



### CONTEXTE ÉCONOMIQUE

2011 fut inégale, avec une croissance en moyenne annuelle de + 1,7 % contre + 1,4 % en 2010. **L'aggravation de la crise des dettes souveraines** en zone euro à partir de l'été 2011 a cependant généré une forte **perte de confiance** qui pèse sur l'année en cours.

**La consommation effective des ménages et l'investissement des entreprises** devraient **croître très faiblement** cette année (manque de confiance, hausse du chômage, possible hausse de la fiscalité...) contre respectivement environ + 0,6 % et + 4,2 % en 2011. **Le taux de chômage** métropolitain atteignait 9,4 % fin 2011 et **devrait augmenter**. L'inflation (+ 2,1 % en 2011) pourrait être légèrement inférieure cette année. **Le déficit de la balance commerciale**, proche de - 70 milliards d'euros en 2011 (hausse des prix des matières premières, trop faible compétitivité, euro relativement élevé...), devrait rester conséquent en 2012.

Dans ce contexte, 2012 ne sera pas l'année du redémarrage annoncé il y a encore six mois, et connaîtra une **croissance faible** et incertaine. **Cette année peut cependant être utile et fructueuse** : le relèvement de certains défis (régler la crise de l'euro, assainir les finances publiques, rétablir la confiance, améliorer la compétitivité, faire face à la perte du triple A...) permettrait de **préparer un redémarrage** plus durable de l'économie.

### TABLEAU DE SYNTHÈSE 2011

	Demande placée (en m²)	Evolution 2010/2011	Part du neuf ou restructuré	Offre immédiate au 31/12 (en m²)	Evolution 2010/2011	Part du neuf ou restructuré	Loyer neuf ou restructuré bas	Loyer neuf ou restructuré haut	Evolution du loyer « prime »
Lyon	259 500	18 %	53 %	355 000	- 7 %	35 %	145	280	=
Nantes	149 000	73 %	65 %	110 000	- 8 %	39 %	155	180	↑
Toulouse	131 000	- 7 %	54 %	267 700	2 %	38 %	120	160	↓
Lille	130 460	- 29 %	41 %	214 000	- 7 %	23 %	125	200	=
Aix-en-Provence / Marseille	95 000	- 27%	34 %	192 000	- 7 %	16 %	135	250	=
Bordeaux	85 380	- 15 %	40 %	118 900	37 %	15 %	145	167	↑
Rennes	85 000	- 11 %	49 %	90 000	6 %	17 %	165	200	↓
Montpellier	69 000	11 %	35 %	68 000	- 3 %	16 %	140	160	↑
Strasbourg	62 000	7 %	55 %	144 000	- 12 %	21 %	125	195	↑
Grenoble	58 000	- 15 %	25 %	132 000	2 %	12 %	140	180	=
Nice / Sophia Antipolis	55 000	28 %	21%	77 200	- 22 %	11 %	160	215	↓
Metz	41 200	29 %	30 %	31 800	- 6 %	15 %	130	170	↑
Nancy	36 900	10 %	27 %	53 200	28 %	8 %	125	145	=
Rouen	35 000	- 37 %	10 %	71 500	- 6 %	17 %	110	150	=
Tours	30 800	- 17 %	19 %	65 600	1 %	7 %	130	150	=
Mulhouse	28 500	- 7 %	66 %	66 800	26 %	18 %	105	200	↑
Annecy	27 800	12 %	12 %	34 200	- 18 %	16 %	150	204	↓
Dijon	23 000	- 20 %	15 %	45 000	- 10 %	40 %	130	150	↓
Caen	19 500	8 %	7 %	49 000	14 %	22 %	115	160	↓
Chambéry	18 500	23 %	50 %	19 200	54 %	25 %	116	160	↑
Clermont Ferrand	15 700	- 37 %	30 %	37 500	- 4 %	27 %	110	130	↓
Avignon	14 000	- 22 %	20 %	18 400	- 23 %	17 %	140	170	↓
Le Havre	12 000	- 40 %	33 %	31 200	8 %	21 %	120	150	=
Bourgoin-Jallieu (Nord Isère)	6 620	40 %	49 %	28 730	11 %	35 %	105	160	=

### Tendances

#### Evolution annuelle

#### Location/vente

Demande placée	↓
Offre immédiate	↓
Loyers neufs ou restructurés	↑
Loyers seconde main	↓

#### Investissements

Volumes	↑
Taux	↓

Pour suivre les marchés régionaux, CBRE se base sur un échantillon de 15 métropoles régionales représentatives, il s'agit d'Aix-en-Provence/Marseille, Bordeaux, Clermont-Ferrand, Grenoble, Lille, Lyon, Metz, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice/Sophia Antipolis, Rennes, Rouen, Strasbourg et Toulouse.

Pour plus de précisions concernant les marchés régionaux, vous pouvez consulter les Market View Régions bilan 2011 ville par ville.

## DES RÉSULTATS, DANS L'ENSEMBLE, MEILLEURS QUE PRÉVUS

L'année 2011 se termine sur des **résultats meilleurs que prévus** avec des marchés régionaux qui ont fait face à une conjoncture économique tendue.

### Un stock d'offres disponibles en retrait

Le **stock d'offres immédiatement disponibles régresse** d'une année sur l'autre depuis 2009. Il s'élève à 1,96 million de m<sup>2</sup> ce qui correspond à une baisse de - 3 % par rapport à 2010 : + 54 % à Chambéry, + 37 % à Bordeaux contre - 23 % à Avignon et - 22 % à Nice / Sophia Antipolis.

La **qualité** du stock **diminue** globalement avec une part du neuf qui est passée de 29 % fin 2010 à 21 % fin 2011. **La plupart des villes souffre d'un manque d'offres de qualité.** C'est le cas de villes comme Tours, Nancy ou Nice / Sophia Antipolis mais également de secteurs « prime », quartiers bien localisés et convoités, tels que la Part Dieu à Lyon (taux de vacance à 1,6 %), Euroméditerranée à Marseille et les Grands Boulevards à Lille.

Cette tension sur le neuf se fera ressentir jusqu'en 2013 au minimum dans la majeure partie des villes. Les incertitudes économiques continuent à peser sur l'activité immobilière. **Les lançements « en blanc » ne sont pas repartis en 2011 et peu sont prévus en 2012**, toujours freinés par le manque de visibilité des acteurs et les difficultés d'accès au crédit.

**L'offre future certaine attendue au cours de l'année 2012 s'élève à 206 130 m<sup>2</sup>** au total pour l'échantillon des 15 métropoles. Un peu plus de la moitié de cette offre (108 500 m<sup>2</sup>) sera livrée à Metz, Lille, Aix-en-Provence / Marseille et Lyon. **En 2013, 215 180 m<sup>2</sup>** seront livrés dont 51 000 m<sup>2</sup> à Lyon (immeuble ISO 6 de 12 700 m<sup>2</sup> à Vaise, Actipôle et Ambre de 12 500 m<sup>2</sup> chacun à Gerland et le SHAM de 12 000 m<sup>2</sup> à la Part-Dieu), 33 000 m<sup>2</sup> à Sophia-Antipolis (les Terrasses d'Égolf et les Arcanes de 9 000 m<sup>2</sup> chacun) et 33 600 m<sup>2</sup> à Rennes.

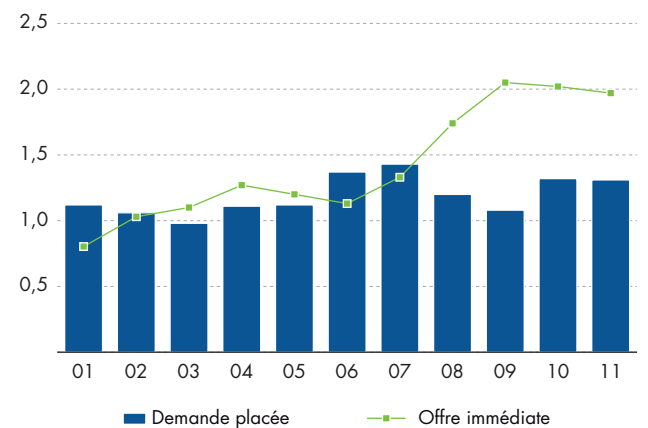
**Les projets probables répertoriés (prêts à démarrer) atteignent 718 600 m<sup>2</sup>** et pourraient être livrés à partir de 2013 au plus tôt avec notamment 192 000 m<sup>2</sup> à Lyon, 100 000 m<sup>2</sup> à Toulouse, 90 000 m<sup>2</sup> à Lille et 78 000 m<sup>2</sup> à Strasbourg (hors Wacken-Europe). Cependant, le taux de pré-commercialisation généralement requis pour qu'un projet soit lancé est aujourd'hui d'environ 50 %. Les promoteurs restent vigilants et certains de ces programmes pourraient ne voir le jour que dans quelques années.

### Un marché régional qui a bien résisté

Sur l'échantillon des 15 villes, la **demande placée est en léger recul** par rapport à 2010 (- 2 %) qui fut, pour mémoire, une année particulièrement active. Ainsi, avec 1,31 million de m<sup>2</sup> placés, 2011 se classe au dessus de la moyenne des 10 dernières années.

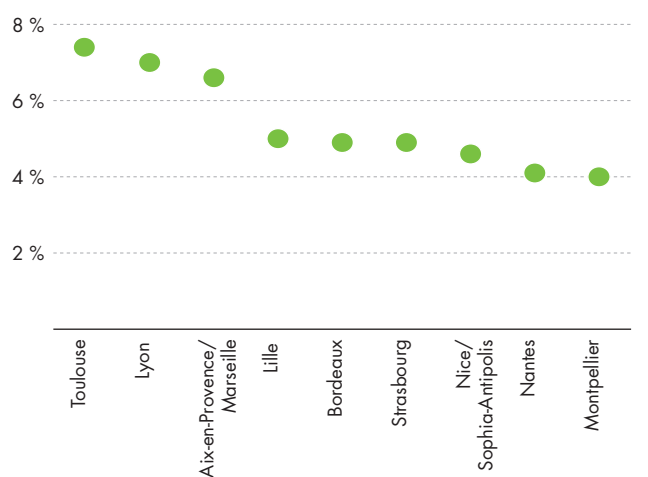
L'activité locative des bureaux en régions a toutefois été variable selon les villes. Le **marché des bureaux nantais a été très dynamique** avec une demande placée qui a progressé de + 73 % en un an en raison notamment d'une recrudescence des comptes-propres. Nice / Sophia-Antipolis (+ 28 %) et Metz (+ 29 %) ont également connu une bonne activité. Lyon reste en tête du classement en régions avec 259 500 m<sup>2</sup> commercialisés. A contrario, certaines villes ont moins performé à l'image du Havre (- 40 %), de Clermont-Ferrand et Rouen (- 37 %) mais également de plus grandes villes comme Lille (- 29 %) ou Aix-en-Provence / Marseille (- 27 %).

## Évolution de l'offre immédiate et de la demande placée dans les 15 principales métropoles régionales (en millions de m<sup>2</sup>)



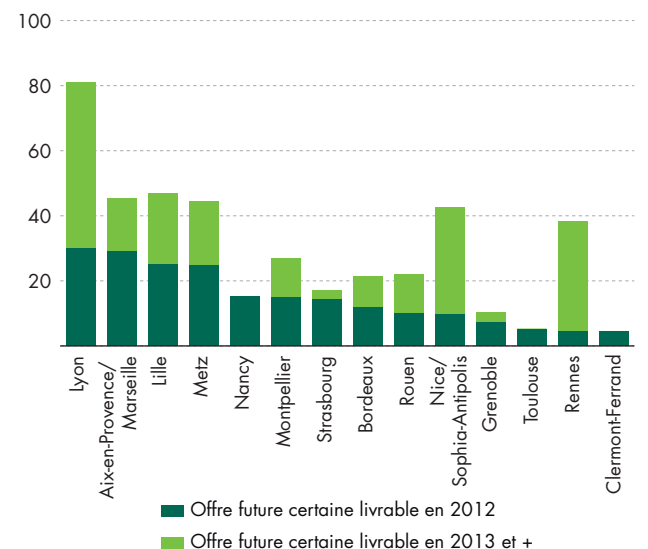
Source : CBRE

## Taux de vacance des principales métropoles régionales



Source : CBRE

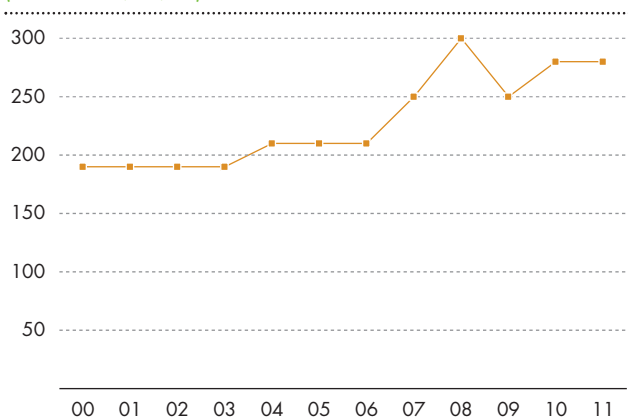
## Répartition de l'offre future certaine (en milliers de m<sup>2</sup>)



Source : CBRE

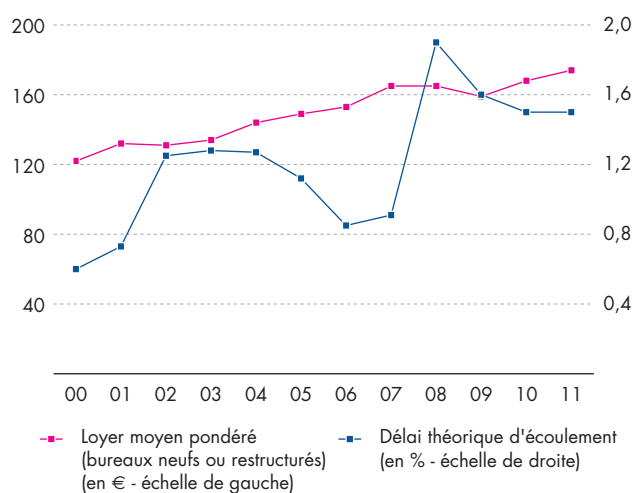
## Évolution du loyer « prime » dans les 15 métropoles régionales

(en € HT HC/m<sup>2</sup>/an)



Source : CBRE

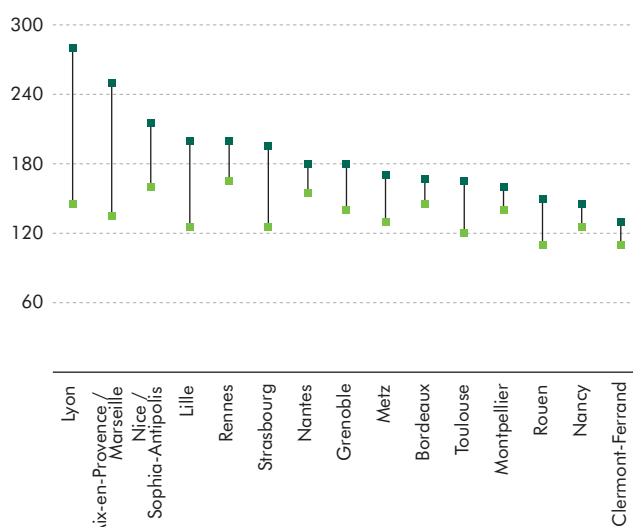
## Délai théorique d'écoulement des 15 métropoles régionales



Source : CBRE

## Loyers neufs ou restructurés des 15 métropoles régionales

(en € HT HC/m<sup>2</sup>/an)



Source : CBRE

**Les recherches se concentrent davantage sur des locaux neufs et bien localisés.** Les entreprises sont motivées à déménager principalement pour des raisons de **recherche d'économies**, de **regroupement** ou encore de **modernisation des implantations**.

L'activité 2011 se caractérise notamment par une **baisse des transactions > 5 000 m<sup>2</sup>** dans certaines grandes villes telles que Lille et Aix-en-Provence / Marseille.

**Les plus grandes transactions se sont réalisées à Lyon, 9 transactions > 7 000 m<sup>2</sup>** ont été signées et notamment les prises à bail de locaux neufs par les sociétés EDF (15 200 m<sup>2</sup> à la Part-Dieu), La Banque Postale (12 400 m<sup>2</sup> à Gerland) et Euronews (7 355 m<sup>2</sup> à Confluence). De même, à Toulouse, Airbus a loué 13 050 m<sup>2</sup> de bureaux, et à Nice, Nice Côte d'Azur a fait l'acquisition d'un bâtiment de 15 100 m<sup>2</sup>.

Même si la Réforme Générale des Politiques Publiques touche à sa fin, le **secteur public et parapublic est resté un acteur majeur, tout comme les PME et PMI**, sur les marchés régionaux mais sur des volumes moins importants.

Les produits à la vente restent recherchés mais le climat financier a freiné ce type d'opération en 2011.

### Des valeurs locatives consolidées

**Les valeurs locatives faciales sont, dans l'ensemble, stables par rapport à fin 2010.** Elles oscillent entre **105 € et 280 € HT HC/m<sup>2</sup>/an pour les locaux neufs ou restructurés** avec un loyer « prime » à **280 €** toujours localisé à Lyon mais pour des immeubles de grande hauteur.

**L'écart entre les loyers de bureaux neufs ou restructurés et de seconde main s'accroît cependant.** Le loyer moyen pondéré des bureaux neufs ou restructurés des 15 principales métropoles régionales s'élève à **174 €** soit 6 € de plus qu'en 2010 et le loyer moyen pondéré du **seconde main à 132 €** est en baisse de 2 € par rapport à 2010.

Les villes ayant réalisé les plus grands volumes de commercialisations témoignent de loyers moyens pondérés plus importants. En effet, pour les **7 villes en tête du classement** en termes de demande placée, le **loyer moyen neuf et restructuré atteint 178 €** et le loyer de **seconde main 140 € HT HC/m<sup>2</sup>/an** attestant d'un effet taille sur les valeurs.

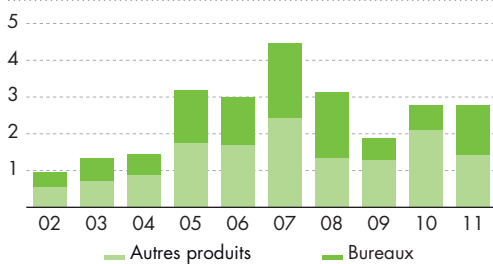
Davantage de négociations sur les valeurs faciales ont été observées en 2011 en raison du contexte économique notamment. Les avantages commerciaux s'élèvent en moyenne de **1 à 2 mois de franchise** par année ferme d'engagement.

La fourchette des prix de vente reste très large en régions : entre **1 200 € et 3 200 € HT ou HD/m<sup>2</sup>**.

## LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

Engagements en immobilier d'entreprise banalisé en régions

(en milliards d'euros - hors portefeuilles multi-sites)



En 2011, plus de 1,3 milliard d'euros a été engagé en bureaux sur le marché régional, un quasi-doublement sur un an. Contre toute attente, nous avons retrouvé des niveaux comparables à ceux de 2005 et 2006 et ce en plein réveil de la crise des dettes souveraines européennes. Après un 1<sup>er</sup> semestre relativement calme, la 2<sup>ème</sup> partie de 2011 a été très active, le 4<sup>ème</sup> trimestre pesant à lui seul 44 % du volume annuel. La fin programmée du 210 E, les incertitudes quant à l'évolution future des valeurs, le besoin pour certains acteurs de dégager des plus-values ont permis de réalimenter en produits de qualité le marché.

Malgré la raréfaction du crédit, la demande est restée très soutenue en raison de l'importance des fonds propres cherchant à se placer dans l'immobilier, en particulier en régions où les valeurs vénales plus faibles permettent d'envisager un financement en quasi-totalité par fonds propres. Ceci a permis aux taux de rendement « prime » de se maintenir à des niveaux bas, voire même de reculer sur les marchés les plus dynamiques, à l'image de Lyon et de Marseille. Toutefois, le marché est resté relativement étroit.

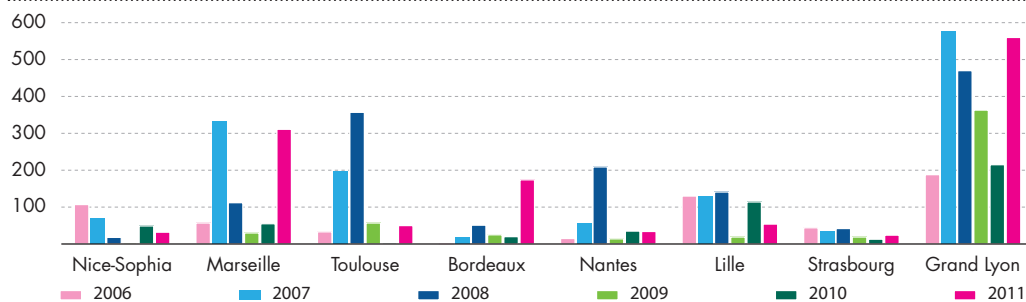
Étroit de par la forte concentration des acteurs présents en nombre et en type. Les SCPI ont à elles seules réalisé 44 % des investissements bureaux régionaux. Plus globalement, les acteurs nationaux (assureurs, foncières) ont continué de truster les échanges (85 %).

Étroit également en termes de typologie d'actifs. Les acquéreurs ont privilégié les principales métropoles tertiaires reconnues ainsi que les produits les plus qualitatifs. Ainsi, Lyon et Marseille ont particulièrement performé, concentrant à elles seules 58 % des engagements. Bordeaux a également enregistré une année record. En effet, ces villes ont bénéficié d'une offre importante de bureaux neufs ou récents sur un marché régional où la qualité technique des produits prime plus que jamais. Ainsi, 78 % des engagements bureaux recensés en régions ont porté sur des immeubles neufs ou récemment livrés. Le segment des VEFA a continué de se développer (31 % des cessions), y compris « en blanc » (une VEFA sur 3 en volume).

L'aggravation de la crise de la dette souveraine et l'instabilité des bourses renforcent la perception de l'immobilier comme actif très sécurisé. Les capitaux propres cherchant à se placer sur ce marché resteront donc très importants. Toutefois, les conditions de financement vont se durcir et l'« equity » va se renchérir par effet de rareté. Les taux de rendement pourraient donc légèrement s'ajuster à la hausse en régions et les volumes se contracter faiblement.

## Évolution des engagements bureaux dans les principales métropoles régionales

(en millions d'euros - hors portefeuilles non localisés)



Source : CBRE

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

CBRE Ressources - Groupement d'Intérêt Économique

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

Taux de rendement théoriques en neuf/restructuré au 1<sup>er</sup> janvier 2012

Bureaux	
Aix / Marseille	5,75 % - 7,25 %
Bordeaux	6,50 % - 7,50 %
Lille	6,20 % - 7,50 %
Lyon	5,95 % - 7,00 %
Montpellier	6,50 % - 7,75 %
Nantes	6,25 % - 7,50 %
Nice / Sophia	6,75 % - 8,00 %
Strasbourg	6,75 % - 8,00 %
Toulouse	6,25 % - 7,50 %

## CBRE en Régions

## AIX EN PROVENCE

Philippe LE NORMAND  
Tél. : 04 42 60 01 31  
aix@cbre.fr

## ANNECY

Jean-François BERTHIER  
Tél. : 04 50 10 22 22  
annecy@cbre.fr

## AVIGNON

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

## BESANCON

Isabelle HORRENBERGER  
Tél. : 03 81 60 25 40  
besancon@cbre.fr

## BLOIS

Bruno BROSSET,  
Cyrille HENNAULT  
Tél. : 02 54 74 39 39  
blois@cbre.fr

## BORDEAUX

Alexandre CIEUX  
Tél. : 05 56 90 52 30  
bordeaux@cbre.fr

## BOURGAIN-JALLIEU

Marc GENTY  
Tél. : 04 74 43 34 33  
marc.genty@cbre.fr

## BREEST

Mathieu BARRAINE  
Tél. : 02 98 43 30 30  
brest@cbre.fr

## CAEN

Nicolas CARON  
Tél. : 02 31 44 73 75  
caen@cbre.fr

## CHAMBERY

Xavier TROILLARD  
Tél. : 04 79 33 03 30  
chambery@cbre.fr

## CLERMONT-FERRAND

Franck DONDAINAS  
Tél. : 04 73 28 78 28  
contact@atrium-cbre.com

## DIJON

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

## GRENOBLE

Hugues de VILLARD  
Tél. : 04 76 46 47 00  
grenoble@cbre.fr

## LE HAVRE

Nicolas CARON  
Tél. : 02 35 44 73 75  
lehavre@cbre.fr

## LILLE

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

## LIMOGES

Joëlle LORGET  
Tél. : 05 55 42 49 98  
j.lorget@atrium-cbre.com

## LYON

Thibaut  
d'ANTERROCHES  
Tél. : 04 72 83 48 48  
lyon@cbre.fr

## MARSEILLE

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

## METZ

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

## MONTPELLIER

Martine PATIENT  
Nicolas HUET  
Tél. : 04 90 50 07 06  
montpellier@cbre.fr

## MULHOUSE

Jean-Arnaud DESAULLES  
Tél. : 03 89 46 20 80  
desaulles@cbre.fr

## NANCY

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

## NANTES

Christophe FOURAGE  
Tél. : 02 40 12 04 00  
nantes@cbre.fr

## NICE

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

## NIMES

Hervé POREE  
Tél. : 04 66 40 09 00  
nimes@cbre.fr

## RENNES

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

## ROUEN

Bertrand BONNET  
Tél. : 02 35 70 73 75  
rouen@cbre.fr

## SOPHIA ANTIPOLIS

Georges BENICHOU  
Tél. : 04 93 65 22 54  
sophia@fici-cbre.com

## STRASBOURG

Claude GENG  
Tél. : 03 88 37 11 00  
rivegauche@cbre.fr

## TOULOUSE

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

## TOURS

Bruno BROSSET  
Franck BOLEVE  
Tél. : 02 47 33 33 47  
tours@cbre.fr

## VALENCE

Christine MORET  
Tél. : 04 75 80 00 00  
christine.moret@cbre.fr

## VANNES

Stéphane GRIBIUS  
Tél. : 02 97 69 10 00  
kermarrec.vannes@cbre.fr

## Stanislas LEBORGNE

Coordination Nationale

Tél. : 33 (0) 1 53 64 30 45

stanislas.leborgne@cbre.fr

CONTACTS ÉTUDES  
ET RECHERCHE

## Aurélie LEMOINE

Directrice

Tél. : 33 (0) 1 53 64 36 35

aurelie.lemoine@cbre.fr

## Delphine SION

Chargée d'études

Tél. : 33 (0) 1 53 64 34 02

delphine.sion@cbre.fr

**CBRE**