que de 13 % par rapport à 2019. La baisse est de même ampleur dans le quartier central des affaires, où 9 opérations supérieures à 100 millions d'euros ont été enregistrées contre 8 en 2019 et 15 en 2018.

Du côté du marché des **locaux industriels**, les volumes investis ont diminué en 2020. Avec près de 3,5 milliards, la chute est de 35 % sur un an mais doit être relativisée par le niveau record enregistré en 2019 (5,4 milliards), qui avait notamment profité d'une cession exceptionnelle : la vente à ARGAN du portefeuille CARREFOUR pour près de 900 millions d'euros. Eu égard au choc représenté par la crise sanitaire, le résultat de 2020 est plus qu'honorable. En hausse de 116 % par rapport à la moyenne décennale, il s'appuie sur un nombre élevé de grandes transactions : 8 opérations supérieures à 100 millions d'euros ont ainsi été recensées contre 10 en 2019. Les grandes opérations de 2020 ont exclusivement porté sur des actifs logistiques, majoritairement cédés à des fonds nord-américains, britanniques ou allemands.

Les volumes investis sur le marché français des **commerces** ont quant à eux totalisé près de 4,2 milliards d'euros en 2020, soit une baisse de 31 % sur un an et de 15 % par rapport à la moyenne décennale. Lié à la nette diminution du nombre total de transactions, ce recul a été compensé par la réalisation de 8 opérations supérieures à 100 millions d'euros.

C'est sur le segment des rues commerçantes que le recul a été le plus fort. Les sommes engagées y ont chuté de 42 % par rapport à 2019, dans un contexte actuellement défavorable aux artères *prime* en raison de la forte diminution du nombre de touristes étrangers. En fin d'année, les cessions de deux grands actifs mixtes parisiens – le 71-73 avenue des Champs-Élysées acheté par BMO REP et le 6-12 rue du Faubourg Saint-Honoré acquis par INVESCO – ont toutefois permis de regonfler les volumes investis. Ces opérations ont également témoigné de la confiance de grands investisseurs internationaux quant à l'attractivité du marché parisien sur le long terme. Hors de Paris, c'est à Lille qu'a été enregistrée la plus importante cession d'un actif unitaire, avec la vente à UNOFI du PRINTEMPS de la rue Nationale pour près de 100 millions d'euros.

Par ailleurs, contrairement aux rues commerçantes, le segment des centres commerciaux a été exclusivement animé par les acquisitions d'investisseurs français. Les volumes y ont progressé de 18 % sur un an grâce à la cession par URW au CREDIT AGRICOLE ASSURANCES et à LA FRANÇAISE des parts d'un portefeuille de cinq centres commerciaux

Mais qu'attendre en 2021 ? « *Le scénario le plus probable est celui d'une lente convalescence, car la situation sanitaire ne reviendra pas à la normale avant le 2nd semestre 2021 voire 2022, retardant la reprise de l'économie et des marchés locatifs. Les investisseurs resteront donc très sélectifs, privilégiant les secteurs géographiques les plus établis et les actifs offrant des revenus stables et sécurisés, ce qui maintiendra la pression sur les taux de rendement prime. Ils cibleront également les biens résistant à la crise sanitaire, comme la logistique ou le résidentiel, accélérant ainsi les stratégies de diversification mises en œuvre depuis quelques années* » prévoit Antoine Grignon, Directeur du département Commerces chez Knight Frank France

Communiqué de presse

MARCHE DES BUREAUX : LA CRISE SANITAIRE REBAT LES CARTES

En 2019, les commercialisations de bureaux avaient commencé à diminuer après six années de hausse consécutives. En 2020, la chute a été sans commune mesure avec celle de l'année précédente. « *Après le recul de 9 % sur un an enregistré en 2019, les volumes placés ont fondu de 42 % en 2020 avec à peine 1,38 million de m² de bureaux loués ou vendus aux utilisateurs en Ile-de-France. Egalement en baisse de 21 % par rapport au précédent point bas de 2013 et de 40 % par rapport à la moyenne décennale, ce résultat est le pire des 20 dernières années* » annonce Renaud Boëssé, Directeur Bureaux Paris chez Knight Frank France.

Si le recul a concerné la totalité des segments de marché, les petites surfaces (moins de 1 000 m²) ont mieux résisté en 2020 avec une baisse de 27 % sur un an contre - 42 % pour les surfaces de taille intermédiaire (1 000 à 5 000 m²). La chute est encore plus marquée pour les grandes surfaces, tant en nombre, avec 21 transactions supérieures à 5 000 m² (contre 72 en 2019), qu'en volume avec 404 000 m² placés en 2020 contre 887 000 m² en 2019 et près d'un million de m² en 2018 ! Les grandes transactions ne représentent plus que 29 % de la demande placée totale en 2020 contre 40 % en moyenne depuis dix ans. La chute aurait été bien plus lourde sans le soutien de deux opérations majeures : la location par TOTAL des 125 000 m² de « The Link » à La Défense et celle par ENGIE d'un nouveau campus de 94 000 m² à La Garenne-Colombes, qui concentrent à elles deux 55 % des volumes placés supérieurs à 5 000 m² en 2020.

Mettant un terme à cinq années d'expansion continue, la crise sanitaire a plus particulièrement réduit la demande de grandes surfaces des opérateurs de coworking. Toutes tailles de surfaces confondues, les volumes pris à bail par les opérateurs de coworking ont donc fortement diminué (- 81 % par rapport à 2019) même si quelques acteurs, comme DESKEO, ont pu se distinguer sur le segment des petites et moyennes surfaces. Avec la nette réduction des m² loués par les opérateurs de coworking et les entreprises du digital, Paris a perdu deux de ses moteurs. En 2019, ces deux secteurs avaient concentré 40 % du nombre de prises à bail de surfaces de plus de 5 000 m² dans la capitale, alors qu'ils ont été quasi absents de ce segment de marché en 2020.

Les effets de la crise sanitaire sur la demande immobilière ont aussi été amortis par la grande diversité des profils d'utilisateurs parisiens, et par la résistance d'entreprises de secteurs à forte valeur ajoutée qui, pour leurs bureaux, privilégient traditionnellement le quartier central des affaires. C'est le cas des avocats ou des entreprises de la finance, dont certaines ont finalisé des mouvements en lien avec le Brexit. « *Si les prises à bail liées au Brexit n'avaient jusqu'à présent représenté qu'une faible part des bureaux loués à Paris, celles-ci ont joué un rôle plus important en 2020 du seul fait de la forte baisse des commercialisations. Les 6 000 m² achetés par JP Morgan près de la place Vendôme et la location par Goldman Sachs d'une surface de taille équivalente au 83 avenue Marceau constituent ainsi deux des rares grandes transactions enregistrées l'an passé dans Paris* » détaille Renaud Boëssé. La finance a également pris à bail de plus petites surfaces dans certains des plus beaux actifs parisiens, poussant le loyer prime à la hausse. Ainsi, ce dernier s'établit à 940€/an/m² et dépasse de 10 % son précédent record de 2019.

Hors de Paris, La Défense se distingue avec des volumes placés en hausse de 33 % sur un an. Avec près de 220 000 m² pris à bail, le quartier d'affaires signe une excellente performance, à relativiser par le poids de la location par TOTAL de « The Link ». Sans cela, le résultat du quartier d'affaires aurait été négatif, bien que supérieur de 32 % au point bas de 2002.

Les autres secteurs tertiaires de périphérie affichent des volumes en baisse de 15 à 79 % par rapport à 2019. Le changement de tendance le plus marquant concerne la 1^{ère} Couronne, dont l'essor a été contrarié par la crise sanitaire. Les volumes placés y ont ainsi diminué de 60 % sur un an et de 51 % par rapport à la moyenne décennale. Comme en 2019, c'est dans le Nord que l'activité locative a été la plus importante, de nouveau concentrée dans les trois grandes villes du secteur (Saint-Denis, Saint-Ouen et Clichy).

Communiqué de presse

Si le déclenchement de la crise sanitaire a quasiment paralysé le marché des grandes surfaces en 2020, les entreprises devraient progressivement mettre en œuvre leur nouvelle stratégie immobilière intégrant l'impact de la crise sanitaire. L'une des priorités sera de réduire les coûts pour faire face au choc économique, ce qui limitera encore les volumes placés. « *Certaines entreprises renégocieront leurs baux, diminueront la taille de leurs bureaux ou redimensionneront leur projet de déménagement, comme l'a récemment fait ENGIE en prenant 94 000 m² au lieu des 135 000 m² initialement prévus ; d'autres auront une approche résolument opportuniste, choisissant de regrouper leurs effectifs ou de les relocaliser pour tirer le meilleur parti du rééquilibrage des relations bailleurs - locataires* » explique Renaud Boëssé. Le rapport qualité-prix de l'offre immobilière constituera donc un critère de choix décisif, ce qui pourrait avantager La Défense. En effet, le quartier d'affaires pourrait à la fois séduire les entreprises de secteurs plus onéreux souhaitant réduire leurs coûts mais ne pouvant transiger sur leur image, et attirer celles de secteurs moins établis désirant améliorer la qualité de leur adresse tout en bénéficiant de loyers compétitifs.

Le volume de l'offre immédiate en Île-de-France totalise un peu plus de 3,57 millions de m² à la fin du 4^e trimestre 2020, soit un taux de vacance de 6,5 % et un bond de 31 % sur un an lié à l'accélération des libérations et à la baisse de la demande. Dans la capitale, la remontée des disponibilités a été particulièrement importante. Avec près de 700 000 m² immédiatement disponibles à la fin de 2020, l'offre a été multipliée par deux l'an passé, faisant passer le taux de vacance de 2,1 % au 4^e trimestre 2019 à 4,1 % un an plus tard.

Alors que l'activité locative ne reprendra que très progressivement et que les libérations pourraient s'accélérer, la hausse de l'offre s'annonce d'autant plus durable qu'un pic de livraisons est attendu entre 2021 et 2023. Ainsi, plus de 130 opérations supérieures à 5 000 m² sont actuellement en chantier en Ile-de-France, représentant un total de 2,5 millions de m² neufs-restructurés dont 63 % sont encore disponibles. Cela dit, les derniers mois ont déjà permis de constater un recul des mises en chantier et des dépôts de permis de construire, ainsi qu'un redimensionnement à la baisse de certains projets de développement.

Mais, le ralentissement des développements de bureaux ne sera pas la seule conséquence durable de l'épidémie de Covid-19. En accélérant l'adoption du télétravail, la crise sanitaire devrait en effet conduire de nombreuses entreprises à repenser leur stratégie et la gestion de leurs ressources humaines, et à rechercher plus de flexibilité pour réduire leurs coûts tout en répondant aux nouvelles aspirations des salariés. « *Ces bouleversements n'annoncent pas la mort du bureau mais un rééquilibrage mesuré de la géographie tertiaire de l'Île-de-France et une amélioration de la qualité des espaces de travail au service du bien-être des salariés et de leur productivité. De la même manière que le e-commerce a remplacé le magasin au cœur de la relation client, offrant une expérience d'achat suffisamment forte pour inciter à ne pas uniquement consommer en ligne, la révolution numérique devrait ainsi accentuer la valeur du bureau comme lieu privilégié de l'expérience collaborateur, donnant plus de sens au travail par une meilleure articulation entre l'humain et le digital* » conclut Renaud Boëssé.

MARCHE DES COMMERCES : UN CHOC INEDIT, MAIS DES RAISONS D'ESPERER

En 2020, l'épidémie de Covid-19 n'aura guère laissé de répit au marché français des commerces, durement frappé par l'alternance de périodes de fermeture et de réouverture et l'instauration de protocoles sanitaires très contraignants. A ce stade, la situation épidémique et l'état des prévisions économiques ne permettent pas d'envisager un redressement rapide et général de l'activité des commerces. « *L'incertitude reste élevée mais les raisons d'espérer existent, d'autant que chacune des deux périodes de confinement s'est accompagnée d'un retour important en magasin, soulignant la propension des Français à consommer ainsi que leur attachement au commerce physique* » affirme Antoine Grignon, Directeur du département Commerces chez Knight Frank France.

Communiqué de presse

L'absence des touristes non européens depuis le déclenchement de la crise sanitaire, qui sont habituellement les plus dépensiers, a représenté un manque à gagner particulièrement important pour le secteur du luxe, qui devra encore se passer d'une bonne partie de cette manne en 2021. Cela dit, l'évolution du nombre d'ouvertures de boutiques de luxe ne traduit pas réellement la force du coup porté par l'épidémie. *« En 2020, 29 boutiques de luxe ont ouvert à Paris contre 34 en 2019. Malgré le choc de la crise sanitaire, la baisse est restée modérée grâce à la finalisation de projets initiés bien avant le déclenchement de l'épidémie. Par ailleurs, les ouvertures réalisées à la fin de 2020 et la trentaine de projets en cours indiquent que les acteurs du luxe parviennent à se projeter dans l'après-Covid et demeurent relativement confiants quant à l'attractivité du marché parisien sur le long terme »* explique Antoine Salmon, Directeur du département Commerces locatif chez Knight Frank France. *« Après avoir atteint un pic d'ouvertures en 2019, la rue Saint-Honoré est restée la cible principale des enseignes de luxe en 2020 avec 7 ouvertures contre 11 l'année précédente et plusieurs arrivées de poids comme celles de Dior, Versace ou Burberry dans le même périmètre restreint »* détaille Antoine Salmon. Les prochains mois devraient permettre à cette artère de conforter son attractivité, même si celle-ci a largement achevé sa montée en gamme – plus de 50 boutiques de luxe y ont ouvert en cinq ans – et que les ouvertures pourraient donc y être moins nombreuses ces prochaines années. D'autres artères verront quant à elles augmenter le nombre d'inaugurations, comme la rue du Faubourg Saint-Honoré. Délaissée depuis quelque temps au profit de la rue Saint-Honoré, celle-ci profite malgré tout de son statut d'artère historique du luxe, de surfaces plus volumineuses et de coûts d'implantation plus avantageux pour les enseignes grâce à des valeurs locatives réajustées.

Une autre grande artère de la capitale est quant à elle en train de faire sa révolution. Il s'agit de la rue de Rivoli, sur la portion comprise entre la rue du Louvre et le BHV, dont le positionnement continue d'évoluer au gré des fermetures de flagships d'enseignes de mode mass-market et de leur reprise par des acteurs plus dynamiques ou de concepts « dans l'air du temps ».

L'épidémie de Covid-19 a également eu pour effet de ralentir le flux des arrivées d'enseignes étrangères. *« La crise sanitaire a freiné l'expansion internationale des enseignes. En France, ceci s'est traduit par une nette diminution du nombre de nouveaux entrants : seules 30 enseignes étrangères y ont ouvert un premier magasin en 2020 après 55 en 2019. Paris étant la principale porte d'entrée du territoire, la chute y a été plus forte que dans le reste de l'Hexagone : seuls 14 nouveaux entrants y ont été recensés contre 37 en 2019 »* poursuit Antoine Salmon.

On remarque également qu'aucun segment de marché n'est épargné par les fermetures, ce qui témoigne de la sévérité du choc lié à la crise sanitaire. Néanmoins, la plupart des enseignes et une majorité de magasins ont pour l'instant été repris. *« Sur 4 200 points de vente d'enseignes ayant fait l'objet d'une reprise depuis le déclenchement de la crise, 73 % devraient, selon les annonces, rester ouverts. Ce taux élevé confirme la pertinence du modèle de distribution physique, même si l'avenir est compromis ou incertain pour un millier de magasins, avec des conséquences importantes en matière d'emplois »* détaille Antoine Grignon. En 2021, le nombre de fermetures pourrait augmenter du fait de l'accroissement des difficultés des commerces et des opérations de rationalisation liées à la concentration du secteur de la distribution.

Le contexte est moins favorable à la commercialisation de nouvelles surfaces commerciales et au développement de nouveaux projets. D'ailleurs, les ouvertures de nouveaux m² de commerces ont très nettement diminué en 2020 : tous formats confondus (centres commerciaux, retail parks, polarités de centre-ville, centres de marques, etc.), un peu plus de 420 000 m² ont été inaugurés l'an passé en France métropolitaine, soit une forte chute de 42 % par rapport à 2019. *« Alors que les ouvertures de retail parks oscillaient en moyenne entre 350 000 m² et 600 000 m² chaque année depuis 2010, seuls 230 000 m² ont été inaugurés en 2020. Il faut remonter au début des années 2000 pour trouver un volume plus faible encore, mais l'époque correspondait alors aux prémices de ces nouveaux formats d'ensembles commerciaux à ciel ouvert. En 2020, ce brusque coup d'arrêt est le résultat d'une conjonction de plusieurs facteurs, entre arrivée à maturité du marché, difficultés accrues de commercialisation et retards de*

Communiqué de presse

travaux liés au premier confinement. Par ailleurs, le contexte politique et législatif est bien moins favorable au lancement de nouveaux programmes en périphérie, comme illustré par plusieurs annulations de projets en 2020 » explique Antoine Grignon.

La baisse des créations de nouveaux projets devrait profiter aux actifs existants qui, depuis plusieurs années, pouvaient à la fois souffrir des arbitrages des consommateurs et du développement soutenu de nouveaux m² de commerces. « *L'adaptation des actifs existants aux nouvelles attentes des consommateurs reste néanmoins indispensable, ce que soulignent les efforts menés par les foncières pour rénover et repositionner leur patrimoine. Si l'épidémie de Covid-19 a porté un coup sévère au marché des commerces, celle-ci peut donc aussi être vue comme bénéfique puisqu'elle accélère la transformation et la montée en gamme du parc immobilier français, dans une logique de complémentarité avec les ventes en ligne* » explique Antoine Grignon. Amplifié par l'épidémie de Covid-19, l'essor du e-commerce est en effet un facteur déterminant qui interroge aussi, et de plus en plus, la fonction même du point de vente. Face à la hausse de la vacance, certains locaux changent plus ou moins radicalement de nature, et l'on voit ainsi se multiplier, en centre-ville notamment, centres médicaux, drives piétons, *dark kitchen* et autres points de retrait ou de préparation de commandes, aux côtés de locaux conservant une fonction commerciale plus traditionnelle. Cette tendance s'accroîtra dans les mois et années à venir. « *La révolution digitale et l'augmentation de la vacance ne sont pas les seuls moteurs de transformation du commerce. Prise en compte de l'urgence écologique, volonté de repenser la conception des grandes villes autour des notions de proximité et de vie de quartier, nouvelles pratiques de mobilité, essor des loisirs, etc. : le commerce est aujourd'hui face à un véritable bouleversement des usages, qui laissera certainement des traces après la crise sanitaire* » conclut Antoine Grignon.

Knight Frank en bref

Fondé il y a plus de 120 ans en Grande-Bretagne, le groupe Knight Frank apporte aujourd'hui son expertise comme conseil international en immobilier grâce à plus de 20 000 collaborateurs intervenant depuis 488 bureaux dans 57 pays. Sa branche française, créée il y a près de 50 ans, intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise et résidentiel.

Avec ses 75 collaborateurs intervenant depuis Paris, Knight Frank France est organisée autour de 5 lignes de service : la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier Services & Commercial Agency), l'aménagement d'espaces de travail (Design & Delivery), le Capital Markets, le Retail Leasing et l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory.

www.knightfrank.fr
www.immobilier.knightfrank.fr

Contact Presse Knight Frank :

Galivel & Associés – Carol Galivel / Doriane Fougères 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com
