

# **LE MARCHÉ LOCATIF**

## **ÎLE-DE-FRANCE**

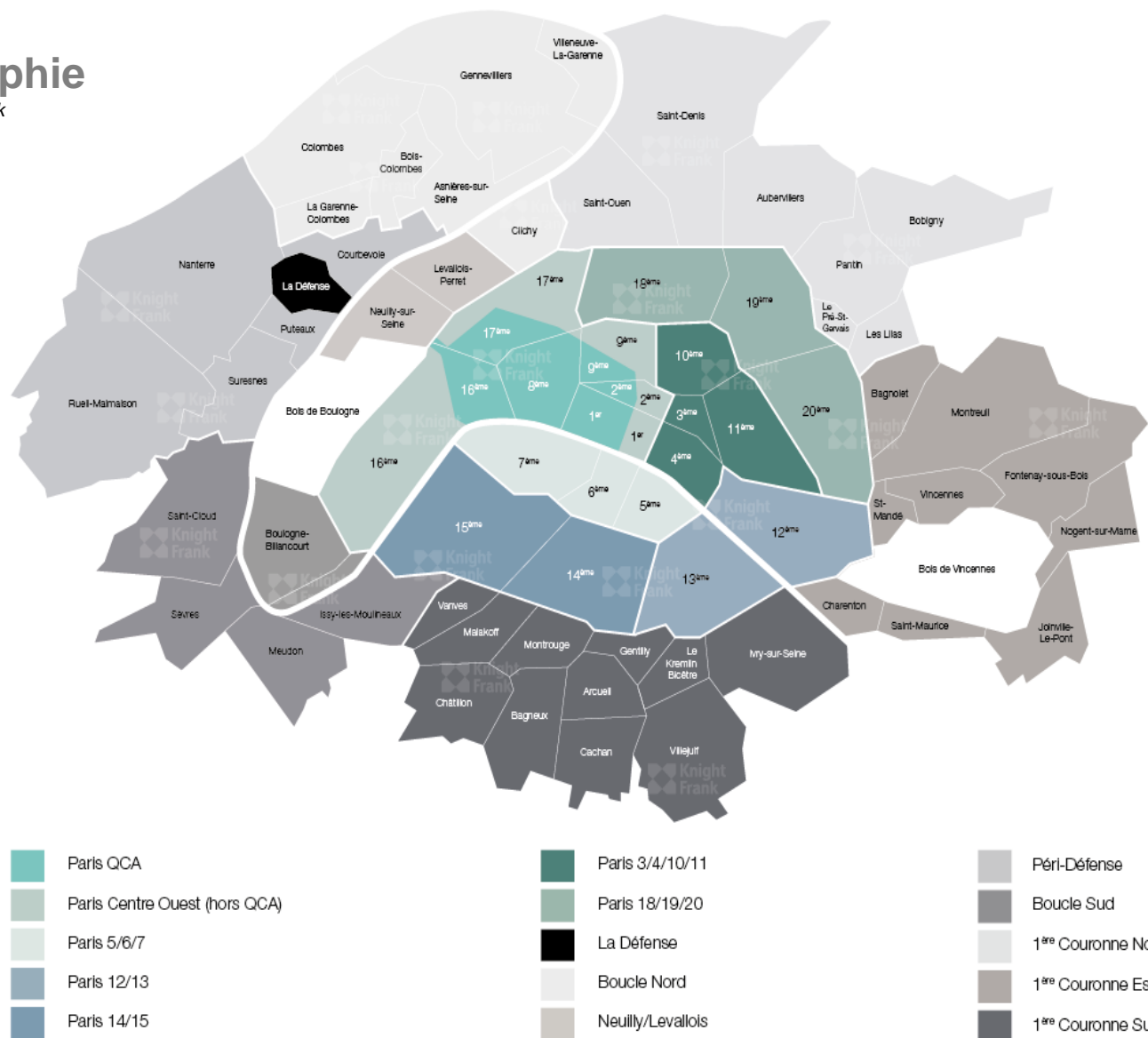
**1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017**

# LE MARCHÉ LOCATIF ÎLE-DE-FRANCE



## Cartographie

Source : Knight Frank



# LE MARCHÉ LOCATIF – 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017

## ÎLE-DE-FRANCE

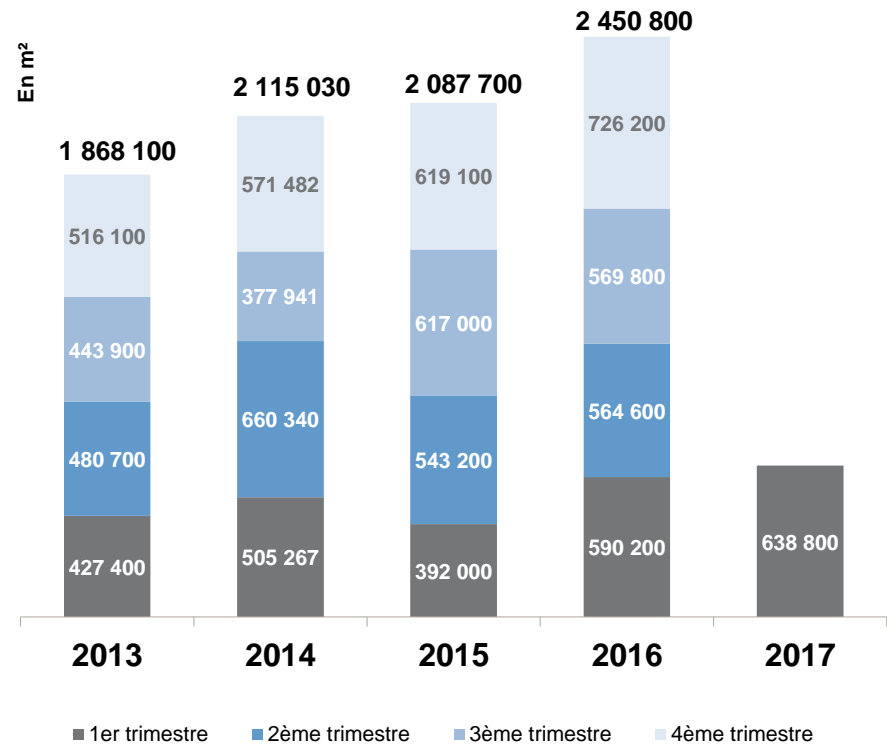


### Demande placée

**638 800** m<sup>2</sup>

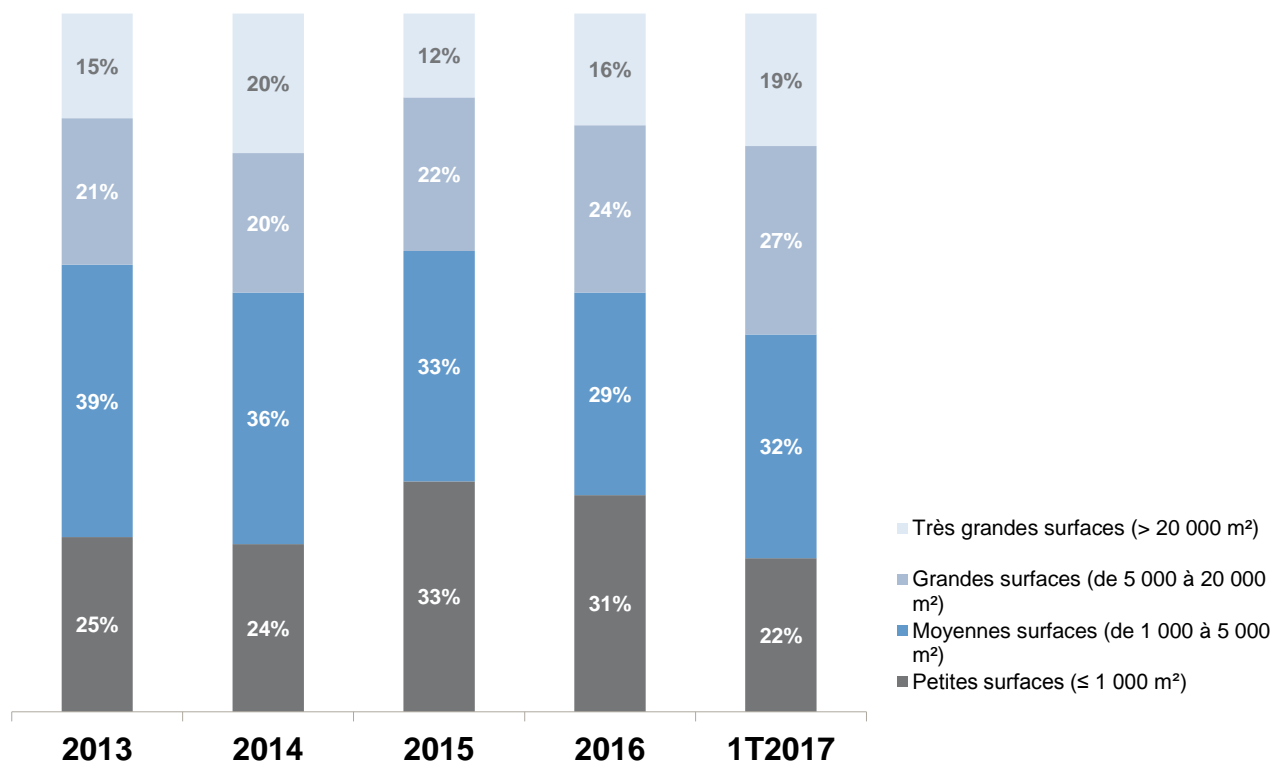
Source : Knight Frank

- ♦ +8% : l'activité transactionnelle progresse significativement au 1<sup>er</sup> trimestre 2017 par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2016
- ♦ Ce bon résultat s'explique par une belle performance des transactions de moyennes surfaces (entre 1 000m<sup>2</sup> et 5 000m<sup>2</sup>), ce segment progressant de 14% et représentant 32% de la demande placée. Mais c'est surtout par le segment des grandes surfaces qui a fait preuve d'un fort dynamisme avec 17 transactions de plus de 5 000m<sup>2</sup>. Il représente 46% de la demande placée régionale doit une progression de 17%
- ♦ En dépit de la transaction géante sur les Tours Duo (88 500m<sup>2</sup>), ce n'est pas le segment des très grandes prises à bail qui tire l'activité mais celui des transactions de 5 000m<sup>2</sup> à 20 000m<sup>2</sup>, qui progresse de +25%
- ♦ Le phénomène de concentration de l'activité transactionnelle sur Paris intra-muros, déjà observable en 2016, se vérifie à nouveau : 51% de la demande placée s'est positionnée sur Paris intra-muros



### Taille des transactions

Source : Knight Frank



# LE MARCHÉ LOCATIF – 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017

## ÎLE-DE-FRANCE



### Exemples de transactions de plus de 5 000 m<sup>2</sup>

Source : Knight Frank

| Preneur                              | Adresse  | Secteur géographique          | Date de signature | Surface              | Loyer          | Etat des locaux |
|--------------------------------------|--|-------------------------------|-------------------|----------------------|----------------|-----------------|
| Natixis                              | Duo,<br>Paris 13 <sup>ème</sup>  | Paris 12-13                   | Mars 2017         | 88 500m <sup>2</sup> | 530€           | Neuf            |
| Groupe Lagardère                     | L'octant – le Sextant<br>Levallois Perret  | Neuilly – Levallois           | Février 2017      | 32 700m <sup>2</sup> | NC             | Restructuré     |
| Orange                               | 138 avenue de Stalingrad,<br>Villejuif   | 1 <sup>ère</sup> Couronne Sud | Janvier<br>2017   | 18 000m <sup>2</sup> | NC             | Neuf            |
| Orange (Orange<br>Business Services) | Cœur Défense,<br>Courbevoie  | La Défense                    | Février 2017      | 17 545m <sup>2</sup> | 530€           | Etat d'usage    |
| La Poste Immo                        | Green Office Opale<br>Issy les Moulineaux  | Boucle Sud                    | Février 2017      | 16 700m <sup>2</sup> | Vente<br>Util. | Neuf            |
| Le groupe Amaury                     | Quai Ouest<br>Boulogne-Billancourt   | Boucle Sud                    | Février 2017      | 15 800m <sup>2</sup> | NC             | Restructuré     |
| Groupama                             | West Park 1<br>Nanterre  | Péri-Défense                  | Janvier<br>2017   | 14 300m <sup>2</sup> | Vente<br>Util. | Rénové          |
| Faurecia                             | Projet W<br>Nanterre   | Péri-Défense                  | Mars 2017         | 13 100m <sup>2</sup> | NC             | Neuf            |
| MMA                                  | Atlantique<br>Place des 5 Martyrs du Lycée<br>Buffon,<br>Paris 15 <sup>ème</sup> | Paris 14-15                   | Janvier<br>2017   | 12 700m <sup>2</sup> | NC             | Rénové          |
| Groupama                             | West Park 5,<br>Nanterre   | Péri-Défense                  | Février 2017      | 11 400m <sup>2</sup> | NC             | Restructuré     |
| Wework                               | Focus,<br>Montrouge  | 1 <sup>ère</sup> Couronne Sud | Janvier<br>2017   | 9 600m <sup>2</sup>  | 350€           | Etat d'usage    |

### Les grands utilisateurs en 2016

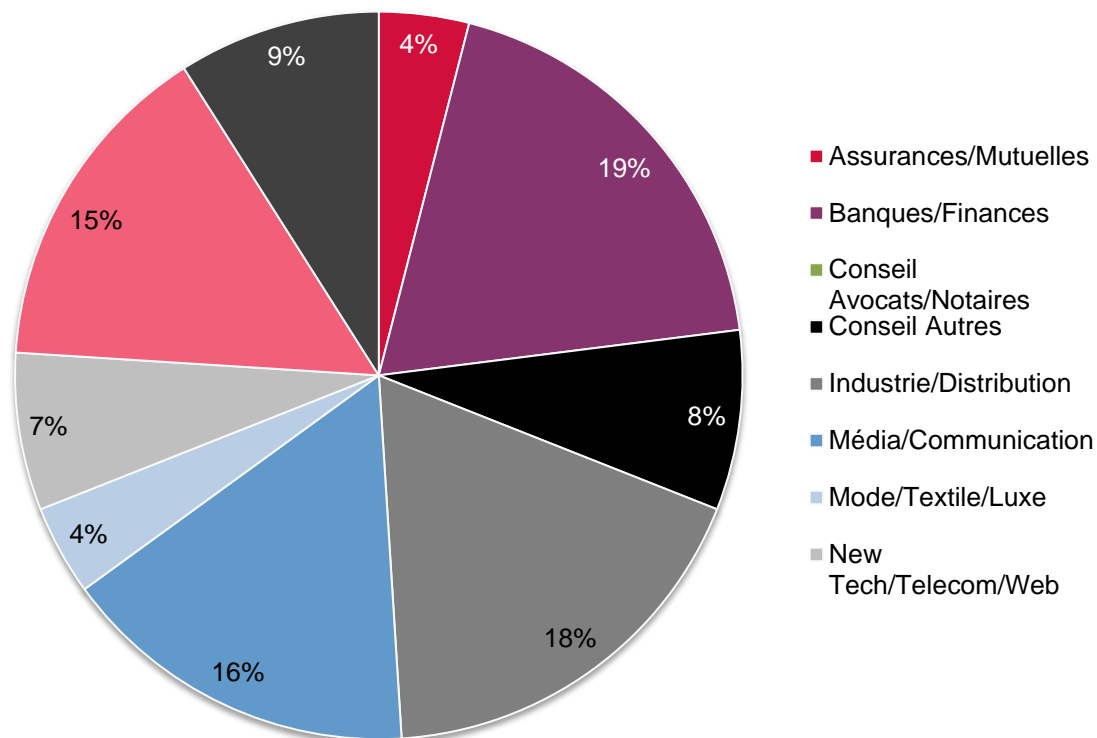
(> 5 000 m<sup>2</sup>)

# 40%

## de l'activité transactionnelle en 2016

Source : Knight Frank

- ◆ Les résultats du marché locatif en 2016 démontrent, une fois de plus, le rôle essentiel des grands utilisateurs sur la tenue de l'activité transactionnelle
- ◆ Malgré de fortes variations d'une année sur l'autre, le segment des grandes transactions peut compter sur un atout de taille, qui lui assure une certaine pérennité : la diversité de ses acteurs, qui lui évite d'être trop tributaire d'un secteur économique spécifique
- ◆ L'année 2016 a été marquée par le brusque retour sur le devant de la scène du secteur Média/Communication, qui atteint 16% alors que ce secteur était quasiment absent auparavant.
- ◆ A l'inverse, la part du secteur public / parapublic, très actif en 2015, a régressé de moitié en 2016.



# LE MARCHÉ LOCATIF – 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017

## ÎLE-DE-FRANCE

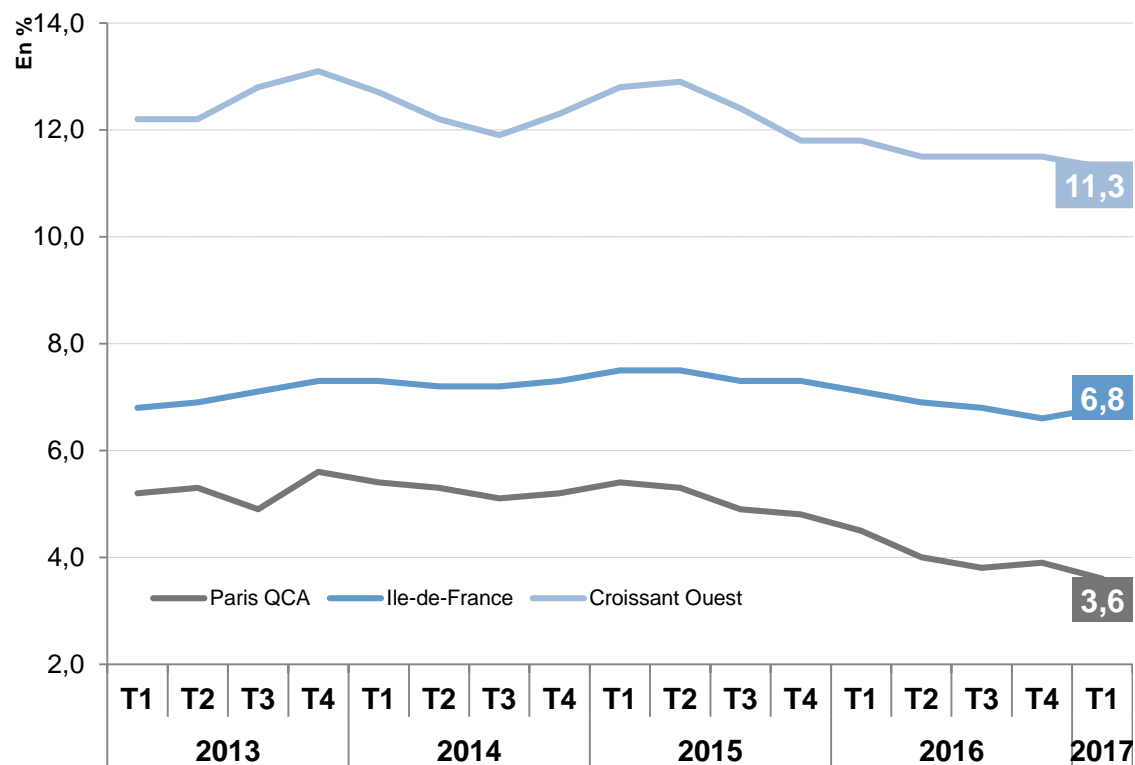


### Offre disponible

# 6,8%

Source : Knight Frank, ORIE

- ♦ A 6,8%, le taux de vacance reste en dessous de la barre des 7% en dépit d'une légère remontée en ce début 2017, liée à la nouvelle estimation du parc
- ♦ L'augmentation de l'activité transactionnelle a permis un bon niveau d'absorption des surfaces livrées depuis plus d'un an, qui ont très majoritairement trouvé preneurs
- ♦ Contrairement à beaucoup d'idées reçues, l'Île-de-France est très loin d'une situation de suroffre : la région parisienne est un des marchés les moins offreurs d'Europe, repassé en dessous du taux de vacance londonien
- ♦ Cette situation ne doit toutefois pas masquer les fortes disparités internes à la région parisienne : alors que le QCA et le reste de Paris intra-muros sont clairement sous-offreurs pour l'instant, le Croissant Ouest se maintient à des niveaux de vacance supérieurs à 11%
- ♦ La Défense continue sa baisse spectaculaire de l'offre disponible, son taux de vacance passant en un an de 9,4% à un 8,5%

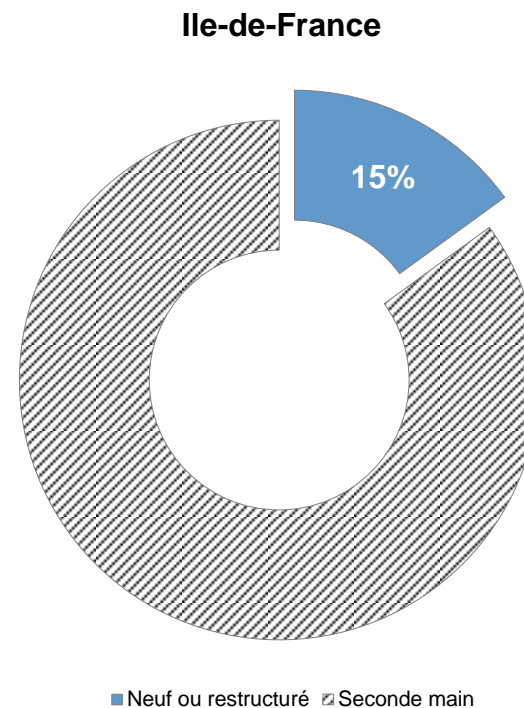


### Offre de Grade A

# 15%

Source : Knight Frank

- ♦ Le début d'année 2017 ne marque pas de changement sur les aspects qualitatifs de l'offre disponible : les surfaces de Grade A (neuves ou restructurées) demeurent déficientes, ne représentant que 15% de l'offre disponible
- ♦ Un tel niveau est totalement insuffisant au vu de la structure de la consommation de bureaux par les utilisateurs : 72% des surfaces de plus de 5.000m<sup>2</sup> louées sur la région parisienne en 2016 correspondaient au Grade A (76% en 2015). Le déficit d'offre de Grade A est donc un facteur de blocage potentiel pour le marché locatif
- ♦ La carence va croissant puisque la part de l'offre de Grade A est en régression régulière : le marché locatif en Ile-de-France paye ainsi l'effondrement des volumes de livraisons lancées en blanc. Le correctif apporté depuis plus d'un an n'a pas encore permis de compenser le déficit cumulé
- ♦ Le manque est criant sur certains secteurs, à commencer par le QCA et le reste de Paris intra-muros. Il devient également une réalité sur des marchés tels que La Défense





# LE MARCHÉ LOCATIF – 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017

## ÎLE-DE-FRANCE



### Loyers

**392 €** ↔ **770 €**

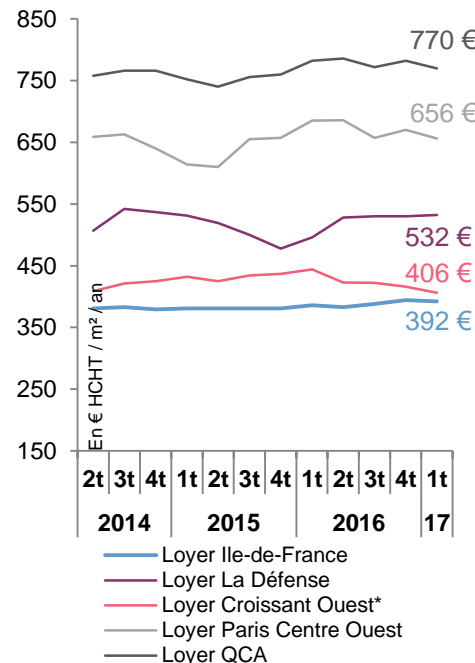
/m<sup>2</sup>/an HT HC

Loyer de transaction Prime Ile-de-France vs QCA

Source : Knight Frank

- La tendance haussière initiée en début d'année 2016 reste modérée
- Cette hausse reste toutefois circonscrite au QCA, où le loyer représentatif du segment haut de gamme (calculé sur la base des 5 plus fortes transactions sur une année glissante) s'établit désormais à 770€ et, ponctuellement, aux marchés les plus établis
- Quel que soit le secteur de marché, les loyers haut de gamme ne concernent qu'un nombre très réduit d'immeubles : l'essentiel des transactions se fait à des valeurs notoirement inférieures
- L'écart entre les loyers de transactions prime et les loyers de transactions moyens reste très important, fixé à près de 260€ sur le QCA et à 100€ sur La Défense

### Loyers de transactions Prime (Sur une année glissante)



\* : Croissant Ouest hors Boucle Nord

### Loyers de transactions moyens :

**La Défense**

**432 €**

(Sur une année glissante)

**QCA**

**509 €**

(Sur une année glissante)

### Valeurs moyennes de présentation de l'offre :

**La Défense**

**375 €**

(Au dernier trimestre)

**QCA**

**500 €**

(Au dernier trimestre)

### Valeurs Prime de présentation de l'offre :

**La Défense**

**530 €**

(Au dernier trimestre)

**QCA**

**800 €**

(Au dernier trimestre)

### Mesures d'accompagnement :

**La Défense**

**25 / 30 %**

(Au dernier trimestre)

**QCA**

**8 / 17 %**

(Au dernier trimestre)

### Livraisons futures

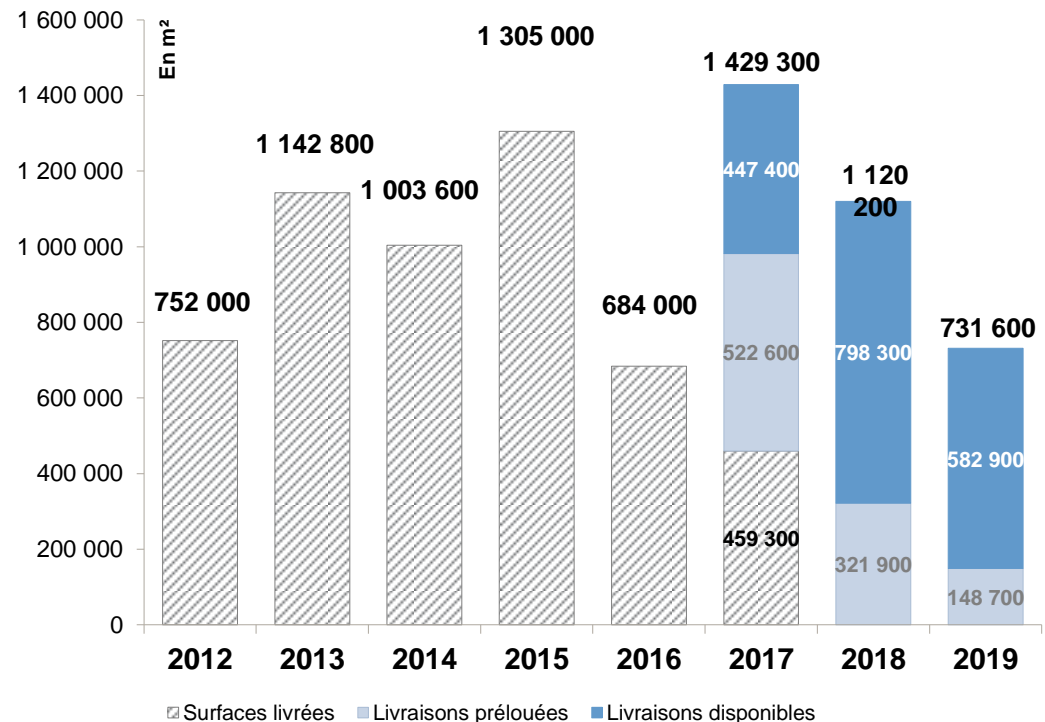
# 35%

Taux de précommercialisation  
d'ici à fin 2019

Source : Knight Frank

- ♦ L'Île-de-France est un marché sous-offreur en surfaces de Grade A qui a parfaitement absorbé les livraisons d'immeubles réalisées au cours des dernières années
- ♦ Le manque d'offre de Grade A favorise le phénomène des précommercialisations : 35% des surfaces attendues avant fin 2019 (et 54% de celles livrées avant la fin 2017) ont d'ores et déjà trouvé preneur
- ♦ Les précommercialisations sont traditionnellement l'apanage des secteurs géographiques émergents : s'ils offrent la plus forte attractivité prix, les investisseurs demeurent hésitant à y lancer des programmes en blanc. Le phénomène des précommercialisations fait toutefois une apparition remarquable sur des secteurs tels que le QCA ou La Défense, en raison de la raréfaction de l'offre de Grade A
- ♦ L'année 2017 était porteuse d'un espoir de rééquilibrage du marché, en raison d'une poussée des volumes attendus en livraison. Ce rééquilibrage devrait toutefois être limité puisque plus de la moitié des livraisons de 2017 ont d'ores et déjà trouvé preneurs
- ♦ Ce succès commercial devrait encourager le lancement de nouveaux programmes livrables à partir de 2018

Surfaces neuves ou restructurées en Île-de-France



# LE MARCHÉ LOCATIF – 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017

## ÎLE-DE-FRANCE



### Synthèse

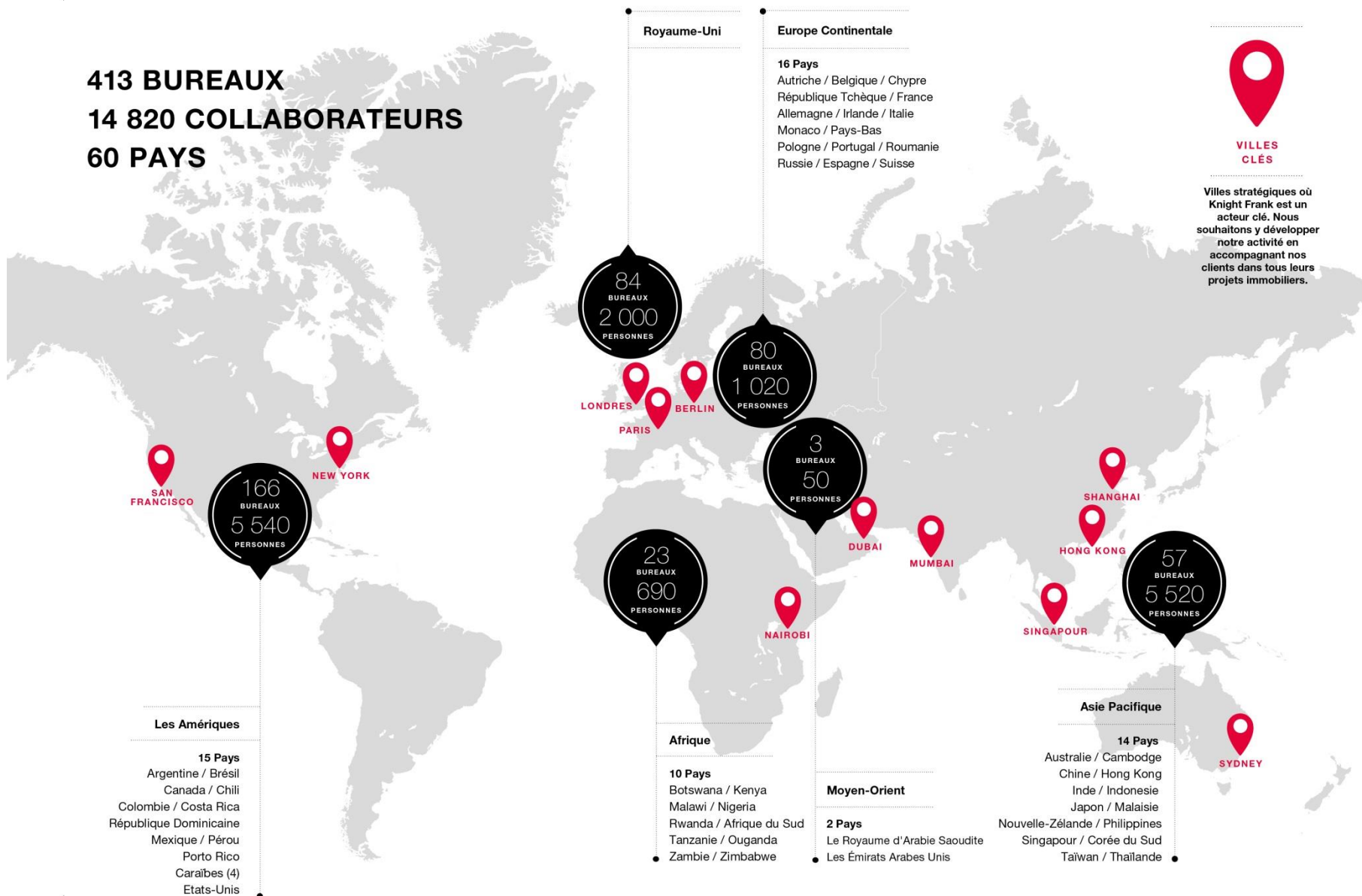
Source : Knight Frank, ORIE

|                     | Île-de-France<br>1 <sup>er</sup> trimestre 2017 | Île-de-France<br>1 <sup>er</sup> trimestre 2016 | Évolution<br>annuelle |
|---------------------|---|---|-----------------------|
| Demande placée      | <b>638 800 m<sup>2</sup></b>                    | 590 200 m <sup>2</sup>                          | +8%                   |
| Offre immédiate     | <b>3 622 000 m<sup>2</sup></b>                  | 3 833 000 m <sup>2</sup>                        | -5%                   |
| Taux de vacance     | <b>6,8%</b>                                     | 7,2%  | -40pb                 |
| Loyer moyen         | <b>399 €/m<sup>2</sup>/an</b>                   | 325 €/m <sup>2</sup> /an                        | +23%                  |
| Loyer haut de gamme | <b>770 €/m<sup>2</sup>/an</b>                   | 760 €/m <sup>2</sup> /an                        | +1%                   |

# KNIGHT FRANK EN QUELQUES CHIFFRES



**413 BUREAUX**  
**14 820 COLLABORATEURS**  
**60 PAYS**



## Knight Frank est un conseil international en immobilier.

En France, la société intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise, principalement constitué des bureaux, des commerces et des bâtiments industriels ou logistiques.

Knight Frank France s'adresse à deux clientèles distinctes : **les propriétaires investisseurs** ainsi que **les entreprises utilisatrices**.

Knight Frank France, créée il y a plus de 40 ans, est organisée autour de 6 lignes de métier :

**Bureaux, Commerce, Capital Markets, Property Management, Knight Frank Valuation et L'Atelier Knight Frank (conseil en aménagement d'espaces).**

L'équipe de Knight Frank France compte 80 professionnels, intervenant depuis Paris. Historiquement spécialisée sur le marché immobilier du cœur de la capitale, la société a élargi progressivement son aire d'intervention et est aujourd'hui un conseil reconnu sur des secteurs tels que La Défense ou la Couronne Ouest de Paris.

Les départements Capital Markets, Property Management ainsi que la filiale indépendante Knight Frank Valuation accompagnent également leurs clients sur l'ensemble du territoire national.

Knight Frank France est la branche française de Knight Frank LLP, société d'origine britannique créée il y a plus de 120 ans, aujourd'hui implantée dans **60 pays**.

Elle apporte à ses clients la compétence de **près de 15 000 professionnels** depuis ses **413 bureaux** dans le monde.

Plateforme globale, partnership indépendant, spécialisé en immobilier tertiaire comme résidentiel, regroupant des professionnels engagés auprès de leurs clients,

Knight Frank bénéficie d'un positionnement unique dans le monde du conseil immobilier.

Forte d'une cote de confiance constante et d'une intégrité reconnue, Knight Frank s'impose toujours plus comme le conseil de choix.



**Philippe PERELLO**  
CEO  
philippe.perello@fr.knightfrank.com  
+33 1 43 16 88 86



**Vincent BOLLAERT**  
Head of Capital Markets  
vincent.bollaert@fr.knightfrank.com  
+33 1 43 16 88 90



**Antoine GRIGNON**  
Head of Retail Services - Capital Markets and Leasing  
antoine.grignon@fr.knightfrank.com  
+33 1 43 16 88 70



**Marc Henri BLADIER**  
Head of Office Agency and L'Atelier Knight Frank  
marchenri.bladier@fr.knightfrank.com  
+33 1 43 16 88 92



**Antoine SALMON**  
Head of Retail Leasing  
antoine.salmon@fr.knightfrank.com  
+33 1 43 16 88 64



**Aron SHADBOLT**  
Head of Knight Frank Valuation  
aron.shadbolt@fr.knightfrank.com  
+33 1 43 16 88 96



**Guylene BROSSART**  
Head of Property Management  
guylene.brossart@fr.knightfrank.com  
+33 1 43 16 88 91