

Ventes à utilisateurs bureaux < 5 000 m²

ILE-DE-FRANCE

1^{er} semestre 2010

TENDANCES

(données au 1^{er} juillet 2010)

Bureaux < 5 000 m²

Ile-de-France

Demande placée
80 200 m² (134 tr.)

Offre immédiate
399 500 m²

dont Paris

Demande placée
49 600 m² (89 tr.)

Offre immédiate
130 300 m²

Bureaux > 5 000 m²

Ile-de-France

Demande placée
64 400 m² (8 tr.)

Offre immédiate
201 200 m²

Évolution / 1^{er} semestre 2009

CONTEXTE ÉCONOMIQUE

Face à une demande atone en Europe, la **croissance du PIB français** a marqué une **pause au 1^{er} trimestre 2010** (+ 0,1 % contre + 0,6 % au 4^{ème} trimestre 2009).

Les tensions autour des dettes souveraines en Europe et particulièrement dans les « PIGS » (Portugal, Italie, Grèce et Espagne) ont **porté atteinte à la confiance des investisseurs** dans les économies européennes et l'euro. Le tournant de la **rigueur** ambitionne de réduire les déficits mais se fera **au détriment de la croissance**. Ces aléas pourraient remettre en cause les scénarii de reprise.

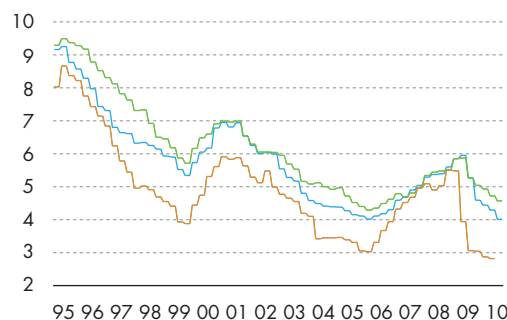
La croissance européenne bénéficiera en 2010 de la demande des pays émergents, qui ont repris le chemin de la croissance, et de la consommation américaine soutenue par la dette fédérale. La **croissance française** devrait en bénéficier dès le **2^{ème} trimestre** avec **+ 0,5 %** mais ses moteurs risquent de s'essouffler en fin d'année et la prévision pour 2010 reste modeste (+ 1,4 %).

Après avoir **détruit 255 000 emplois en 2009**, l'économie française pourrait en **créer 63 000 en 2010** mais le **chômage resterait stable à 9,9 %**.

La consommation des ménages a souffert de la fin de la prime à la casse au 1^{er} trimestre. La **hausse des revenus d'activité** sera **modérée par la baisse des prestations sociales** et l'**inflation**.

Évolution des taux d'intérêts

(en %)



— Prêts immobiliers à taux fixes
— Prêts immobiliers à taux variables
— Prêts à moyen et long termes aux entreprises*

* sociétés non financières
Source : Banque de France

Toujours **attentistes**, les ménages vont détourner une partie de la hausse du pouvoir d'achat vers l'**épargne**, leur consommation ne gagnerait que + 1,1 % en 2010. Sans relance publique, la confiance des ménages sera déterminante pour la croissance de la consommation.

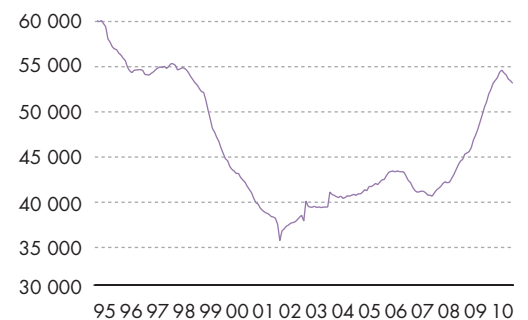
L'**inflation** importée par la hausse de l'euro **éloigne le spectre de la déflation** (+ 1,5 % d'inflation en 2010 contre + 0,1% en 2009).

Après avoir cédé - 1,7 point en 2009, le taux de marge des entreprises non financières devrait retrouver des couleurs avec + 0,7 point en 2010 grâce à des **gains de productivité** et à une **hausse maîtrisée des salaires**. Après une croissance importante, le nombre de défaillances d'entreprise a commencé à décroître fin 2009 (- 7,4 % en glissement trimestriel). Le taux d'autofinancement des sociétés non financières devrait croître pour atteindre 72,4 % en fin d'année. Après s'être redressé fin 2009, le climat des affaires se stabilise et s'approche de sa moyenne de longue durée. **Si la crise semble finie, la reprise reste attendue.**

Enfin, les entreprises bénéficient actuellement de taux d'intérêts particulièrement intéressants pour investir (2,82 %, le plus bas jamais enregistré). Les taux d'intérêts des prêts immobiliers sont également près de leur plancher.

Défaillances des entreprises en France

(cumul des 12 derniers mois, en nombre)



Source : INSEE

DEMANDE EXPRIMÉE EN BAISSÉ MAIS DE BONNE QUALITÉ

L'acquisition des bureaux où exercer son activité est souvent pour un dirigeant une **stratégie pérenne** qui permet de maîtriser ses coûts immobiliers et de constituer un capital plutôt que de payer des loyers « à pertes ». Un tel achat est un engagement sur la durée pour les dirigeants et leurs **entreprises, qui prennent donc le temps non seulement de trouver un bien qui leur convienne mais aussi de s'assurer de la sécurité juridique de l'acquisition.**

Par rapport au 2^{ème} semestre 2009, le nombre de demandes exprimées actives au 1^{er} semestre 2010 est en légère baisse ainsi que le nombre de nouvelles demandes enregistrées. La durée de recherche reste élevée, la qualité des demandes aussi.

Au 1^{er} semestre 2010, 94 % des demandes portaient sur des surfaces inférieures à 5 000 m² dont 54 % sur des surfaces inférieures à 500 m². **Les TPE et PME restent les principaux demandeurs.** Le secteur du Juridique - Conseil continue de représenter près du quart des demandes, suivi par la Finance - Assurance (15 %).

LÉGER RECU DE LA DEMANDE PLACÉE

134 transactions ont permis aux utilisateurs finaux d'acquérir 80 200 m² de bureaux inférieurs à 5 000 m² en Ile-de-France au cours du 1^{er} semestre 2010. C'est une progression des volumes de 40 % par rapport au 1^{er} semestre 2009 mais une baisse de 10 % par rapport au 2^{ème} semestre. Le niveau record d'activité observé au 4^{ème} trimestre 2009, grâce à plusieurs transactions de moyennes surfaces, ne s'est pas poursuivi en 2010.

Toujours plus de surfaces intermédiaires

La surface moyenne des transactions est restée stable par rapport à 2009 à Paris (560 m²) alors qu'elle baisse légèrement dans le reste de l'Ile-de-France (680 m²). **La part des surfaces intermédiaires (1 000 m² à 5 000 m²) dans la demande placée continue de croître.** Elle est passée de 49 % en 2008 à 60 % en 2009 et 64 % au 1^{er} semestre 2010. Les surfaces inférieures à 500 m² progressent en nombre et représentent 74 % des transactions avec une surface médiane de 165 m² (189 m² en 2009).

Paris confirme son attractivité

Au 1^{er} semestre 2010, avec 55 600 m², **Paris a concentré 62 % de la demande placée** en vente à utilisateurs inférieure à 5 000 m². En nombre de transactions, cette part atteint 66 %. **Paris Nord Est tire les volumes vers le haut** grâce à 4 transactions de plus de 1 000 m². Les 17 100 m² placés en un semestre dépassent presque les volumes, jusque-là records, placés en 2009.

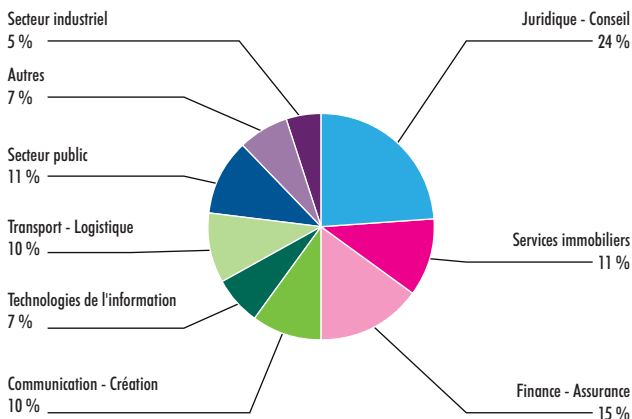
Paris Sud (11 %) et le Croissant Ouest (15 %) conservent leur part dans la demande placée mais voient la surface moyenne des transactions se réduire respectivement de - 41 % et - 23 %.

En revanche, **la 2^{ème} Couronne ne représente plus que 11 % de la demande placée**, nettement en-dessous de sa part moyenne au cours de la dernière décennie (20 %).

L'augmentation de la part de Paris intra muros dans la demande placée et la baisse simultanée de la part de la 2^{ème} Couronne semblent confirmer la **préférence affichée pour Paris par les**

Répartition de la demande exprimée au 1^{er} juillet 2010

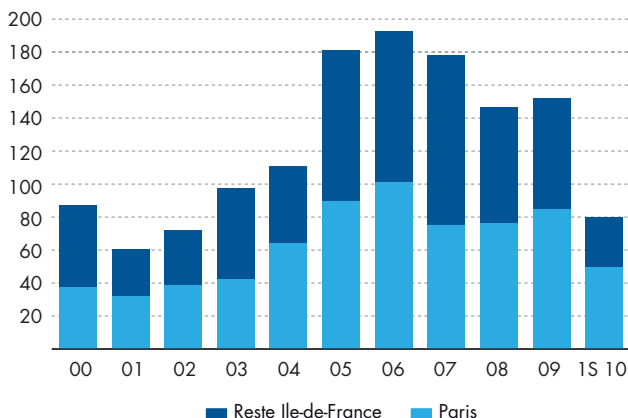
(< 5 000 m² par secteur d'activité)



Source : CB Richard Ellis

Évolution de la demande placée < 5 000 m²

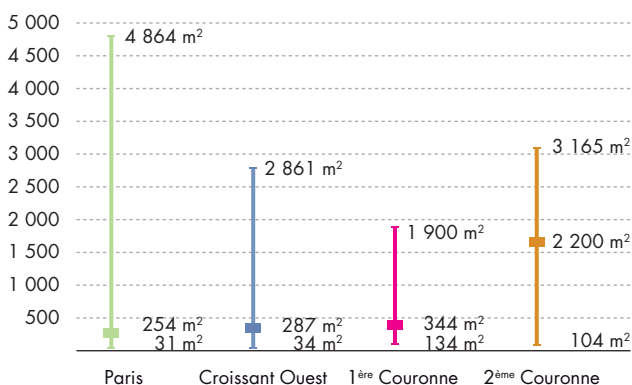
(en milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis / Immostat

Répartition des transactions < 5 000 m² autour de la médiane, en fonction de leur surface

(en m²)

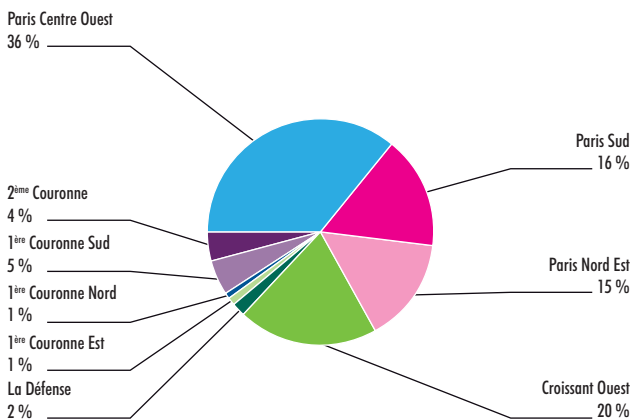


(Clé de lecture : 50 % des transactions réalisées au 1^{er} semestre 2010 dans Paris sont comprises entre 31 m² (minimum) et 254 m² (médiane) et 50 % entre 254 m² (médiane) et 4 864 m² (maximum).

Source : CB Richard Ellis / Immostat

Répartition géographique des transactions

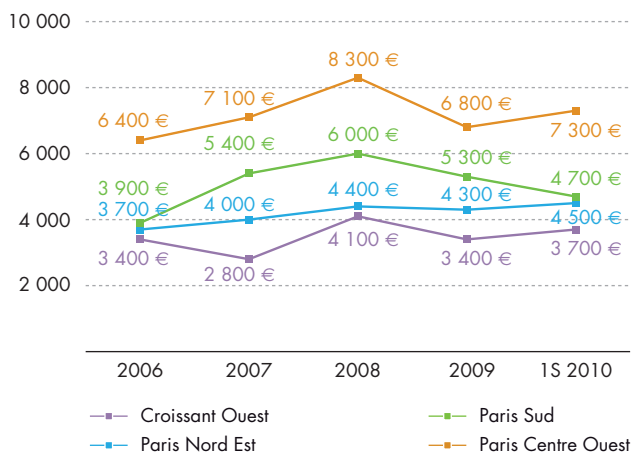
(< 5 000 m²)



Source : CB Richard Ellis / Immostat

Évolution des prix de vente moyens observés

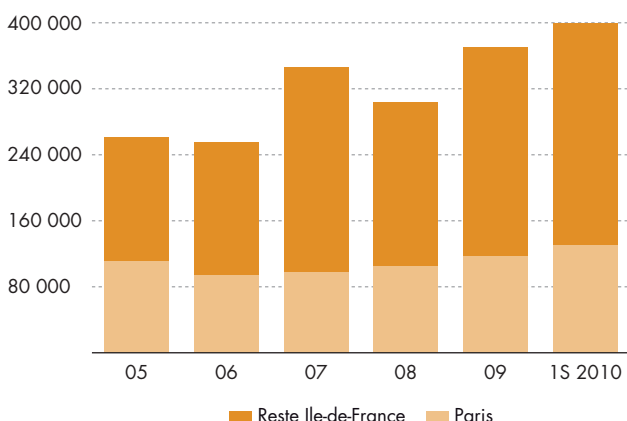
(en € HT HD/m²)



Source : CB Richard Ellis

Évolution de l'offre immédiate < 5 000 m²

(en m²)



Source : CB Richard Ellis

Par ailleurs, nous estimons que 15 % du stock, proposés a priori à la location, pourraient finalement être vendus. 268 100 m² supplémentaires peuvent être considérés comme potentiellement à vendre.

utilisateurs en recherche et, dans une moindre mesure, la 1^{ère} Couronne et le Croissant Ouest.

Peu d'exigence sur l'état des locaux

Au 1^{er} semestre 2010, **86 % des transactions ont porté sur des surfaces de seconde main** et 11 % sur des surfaces rénovées **réduisant le neuf/restructuré à la portion congrue (3 %)**. **La part du neuf/restructuré a chuté depuis le début de la crise**. Elle atteignait encore 15 % au 1^{er} semestre 2008. Les acquéreurs/utilisateurs favorisent toujours la surface et surtout la localisation par rapport à l'état des locaux. Une fois propriétaires, ils pourront faire preuve de souplesse et feront réaliser les travaux selon les exigences et la rentabilité de leurs activités.

LA BAISSÉ DES PRIX TOUCHE À SA FIN

Les acquéreurs ont encore le sentiment d'être dans un marché baissier mais **l'ajustement à la baisse des prix semble avoir pris fin dans les secteurs les plus demandés** ou, à tout le moins, marque une pause.

Le prix de vente moyen à Paris Centre Ouest a progressé de + 7 % par rapport à 2009 pour s'élever à 7 300 €/m². Sur la même période, Paris Nord Est et le Croissant Ouest sont respectivement en augmentation de + 5 % et + 8 %. En revanche, le prix moyen cède 11 % à Paris Sud.

Les négociations sur le prix sont en règle générale relativement rapides et **se concluent à une valeur très proche du prix de présentation (s'il est raisonnable)**. Les vendeurs sont également très sensibles aux valeurs d'expertise de leur bien et rechignent souvent à vendre en-dessous de celles-ci.

UNE OFFRE EN DÉCALAGE AVEC LA DEMANDE

399 500 m² de bureaux sont disponibles à la vente aux utilisateurs au 1^{er} juillet 2010, soit une hausse de 8 % depuis le 1^{er} janvier. L'offre à la vente continue de progresser plus vite que l'offre exclusivement à la location. Les propriétaires/investisseurs sont en effet disposés à vendre des bureaux de seconde main qu'ils ont des difficultés à louer.

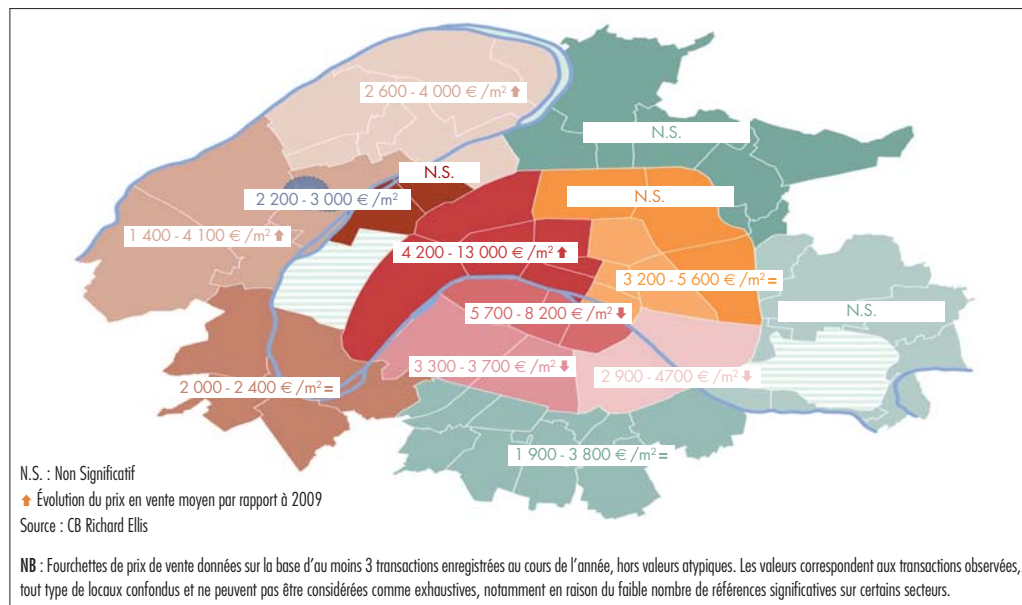
Le choix offert aux acquéreurs potentiels reste cependant toujours limité par la structure de l'offre. Les bureaux de petite taille représentent 26 % en nombre et 13 % en volume, une faible proportion en relation aux demandes exprimées. Cette proportion est relativement homogène en Ile-de-France.

Paris, où sont réalisés 62 % de la demande placée, **ne dispose que de 33 % de l'offre immédiate, soit 130 300 m²**, dont 69 900 m² à Paris Centre Ouest. **La 2^{ème} Couronne représente 31 % de l'offre et le Croissant Ouest 23 %**.

Compte tenu de l'offre disponible, les acquéreurs font preuve de flexibilité et ont des critères de recherche plus souples qu'à la location, notamment en ce qui concerne le prestige de l'adresse.

Note : Le marché de la vente à utilisateurs demeure par principe opportuniste limitant l'exhaustivité du recensement des offres. Par conséquent, il est difficile de quantifier précisément l'offre disponible. Ainsi, même si les opportunités du côté vendeurs sont actuellement plus limitées qu'elles n'ont pu l'être par le passé, les propriétaires peuvent néanmoins être ouverts aux propositions des acquéreurs.

PRIX DE VENTE OBSERVÉS EN 2010



La concurrence entre utilisateurs/acquéreurs et investisseurs

Pendant les années 2006, 2007, utilisateurs et investisseurs se retrouvaient souvent en compétition sur des offres d'immeubles vides. A cette époque, les taux de rendement étaient très bas et le risque de vacance faible. Les investisseurs avaient donc la possibilité d'acheter des immeubles vides au même prix, voire plus cher, qu'un utilisateur.

Avec la crise financière, la remontée des taux de rendement immobiliers et la forte aversion au risque de la grande majorité des acteurs de l'investissement, cette concurrence a quasiment disparu. Aujourd'hui, il est rare de les voir se positionner sur les mêmes offres. Le risque est souvent jugé trop élevé par l'investisseur (ou le banquier). Le marché est redevenu plus « sain » pour les utilisateurs et rationnel selon la typologie de l'immeuble vendu.

Localisation de l'immeuble : critère commun

Les localisations les plus recherchées par les utilisateurs et les investisseurs sont aujourd'hui sensiblement les mêmes : les quartiers d'affaires traditionnels. Pour l'utilisateur-acquéreur, les décideurs appliquent généralement plus une stratégie de création de patrimoine que de gestion d'entreprise. Ils préfèrent souvent une localisation centrale et pérenne à l'achat et la font primer sur la dimension hédoniste de l'achat immobilier. Leur comportement est donc proche de celui d'un investisseur individuel. Dans la conjoncture actuelle, les investisseurs recherchent eux aussi des actifs situés dans les secteurs d'affaires traditionnels de Paris et de certaines communes du Croissant Ouest pour limiter le risque de vacance notamment.

Taille et typologie de l'actif : domaine de concurrence limité

La vente à utilisateurs est plutôt un marché de petites surfaces même si certaines grandes opérations peuvent parfois avoir lieu (plus pour des raisons financières que patrimoniales). Certains investisseurs sont par ailleurs spécialisés sur les actifs de petite taille à travailler. Mais le champ concurrentiel est relativement étroit, la notion de « petite taille » étant en moyenne différente chez les uns et les autres : moins de 500 m² pour les utilisateurs, moins de 1 000 m² pour les investisseurs... Par ailleurs, utilisateurs et investisseurs ont toujours une préférence pour les immeubles indépendants (versus copropriété).

Etat des locaux : critère déterminant

S'il s'agit d'un immeuble vide, dans un état correct, il sera acheté par un utilisateur à un prix assez élevé, généralement à un prix d'acquisition proche d'un prix investisseur pour le même immeuble dans le cas où il serait loué avec un bail longue durée.

Si l'immeuble vide est dans un état dégradé nécessitant un permis de construire ou de lourds travaux, il n'intéressera pas les utilisateurs pour des questions de délai et de complexité de l'opération. Ce type d'immeuble intéressera plutôt des investisseurs ou marchands de biens à un prix inférieur à celui de l'utilisateur pour tenir compte des travaux, des délais, des frais de portage, du risque locatif et de la marge.

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.

CONTACTS

Études et Recherche

Aurélien LEMOINE

Directrice

Tél. : 33 (0) 1 53 64 36 35

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

aurelie.lemoine@cbre.fr

Etienne CHATENAY

Chargé d'études

Tél. : 33 (0) 1 53 64 34 02

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

etienne.chatenay@cbre.fr

Global Private Solutions

Etienne BEUNAS

Directeur

Tél. : 33 (0) 1 53 64 30 32

etienne.beunas@cbre.fr

Pour plus de renseignements sur la démarche d'acquisition de vos locaux professionnels, vous pouvez télécharger le **GUIDE DE L'ACQUÉREUR** CB Richard Ellis sur http://www.cbre.fr/fr_fr/metiers/vente_utilisateurs

