

# **LE MARCHÉ LOCATIF**

## **LA DÉFENSE**

3<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2016

# LE MARCHÉ LOCATIF LA DÉFENSE

## Cartographie

Source : Knight Frank

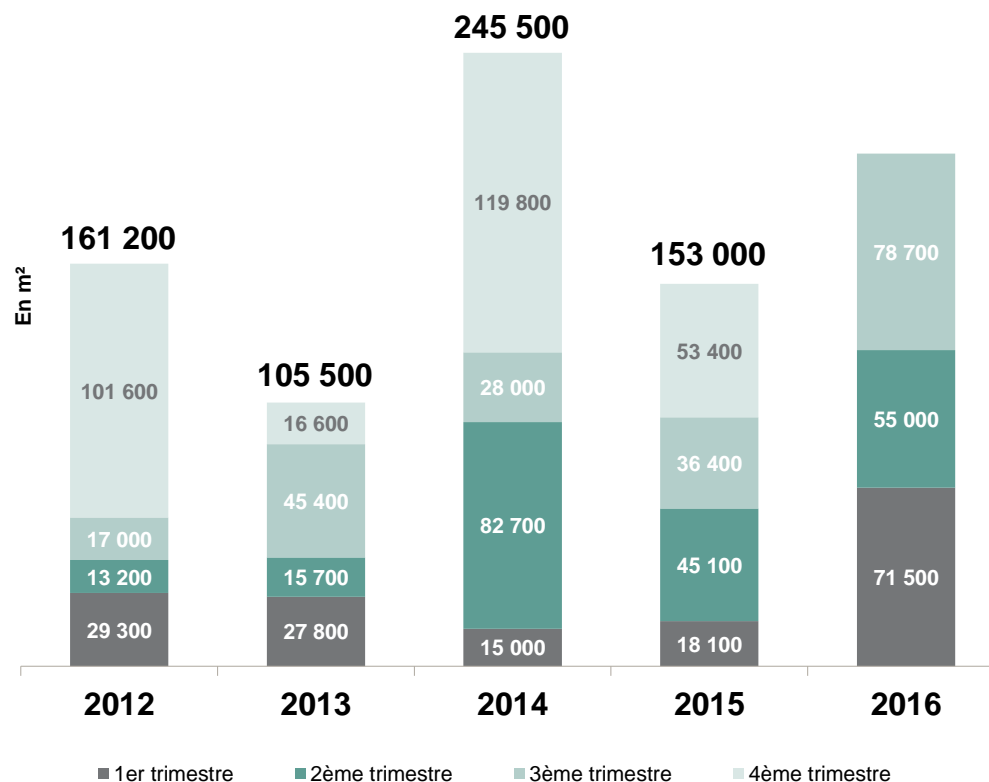


### Demande placée

# 205 200 m<sup>2</sup>

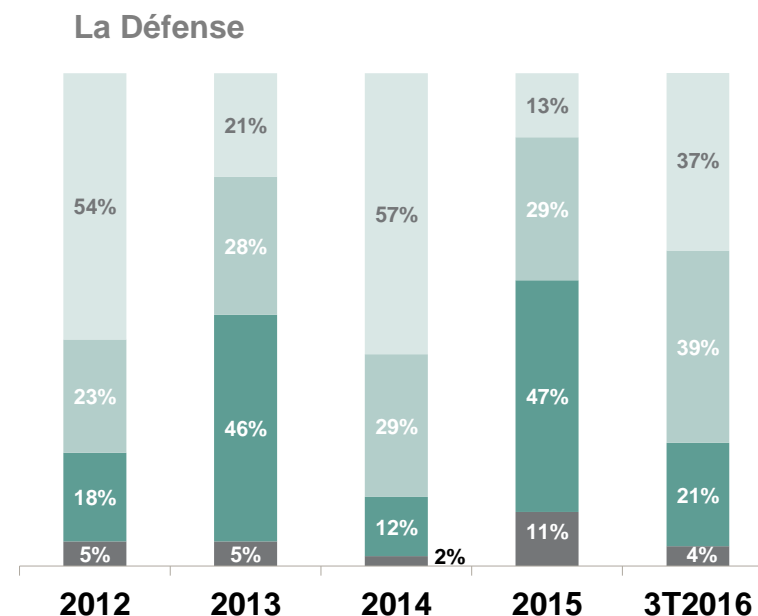
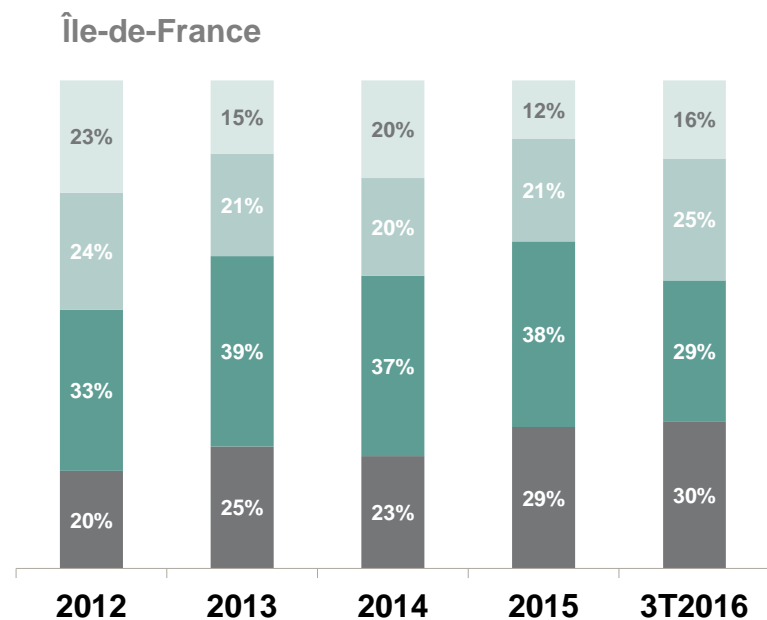
Source : Knight Frank

- ◆ +106% : l'activité transactionnelle sur La Défense réalise une performance remarquable, avec un doublement des volumes consommés sur les 9 premiers mois de l'année 2016 par rapport à 2015
- ◆ La Défense est structurellement volatile, son marché étant étroitement tributaire de quelques grandes transactions : 10 prises à bail de plus de 5 000 m<sup>2</sup> ont été enregistrées au 3<sup>ème</sup> trimestre 2016, représentant 76% de la demande placée
- ◆ Le segment de surfaces inférieures à 1 000 m<sup>2</sup>, qui avait connu une hausse significative au 1<sup>er</sup> trimestre, est revenu à son étiage, pour ne plus représenter que 4% de l'activité 2016
- ◆ La reprise observée depuis 2014 trouve largement son origine dans les efforts consentis sur les loyers de commercialisation : le positionnement prix reste un critère discriminant sur un marché motivé par la recherche de rationalisation



### Taille des transactions

Source : Knight Frank



- Très grandes surfaces (> 20 000 m²)
- Grandes surfaces (de 5 00 à 20 000 m²)
- Moyennes surfaces (de 1 000 à 5 000 m²)
- Petites surfaces (≤ 1 000 m²)

# LE MARCHÉ LOCATIF – 3T 2016

## LA DÉFENSE



### Transactions > 5 000 m<sup>2</sup>

Source : Knight Frank

Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	Etat des locaux
RTE	Window	Sept. 2016	44 000 m <sup>2</sup>	NC	Neuf
Deloitte & Associés	Tour Majunga	Janvier 2016	31 000 m <sup>2</sup>	550€	Neuf
Crédit Mutuel ARKEA	D2	Sept. 2016	17 800 m <sup>2</sup>	NC	Neuf
Bureau Véritas	Le Triangle de l'Arche	Avril 2016	12 000 m <sup>2</sup>	NC	Neuf
IMS Health France	Tour D2	Mars 2016	11 400 m <sup>2</sup>	460€	Neuf
Nexans	Le Vinci	Mai 2016	10 000 m <sup>2</sup>	390€	Etat d'usage
INVIVO	Tour Carpe Diem	Février 2016	8 000 m <sup>2</sup>	NC	Neuf
Pricewaterhouse	Tour PB5	Juillet 2016	7 900 m <sup>2</sup>	390€	Rénové
Axway Software	Tour W	Avril 2016	7 200 m <sup>2</sup>	390€	Etat d'usage
GIE Logement Français	Between	Mars 2016	5 600 m <sup>2</sup>	372€	Neuf

Nota : la transaction portant sur le nouveau siège de Saint-Gobain (49.000m<sup>2</sup>) a été comptabilisée par Knight Frank en 2015

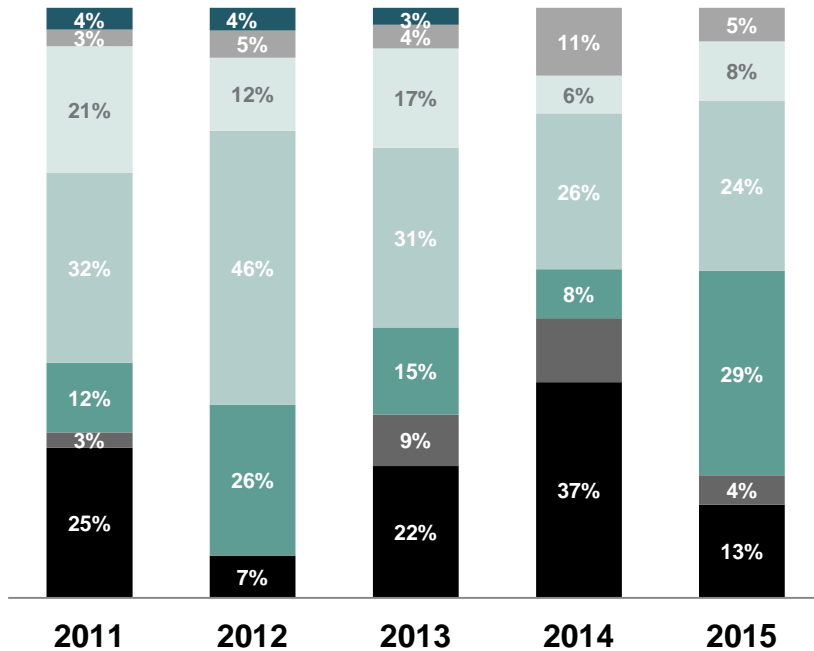
# LE MARCHÉ LOCATIF – 3T 2016

## LA DÉFENSE

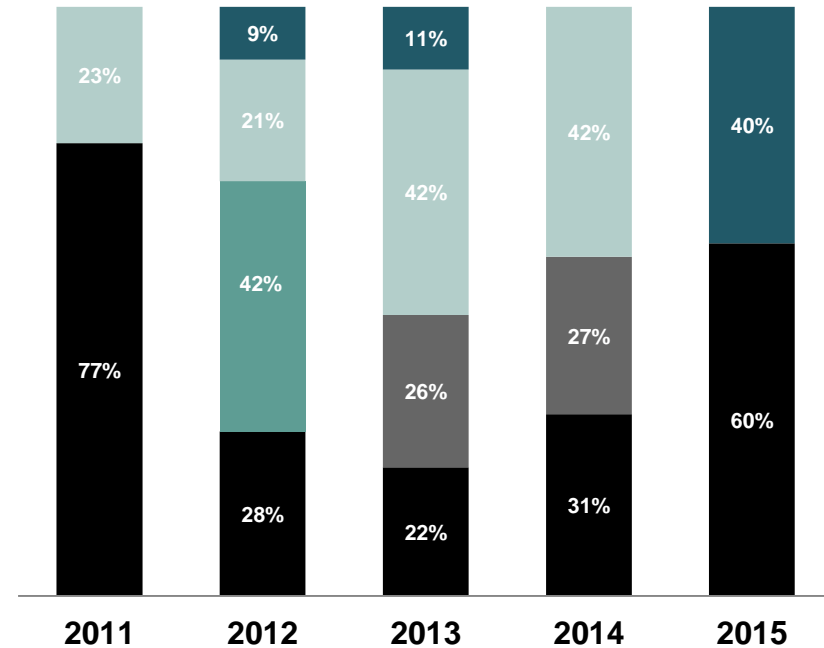
### Les grands utilisateurs > 5 000 m<sup>2</sup>

Source : Knight Frank

#### Île-de-France



#### La Défense



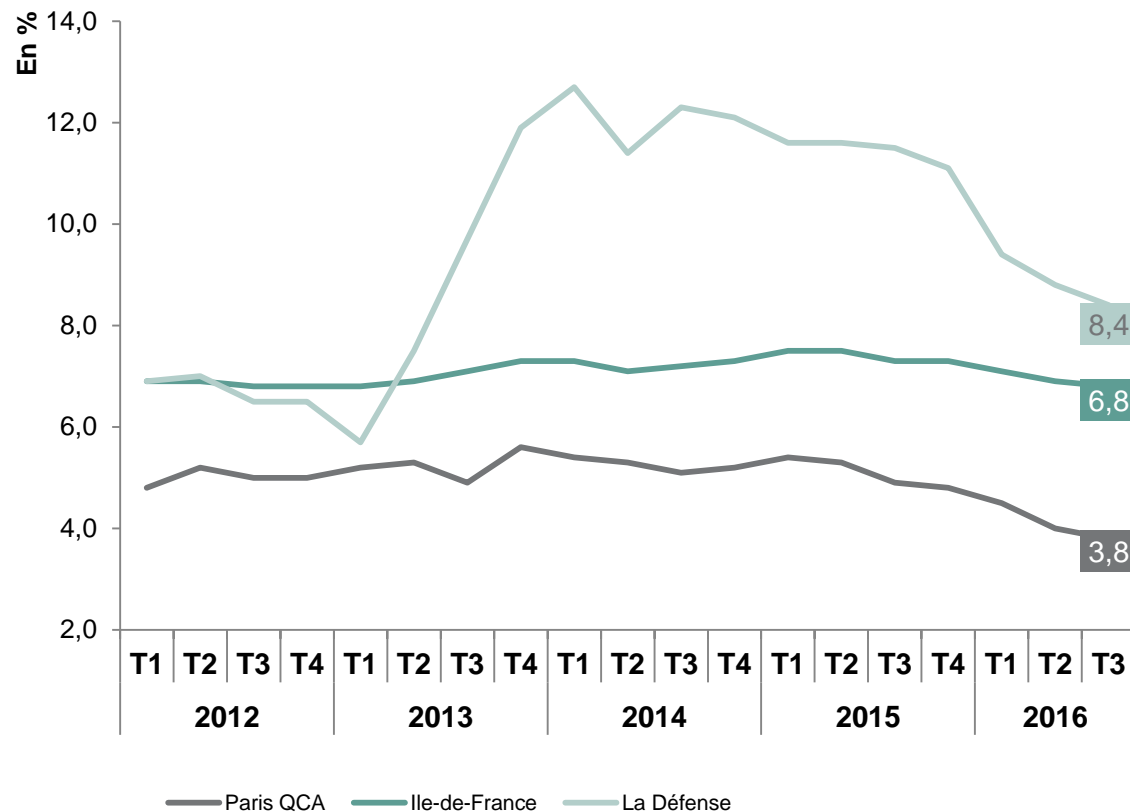
- Autres
- Luxe & mode
- TMT
- Industrie
- Public, para-public, organisations professionnelles et internationales
- Activités juridiques, audit & conseil
- Banques, finance & assurance

### Offre disponible

# 8,4 %

Sources : Knight Frank, ORIE

- ♦ La baisse de l'offre disponible sur la Défense, initiée dès la fin 2014, se poursuit depuis le début de l'année 2016
- ♦ A 8,4%, le taux de vacance n'était pas tombé aussi bas à La Défense depuis la mi-2013. Il demeure toutefois légèrement au dessus de la moyenne régionale (6,8%)
- ♦ Cette compression s'explique par un phénomène de ciseaux, avec à la fois une relance de l'activité transactionnelle et une chute de l'activité constructive : La Défense est ainsi entrée dans une phase d'absorption progressive de ses surfaces disponibles
- ♦ Le phénomène devrait s'amplifier au cours des prochains mois
- ♦ Un niveau d'offre élevé n'est pas une anomalie pour un marché dédié aux grands utilisateurs : une compression trop forte de l'offre disponible est susceptible de devenir un facteur de blocage de l'activité transactionnelle
- ♦ La chute de l'offre disponible devrait entraîner une modification des conditions financières de commercialisation des immeubles, au profit des propriétaires



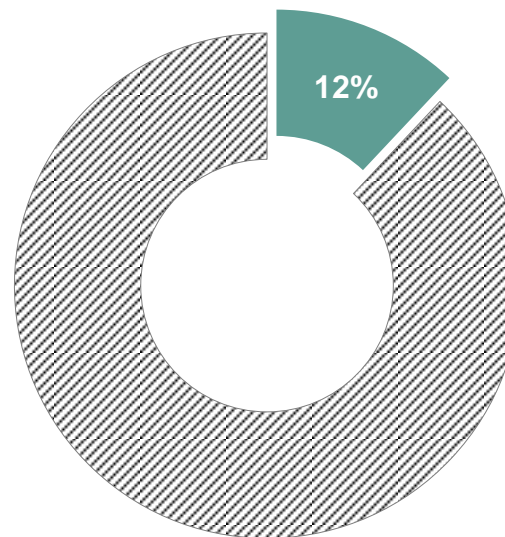
### Offre Grade A

# 12 %

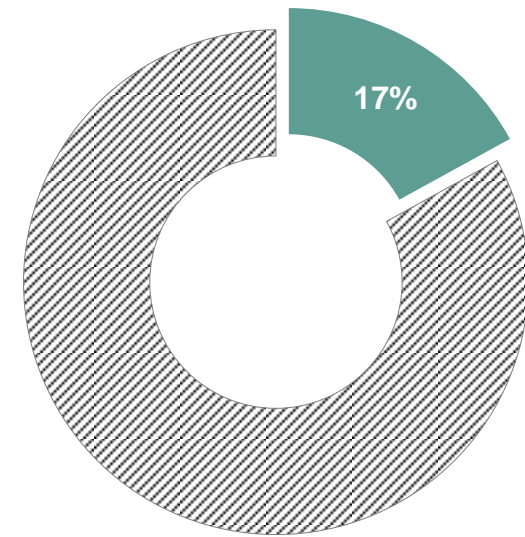
Source : Knight Frank

- ◆ Longtemps abondante sur La Défense, l'offre de Grade A (surfaces neuves ou restructurées) a considérablement décliné au fil des derniers mois : elle est ainsi passée en 1 an de 36% à 12%, passant pour la première fois en dessous de la moyenne régionale
- ◆ C'est un atout qui disparaît pour La Défense : dans un contexte de carence régionale en offre de qualité, la richesse de l'offre de Grade A était devenue une opportunité pour La Défense. Ces surfaces, qui permettent de réels gains d'efficacité et de charges, ont en effet la préférence des utilisateurs (76% des surfaces placées en grandes transactions en 2015 sur la région parisienne correspondaient au Grade A)
- ◆ La longue léthargie du marché de La Défense, puis son brusque réveil, montre que la question du positionnement prix de l'offre de Grade A est tout aussi cruciale pour les utilisateurs : les très grands utilisateurs, notamment lorsqu'il s'agissait de loger un important back office, ont fait leur retour dès lors que les propriétaires ont acté la baisse des valeurs de commercialisation

La Défense



Île-de-France



■ Neuf ou restructuré    ▨ Seconde main



# LE MARCHÉ LOCATIF – 3T 2016

## LA DÉFENSE

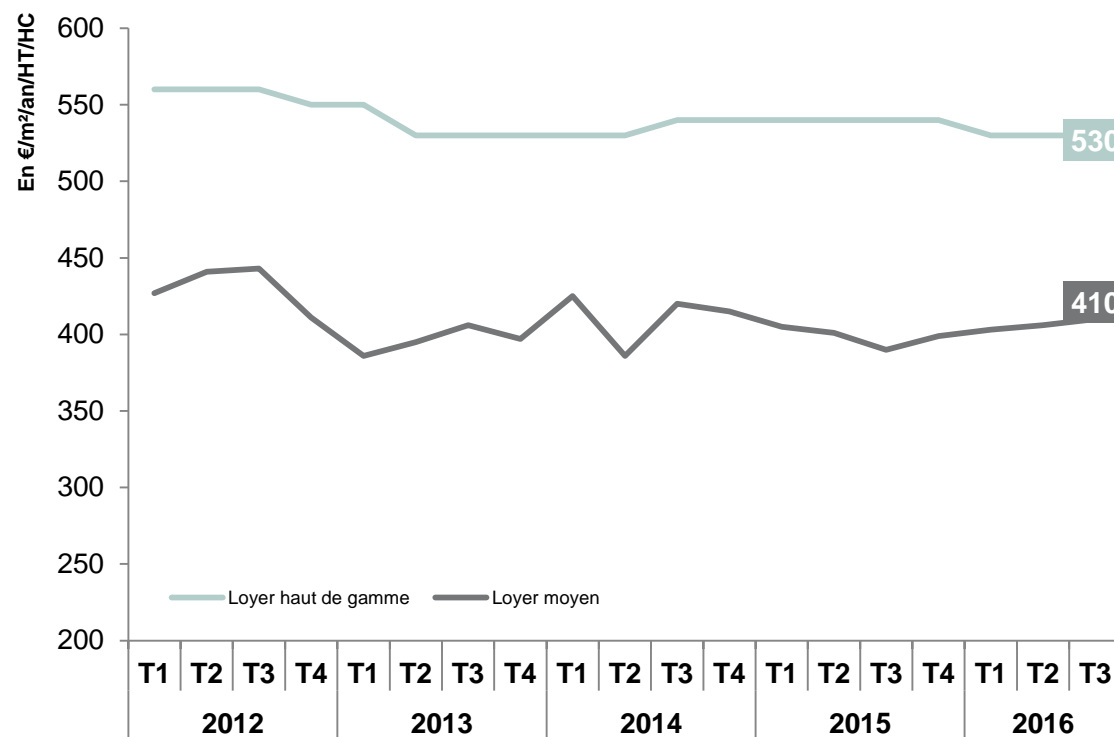
### Loyers

**530 €** /m<sup>2</sup>/an HT HC

Loyer haut de gamme

Source : Knight Frank

- ♦ La prise à bail Deloitte dans la tour Majunga s'est réalisée sur la base d'un loyer facial de 550€
- ♦ Une telle valeur reste toutefois trop exceptionnelle pour pouvoir être jugée représentative du loyer haut de gamme à La Défense : la plupart des transactions continuent de se faire à des valeurs nettement inférieures à 500€, y compris sur des surfaces de Grade A
- ♦ Après une période de « vaches maigres » et face à la concurrence des marchés du Croissant Ouest, une révision drastique des prix a été engagée dès 2014, contribuant aux succès de La Défense sur le marché locatif
- ♦ Cet ajustement est terminé et il est probable que le point bas des loyers ait été dépassé depuis la fin 2015/ début 2016 : les perspectives sont désormais à une baisse progressive des mesures d'accompagnement (encore souvent comprises autour de 25% du facial) et à une remontée des valeurs
- ♦ Ce phénomène devrait toutefois rester modeste et progressif, au moins dans un premier temps : la volonté d'économie et de rationalisation des utilisateurs reste un critère essentiel



### Livraisons futures

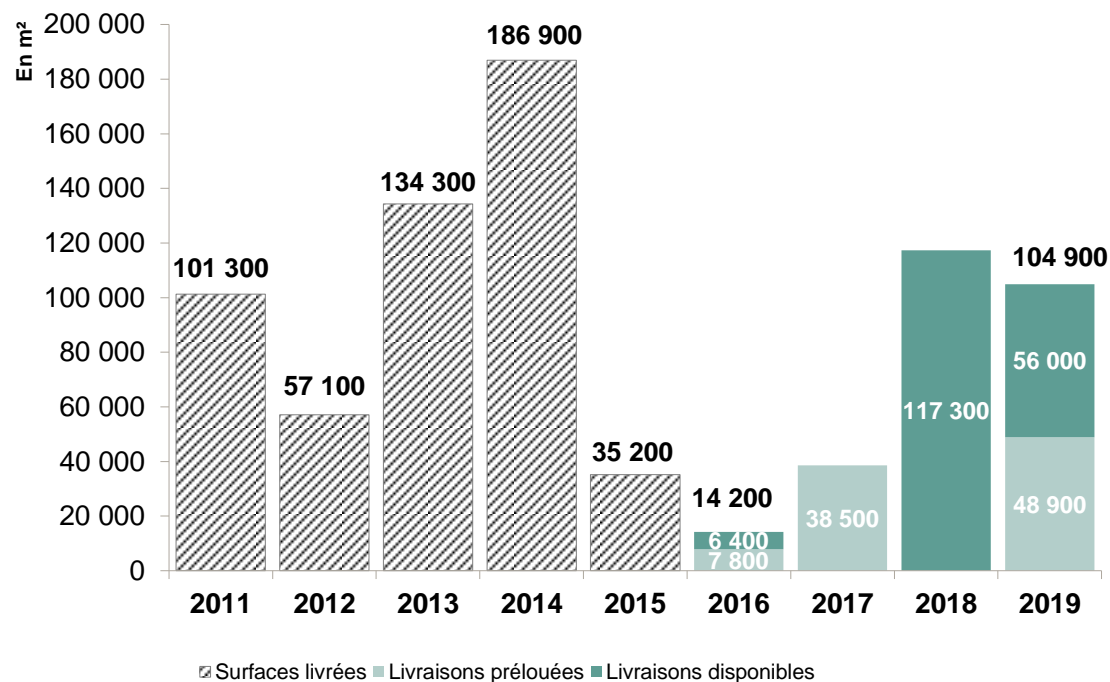
# 35%

Taux de précommercialisation  
à fin 2019

Source : Knight Frank

- ♦ 2015, 2016 et 2017 resteront comme des années « mortes » en termes de construction : seule la restructuration du nouveau siège d'Allianz (ex tour Athéna) avait animé 2015, la livraison de E+ (futur siège de Sogeprom) prendra le relai en 2016
- ♦ Ces « basses eaux » avaient suivi les craintes quant au déséquilibre du marché entraîné par le plan de renouveau de La Défense : cela a été long mais la plupart des surfaces concernées sont désormais commercialisées
- ♦ Window était le seul programme lancé en blanc à être attendu en livraison en 2017 : ses 44.000m<sup>2</sup> viennent d'être pris à bail par RTE. Au cours des prochains mois, l'offre (notamment en Grade A) devrait donc continuer de se raréfier sur La Défense
- ♦ Les précommercialisations, qui n'avaient aucune réalité à La Défense avant 2014, représentent désormais 35% des volumes attendus en livraison avant fin 2019 : tout indique qu'elles continueront de progresser à court terme
- ♦ A plus long terme, l'organisme gestionnaire de La Défense exprime une forte volonté de régulation et d'étalement des volumes de livraisons, afin d'éviter les phénomènes de pics et de creux des mises sur le marché

Surfaces neuves ou restructurées à La Défense :



# LE MARCHÉ LOCATIF – 3T 2016

## LA DÉFENSE



### Synthèse

Sources : Knight Frank, ORIE

	3 <sup>ème</sup> trimestre 2016	3 <sup>ème</sup> trimestre 2015	Évolution annuelle	Île-de-France 3 <sup>ème</sup> trimestre 2016	Part de La Défense en Île-de-France
Parc	<b>3 536 818 m<sup>2</sup></b>	3 536 818 m <sup>2</sup>	=	54 232 320 m <sup>2</sup>	6,5%
Demande placée	<b>205 200 m<sup>2</sup></b>	99 600 m <sup>2</sup>	+106%	1 763 600 m <sup>2</sup>	11%
Offre immédiate	<b>296 000 m<sup>2</sup></b>	405 000 m <sup>2</sup>	-27%	3 675 000 m <sup>2</sup>	8%
Taux de vacance	<b>8,4%</b>	11,5%	-310pb	6,8%	-
Loyer moyen	<b>410 €/m<sup>2</sup>/an</b>	390 €/m <sup>2</sup> /an	+5%	320 €/m <sup>2</sup> /an	-
Loyer haut de gamme	<b>530 €/m<sup>2</sup>/an</b>	540 €/m <sup>2</sup> /an	-0,2%	770 €/m <sup>2</sup> /an	-