

LE MARCHÉ LOCATIF

LA DÉFENSE

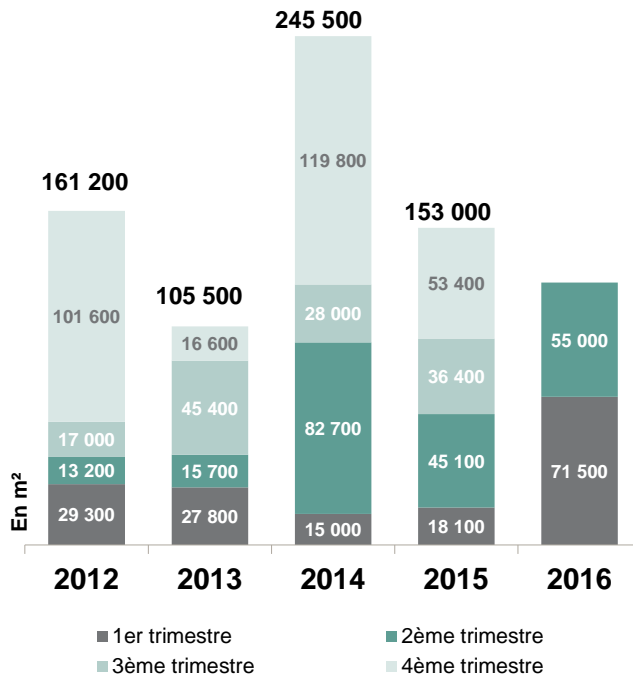
1^{ER} SEMESTRE 2016

Demande placée

126 500 m²

Source : Knight Frank

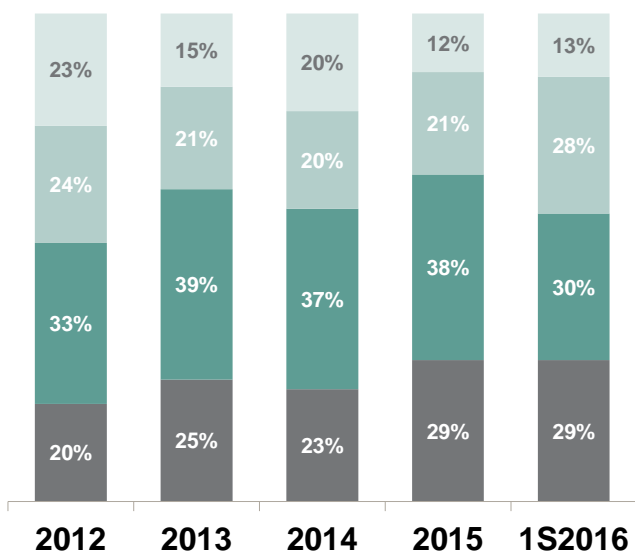
- ◆ +100% : l'activité transactionnelle sur La Défense réalise une performance remarquable, avec un doublement des volumes consommés au terme du 1^{er} semestre 2016
- ◆ La Défense est structurellement volatile, son marché étant étroitement tributaire de quelques grandes transactions : 8 prises à bail de plus de 5 000 m² ont été enregistrées en ce 1^{er} semestre 2016, représentant 72% de la demande placée
- ◆ Au cours des 3 derniers mois, le segment de surfaces inférieures à 1 000 m², qui avait connu une hausse significative au 1^{er} trimestre, est revenu à son étiage
- ◆ 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



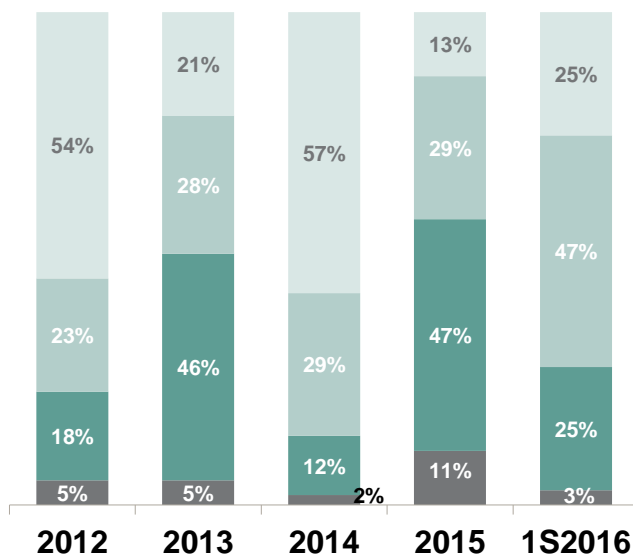
Taille des transactions

Source : Knight Frank

Île-de-France



La Défense



- 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)

Exemple de transactions > 5 000 m²

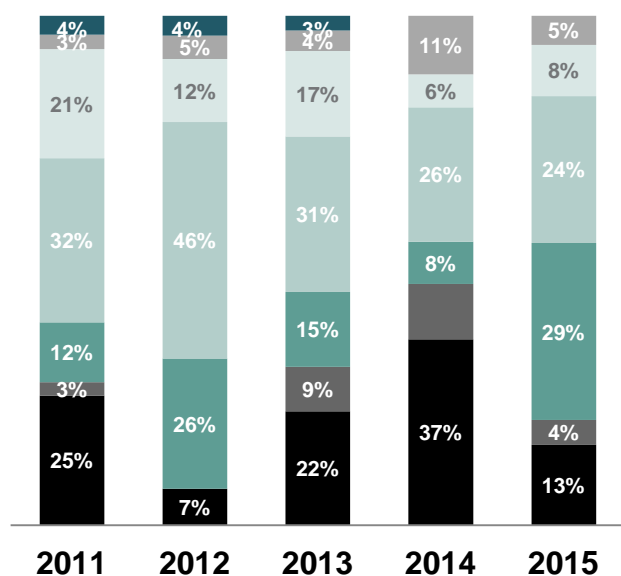
Source : Knight Frank

Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	Etat des locaux
Deloitte & Associés	Tour Majunga	Janvier 2016	31 000 m ²	550€	Neuf
Bureaux Véritas	Le Triangle de l'Arche	Avril 2016	12 000 m ²	NC	Rénové
IMS Health France	Tour D2	Mars 2016	11 400 m ²	NC	Neuf
Nexans	Le Vinci	Mai 2016	10 000 m ²	NC	Etat d'usage
INVIVO	Tour Carpe Diem	Février 2016	8 000 m ²	NC	Neuf
Axway Software	Tour W	Avril 2016	7 200 m ²	NC	Etat d'usage
KPMG	Tour Eqho	Mai 2016	6 200 m ²	NC	Rénové
GIE Logement Français	Between	Mars 2016	5 300 m ²	NC	Neuf

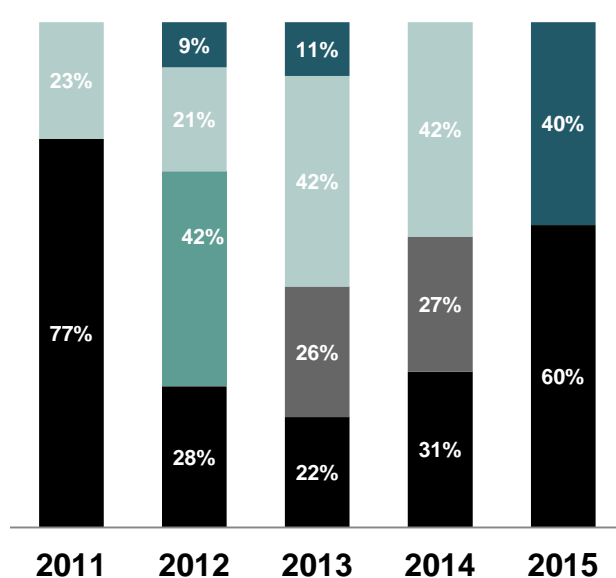
Les grands utilisateurs > 5 000 m²

Source : Knight Frank

Île-de-France



La Défense

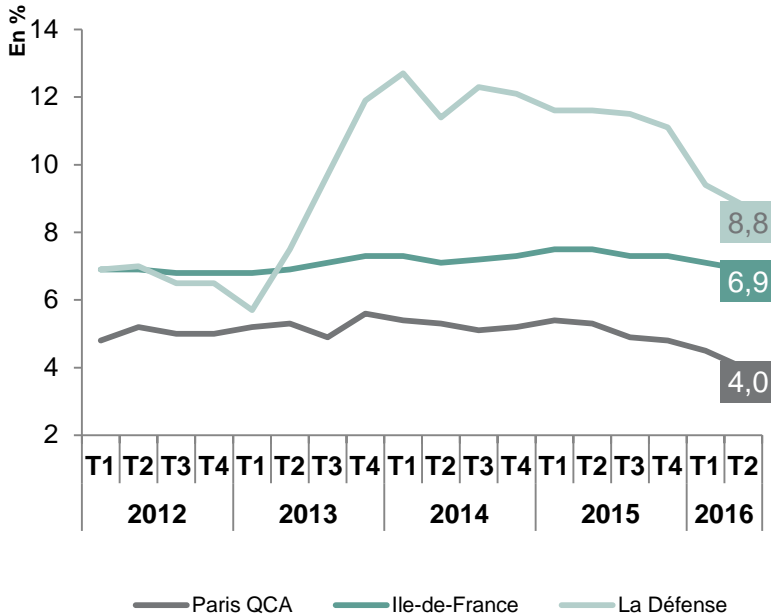


- Autres
- Luxe & mode
- TMT
- Industrie
- Public, para-public, organisations professionnelles et internationales
- Activités juridiques, audit & conseil
- Banques, finance & assurance

Offre disponible

8,8 %

Sources : Knight Frank, ORIE



- ♦ La baisse de l'offre disponible sur la Défense, initiée dès la fin 2014, s'est accélérée depuis le début de l'année 2016
- ♦ A 8,8%, le taux de vacance n'était pas tombé aussi bas à La Défense depuis la mi-2013. Il demeure toutefois un peu au dessus de la moyenne régionale (6,9%)
- ♦ 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

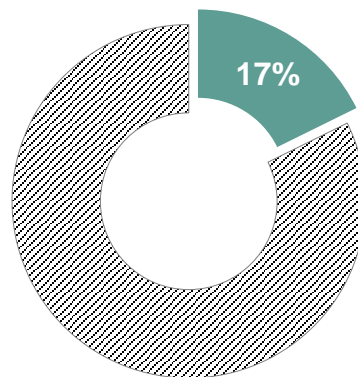
Offre Grade A

17 %

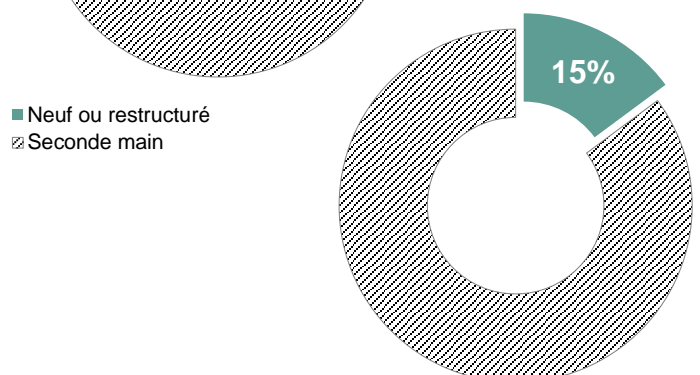
Source : Knight Frank

- ♦ Bien qu'elle reste un peu plus abondante que sur le reste de la région parisienne, l'offre de Grade A (surfaces neuves ou restructurées) a considérablement décliné : elle est ainsi passée en 1 an de 36% à 17% de l'offre disponible sur La Défense
- ♦ C'est un atout qui disparaît pour La Défense dans le jeu de séduction des utilisateurs : 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 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 un temps 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, notamment lorsqu'il s'agissait de loger un important back office

La Défense



Île-de-France



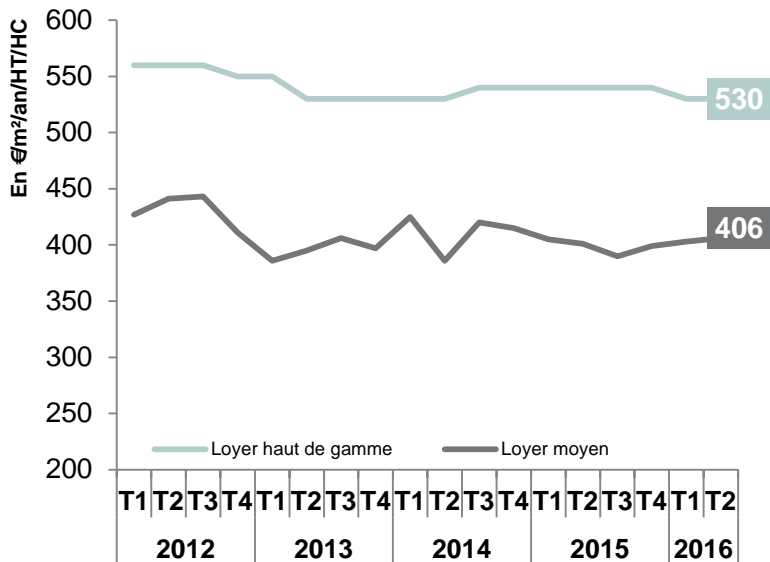
Loyers

530 € /m²/an HT HC

Loyer haut de gamme

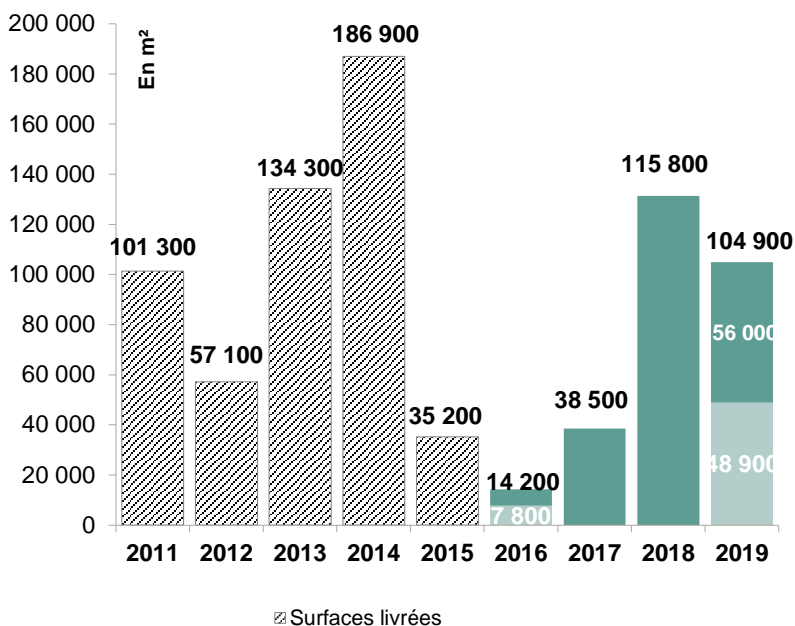
Source : Knight Frank

Évolution des loyers en € HT HC/m²/an



- ♦ 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 depuis 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

Surfaces neuves ou restructurées à La Défense



- ♦ Les craintes quant à un déséquilibre structurel et alarmant du marché de La Défense étaient exagérées : outre le rebond de l'activité transactionnelle, l'essentiel des surfaces attendues dans le cadre du plan de renouvellement de La Défense est d'ores et déjà livré
- ♦ 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 relais en 2016
- ♦ Window, le premier programme lancé en blanc, n'est pas attendu en livraison avant la fin 2017 : au cours des 2 prochaines années, l'offre (notamment en Grade A) devrait donc se raréfier sur La Défense
- ♦ 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
- ♦ Les précommercialisations, qui ont fait leur apparition à La Défense en 2014, devraient être encouragées au cours des prochains mois

Synthèse

Sources : Knight Frank, ORIE

	1 ^{er} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2015	Évolution annuelle	Île-de-France 1 ^{er} semestre 2016	Part de La Défense en Île-de-France
Parc	3 536 818 m²	3 536 818 m ²	=	54 137 820 m ²	6,5%
Demande placée	126 500 m²	63 200 m ²	+100%	1 158 100 m ²	11%
Offre immédiate	311 000 m²	409 000 m ²	-24%	3 711 000 m ²	8,4%
Taux de vacance	8,8%	11,6%	-280pb	6,9%	-
Loyer moyen	406 €/m²/an	401 €/m ² /an	+1%	324 €/m ² /an	-
Loyer haut de gamme	530 €/m²/an	540 €/m ² /an	-0,2%	760 €/m ² /an	-

Cartographie

Source : Knight Frank



RESEARCH

Contacts au sujet des analyses de marché

Cyril Robert

Études & 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

Capital Markets
Partner Knight Frank LLP
+33 (0)1 43 16 88 86
philippe.perello@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 2016

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

