

CONTEXTE ÉCONOMIQUE

2009 restera la pire performance de l'économie française depuis l'après-guerre.

Les conséquences de la **crise financière mondiale** sur l'économie réelle dans notre pays ont été très lourdes avec notamment 450 000 emplois salariés marchands détruits en un an.

La consommation a néanmoins tenu grâce à la brutale décrue de l'inflation, mais l'arrêt progressif de la prime à la casse, l'atonie du marché du travail, la progression du taux d'inflation et du taux d'épargne font craindre une **croissance molle des achats des ménages en 2010. L'investissement des entreprises s'est effondré** (- 7,2 % selon les estimations de l'INSEE). À cet égard, les engagements du secteur industriel ont

lourdement chuté. Les entrepreneurs ont manqué de visibilité, de trésorerie et de financement pour faire aboutir leurs projets. Les PME ont été particulièrement touchées par cet environnement.

Malgré le retour de la croissance, la reprise pourrait n'être que technique tant que les fondamentaux de la consommation et de l'investissement ne seront pas présents et pérennes. **Tout comme en 2009, les régions françaises observeront des conjonctures hétérogènes en 2010.** Globalement, l'Île-de-France et les régions du Sud et de l'Ouest de la France devraient à nouveau mieux résister en raison de leur plus forte tertiarisation.

En Bretagne, l'activité devrait s'améliorer progressivement en 2010 dans l'industrie et dans les services marchands.

TENDANCES

Bureaux

Demande placée ↓
 Offre immédiate ↑
 Loyer « prime » =

Locaux d'activités

Demande placée ↑
 Offre immédiate ↑
 Loyer « prime » =

Entrepôts

Demande placée ↓
 Offre immédiate ↓
 Loyer « prime » =

Investissements

Taux « prime » bureaux ↓

Évolution / fin 2008

LES FAITS MARQUANTS EN 2009

- Le projet de la 2^{ème} ligne de métro de Rennes a été validé en avril 2009. Ce métro reliera Cesson-Sévigné à Saint-Jacques-de-Lande en passant par le campus de Beaulieu, Maurepas, le centre-ville et la Courrouze. Le début des travaux est prévu en 2013 pour une mise en service en 2018. Le coût total est estimé à 1,18 milliard d'euros.

- Le projet Euro-Rennes, prévoyant une nouvelle gare et un nouveau quartier d'affaires tertiaire, est à l'étape de la concertation publique et des études de faisabilité. L'objectif est de préparer l'arrivée de la LGV Paris-Bretagne en 2020, en développant un quartier tertiaire s'étendant du centre-ville à la gare et en restructurant le pôle des gares, pour faire face au doublement des échanges attendus.

CHIFFRES CLÉS DE L'UNITÉ URBAINE

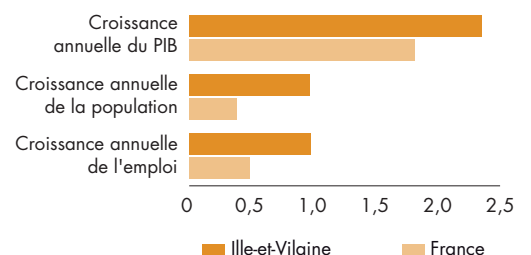
Données socio-économiques

Superficie (en km ²)	185
Population 2007	285 186
Emplois totaux 2008	183 910
Établissements 2008	19 126
Revenu moyen des ménages 2007	25 255 €
Indice de revenu moyen des ménages (France = 100)	87
Densité d'emplois (Nombre d'emplois au km ²)	995

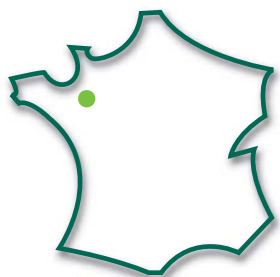
Sources : Experian Business Strategies - INSEE

Perspectives socio-économiques

(en %, période 2009-2014)



Source : Experian Business Strategies



LES BUREAUX

L'offre

Au 31 décembre 2009, l'offre immédiate affiche une augmentation de 27 % par rapport à fin 2008 et s'établit à 107 000 m². La part de bureaux neufs et restructurés est également en hausse, avec 34 300 m² en 2009 contre 16 800 m² en 2008. L'offre immédiate se localise à 42 % au Nord et à l'Est de Rennes, à 41 % dans Rennes et à 17 % au Sud et à l'Ouest. Malgré la crise qui a provoqué une augmentation de l'offre et un allongement des périodes de vacance, des lancements « en blanc » ont été réalisés dans le secteur tertiaire. **Sur un total de 59 000 m² d'offres futures certaines**, 46 000 m² de bureaux neufs seront livrés en 2010. 50 % de l'offre future certaine est située à Rennes même. Aucun démarrage de chantier n'est prévu en 2010. En revanche, 56 000 m² d'offre probable pourraient alimenter le stock à partir de 2011 au plus tôt.

La demande

La demande exprimée en m² auprès de l'agence Kermarrec - CB Richard Ellis a chuté de près de 50 % en 2009. 74 % des recherches sont à la location, sur des surfaces moyennes de 250 m². Les associations et l'administration ont été les plus demandeuses de bureaux. De nombreux utilisateurs ont préféré renégocier leurs baux plutôt que d'envisager un déménagement. **La demande placée a baissé de 30 % par rapport à 2008 avec 56 000 m² commercialisés en 2009.** La part des surfaces neuves (15 %) connaît une sérieuse diminution. La taille moyenne des transactions a diminué passant de 250 m² à 230 m² entre 2008 et 2009 pour les locations et passant de 300 m² à 295 m² en ce qui concerne les ventes à utilisateur. La demande placée, principalement locative, s'est portée plutôt en centre-ville (50 %).

Les valeurs

Le loyer « prime » à 180 € HT HC/m²/an est le reflet de valeurs locatives qui sont restées assez stable en 2009. Toutefois, des disparités persistent entre les différentes zones tertiaires de l'agglomération : centre-ville très prisé et périphérie qui, malgré les valeurs basses pratiquées, attire moins d'utilisateurs. En 2009, une nette progression des avantages commerciaux et notamment une généralisation des franchises de loyers ont été constatées.

LES INVESTISSEMENTS

Le marché de l'investissement de bureaux a subi une baisse des montants engagés en 2009. Cependant, des opportunités intéressantes se sont présentées sur des immeubles de bureaux récents.

Les investisseurs présents à Rennes sont majoritairement des privés qui se tournent surtout vers des actifs de bureaux et les commerces en pleine propriété. Faute de transactions suffisantes, les taux de rendement n'ont pas évolué en 2009 et restent « théoriques ».

Taux de rendement au 31/12/2009

	Bureaux	Locaux d'activités	Entrepôts
Neuf ou restructuré	7,5 % - 8 %	8,5 % - 9 %	8 % - 8,5 %
Seconde main	8,5 % - 9,5 %	8,5 % - 9 %	8 % - 8,5 %

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Données générales

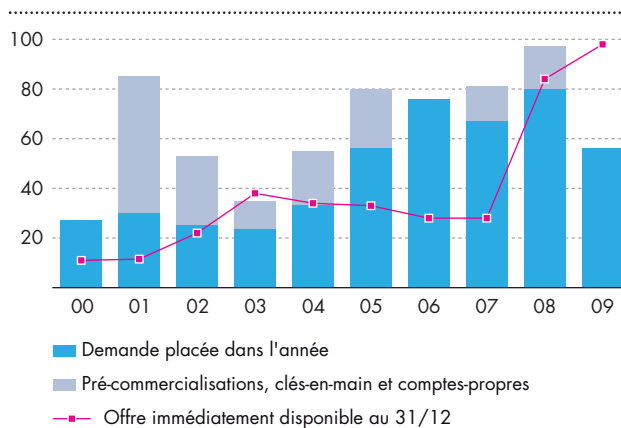
	2008		2009
Offre disponible au 31/12	84 000 m ²	↑	107 000 m ²
Part du neuf ou restructuré	20 %		35 %
Demande placée dans l'année	97 000 m ²	↓	56 000 m ²
dont pré-commercialisations, clés-en-main et comptes-propres	17 000 m ²		N.S.
Part du neuf ou restructuré	60 %		15 %
Délai théorique d'écoulement	10 mois	↑	1,9 année

N.S. : Non Significatif

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Évolution de l'offre immédiate et de la demande placée

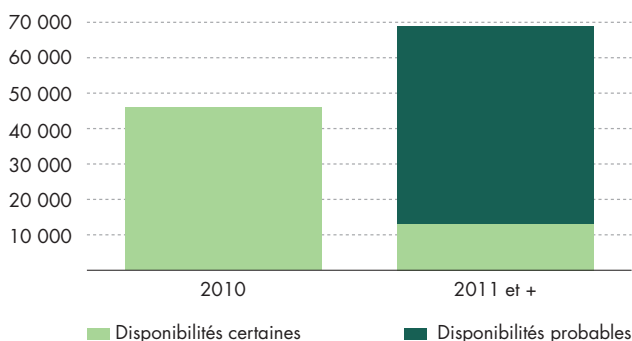
(en milliers de m²)



Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Offre future

(en m²)



Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Valeurs locatives au 31/12/2009

Prix de vente € HT ou HD/m ²	Centre-ville	Périphérie
Neuf ou restructuré	150 / 180	120 / 150
Récent	120 / 160	110 / 120
Ancien	120 / 135	90 / 120

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Valeurs vénales au 31/12/2009

Prix de vente € HT ou HD/m ²	Centre-ville	Périphérie
Neuf ou restructuré	2 300 / 2 800	1 500 / 2 000
Récent	1 800 / 2 200	1 250 / 1 500
Ancien	1 500 / 1 800	1 000 / 1 400

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

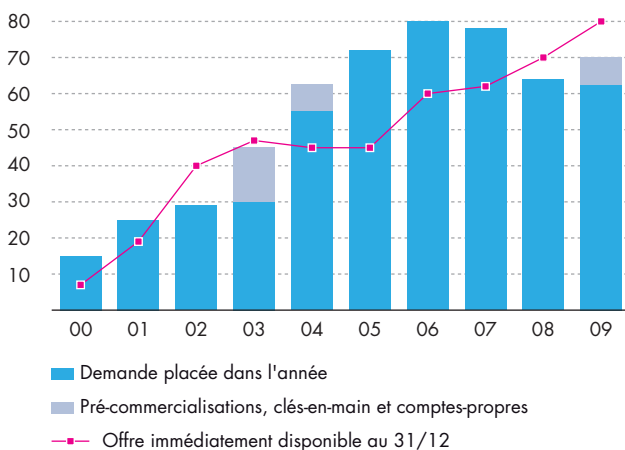
Données générales 2009

	Locaux d'activités		Entrepôts	
Offre disponible au 31/12	80 000 m ²	↑	48 000 m ²	↓
Part du neuf ou restructuré	7 %		43 %	
Demande placée	70 100 m ²	↑	40 600 m ²	↓
Dont pré-commercialisations, clés-en-main et comptes-propres	7 700 m ²		N.S.	
Délai théorique d'écoulement	1,1 année	=	1,2 année	↑

N.S. : Non Significatif

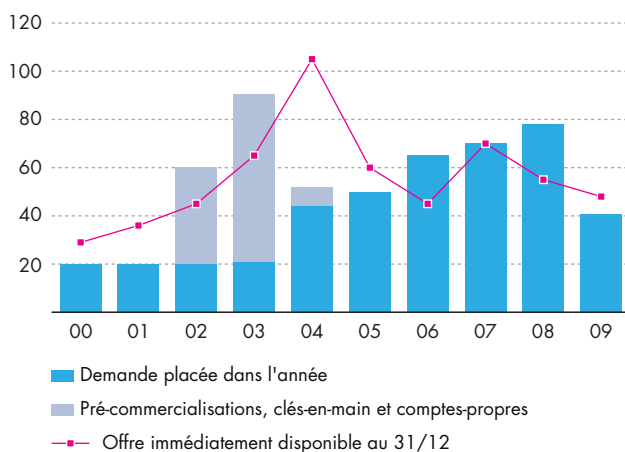
Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Évolution de l'offre immédiate et de la demande placée en locaux d'activités

(en milliers de m²)

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Évolution de l'offre immédiate et de la demande placée en entrepôts

(en milliers de m²)

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

Valeurs au 31/12/2009

	Locaux d'activités		Entrepôts	
	Loyers € HT HC/m ² /an	Prix de vente € HT ou HD/m ²	Loyers € HT HC/m ² /an	Prix de vente € HT ou HD/m ²
Neuf ou restructuré	55 / 60	600 / 800	36 / 41	330 / 540
Récents	45 / 60	450 / 600	28 / 40	330
Ancien	35 / 45	250 / 400	20 / 35	210

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

LES LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS

Les locaux d'activités

L'offre immédiate, évaluée à 80 000 m² fin 2009, affiche une hausse de 14 % par rapport à fin 2008. Le ralentissement de l'activité économique depuis septembre 2008 a fortement impacté les entreprises et augmenté le taux de vacance.

Les offres à la vente ont trouvé plus facilement preneur en 2009. Ainsi, dans un contexte où la vacance est importante, certains propriétaires préfèrent vendre, si l'opportunité se présente, plutôt que de garder un local vide proposé à la location.

L'offre future représente 10 850 m² de projets « en gris ». Cette offre disponible sur des zones en seconde périphérie rennaise est en décalage avec la demande, plus centrée sur Rennes et sa première couronne.

Les surfaces les plus recherchées sont celles proposées à la vente, incluant une quote-part de bureaux d'accompagnement d'environ 20 %. Par ailleurs, les utilisateurs s'orientent de préférence vers les locaux présentant une réelle opportunité financière.

En 2009, la demande placée a augmenté de 9,3 %, avec 70 100 m² placés contre 64 000 m² en 2008. L'activité reste concentrée sur des zones identifiées telles que la ZI Sud-Est à Rennes, l'axe Rennes-Lorient, la ZA Mivoie à Saint-Jacques de la Lande et à proximité des axes bien desservis.

Les valeurs ont peu évolué en 2009. Le loyer « prime » stable, est à 60 € HT/HC/m²/an.

Les entrepôts

Au 31 décembre 2009, l'offre immédiate atteint 48 000 m². Elle demeure majoritairement inadaptée aux besoins exprimés. L'offre future se compose de 12 000 m² qui ont été lancés « en blanc » et de 18 000 m² prévus « en gris ».

La demande exprimée qui porte toujours sur les entrepôts de classe A, reste insatisfaite et en augmentation.

En 2009, 40 600 m² ont été placés, dont plus de la moitié en logistique. Les commercialisations demeurent limitées par le manque d'offres : les entrepôts ne sont pas adaptés à la demande et l'application des normes ICPE sur les bâtiments anciens freine les acquéreurs. Par ailleurs, face à la rareté de l'offre de qualité, certains utilisateurs n'ont pas hésité à étendre leur secteur de recherche au-delà de l'Ille et Vilaine.

Une stabilité des valeurs est constatée à la vente comme à la location. Cette tendance s'explique par le fait que le marché ne soit pas tiré par une offre de qualité. Les avantages commerciaux sont rares et peu significatifs.

PRINCIPALES TRANSACTIONS EN 2009

Adresse - Programme	Preneur / Acquéreur	Surface (en m ²)	Type de locaux	Nature du contrat	État des locaux	Loyer/prix (€ HT HC/m ² /an ou € HD/m ²)
Atalante Champeaux - Rennes	Dreal	5 500	Bureaux	Location	Neuf	N.C.
Beauregard - Rennes	CCI	3 700	Bureaux	Vente	Ancien	1 400
Atalante Beaulieu - Cesson Sevigne	Logica	1 430	Bureaux	Location	Neuf	150

N.C. : Non Communiqué

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

PRINCIPALES OFFRES FUTURES

Adresse - Programme	Date de livraison	Surface (en m ²)	Type de locaux	Promoteur / Constructeur	Nature du contrat
Eolios - Rennes	3T 2010	8 000	Bureaux	Crédit Agricole	Location
La Courrouze	2T 2012	2 500	Bureaux / Commerces	CFA	Location / Vente
La Courrouze	« En gris »	17 000	Bureaux	Sogeprom	Location
Spiréa les Champs Blancs	« En gris »	11 000	Bureaux	Giboire	Location / Vente
La Gaité - Saint-Jacques	« En gris »	10 000	Bureaux	Pigeault	Location / Vente
Val Plaza - Rennes	« En gris »	4 000	Bureaux	Groupe Lazard	Vente

Source : Kermarrec - CB Richard Ellis

POINT DE VUE

“ En 2009, les utilisateurs ont été contraints de comprimer leurs dépenses pour faire face à la crise. Cela aura favorisé les renégociations de baux mais aussi réduit le volume de transactions. En effet, sur un panel de 15 villes, la demande placée 2009 est en recul de 11 %. Les ajustements ont été plus ou moins marqués selon la structure économique des agglomérations (présence d'entreprises internationales, diversité des secteurs d'activité...). Point commun à tous les marchés : le dynamisme du secteur public au sens large aura permis de soutenir une partie de la demande.

L'offre immédiate s'est accrue de 13 % en un an, avec une légère augmentation de la part du neuf. Néanmoins le gel de l'offre « en blanc » depuis mi-2008 présage d'une accélération de l'obsolescence du stock dès 2011. Ce phénomène est très inquiétant d'autant que, de manière récurrente, 40 % de la demande placée concerne des immeubles neufs. Ainsi, la raréfaction de l'offre neuve devrait aboutir à de nouvelles tensions sur les loyers à partir de 2011. En conséquence, 2010 constitue une année d'opportunités, notamment pour les utilisateurs, qui souhaitent se positionner sur des immeubles neufs, fonctionnels et bon marché. ”

Stanislas LEBORGNE,
Directeur du Développement Régions

- **Correspondant**
Kermarrec - CB Richard Ellis
- **Adresse**
227, rue de Châteaugiron
35 063 Rennes Cedex
- **Téléphone**
02 23 30 23 30
- **Fax**
02 23 30 23 39
- **E-mail**
rennes@cbre.fr
- **Site web**
www.kermarrec.fr
- **Contact**
Hervé KERMARREC

Taxe professionnelle 2009

Commune / intercommunes	17,40 %
Département	9,71 %
Région	3,13 %
Autres	3,50 %
Total	33,74 %

Source : batifiscaltite.com

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

CB Richard Ellis Ressources - Groupement d'Intérêt Economique

Siège social : 145-151, rue de Courcelles 75017 PARIS - Siren : 412 352 817 - RCS Paris

© 2010 CB Richard Ellis, Inc.

CB Richard Ellis en Régions

AIX-EN-PROVENCE

Philippe LE NORMAND
Tél : 04 42 60 01 31
Fax : 04 42 39 76 77
aix@cbre.fr

ANNEXY

Jean-François BERTHIER
Tél : 04 50 10 22 22
Fax : 04 50 10 22 23
annexy@cbre.fr

AVIGNON

Pierre MURGUET
Tél : 04 90 85 96 00
Fax : 04 90 85 96 40
avignon@cbre.fr

BORDEAUX

Alexandre CIEUX
Tél : 05 56 90 52 30
Fax : 05 56 52 24 63
alexandre.cieux@cbre.fr

BOURGOIN-JALLIEU

Marc GENTY
Tél : 04 74 43 34 33
Fax : 04 74 93 40 78
marc.genty@cbre.fr

CAEN

Céline FLOREK
Tél : 02 31 44 73 75
Fax : 02 31 28 57 43
caen@cbre.fr

CHAMBÉRY

Xavier TROILLARD
Tél : 04 79 33 03 30
Fax : 04 79 33 03 32
atrium@cbre.fr

CLERMONT-FERRAND

Karine RODDE
Tél : 04 73 28 78 28
Fax : 04 73 28 78 29
contact@atriumcbre.com

DIJON

Patrick PEYRUSSIE
Tél : 03 80 51 71 71
Fax : 03 80 51 71 70
dijon@cbre.fr

GRENOBLE

Hugues de VILLARD
Tél : 04 76 46 47 00
Fax : 04 76 46 71 40
hugues.devillard@cbre.fr

LE HAVRE

Nicolas CARON
Tél : 02 35 44 73 75
Fax : 02 35 22 99 30
lehavre@cbre.fr

LILLE

Patrick DUEZ
Tél : 03 20 21 88 50
Fax : 03 20 21 88 51
lille@cbre.fr

LYON

Thibaut d'ANTERROCHES
Tél : 04 72 83 48 48
Fax : 04 37 24 15 10
lyon@cbre.fr

MARSEILLE

Philippe LE NORMAND
Tél : 04 96 11 46 11
Fax : 04 96 11 46 12
marseille@cbre.fr

METZ

François SUTY
Tél : 03 87 18 99 99
francois.suty@cbre.fr

MONTPELLIER

Martine PATIENT
Tél : 04 67 50 07 06
Fax : 04 67 15 50 38
montpellier@cbre.fr

MULHOUSE

Jean-Arnaud DESAULLES
Tél : 03 89 46 20 80
Fax : 03 89 46 30 46
jad@desaulles.fr

NANCY

François SUTY
Tél : 03 83 32 86 77
Fax : 03 83 32 70 24
nancy@cbre.fr

NANTES

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

NICE

Léon PIMENTA
Tél : 04 93 88 66 58
Fax : 04 93 88 68 29
nice@fici-cbre.com

ORLÈANS

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

PARIS

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

RENNES

Hervé KERMARREC
Tél : 02 23 30 23 30
Fax : 02 23 30 23 39
rennes@cbre.fr

ROUEN

Bertrand BONNET
Brigitte AUVRE
Tél : 02 35 70 73 75
Fax : 02 35 07 78 80
rouen@cbre.fr

SOPHIA ANTIPOLIS

Georges BENICHOUE
Tél : 04 93 65 22 54
Fax : 04 93 65 47 04
sophia@fici-cbre.com

STRASBOURG

Olivier HEYDT
Tél : 03 88 37 11 00
Fax : 03 88 62 02 77
rivegauche@cbre.fr

TOULOUSE

Michèle BELLAN
Tél : 05 62 72 44 60
Fax : 05 62 72 44 61
toulouse@cbre.fr

VANNES

Stéphane GRIBIU
Tél : 02 97 69 10 00
Fax : 02 23 30 23 39
vannes@cbre.fr

CONTACTS ÉTUDES ET RECHERCHE

Aurélien LEMOINE

Directrice
Tél : 33 (0) 1 53 64 36 35
aurelie.lemoine@cbre.fr

Marie-Josée LOPES

Chargée d'études Régions
Tél : 33 (0) 1 53 64 30 78
mj.lopes@cbre.fr