

L'INTELLIGENCE DES MARCHÉS

Si l'on applique aux marchés la pensée d'Emmanuel Kant affirmant: « on mesure l'intelligence d'un individu à la quantité d'incertitudes qu'il est capable de supporter », on peut constater que le secteur immobilier hexagonal n'en est pas dénué. Face à une crise qu'il serait absurde de nier, les pros ont su réagir et affronter l'inconnu, non sans les difficultés humaines, personnelles et professionnelles qui en découlent.

La presse professionnelle se doit d'être à la hauteur de ce défi et ce numéro spécial a la prétention d'y répondre. Notre enquête exclusive, qui n'est possible que grâce à l'amical concours des conseils de la place (citons-les puisque ce n'est que justice: BNP Paribas Real Estate, Catella Property, CB Richard Ellis, Cushman & Wakefield, DBX Conseil, DTZ, Jones Lang LaSalle, Keops, Knight Frank, Savills), propose en effet une photographie la plus complète, et la plus exacte possible, au 15 octobre 2009, de l'offre du marché des bureaux en Ile-de-France. Ce dossier, nous le concevons pour en faire la référence dans toute documentation et bibliothèque des professionnels et des utilisateurs. Ce travail ne peut vous être proposé que grâce au soutien des annonceurs (qui, malgré la crise, restent présents) et de nos abonnés. Car la crise révèle l'inanité des modèles basés sur la seule « gratuité »: il n'est pas nécessaire d'en faire une longue démonstration.

Sur le fond, cette enquête exclusive montre, sans réelle surprise, l'augmentation très importante de l'offre et la relative diminution des niveaux de loyer proposés. Ce que permet vraiment un document comme celui-ci, c'est de connaître en profondeur la réalité des « moyennes », immeuble par immeuble, arrondissement par arrondissement, ville par ville. Face aux incertitudes, les médias ont donc bien un rôle clé: participer, le mieux possible, à la transparence des marchés, condition *sine qua non* d'un retour des beaux jours!

Pascal Bonnefile, directeur de la rédaction
pbonnefile@immoweek.fr



Photo: David Hemmard

PHILIPPE PERELLO [KNIGHT FRANK] « LES DÉSÉQUILIBRES DE DEMAIN SE PRÉPARENT DANS LE MARCHÉ D'AUJOURD'HUI »



« Une contraction de l'absorption nette qui se poursuivra » ; des « poches de suroffre en formation » ; un « ajustement maîtrisé des loyers » : autant de traits du marché des bureaux francilien que souligne Philippe Perello. Surtout, le président de Knight Frank relève également qu'une « vacance supérieure ne bénéficiera pas automatiquement aux entreprises à la recherche d'immeubles de dernière génération » ou encore que « l'ajustement à la baisse des loyers faciaux haut de gamme devrait être essentiellement limité au secteur trop excentrés et aux marchés les plus chers ». Bref, de futurs déséquilibres...

offert sont ceux où les loyers sont élevés par rapport aux valeurs de signature ou sont mal desservis en transports en commun. Et l'accélération de l'obsolescence de beaucoup de surfaces va aller croissant avec la généralisation des impératifs environnementaux et les progrès de gestion liés à la démarche HQE.

Ajustement maîtrisé des loyers

La baisse des valeurs de présentation s'est généralisée. Elle concerne surtout les secteurs les plus chers où les immeubles haut de gamme sont pénalisés. C'est surtout vrai pour les grands immeubles. Au 2^{ème} trimestre, aucune transaction de plus de 5000 m² ne s'est concrétisée sur des valeurs faciales de plus de 400 euros (HT, HC)/m². Dans un tel contexte, il devient exceptionnel de proposer de grandes surfaces à plus de 700 euros (HT, HC)/m². Pour les loyers moyens, la baisse se poursuit également, mais à un rythme lent (- 2 % seulement en un an).

Les utilisateurs dans une position de force...

Avec 860000 m² commercialisés, le 1^{er} semestre est conforme à nos anticipations. Le second s'annonce favorablement, avec la concrétisation de transactions importantes. Surtout, il devrait être marqué par les premières grandes signatures de l'année dans le QCA. Un des plus beaux exemples en est la récente signature de la Commission de Régulation de l'Énergie au 11-15 rue Pasquier (8^{ème}). Au total, la demande placée pour 2009 devrait atteindre 1,7 à 1,8 million de mètres carrés. Ce serait alors une année moyenne, semblable à 2003 ou 2004.

L'absorption nette est restée positive. Mais l'activité étant liée à la rationalisation immobilière, elle devrait être nulle ou légèrement négative en fin d'année. La baisse de l'absorption nette se traduit par la hausse de la vacance. Le second semestre verra sa poursuite. L'Île-de-France devrait afficher un taux de vacance proche de 7 % ou légèrement supérieur en fin 2009. Cette augmentation se traduira par la mise sur le marché de bureaux de seconde main. Une vacance supérieure ne bénéficiera donc pas automatiquement aux entreprises à la recherche d'immeubles de dernière génération. L'offre en la matière risque d'être réduite aux marchés les plus chers ou à des territoires trop mal desservis en transports pour être attractifs. Pour échapper à cette alternative, les entreprises utilisatrices risquent d'être contraintes de se positionner très en amont ou de rester dans leur implantation.

Conséquence de l'inadéquation entre la demande et l'offre neuve ou restructurée, l'ajustement à la baisse des loyers faciaux haut de gamme devrait être essentiellement limité aux secteurs trop excentrés et aux marchés les plus chers. Le phénomène a été clairement acté dans le QCA au 2^{ème} trimestre 2009. Il pourrait s'étendre sur d'autres secteurs établis si le QCA rétablit progressivement son attractivité. Au total, l'ajustement à la baisse des loyers haut de gamme devrait se situer autour de 10 %. Il sera, en revanche, plus fort pour les valeurs des surfaces de seconde main, pour lesquelles la concurrence devient vive. D'autant que s'ajoute la concurrence indirecte des surfaces en fin de bail, pour lesquelles les négociations sont ouvertes et qui seront d'autant plus intéressantes que les offres attractives alternatives se feront rares.

■ Philippe Perello

L'activité transactionnelle s'est à nouveau tassée au 2^{ème} trimestre 2009. Le ralentissement se poursuit donc à un rythme de - 7 %, mais il est moins fort qu'en début d'année (- 10 %). Longue de ce repli est, en revanche, différente. Alors que l'activité était tirée par les grandes transactions, celles-ci ont marqué le pas au 2^{ème} trimestre. Seules 10 transactions de plus de 5000 m² ont été enregistrées. Elles n'ont représenté que 30 % de l'activité, à comparer aux 46 % du 1^{er} trimestre. Épiphénomène ou tendance durable ? La question est fondamentale puisque les grandes transactions sont un moteur essentiel du marché.

Une absorption nette restée positive

Celui-ci est animé par la volonté des grandes entreprises de rationaliser leurs coûts. Plusieurs d'entre elles ont choisi de quitter leurs implantations pour emménager dans des locaux moins chers, mais offrant des prestations supérieures. À leurs yeux, le gain était supérieur à celui qu'elles auraient pu retirer d'une renégociation de leur bail. Il est possible qu'il y ait eu rééquilibrage. Les propriétaires savent, désormais, les efforts à consentir pour conserver leurs locataires. Mais le ralentissement traduit aussi un allongement du temps des négociations. Les entreprises sentent qu'elles reprennent la main. Leurs exigences augmentent et retardent le point d'accord. Certaines très grandes demandes sont, en outre, confrontées à la rareté des solutions répondant à leur besoin.

Du côté de l'absorption nette, la décline se poursuit. Il est néanmoins remarquable de constater qu'elle soit restée positive à près de 70000 m² depuis janvier. Cette résistance s'explique par le fait que l'offre continue d'augmenter moins vite que le parc. Mais la contraction de l'absorption nette se poursuivra en raison des libérations auxquelles procéderont les entreprises à l'origine des pré-commercialisations de ces derniers mois.

Pas de suroffre généralisée

Depuis un an, l'offre de bureaux disponibles est en hausse. La tendance s'est poursuivie au 2^{ème} trimestre. Le taux de vacance francilien s'établit désormais à 6,4 %, contre 5,2 % un an plus tôt. La région parisienne ne présente, toutefois, pas de profil homogène. Le taux de vacance n'est, en effet, que de 4 % à La Défense ou de 4,6 % dans Paris intra-muros, quand il grimpe à près de 15 % dans la Boucle Nord (Gennevilliers, Colombes, Clichy). Des poches de suroffre sont donc en formation, mais elles ne concernent pas l'ensemble du marché. Il faut, par ailleurs, relativiser cette hausse par une approche en terme de qualité des surfaces. Les immeubles neufs ou restructurés, les seuls satisfaisant aux attentes des utilisateurs, sont peu nombreux. À peine un quart des surfaces disponibles. Les seuls secteurs géographiques où un réel choix est