

LE MARCHÉ LOCATIF

LA DÉFENSE

3^{ÈME} TRIMESTRE 2016

LE MARCHÉ LOCATIF LA DÉFENSE

Cartographie

Source : Knight Frank

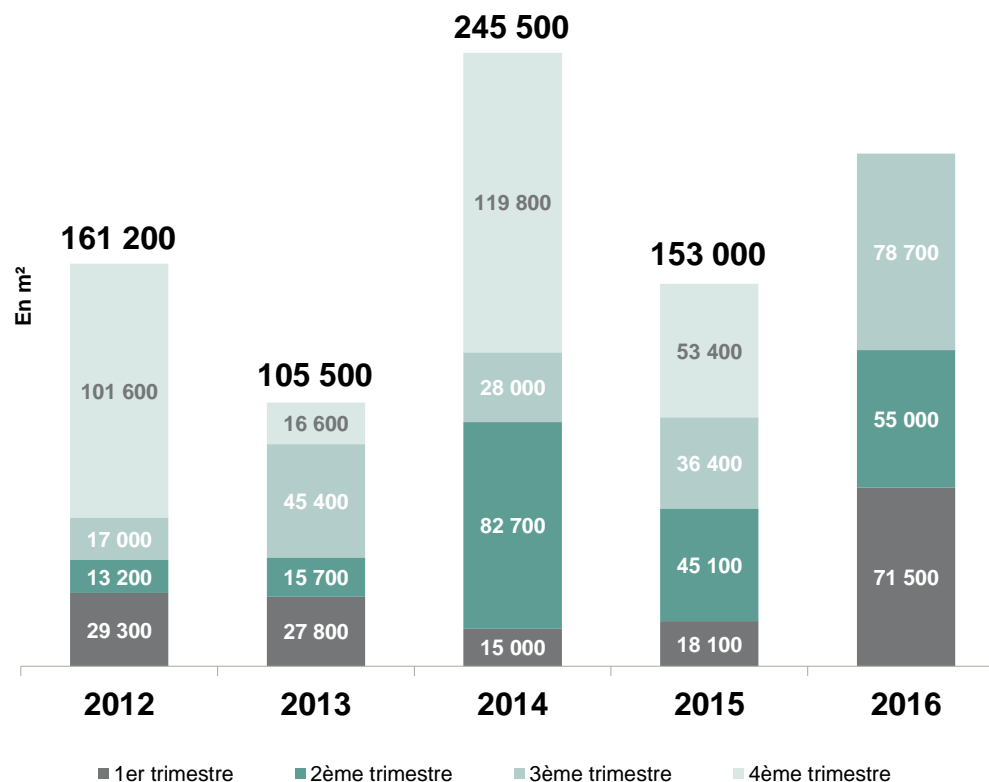


Demande placée

205 200 m²

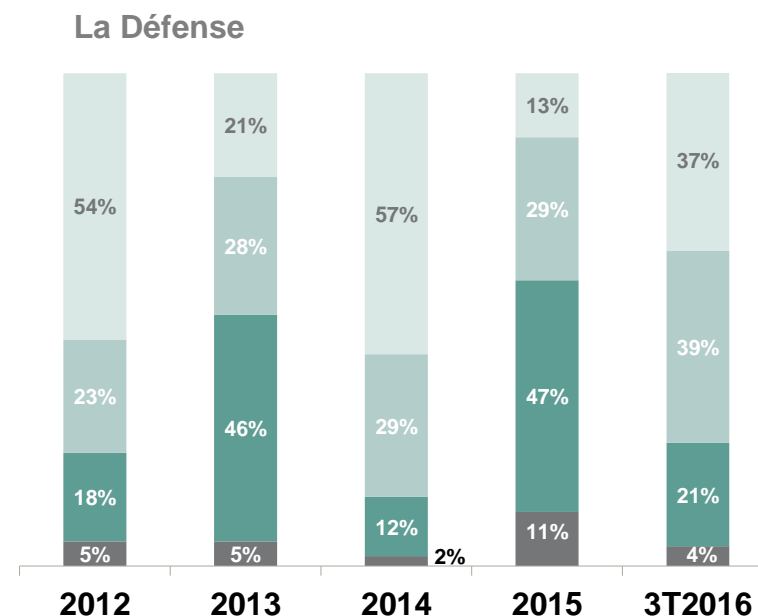
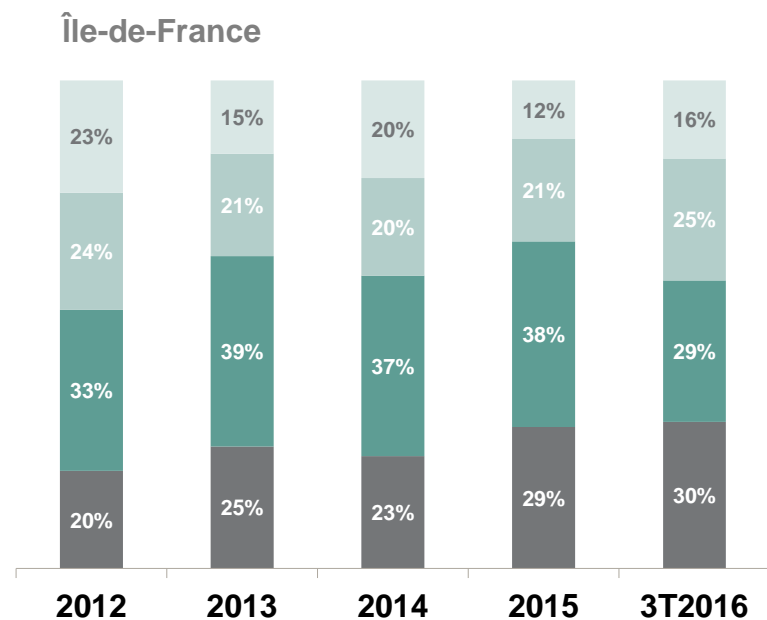
Source : Knight Frank

- ◆ +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 m² ont été enregistrées au 3^{ème} trimestre 2016, représentant 76% de la demande placée
- ◆ Le segment de surfaces inférieures à 1 000 m², qui avait connu une hausse significative au 1^{er} 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 m²

Source : Knight Frank

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

Nota : la transaction portant sur le nouveau siège de Saint-Gobain (49.000m²) a été comptabilisée par Knight Frank en 2015

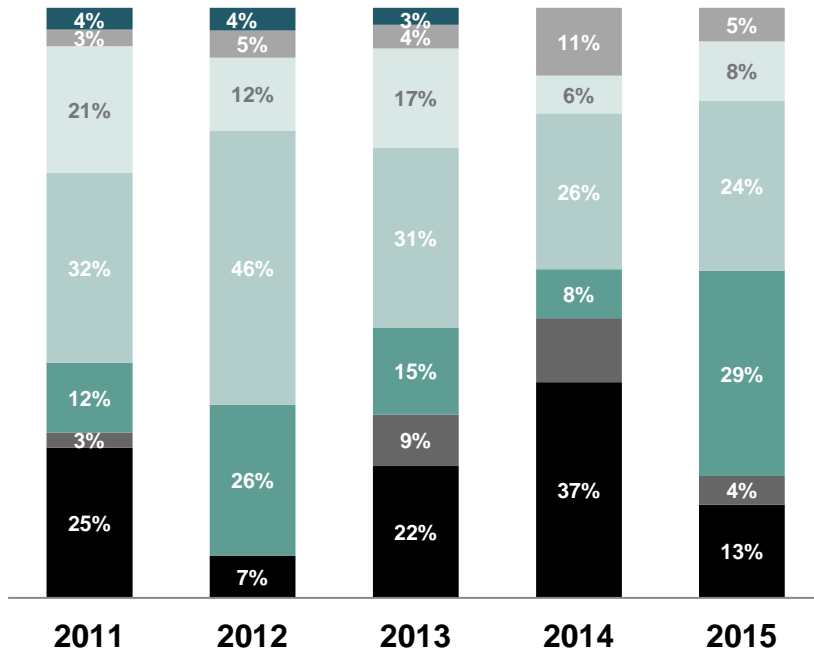
LE MARCHÉ LOCATIF – 3T 2016

LA DÉFENSE

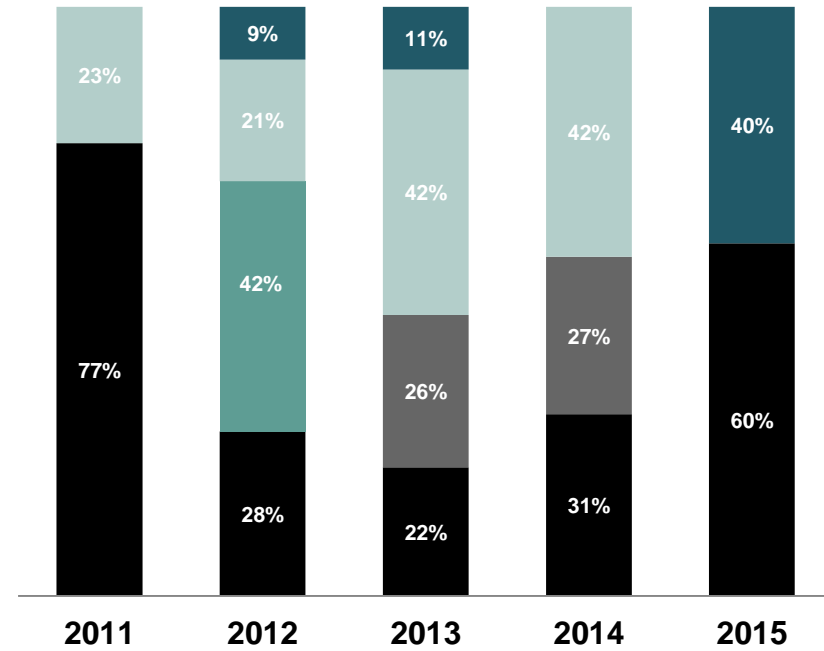
Les grands utilisateurs > 5 000 m²

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

LE MARCHÉ LOCATIF – 3T 2016

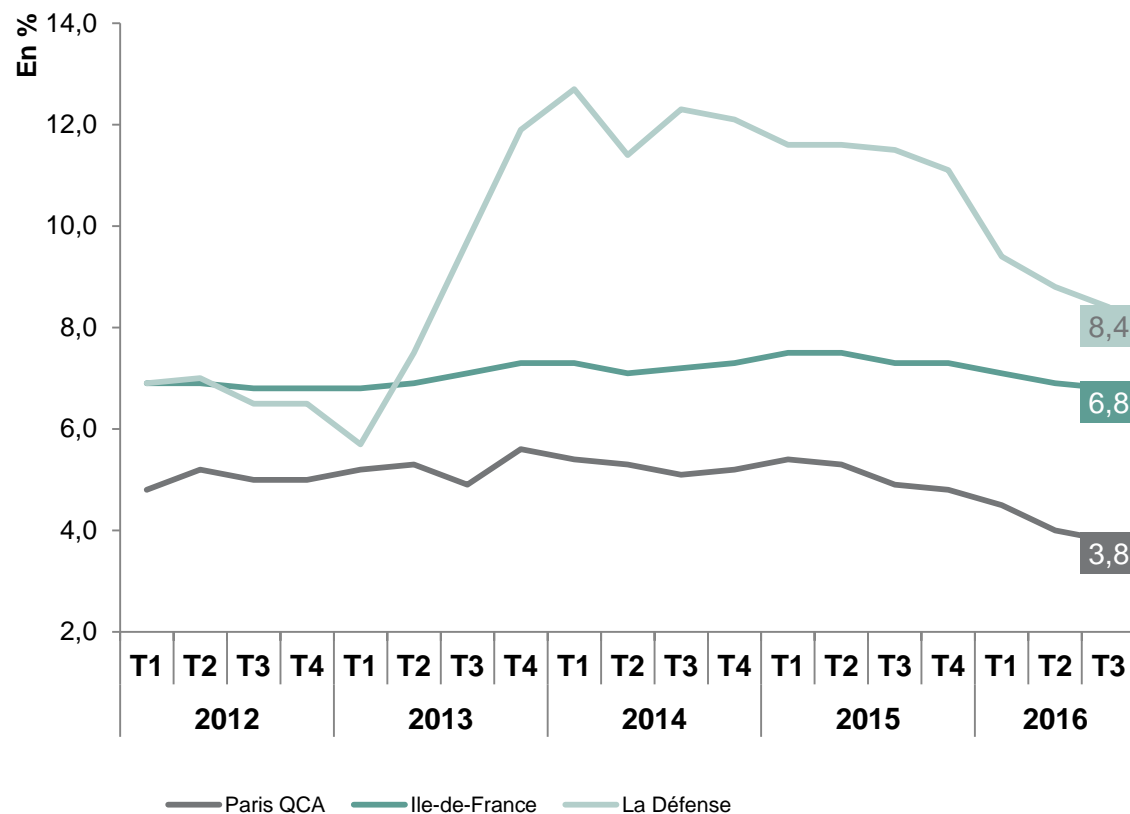
LA DÉFENSE

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



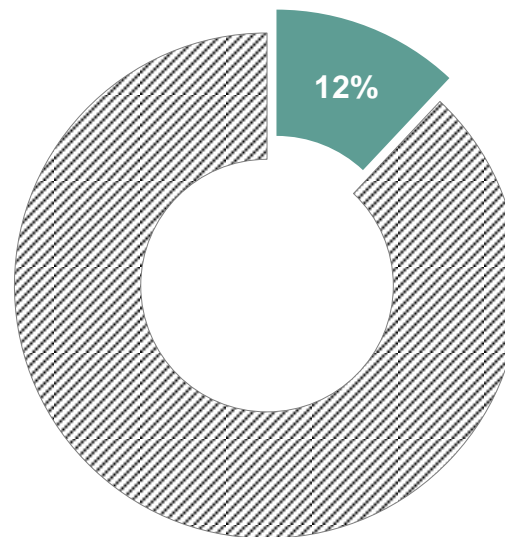
Offre Grade A

12 %

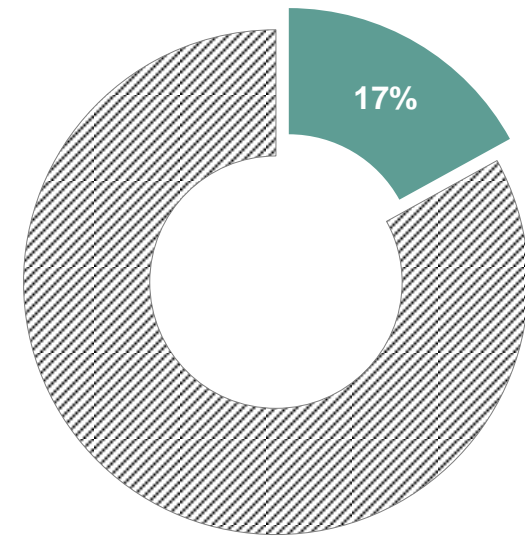
Source : Knight Frank

- ◆ 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

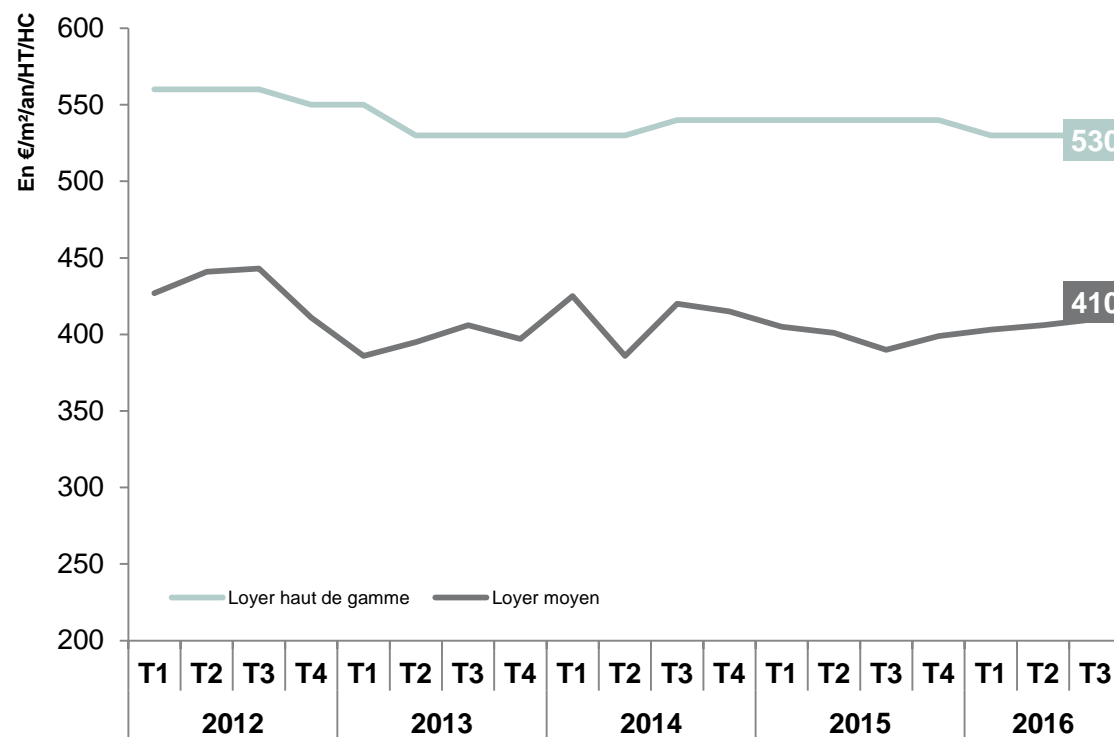
Loyers

530 € /m²/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

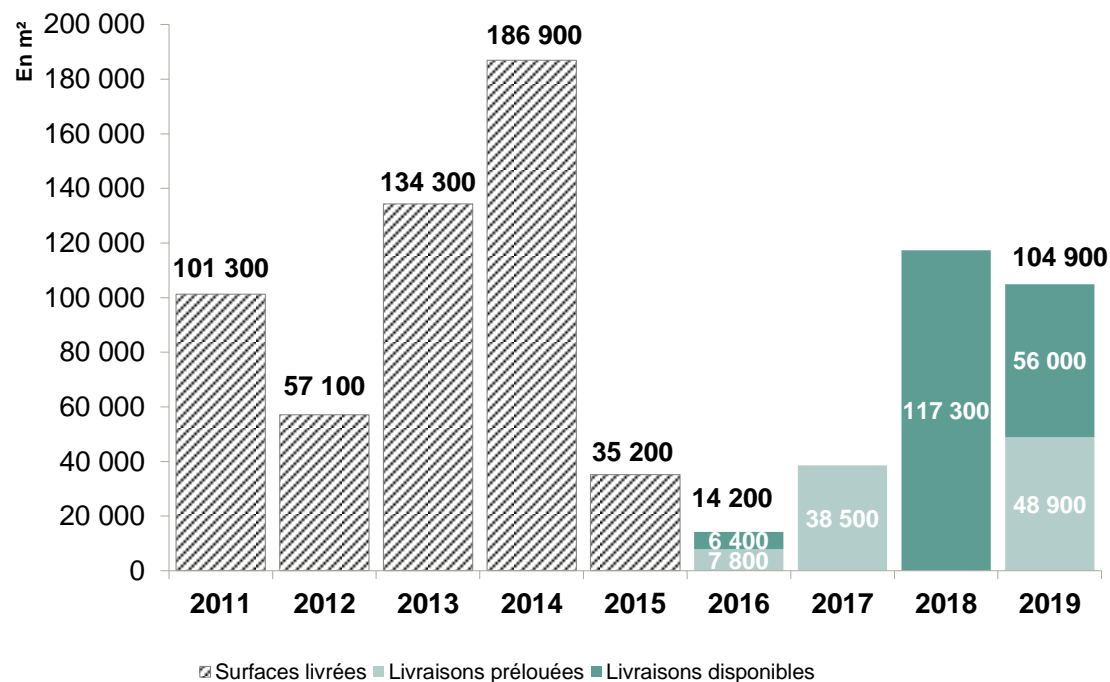
35%

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 44.000m² 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 ^{ème} trimestre 2016 | 3 ^{ème} trimestre 2015 | Évolution annuelle | Île-de-France 3 ^{ème} trimestre 2016 | Part de La Défense en Île-de-France |
|---------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------|---|-------------------------------------|
| Parc | 3 536 818 m² | 3 536 818 m ² | = | 54 232 320 m ² | 6,5% |
| Demande placée | 205 200 m² | 99 600 m ² | +106% | 1 763 600 m ² | 11% |
| Offre immédiate | 296 000 m² | 405 000 m ² | -27% | 3 675 000 m ² | 8% |
| Taux de vacance | 8,4% | 11,5% | -310pb | 6,8% | - |
| Loyer moyen | 410 €/m²/an | 390 €/m ² /an | +5% | 320 €/m ² /an | - |
| Loyer haut de gamme | 530 €/m²/an | 540 €/m ² /an | -0,2% | 770 €/m ² /an | - |