

# **LE MARCHÉ LOCATIF**

**PARIS QCA** (Quartier Central des Affaires)

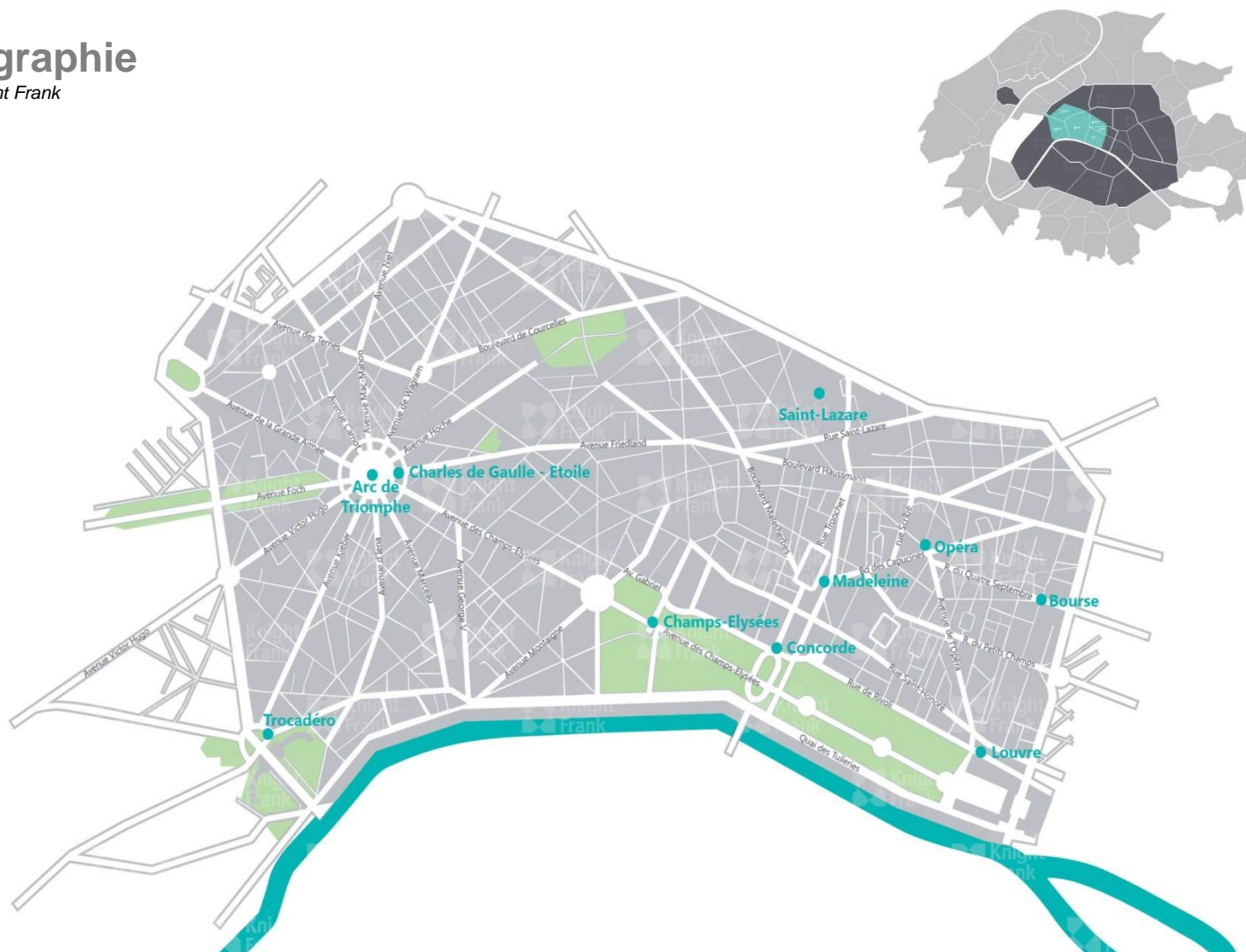
**1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017**

# LE MARCHÉ LOCATIF PARIS QCA



## Cartographie

Source : Knight Frank

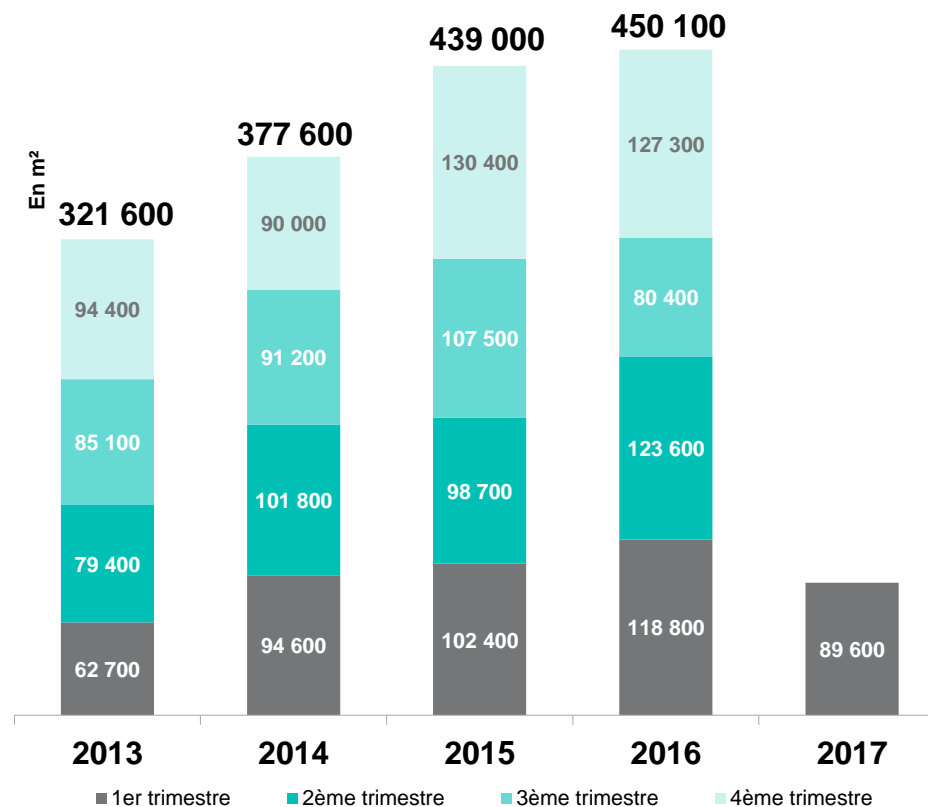


### Demande placée

**89 600 m<sup>2</sup>**

Source : Knight Frank

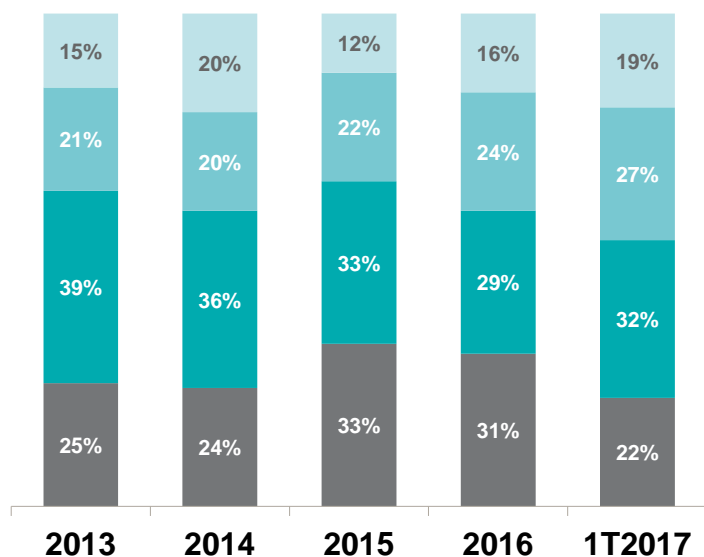
- ◆ -25% : l'activité transactionnelle régresse sur le QCA au 1<sup>er</sup> trimestre 2017 comparé au 1<sup>er</sup> trimestre 2016, contrastant avec le dynamisme régional (+8%)
- ◆ Le QCA paie le prix de la raréfaction de l'offre disponible qui rend difficile le positionnement des utilisateurs et conduit plusieurs d'entre eux à envisager des alternatives géographiques
- ◆ Ce retrait ne signifie donc aucunement une quelconque désaffection des entreprises pour le QCA ni une baisse de l'activité économique
- ◆ Le QCA a bénéficié d'une activité importante en moyennes surfaces (de 1,000m<sup>2</sup> à 5,000m<sup>2</sup>), représentant plus de la moitié de la demande placée avec 53%, répartis tant sur les actifs de plateaux que sur les immeubles indépendants
- ◆ Le cœur de cible traditionnel du QCA constitué des utilisateurs de petites surfaces (moins de 1.000m<sup>2</sup>), reste très actif avec 40% de l'activité transactionnelle sur le secteur



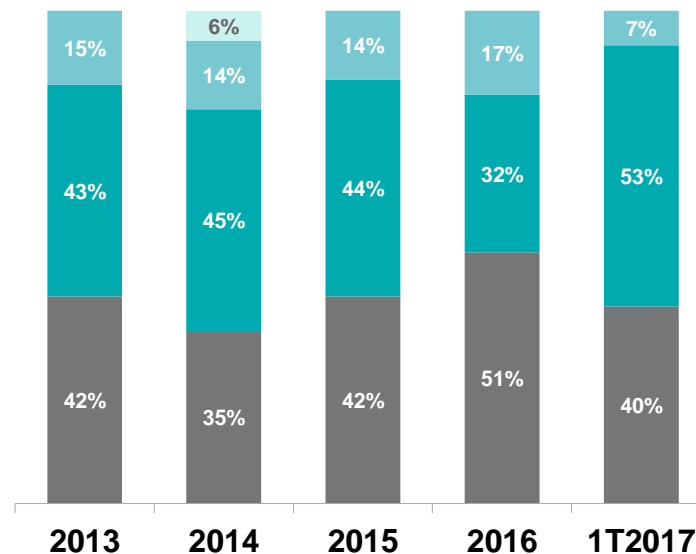
## Taille des transactions

Source : Knight Frank

### Île-de-France



### Quartier Central des Affaires



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

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

## PARIS QCA



### Exemples de transactions ≤ 1 000 m<sup>2</sup>

Source : Knight Frank

Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	État des locaux
Financière Arbevel	20 rue de la Baume, 8 <sup>ème</sup>	Mars 2017	752 m <sup>2</sup>	730€	Rénové
GRDF – ENEDIS	Paris Trocadéro, 16 <sup>ème</sup>	Mars 2017	682 m <sup>2</sup>	565€	Etat d'usage
Payintech	38 rue du Colisée, 8 <sup>ème</sup>	Mars 2017	571 m <sup>2</sup>	438€	Etat d'usage
Alpha Concept Invest	43 avenue Hoche, 8 <sup>ème</sup>	Février 2017	460 m <sup>2</sup>	520€	Etat d'usage
Magellan Consulting	31-35 boulevard des Capucines, 2 <sup>ème</sup>	Février 2017	441 m <sup>2</sup>	560€	Etat d'usage
Le Bureau Contemporain	Paris Bourse, 2 <sup>ème</sup>	Janvier 2017	385 m <sup>2</sup>	350€	Etat d'usage
Cabinet Benech	15 rue d'Astorg, 8 <sup>ème</sup>	Mars 2017	360 m <sup>2</sup>	560€	Etat d'usage
Sarah Lavoine SAS	16-18 rue Gaillon, 2 <sup>ème</sup>	Février 2017	334 m <sup>2</sup>	460€	Etat d'usage
Mutual Funds Exchange – MFEX	Heron Building, 2 <sup>ème</sup>	Janvier 2017	333 m <sup>2</sup>	600€	Etat d'usage
HCPV Groupe Point Vision	5 rue de Rome, 8 <sup>ème</sup>	Février 2017	332 m <sup>2</sup>	510€	Rénové

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

## PARIS QCA



### Exemples de transactions de 1 000 à 5 000 m<sup>2</sup>

Source : Knight Frank

Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	État des locaux
Kwerk	31 rue de Courcelles, 8 <sup>ème</sup>	Janvier 2017	4 300 m <sup>2</sup>	635€	Restructuré
Londsale Paris	8 rue Lavoisier, 8 <sup>ème</sup>	Mars 2017	2 800 m <sup>2</sup>	610€	Rénové
Chloé	28 rue de la Baume, 8 <sup>ème</sup>	Février 2017	2 600 m <sup>2</sup>	665€	Restructuré
Reed Smith	Paris Trocadéro, 16 <sup>ème</sup>	Janvier 2017	2 300 m <sup>2</sup>	679€	Etat d'usage
MC2I	49-51 rue François 1 <sup>er</sup> , 8 <sup>ème</sup>	Janvier 2017	2 000 m <sup>2</sup>	700€	Rénové
Protectim Security Services	12-14 avenue de la Grande Armée, 17 <sup>ème</sup>	Mars 2017	1 800 m <sup>2</sup>	600€	Rénové
LEK Consulting	Cézanne Saint-Honoré, 8 <sup>ème</sup>	Mars 2017	1 580 m <sup>2</sup>	770€	Rénové
Watson Farley & Williams LLP	28-32 avenue Victor Hugo, 16 <sup>ème</sup>	Mars 2017	1 400 m <sup>2</sup>	750€	Rénové

## Transactions > 5 000 m<sup>2</sup>

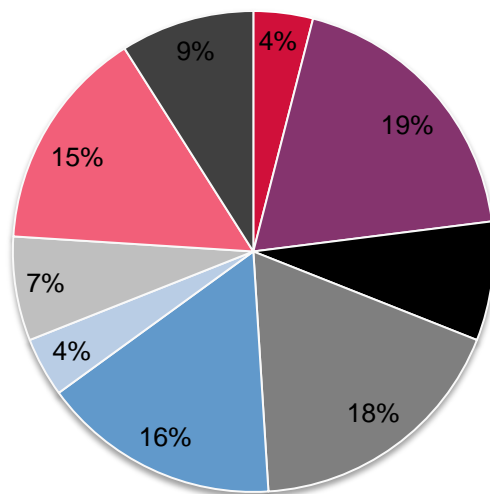
Source : Knight Frank

Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	État des locaux
AEW	Capital 8, 8 <sup>ème</sup>	Mars 2017	5 900 m <sup>2</sup>	700€	Rénové

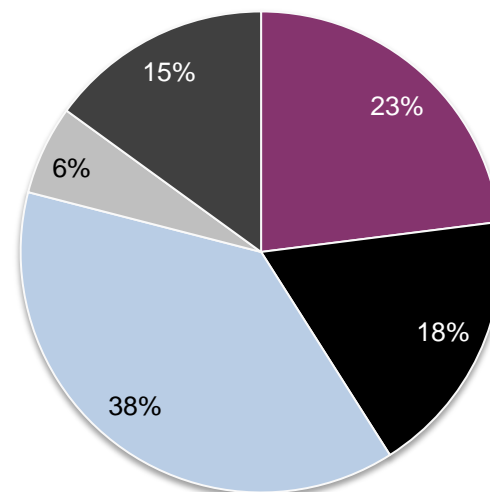
### Les grands utilisateurs (> 5 000 m<sup>2</sup>) en 2016

Source : Knight Frank

#### Île-de-France



#### Quartier Central des Affaires



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

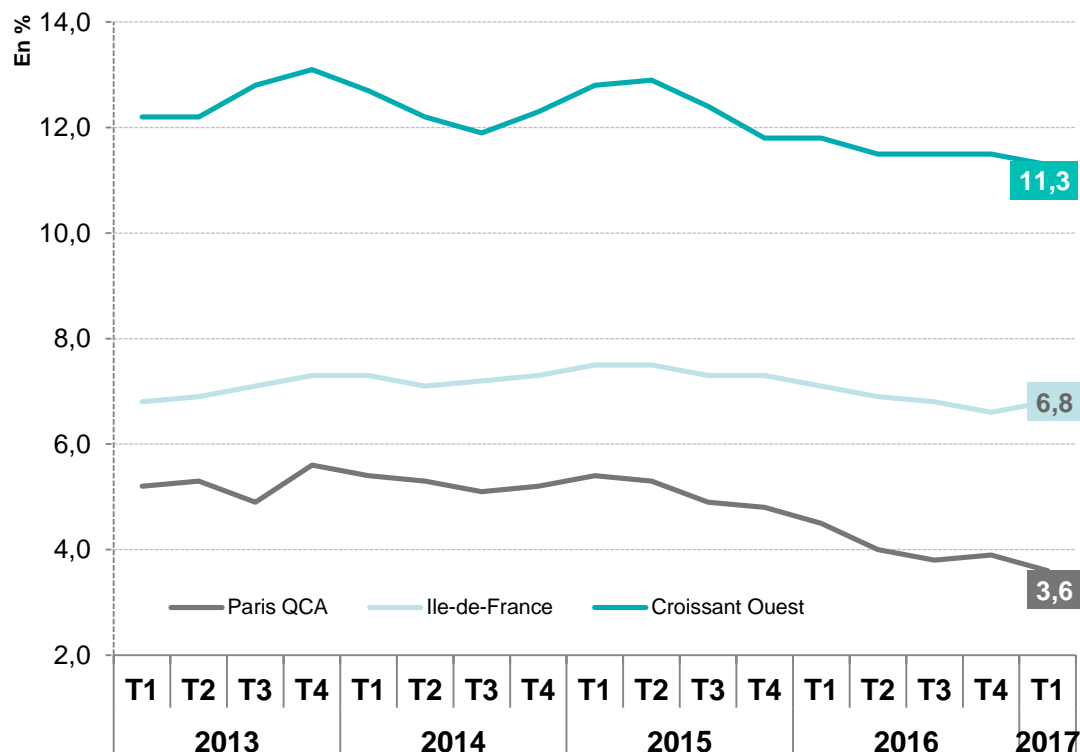


### Offre disponible

# 3,6%

Sources : Knight Frank, ORIE

- ◆ Peu de changement au niveau de l'offre : avec un taux de vacance nettement inférieur à la moyenne régionale (6,8%), le QCA se situe en situation de sous-offre
- ◆ L'attractivité du QCA auprès des entreprises se mesure au travers de cette situation : les crises et soubresauts économiques n'ont jamais entraîné aucune désaffection pour ce marché, qui demeure la destination privilégiée de nombre d'utilisateurs
- ◆ Les résultats de l'activité transactionnelle au 1<sup>er</sup> trimestre 2017 en témoignent : cette sous-offre est périlleuse pour la tenue du marché. L'absence ou la carence d'offre est en effet susceptible de contraindre certains utilisateurs de se détourner du QCA, pour se reporter sur d'autres secteurs ou pour privilégier la renégociation de leurs baux.
- ◆ La hausse des volumes de surfaces attendues en livraison en 2017 est susceptible d'apporter une bouffée d'oxygène au marché du QCA. Celle-ci sera toutefois limitée, en raison de l'apparition du phénomène des précommercialisations. En effet, le manque d'offres pousse les utilisateurs à se positionner en amont de la livraison des immeubles

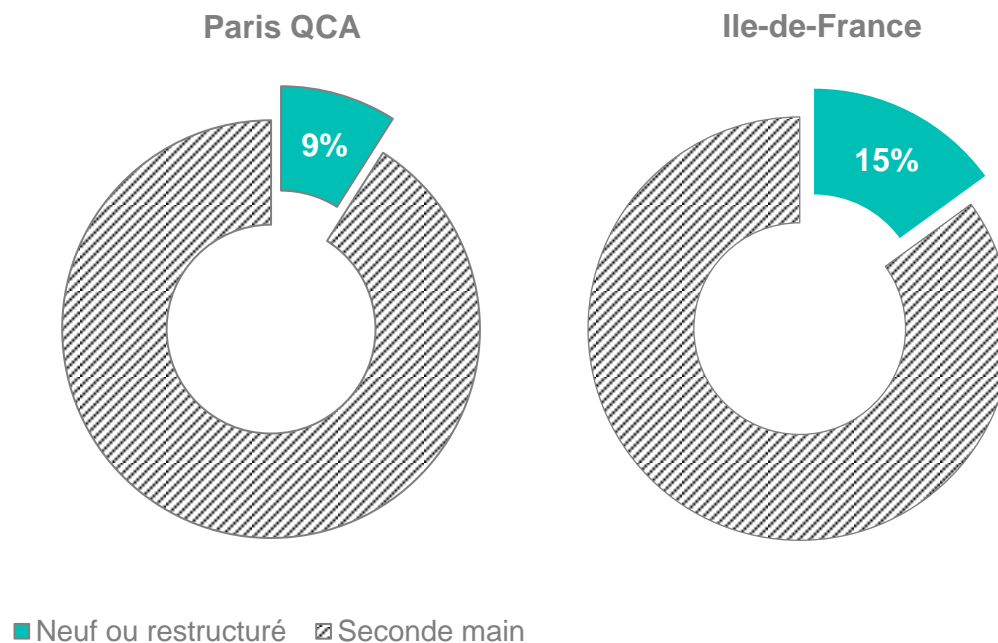


### Offre Grade A

# 9%

Source : Knight Frank

- ♦ Au 1<sup>er</sup> trimestre 2017, la rareté de l'offre de Grade A (neuve ou restructurée) reste une des caractéristiques du QCA : en dépit d'une remontée en ce début 2017, la proposition de Grade A reste structurellement à la baisse (elle s'établissait à 12% il y a un an)
- ♦ Le QCA, plus encore que le reste de la région parisienne, est très clairement en situation de carence en offre de Grade A : rappelons en effet qu'en 2016, 72% des surfaces consommées en Ile-de-France au travers des grandes transactions correspondaient au Grade A (et 33% de la totalité de la demande placée)
- ♦ Cette appétence des utilisateurs pour ce type de surfaces s'explique par leur volonté de réaliser des progrès en termes de performance et de rationalisation des coûts immobiliers et d'organisation du travail : les surfaces de Grade A sont la meilleure garantie d'y parvenir
- ♦ A noter que selon la taille des immeubles, les investisseurs tentent d'aller chercher des valeurs faciales élevées ce qui prend donc plus de temps dans la définition de certains projets de restructuration



### Loyers

**509 €** ↔ **770 €**

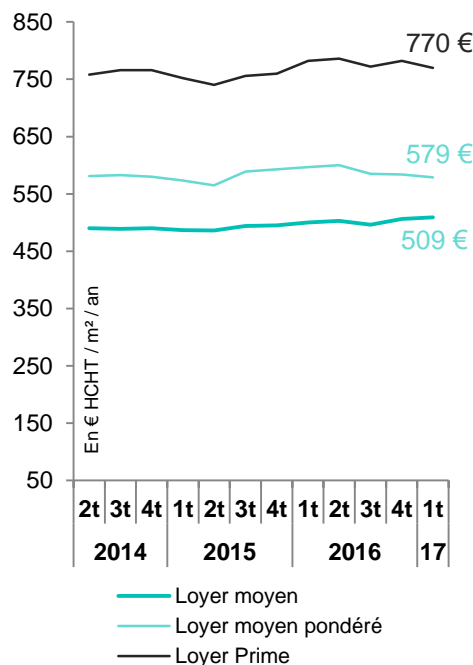
/m<sup>2</sup>/an HT HC

Loyer moyen vs loyer haut de gamme

Source : Knight Frank

- Le loyer de transactions prime s'établit à 770€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2017, marquant une stabilité par rapport aux valeurs observées en fin 2016
- La hausse est limitée dans son ampleur et se réduit aux meilleurs immeubles, cumulant technicité, qualité et prestige de l'adresse : sur le reste du marché, la sagesse des prix continue de prévaloir et constitue une des clefs des très belles performances du QCA sur le marché locatif depuis 2014
- La tendance haussière devrait se prolonger au cours des prochains mois, des valeurs proches de 800€, déjà constatées au cours des derniers mois, devraient se renouveler pour les meilleurs immeubles

**Loyers de transactions** (Sur une année glissante)



#### Loyers de transaction 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

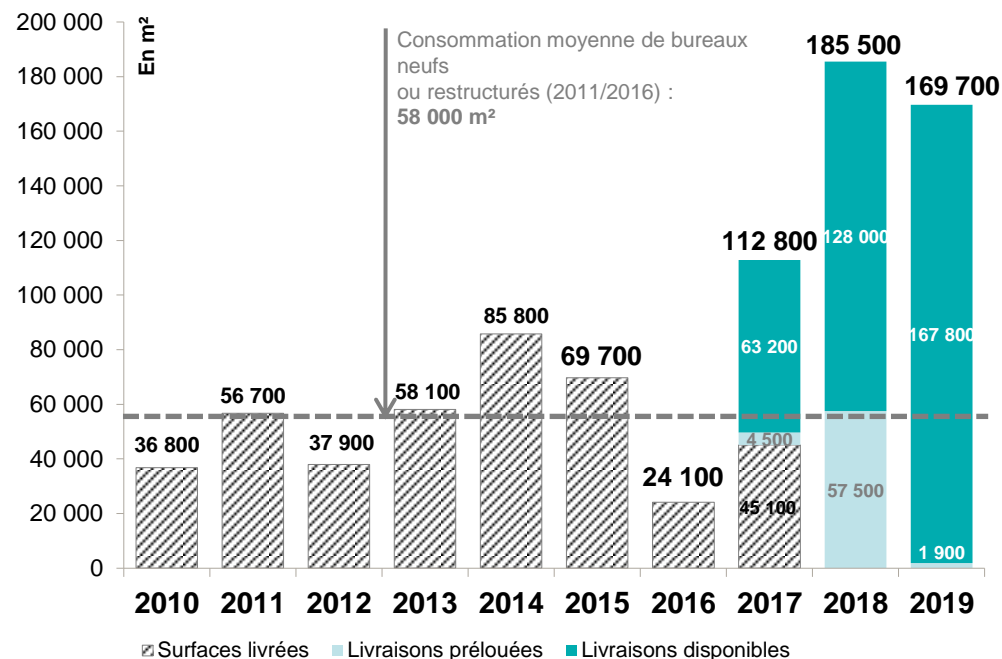
# 15%

Taux de précommercialisation  
à fin 2019

Source : Knight Frank

- ♦ La sous-production d'offre neuve ou restructurée observable depuis 2010 a conduit à une baisse de la consommation annuelle moyenne de surfaces de Grade A sur le QCA : elle se situe désormais à 58 000 m<sup>2</sup>, contre 75 000 m<sup>2</sup> il y a 4 ans
- ♦ Le modèle dominant sur le QCA reste la commercialisation après livraison de l'immeuble : la quasi-totalité des surfaces livrées au cours de l'année 2016 ont d'ores et déjà trouvé preneur
- ♦ L'année 2017 pourrait marquer un point d'arrêt à la raréfaction de l'offre de Grade A, grâce à l'augmentation crescendo des volumes de surfaces attendus en livraison : les carences actuelles du QCA en seraient partiellement corrigées
- ♦ Les précommercialisations restent limitées puisqu'elles ne représentant que 15% des surfaces attendues d'ici à fin 2019. Leur part a toutefois tendance à s'accroître, le marché sous-offreur ayant tendance à créer la demande.

## Surfaces neuves ou restructurées sur le QCA :



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

## PARIS QCA



### Synthèse

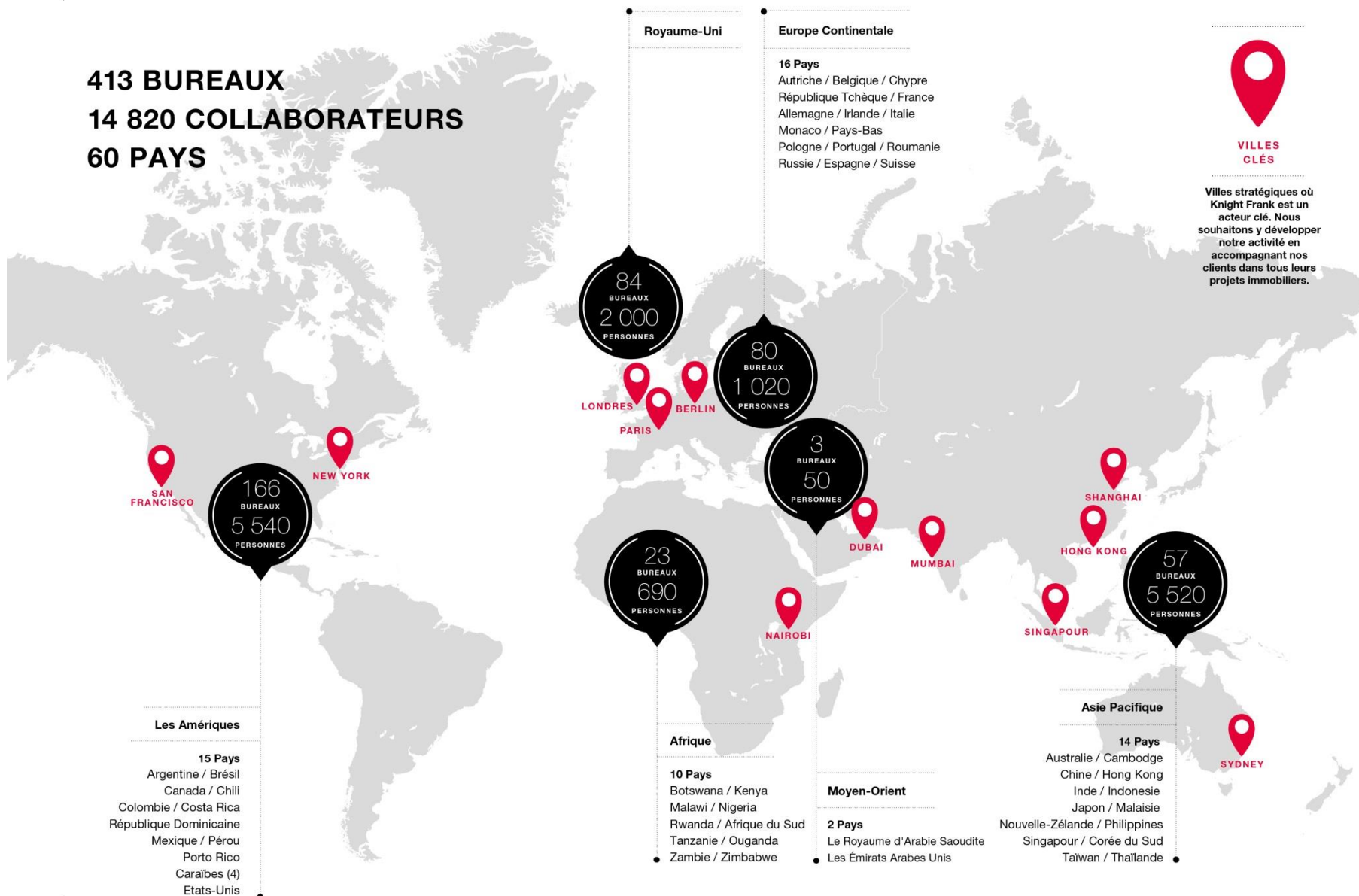
Sources : Knight Frank, ORIE

	1 <sup>er</sup> trimestre 2017	1 <sup>er</sup> trimestre 2016	Évolution annuelle	Île-de-France 1 <sup>er</sup> trimestre 2017	Part du QCA en Île-de-France
Demande placée	<b>89 600 m<sup>2</sup></b>	118 800 m <sup>2</sup>	-25%	638 800 m <sup>2</sup>	14%
Offre immédiate	<b>234 000 m<sup>2</sup></b>	301 000 m <sup>2</sup>	-22%	3 622 000 m <sup>2</sup>	6%
Taux de vacance	<b>3,6%</b>	4,5%	-90Pdb	6,8%	-
Loyer moyen	<b>509 €/m<sup>2</sup>/an</b>	532 €/m <sup>2</sup> /an	-4%	399 €/m <sup>2</sup> /an	-
Loyer haut de gamme	<b>770 €/m<sup>2</sup>/an</b>	760 €/m <sup>2</sup> /an	=	770 €/m <sup>2</sup> /an	-

# 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