

# LE MARCHÉ LOCATIF

## LA DÉFENSE

ANNÉE 2016

# LE MARCHÉ LOCATIF LA DÉFENSE

## Cartographie

Source : Knight Frank

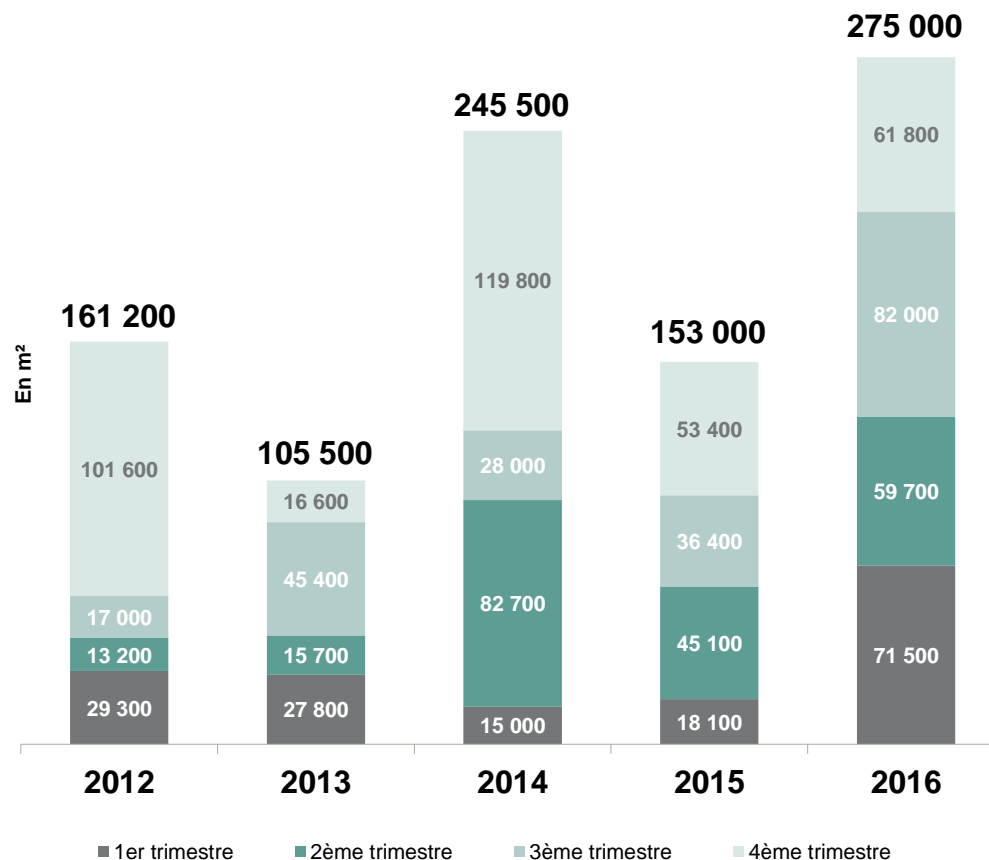


### Demande placée

# 275 000 m<sup>2</sup>

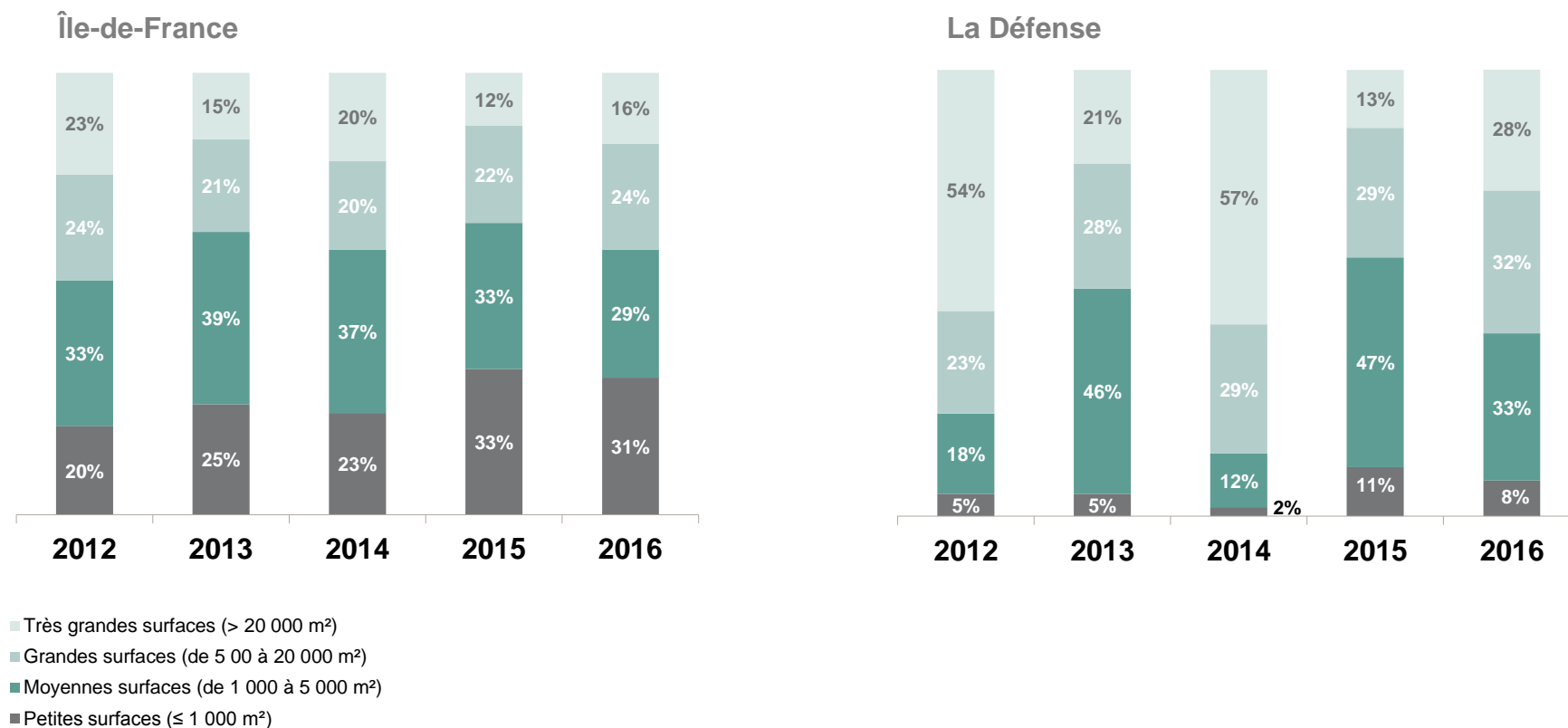
Source : Knight Frank

- ◆ +80% : l'activité transactionnelle sur La Défense progresse très fortement, surpassant la hausse observée à l'échelle régionale (+13%), et réalise son meilleur résultat en plus de 10 ans
- ◆ La Défense est un marché structurellement volatile car étroitement tributaire de quelques grandes transactions : en 2016, les 2 principales transactions ont représenté près d'un tiers de l'activité. Au total, les 11 prises à bail de plus de 5 000 m<sup>2</sup> enregistrées en 2016 concentrent 60% de la demande placée
- ◆ Le segment de surfaces inférieures à 1 000 m<sup>2</sup>, qui avait connu une hausse significative en début d'année, est revenu à un niveau plus habituel, pour ne plus représenter que 8% de l'activité 2016
- ◆ L'accélération de l'activité transactionnelle observée depuis 2014 trouve largement son origine dans les efforts consentis sur les loyers de commercialisation : l'attractivité prix reste un critère discriminant sur un marché motivé par la recherche de rationalisation, surtout chez les grands utilisateurs



### Taille des transactions

Source : Knight Frank



# LE MARCHÉ LOCATIF – ANNÉE 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>	500€	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>	480€	Neuf
Bureau Véritas	Le Triangle de l'Arche	Avril 2016	12 000 m <sup>2</sup>	400€	Rénové
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>	460€	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
Expanscience	Tour First	Déc. 2016	5 900 m <sup>2</sup>	480€	Neuf
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

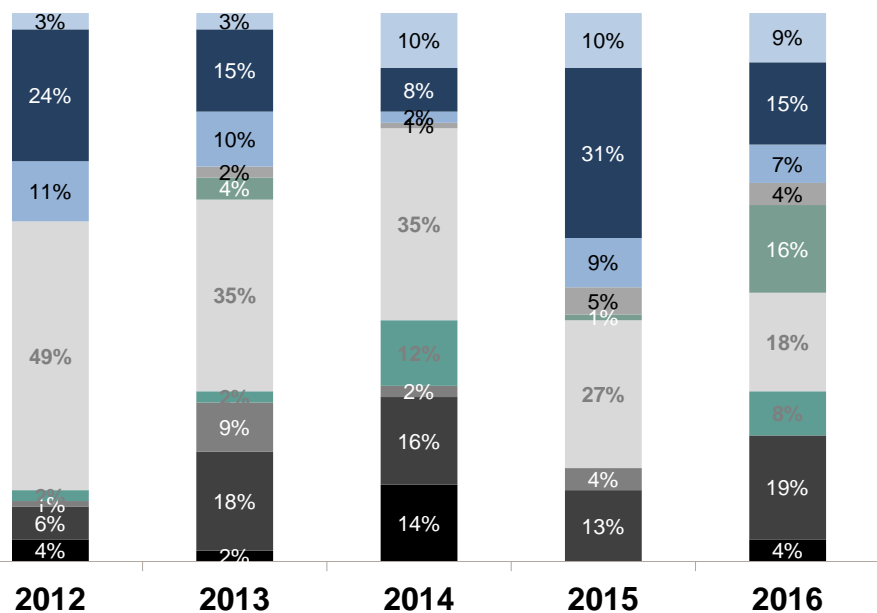
# LE MARCHÉ LOCATIF – ANNÉE 2016

## LA DÉFENSE

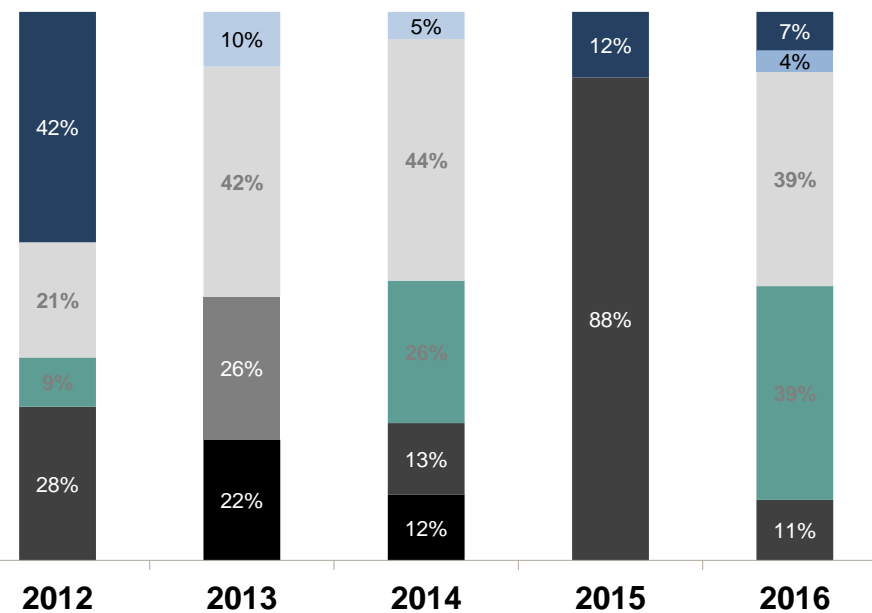
### Les grands utilisateurs > 5 000 m<sup>2</sup>

Source : Knight Frank

#### Île-de-France



#### La Défense



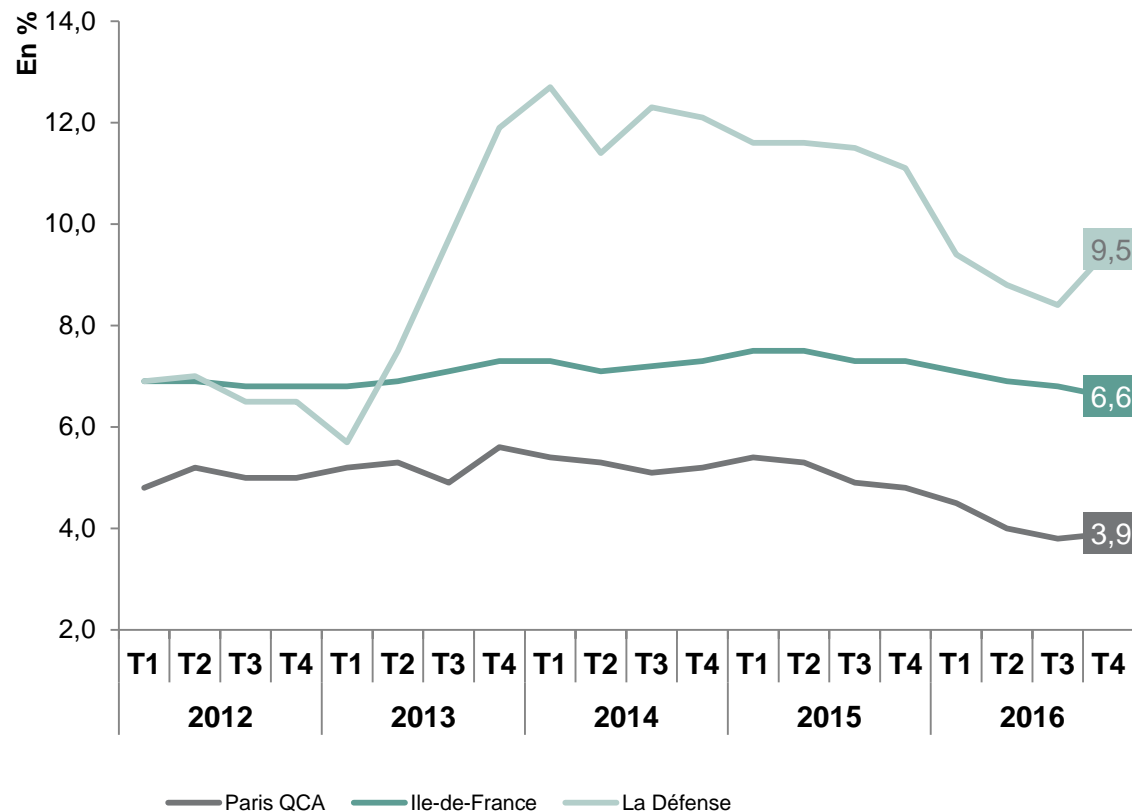
- Assurances/Mutuelles
- Conseil Avocats/Notaires
- Industrie/Distribution
- Mode/Textile/Luxe
- Public/Parapublic
- Banques/Finances
- Conseil Autres
- Média/Communication
- New Tech/Telecom/Web
- Services

### Offre disponible

# 9,5 %

Sources : Knight Frank, ORIE

- ♦ 9,5% : en dépit d'une nette remontée au 4<sup>ème</sup> trimestre suite à des libérations, le taux de vacance est clairement à la baisse sur La Défense depuis la mi-2013. Il demeure toutefois au-dessus de la moyenne régionale (6,6%)
- ♦ La compression à l'œuvre s'explique par un phénomène de ciseaux, entre une relance de l'activité transactionnelle et une chute de l'activité constructive
- ♦ Ce phénomène d'absorption progressive des surfaces disponibles pourrait s'amplifier au cours des prochains mois, en raison de l'absence de livraison de surfaces disponibles
- ♦ Un niveau d'offre élevé n'est pas forcément signe de déséquilibre 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, rééquilibrant le rapport de force au profit des propriétaires



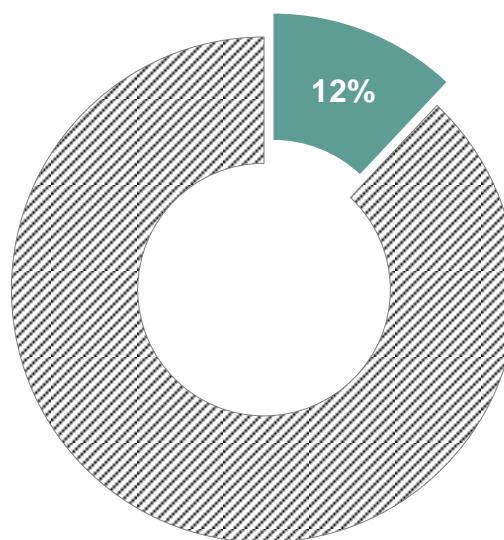
### Offre Grade A

# 12 %

Source : Knight Frank

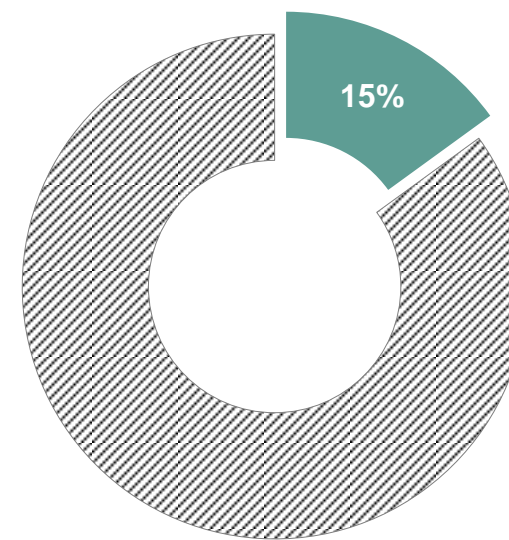
- ♦ Longtemps abondante sur La Défense, l'offre de Grade A (surfaces neuves ou restructurées) a considérablement décliné au fil des derniers mois : elle est ainsi passée en 1 an de 34% à 12% (en dessous de la moyenne régionale)
- ♦ C'est un atout qui disparaît pour La Défense : dans un contexte de carence 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 (72% des surfaces placées en grandes transactions en 2016 sur la région parisienne correspondaient au Grade A et 76% en 2015)
- ♦ La longue léthargie du marché de La Défense, puis son brusque réveil, montrent que la question du positionnement prix de l'offre de Grade A est tout aussi cruciale pour les utilisateurs : les très grands utilisateurs, notamment pour ceux qui doivent loger un important back office, n'ont fait leur retour qu'après que les propriétaires aient acté une baisse des valeurs de commercialisation (valeurs faciales et/ou mesures d'accompagnement)

La Défense



■ Neuf ou restructuré    ▨ Seconde main

Île-de-France





# LE MARCHÉ LOCATIF – ANNÉE 2016

## LA DÉFENSE

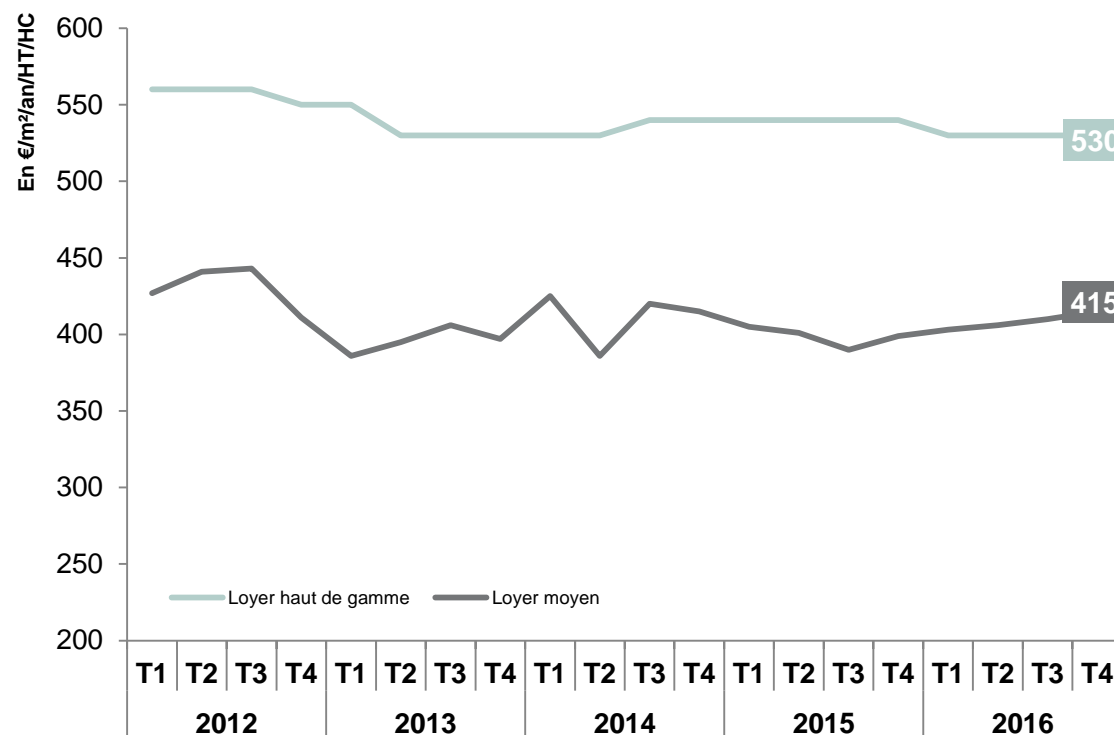
### Loyers

**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, celui-ci étant plus proche de 530€
- ♦ La notion de loyer haut de gamme ne concerne qu'une toute petite minorité d'immeubles : la plupart des transactions se réalisent à des valeurs proches ou inférieures à 500€, y compris sur du Grade A
- ♦ Une révision drastique des prix a été engagée, dès 2014, sur la plupart des immeubles offrant des disponibilités : cette révision est toutefois restée cachée par le recours préférentiel aux mesures d'accompagnement et par le maintien de valeurs faciales élevées sur une minorité d'immeubles
- ♦ Il est probable que le point bas des loyers ait été atteint 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)
- ♦ 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 dans leurs choix immobiliers



### Livraisons futures

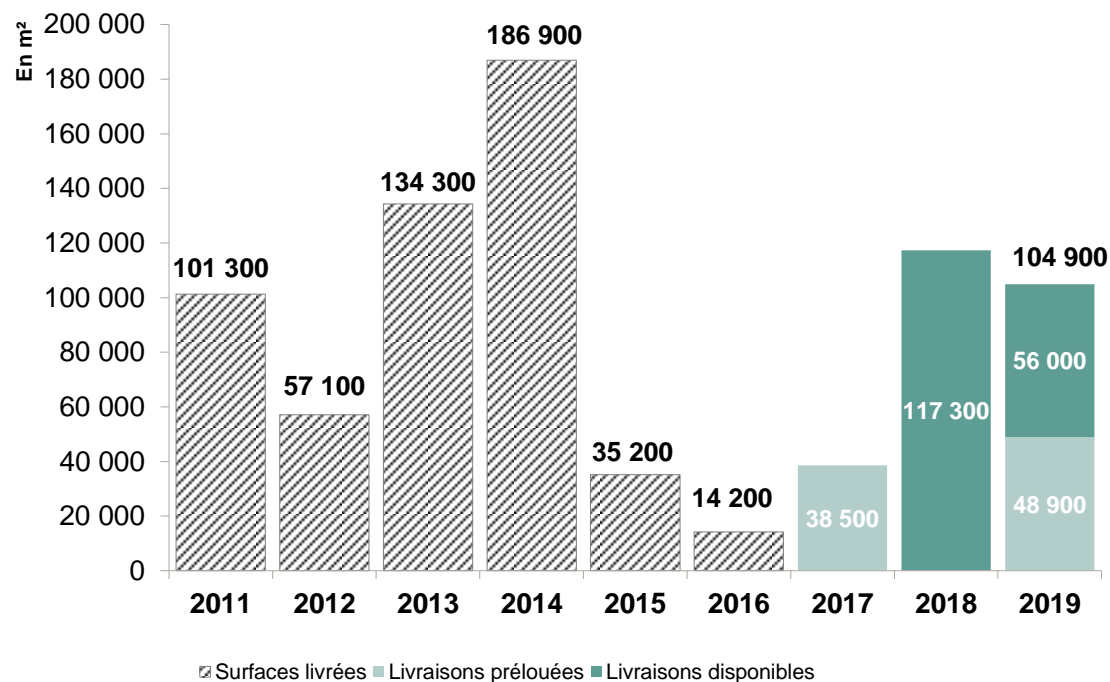
# 33%

Taux de précommercialisation  
à fin 2019

Source : Knight Frank

- ♦ 2015, 2016 et 2017 resteront comme des années « mortes » en termes de construction, avec des volumes de livraisons extrêmement réduits
- ♦ Window était le seul programme lancé en blanc 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 : il représente désormais à peine 12% des disponibilités
- ♦ Cette phase d'absorption et de rééquilibrage progressif du marché était nécessaire après le flot de livraisons du plan de renouveau de La Défense, mais il ne faudrait pas qu'elle se poursuive, sauf à plonger le marché dans un déséquilibre inverse
- ♦ Conséquence de la raréfaction du Grade A, les précommercialisations, qui n'avaient aucune réalité à La Défense avant 2014, représentent désormais 33% des volumes attendus en livraison avant fin 2019
- ♦ 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 – ANNÉE 2016

## LA DÉFENSE



### Synthèse

Sources : Knight Frank, ORIE

	Année 2016	Année 2015	Évolution annuelle	Île-de-France Année 2016	Part de La Défense en Île-de-France
Parc	<b>3 551 018 m<sup>2</sup></b>	3 536 818 m <sup>2</sup>	+0,4%	54 466 720 m <sup>2</sup>	6,5%
Demande placée	<b>275 000 m<sup>2</sup></b>	153 000 m <sup>2</sup>	+80%	2 450 800 m <sup>2</sup>	11%
Offre immédiate	<b>336 000 m<sup>2</sup></b>	394 000 m <sup>2</sup>	-15%	3 614 000 m <sup>2</sup>	9%
Taux de vacance	<b>8,4%</b>	11,1%	-160pb	6,6%	-
Loyer moyen	<b>415 €/m<sup>2</sup>/an</b>	399 €/m <sup>2</sup> /an	+5%	324 €/m <sup>2</sup> /an	-
Loyer haut de gamme	<b>530 €/m<sup>2</sup>/an</b>	540 €/m <sup>2</sup> /an	-2%	770 €/m <sup>2</sup> /an	-