

# LE MARCHÉ LOCATIF - 1S 2015

## LA DÉFENSE

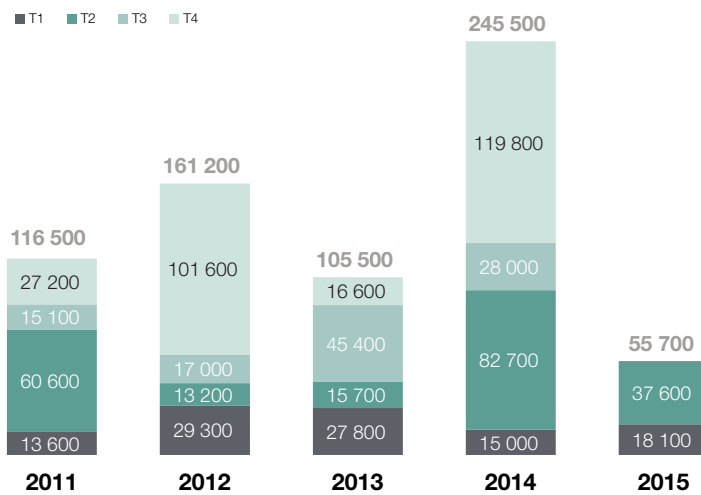


### Demande placée

**55 700 m<sup>2</sup>**

(Source : Knight Frank)

#### Evolution de la demande placée en m<sup>2</sup>



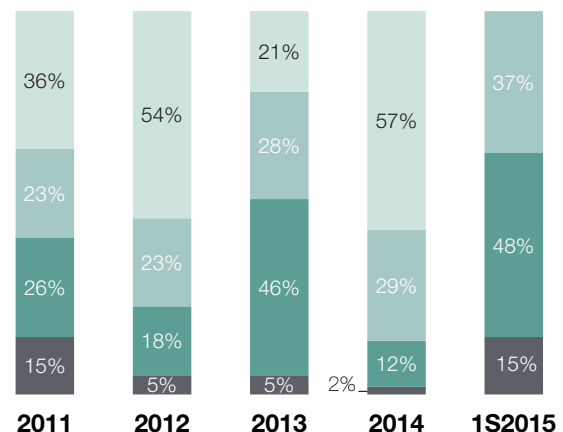
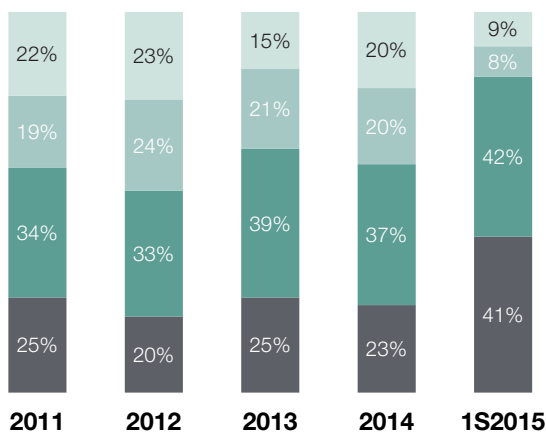
- ◆ -43% : La Défense affiche un résultat peu flatteur au 1<sup>er</sup> semestre 2015 avec une régression de l'activité
- ◆ Cette chute doit toutefois être relativisée : cette régression est enregistrée sur la base d'un 1<sup>er</sup> semestre 2014 particulièrement brillant
- ◆ La Défense avait connu une véritable résurrection en 2014, approchant ses plus hauts niveaux historiques sur le marché locatif : il ne lui sera pas facile de rester à de tels niveaux
- ◆ La Défense reste un marché structurellement volatil, reposant sur quelques grandes et très grandes transactions
- ◆ La reprise observée en 2014 trouve largement son origine dans les efforts consentis sur les loyers de commercialisation : le positionnement prix reste le critère discriminant sur un marché motivé par la recherche de rationalisation

### Taille des transactions

(Source : Knight Frank)

#### Ile-de-France

#### La Défense



Petites surfaces (≤ 1 000 m<sup>2</sup>)
  Moyennes surfaces (de 1 000 à 5 000 m<sup>2</sup>)
  Grandes surfaces (de 5 000 à 20 000 m<sup>2</sup>)
  Très grandes surfaces (≥ 20 000 m<sup>2</sup>)

## Exemples de transactions

Transactions de plus de 5 000 m<sup>2</sup> (Source : Knight Frank)

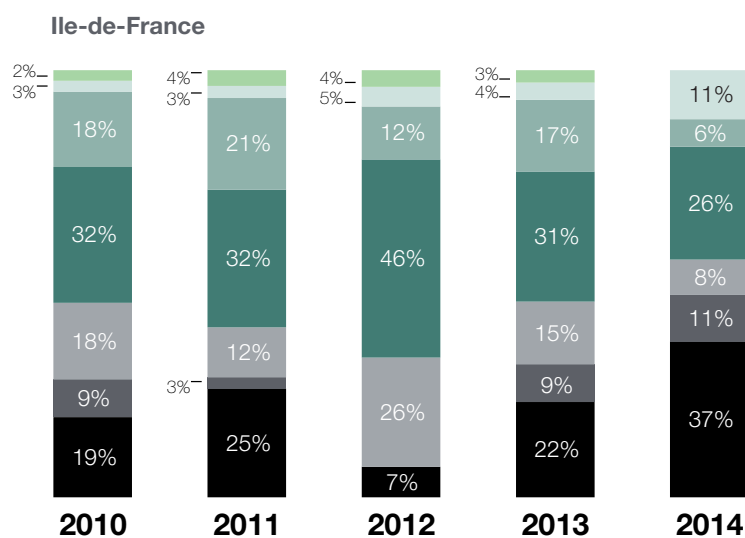
Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	Etat de l'immeuble
Demos	La Grande Arche	Juin 2015	5 020 m <sup>2</sup>	320 €	Etat d'usage
B2V Gestion Association	Immeuble Between	Avril 2015	9 700 m <sup>2</sup>	NC	Rénové
Natixis	Tour Kupka B	Mars 2015	5 700 m <sup>2</sup>	360 €	Etat d'usage

## Les grands utilisateurs

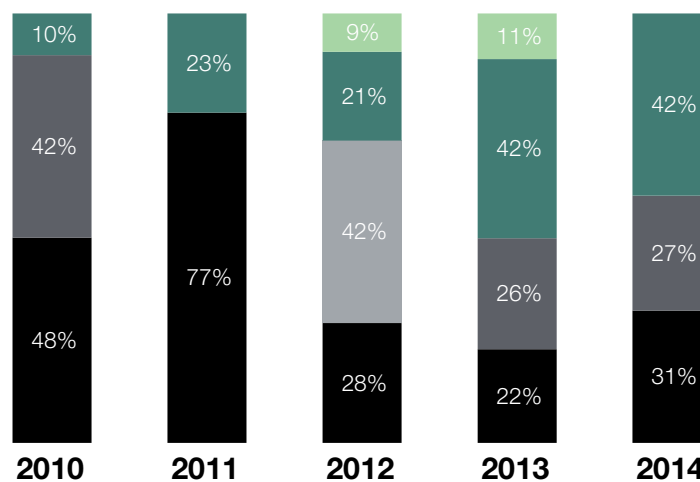
(> 5 000 m<sup>2</sup>)

(Source : Knight Frank)

- Banque/Finance/ Assurance
- Activités juridiques/ Audit/Conseil
- Public/Para-public/ Organisations professionnelles et internationales
- Industrie
- TMT
- Luxe/Mode
- Autres



### La Défense



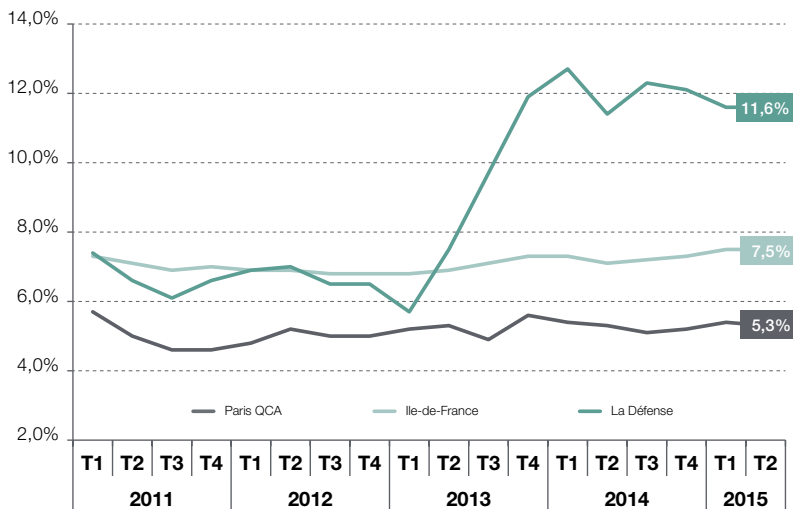
## Offre disponible

# 11,6%

Taux de vacance

(Sources : Knight Frank, ORIE)

### Evolution du taux de vacance en %



- ♦ La Défense est repassée en dessous de la barre symbolique des 12% de vacance
- ♦ Avec un taux de 11,6%, La Défense reste toutefois un des marchés les plus offreurs de la région parisienne
- ♦ L'envolée de la vacance qui avait caractérisé l'année 2013 et le début 2014 semble bel et bien interrompue : La Défense est entrée dans une phase de stabilisation et d'absorption progressive
- ♦ Après cette stabilisation, l'année 2015 devrait marquer une inversion de tendance et l'entrée dans une phase baissière, avec la chute attendue de l'activité constructive et l'extinction des programmes lancés en blanc
- ♦ Un niveau d'offre élevé n'est pas une anomalie pour un marché dédié aux grands utilisateurs : La Défense a souvent connu, par le passé, des taux de vacance à 2 chiffres
- ♦ La montée de la vacance a conduit les propriétaires à consentir des efforts conséquents sur les prix : en cas de confirmation de la reprise de l'activité transactionnelle, ils pourraient se montrer beaucoup moins conciliants

## Offre Grade A

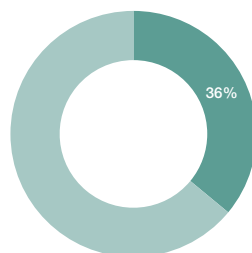
# 36%

(Source : Knight Frank)

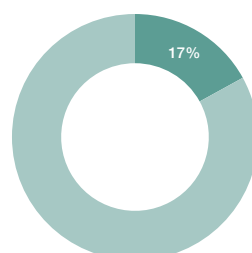
- Seconde main
- Neuf ou restructuré

### Qualité de l'offre en % des surfaces disponibles

#### La Défense



#### Ile-de-France



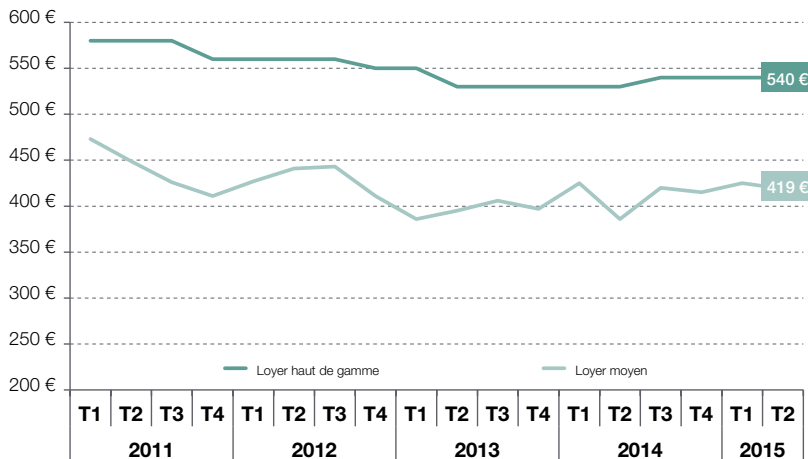
- ♦ L'offre de Grade A (surfaces neuves ou restructurées) a fortement décru depuis le début 2014 mais reste beaucoup plus abondante sur La Défense que sur le reste de la région parisienne : elle représente désormais 36% de l'offre, contre 45% il y a un an
- ♦ Dans un contexte de carence régionale en offre de qualité, le profil atypique de La Défense devient une opportunité : les surfaces de Grade A, qui permettent de réels gains d'efficacité et de charges, ont la préférence des utilisateurs (81% des surfaces placées en grandes transactions en 2014 sur la région parisienne correspondaient au Grade A)
- ♦ La longue léthargie du marché de La Défense montre que la question du positionnement prix de l'offre de Grade A est tout aussi cruciale pour les utilisateurs : si l'essentiel de l'activité transactionnelle s'est longtemps cantonnée aux surfaces rénovées ou de seconde main, c'est parce que l'offre de Grade A apparaissait trop chère pour de très grands utilisateurs, lorsqu'ils avaient un important back office

## Les loyers

**540 €** HT HC/m<sup>2</sup>/an  
Loyer haut de gamme

(Source : Knight Frank)

### Evolution des loyers en € HT HC/m<sup>2</sup>/an



- ◆ Quelques transactions, actées en fin d'année 2014, permettent d'établir le loyer haut de gamme à 540/550 € (facial), ce qui marque une rupture symbolique après 3 années de stagnation ou de baisse
- ◆ Ces valeurs ne concernent toutefois qu'un nombre très restreint d'immeubles : la plupart des transactions se sont signées à des valeurs inférieures à 500 €, y compris sur des surfaces de Grade A
- ◆ La volonté d'économie des utilisateurs reste en effet un critère essentiel, qui semble exclure un retournement spectaculaire de l'évolution des loyers en 2015
- ◆ La période des « soldes » est néanmoins clairement finie à La Défense : les mesures d'accompagnement, qui restent importantes en fin 2014 (souvent comprises entre 20 et 25% des montants faciaux), pourraient assez rapidement se contracter en 2015

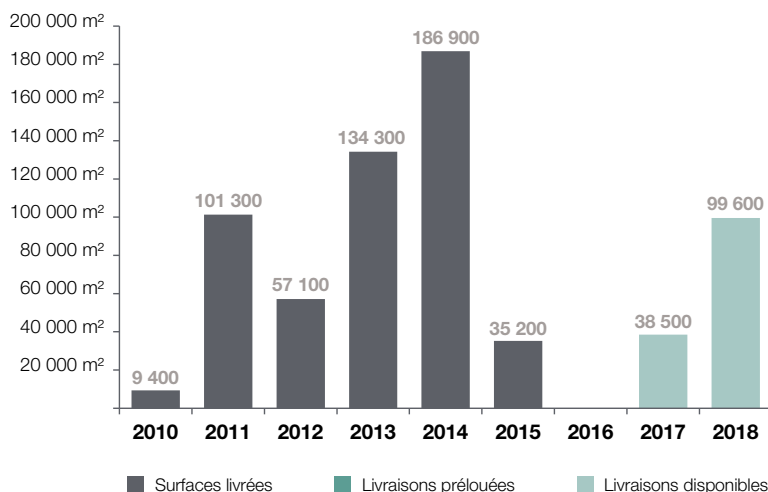
## Livraisons futures

**0%**

Taux de précommercialisation d'ici à fin 2018

(Source : Knight Frank)

### Surfaces neuves ou restructurées à La Défense



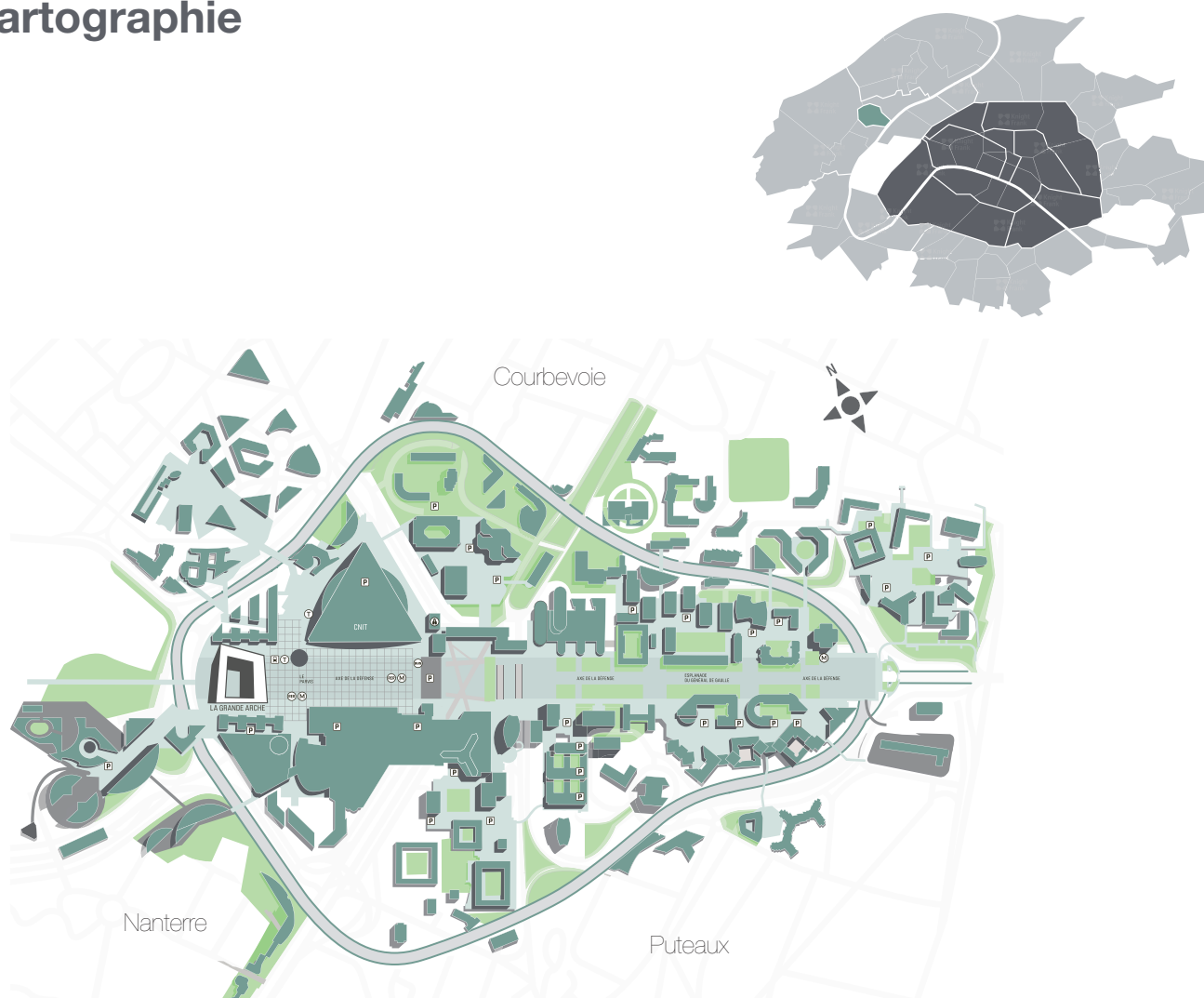
- ◆ Les craintes quant à un déséquilibre structurel et alarmant du marché étaient sans doute exagérées : outre le rebond de l'activité transactionnelle, l'essentiel des surfaces attendues dans le cadre du plan de renouveau de La Défense sont d'ores et déjà livrées
- ◆ Pour l'année 2015, seule l'opération de restructuration de l'ex tour Athéna a été livrée, sachant qu'elle sera occupée par son propriétaire (Allianz)
- ◆ Le prochain programme lancé en blanc n'est pas attendu avant la toute fin 2017 ou le début 2018, avec la tour Trinity
- ◆ 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 » observés récemment
- ◆ Les précommercialisations, qui ont fait leur apparition à La Défense en 2014, en seraient favorisées

# Synthèse

(Sources : Knight Frank, ORIE)

	La Défense 1S 2015	La Défense 1S 2014	La Défense Evolution sur 1 an	Ile-de-France 1S 2015	Part de La Défense en Ile-de-France
Parc	<b>3 536 818 m<sup>2</sup></b>	3 452 918 m <sup>2</sup>	+2,4%	53 227 320 m <sup>2</sup>	6,6%
Demande placée	<b>55 700 m<sup>2</sup></b>	97 731 m <sup>2</sup>	-43,0%	912 600 m <sup>2</sup>	6,0%
Offre immédiate	<b>409 000 m<sup>2</sup></b>	393 000 m <sup>2</sup>	+4,0%	4 002 000 m <sup>2</sup>	10,0%
Taux de vacance	<b>11,6%</b>	11,4%	+20 pb	7,5%	-
Loyer moyen	<b>419 €/m<sup>2</sup>/an</b>	386 €/m <sup>2</sup> /an	+8,0%	316 €/m <sup>2</sup> /an	-
Loyer haut de gamme	<b>540 €/m<sup>2</sup>/an</b>	530 €/m <sup>2</sup> /an	+1,9%	750 €/m <sup>2</sup> /an	-

## Cartographie



# RESEARCH

## Contacts au sujet des analyses de marché

### Cyril Robert

Etudes & Recherche  
+33 (0)1 43 16 55 96  
cyril.robert@fr.knightfrank.com

### Nadège Pieczynski

Analyste  
+33 (0)1 43 16 88 84  
nadege.pieczynski@fr.knightfrank.com

## Contacts commerciaux

### Philippe Perello

CEO Paris Office  
Partner Knight Frank LLP  
+33 (0)1 43 16 88 86  
philippe.perello@fr.knightfrank.com

### Julien Bonnefoy

Capital Markets France  
Partner Knight Frank LLP  
+33 (0)1 43 16 88 89  
julien.bonnefoy@fr.knightfrank.com

### Aymeric Sevestre

Bureaux  
+33 (0)1 43 16 88 92  
aymeric.sevestre@fr.knightfrank.com

### Laurence Karsenti

Commerce  
+33 (0)1 43 16 88 77  
laurence.karsenti@fr.knightfrank.com

### Guylène Brossart

Gestion Locative  
+33 (0)1 43 16 88 91  
guylene.brossart@fr.knightfrank.com

### Aron Shadbolt

Knight Frank Valuation  
+33 (0)1 43 16 88 96  
aron.shadbolt@fr.knightfrank.com

### Arnaud Cosny

L'Atelier Knight Frank  
+33 (0)1 43 16 56 00  
arnaud.cosny@fr.knightfrank.com

Le département Etudes & Recherche de Knight Frank propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

Les études de Knight Frank sont disponibles sur le site **KnightFrank.fr**

## © Knight Frank SNC 2015

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

Malgré la grande attention prêtée à la préparation de cette publication, Knight Frank ne peut en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuelles erreurs. En outre, en tant qu'étude de marché générale, ce document ne saurait refléter l'avis de Knight Frank sur des projets ou des immeubles spécifiques.

La reproduction de tout ou partie de la présente publication est tolérée, sous réserve expresse d'en indiquer la source.

## Amérique

Argentine  
Brésil  
Canada  
Caraïbes  
Chili  
Colombie  
Etats-Unis  
Mexique  
Pérou

## Europe

Allemagne  
Autriche  
Belgique  
Espagne  
France  
Irlande  
Italie  
Monaco  
Pays-Bas  
Pologne  
Portugal  
République Tchèque  
Roumanie  
Royaume-Uni  
Russie  
Suisse

## Afrique

Afrique du Sud  
Botswana  
Kenya  
Malawi  
Nigéria  
Ouganda  
Tanzanie  
Zambie  
Zimbabwe

## Asie Pacifique

Australie  
Cambodge  
Chine  
Corée du Sud  
Hong-Kong  
Inde  
Indonésie  
Japon  
Malaisie  
Nouvelle-Zélande  
Singapour  
Taiwan  
Thaïlande

## Moyen-Orient

Arabie Saoudite  
Emirats Arabes Unis

