

Le marché des bureaux La Défense

S1 2026

Locatif et vente utilisateur

knightfrank.fr/etudes/



Cartographie et chiffres clés

	S1 2025	S1 2026	Evol. sur un an*
Offre immédiate	572 000 m²	505 000 m²	-12%
Taux de vacance	15,5%	13,6%	-1,8 pts
Demande placée	62 600 m²	94 900 m²	+52%
Demande placée ≥ 5 000 m²	6 500 m²	42 100 m²	+548%
Loyer moyen 1 ^{ère} main	470 €	500 €	+6%
Loyer moyen 2 ^{nde} main	380 €	430 €	+13%
Loyer prime	560 €	545 €	-3%
Parc de bureaux	3 700 000 m²		

Loyer prime : moyenne pondérée des 5 transactions >500 m² aux loyers les plus élevés des 12 derniers mois (toutes qualités confondues)
 Les loyers sont exprimés en €/m²/an et s'entendent HC HT
 * Sauf loyer prime (évolution depuis T4 N-1)

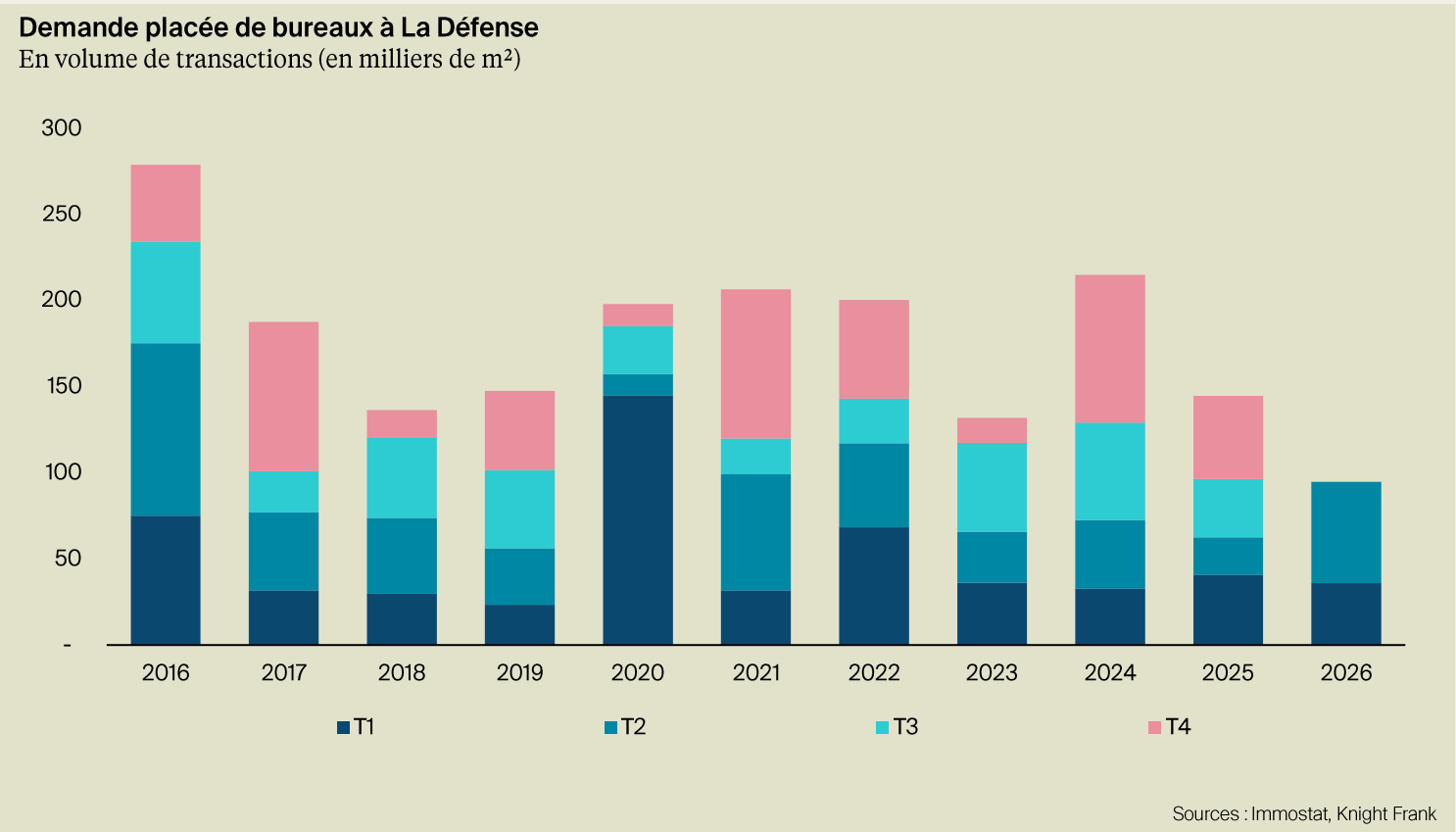


01. Demande placée & Loyers



Coup d'accélérateur pour les transactions au 2ème trimestre

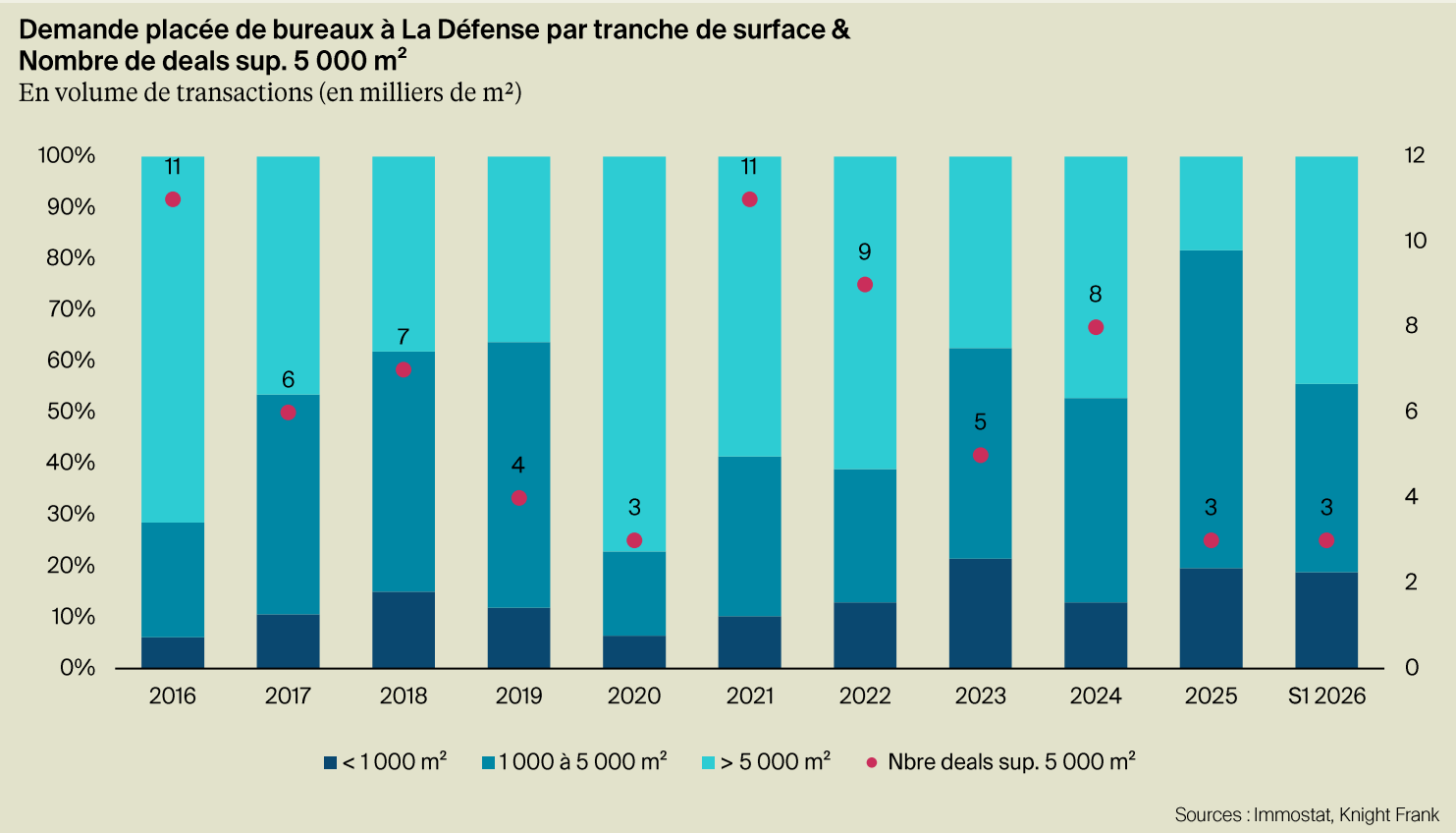
- Surprenant secteur de La Défense ! Alors que la demande placée de bureaux en Ile-de-France marque le pas au 1^{er} semestre (-9% en un an), le quartier d'affaires de l'Ouest affiche une performance remarquable, de l'ordre de 59 000 m² commercialisés au cours du 2^{ème} trimestre. Ces bons résultats portent le volume de transaction à près de 95 000 m² pour le 1^{er} semestre 2026, en hausse de 52% d'une année sur l'autre.
- Ultra dominantes sur ce secteur, les prises à bail concentrent la quasi-totalité de la consommation tertiaire depuis le début de l'année. Elles ont porté à plus de 92% sur des surfaces existantes de seconde main, actant une rupture assez nette avec la structure de la demande placée observée entre 2020 et 2024 où la part des bureaux neufs ou restructurés représentaient 60% en moyenne des commercialisations. Il faut dire que les possibilités d'implantation sont nombreuses à La Défense dans le parc existant et les propriétaires inventifs pour packager des deals offrant flexibilité, couts maîtrisés et avantages commerciaux (40,1% de mesures d'accompagnement).



Retour des grandes prises à bail

Socle solide des petites et moyennes surfaces

- Après un 1^{er} trimestre dynamique pour les petites et moyennes surfaces, le secteur de La Défense renoue avec les prises à bail de bureaux supérieures à 5 000 m² (2 sur les 3 derniers mois). Outre UNIBAIL RODAMCO WESTFIELD qui confirme son arrivée sur 10 000 m² dans le « Westfield Cnit », signalons l'arrivée du GROUPE CASINO qui prend l'intégralité de la « Tour Blanche », soit près de 26 000 m² pour y regrouper 2 000 personnes installées à Paris 8^{ème}, Clichy-la-Garenne et Vitry-sur-Seine. Ces deux mouvements confirment la capacité de La Défense d'attirer des entreprises nouvelles sur des gabarits importants (groupe CASINO) à des valeurs locatives compétitives pour des surfaces de grande qualité.
- Outre ces mouvements emblématiques, le marché des bureaux de La Défense peut compter sur un socle solide de transactions actées sur le créneau des petites et moyennes surfaces avec des volumes respectifs de 18 000 m² et 35 000 m², certes en repli d'un trimestre sur l'autre, mais en avance sur leur temps de passage moyen des 10 dernières années.

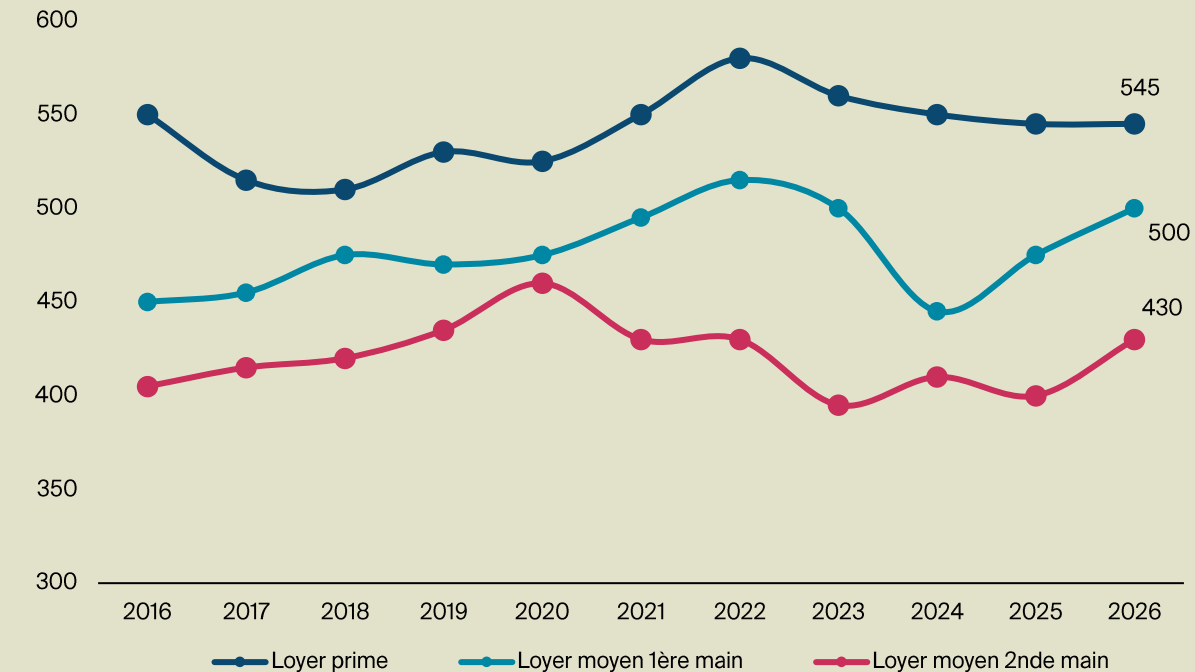


Stabilisation du prime

Croissance des valeurs locatives moyennes

- L'augmentation des valeurs de transactions des bureaux de première main entamée en 2025 s'est poursuivie au 1^{er} semestre 2026 pour atteindre 500 €/m²/an, soit une nouvelle hausse de 5% en un an. Toujours très largement accompagnées (environ 40% de la valeur faciale, parmi les niveaux les plus élevés d'Île-de-France), ces signatures confirment une stratégie de rationalisation des coûts immobiliers sans compromis sur la qualité des bureaux. Elles s'appuient sur une desserte en transports en commun de premier ordre et sur un écosystème associant entreprises internationales et pôles d'enseignement supérieur.
- La tendance est également à la hausse s'agissant des loyers de signatures sur des surfaces de seconde main, passé de 400 €/m²/an en 2025 à 430 €/m²/an au 1^{er} semestre 2026 (+8% en un an). La rénovation de certaines tours aura permis de repositionner les valeurs locatives des bureaux à des niveaux proches de ceux de première sous réserve d'une localisation en cœur de dalle à proximité immédiate des transports en commun.

Loyers moyens de transactions à La Défense
En €/m²/an HT/HC



40,1%
Mesures
d'accompagnement

Valeur top
530 €/m²/an

Sources : Immostat, Knight Frank

Résistance des loyers des petites surfaces

Ajustement des loyers sur les moyens et grands gabarits

- L'analyse des valeurs locatives de transactions par tranche de surfaces met en évidence plusieurs tendances avec, d'un côté, une stabilisation des loyers moyens sur les gabarits inférieurs à 1 000 m² autour de 380 €/m²/an en moyenne et 520 €/m²/an pour les valeurs top.
- Sur les autres gabarits, la tendance reste baissière avec des ajustements mesurés concernant les surfaces comprises entre 1 000 et 3 000 m² (-9% en moyenne et 400 €/m²/an relevés au 1^{er} semestre 2026) et plus significatifs (-13%) pour celles comprises entre 3 000 et 5 000 m², passées de 400 €/m²/an à 350 €/m²/an.
- Les valeurs locatives top s'échelonnent entre 520 et 530 €/m²/an pour les prises à bail de surfaces jusque 5 000 m²; passé ce seuil, le maximum atteint est de 440 €/m²/an, conséquence d'une préférence actuelle des utilisateurs pour des surfaces rénovées, davantage compatibles avec leurs capacités contributives du moment.

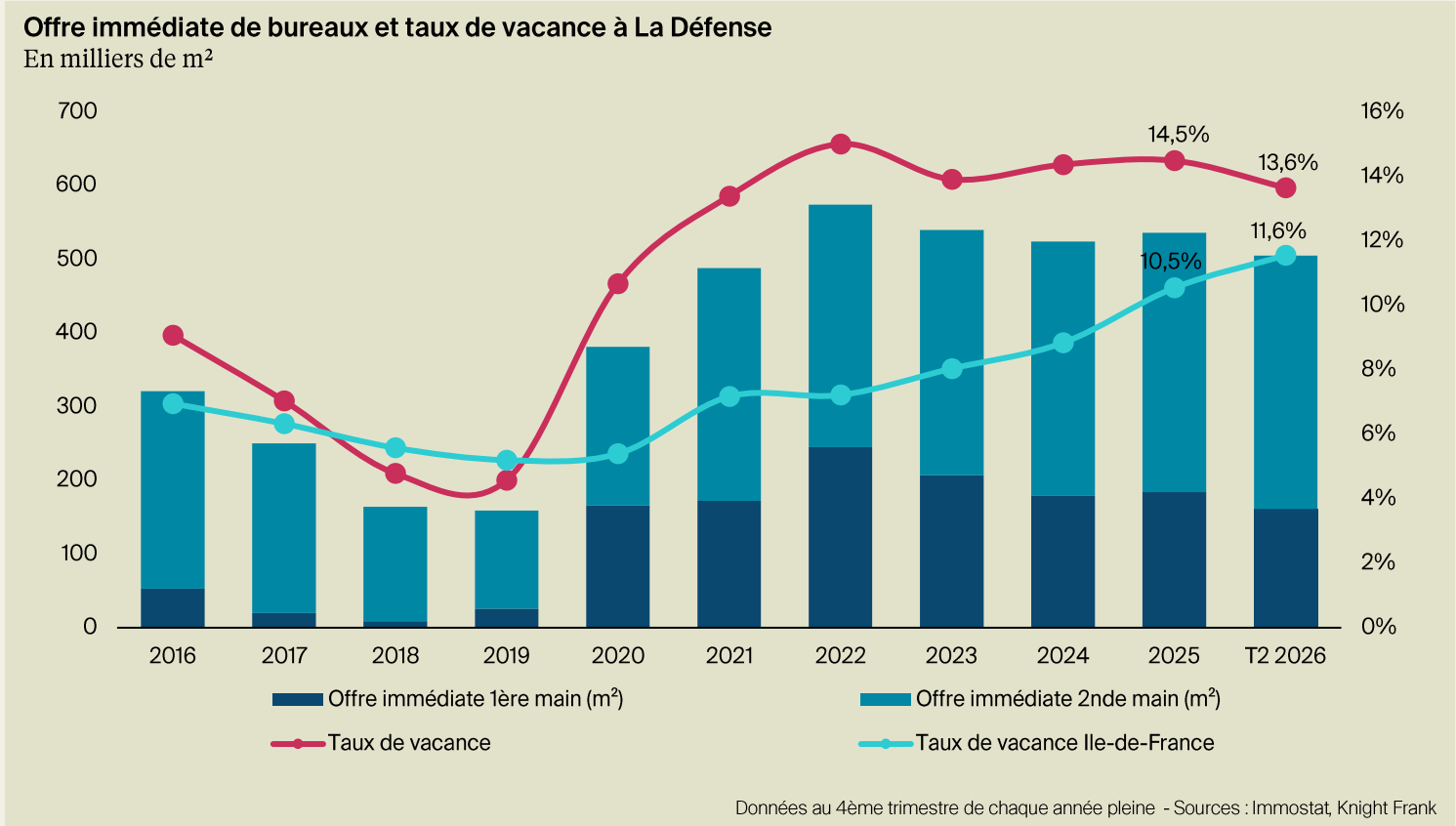
Valeurs locatives moyennes de transaction par tranche de surfaces			
En €/m ² /an HT/HC			
	2025	2026	Evol. sur un an
< 1000 m ²	380	380	-
1 000 / 3 000 m ²	440	400	▼
3 000 / 5 000 m ²	400	350	▼
≥ 5 000 m ²	450	440	▼
Valeurs locatives top de transaction par tranche de surfaces			
En €/m ² /an HT/HC			
	2025	2026	Evol. sur un an
< 1000 m ²	490	520	▲
1 000 / 3 000 m ²	580	530	▼
3 000 / 5 000 m ²	530	530	-
≥ 5 000 m ²	550	440	▼
Loyer top : valeur la plus haute observée au cours des 12 derniers mois (toutes surfaces et toutes qualités confondues) Loyer moyen : moyenne pondérée de toutes les transactions recensées au cours des 12 derniers mois (toutes surfaces et toutes qualités confondues)			
			Sources : Knight Frank

02. Offre disponible & future



Nouvelle inflexion de la vacance de bureaux à La Défense

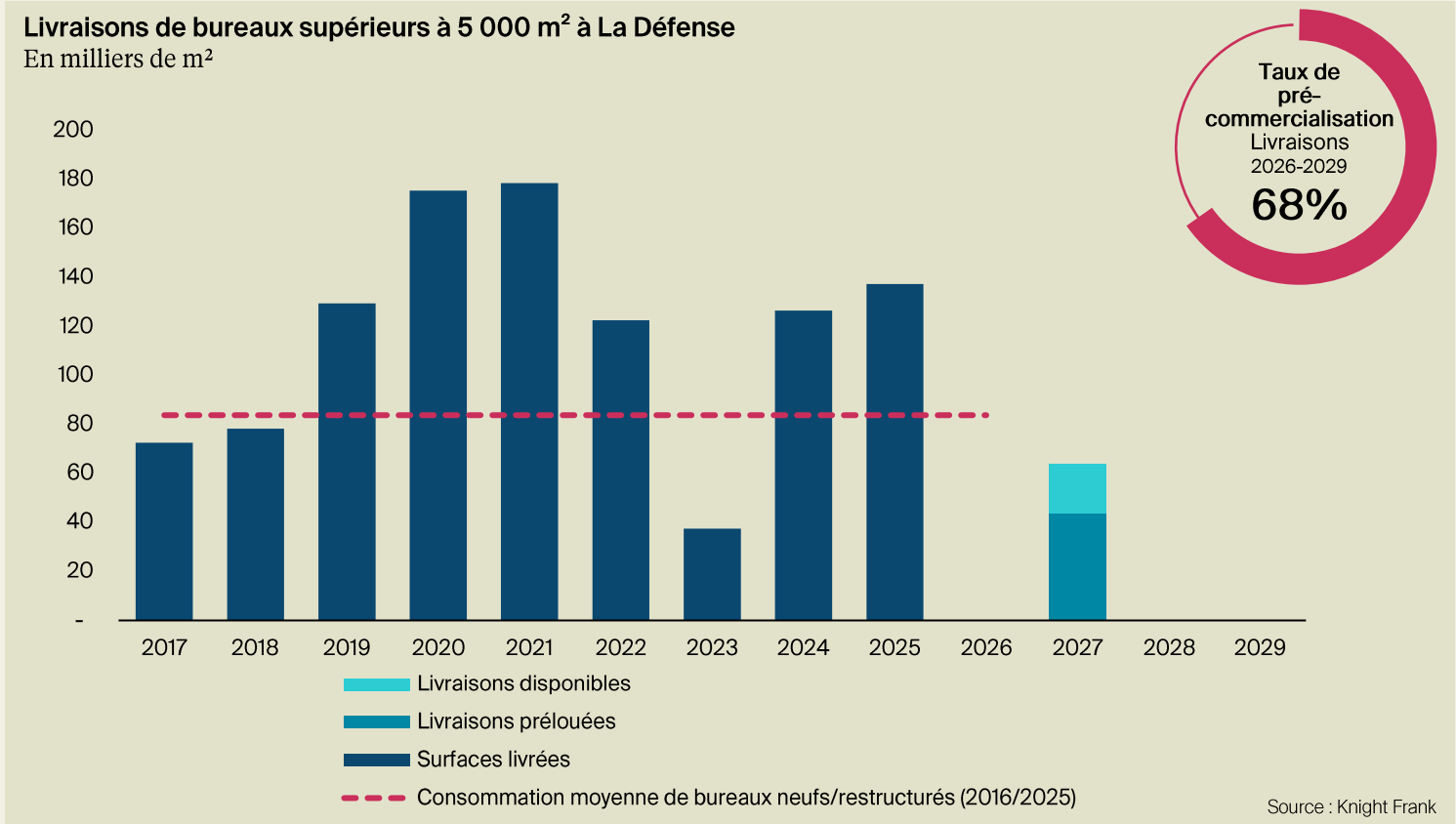
- A contre-courant de la tendance francilienne qui voit le taux de vacance du parc tertiaire augmenter de façon continue depuis 2022, La Défense affiche, quant à elle, un nouveau recul de ses surfaces disponibles qui représentent 505 000 m² à mi-année 2026 (-12% en un an). Certes ce stock est encore important mais le ratio de vacance (13,6% actuels) n'est plus aussi stigmatisant que par le passé et en comparaison de celui observé au global de l'Ile-de-France (11,6%) ou du Croissant Ouest voisin (18% en moyenne).
- La contraction de l'offre immédiatement disponible concerne tant les surfaces de seconde main (-8% d'une année sur l'autre et 344 000 m² à commercialiser) que celles de première main (-19% et 161 000 m²).
- Près de 70 immeubles offrent à l'heure actuelle des possibilités d'implantations à La Défense au travers d'un mix de surfaces de première et seconde main de gabarit diversifié. Les très grands gabarits sont désormais accessibles avec une divisibilité fine permettant de capter une demande des utilisateurs de plus en plus frugaux.



2026 : année blanche pour les livraisons

2027 : exercice déjà réussi

- Aucune livraison n'est annoncée pour 2026 et il faudra donc attendre 2027 pour voir l'offre neuve ou restructurée se renouveler sur ce secteur, avec seulement 64 000 m² attendus, dont 20 200 m² encore disponibles à la commercialisation (Opération « Nirvana » à Courbevoie). Cette situation constitue une opportunité pour les immeubles neufs récemment livrés, dont une partie toujours vacante pourrait être rapidement absorbée compte tenu de la demande exprimée par les entreprises pour des surfaces très qualitatives.
- À plus long terme, près de 220 000 m² de surfaces tertiaires pourraient être encore construites ou restructurées à La Défense. Promoteurs et investisseurs réfléchissent au meilleur timing de lancement de ces nouvelles opérations et surtout à une stratégie de commercialisation probablement orientée à la division plus rapidement que par le passé.



03. Définitions



Définitions

- **DEMANDE PLACÉE :**
Ensemble des transactions, à la location ou à la vente, réalisées par des utilisateurs, y compris pré-commercialisations, clés en main et compte-propres, sous réserve de la levée des conditions suspensives.
- **OFFRE IMMÉDIATE :**
Ensemble des surfaces vacantes proposées à la commercialisation à un instant T. Sont exclus les recherches de successeur et les congés de bail jusqu'à la sortie effective du locataire.
- **TAUX DE VACANCE :**
Rapport entre l'offre immédiatement disponible et le parc existant à un instant T.
- **PRÉ-COMMERCIALISATION :**
Prise à bail réalisée avant la livraison d'un bâtiment.
- **ETAT DES LOCAUX / PREMIERE MAIN ET SECONDE-MAIN :**
Une surface est considérée comme de première main si elle s'inscrit dans un immeuble de moins de 5 ans après la construction-restructuration de l'immeuble et que l'état des locaux transactés est lui-même neuf ou restructuré. Dans les autres cas, les locaux sont considérés comme de seconde main, y compris ceux ayant fait l'objet d'une rénovation.
- **LOYER MOYEN DE PREMIERE ET SECONDE MAIN :**
Moyenne pondérée calculée à partir d'une moyenne simple calculée par tranche et qualité de surfaces en fonction de la structure de la demande placée propre à chaque secteur de marché. Ce mode de calcul permet d'éviter à l'indicateur de loyer de varier à cause de changements ponctuels de régime dans l'activité des différents marchés.
- **LOYER PRIME :**
Moyenne pondérée des 5 transactions > 500 m² aux loyers les plus élevés des 12 derniers mois, toutes qualités confondues (exprimé en €/HT/HC/m²/an).
- **LOYER TOP :**
Loyer de transactions (> 500 m²) le plus élevé observé sur l'année en cours (exprimé en €/HT/HC/m²/an).
- **MESURES D'ACCOMPAGNEMENT :**
Ensemble des aménagements financiers consentis lors d'une transaction : franchise de loyer, travaux, loyers progressifs.

Le département **Études & Recherche** de Knight Frank

propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients français et internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

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

Toutes les études sont disponibles sur **KnightFrank.fr**



Le luxe en France | Une industrie stratégique, un impact immobilier | Juillet 2026



Transformation des bureaux en logements | Février 2026



Louer n'est pas occuper | septembre 2025 | Septembre 2025



Vincent Bollaert
CEO France

+33 (0)1 43 16 88 90
+33 (0)6 86 48 44 62

vincent.bollaert@fr.knightfrank.com



Magali Marton
Head of Research

+33 (0)1 43 87 00 98
+33 (0)6 12 17 18 94

magali.marton@fr.knightfrank.com



Guillaume Raquillet
Head of Office Agency

+33 (0)1 43 16 88 86
+33 (0)6 15 79 46 64

guillaume.raquillet@fr.knightfrank.com

Knight Frank

en bref

Fondé il y a plus de 125 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 plus de 600 bureaux dans 50 pays. Sa branche française, créée il y a plus de 50 ans à Paris intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise et résidentiel. Avec 120 collaborateurs, Knight Frank France est organisée autour de 7 lignes de service : l'investissement (Capital Markets), la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier & Landlord Strategy and Solutions), l'aménagement d'espaces (Design & Delivery), le département locatif commerces (Retail Leasing), l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory, le résidentiel prime. Knight Frank est également présent à Lyon.

+ 600 BUREAUX
+50 TERRITOIRES
20 000 COLLABORATEURS
1 RÉSEAU MONDIAL

