

LE MARCHÉ LOCATIF

LA DÉFENSE

1^{ER} TRIMESTRE 2017

LE MARCHÉ LOCATIF LA DÉFENSE



Cartographie

Source : Knight Frank



LE MARCHÉ LOCATIF – 1^{ER} TRIMESTRE 2017

LA DÉFENSE

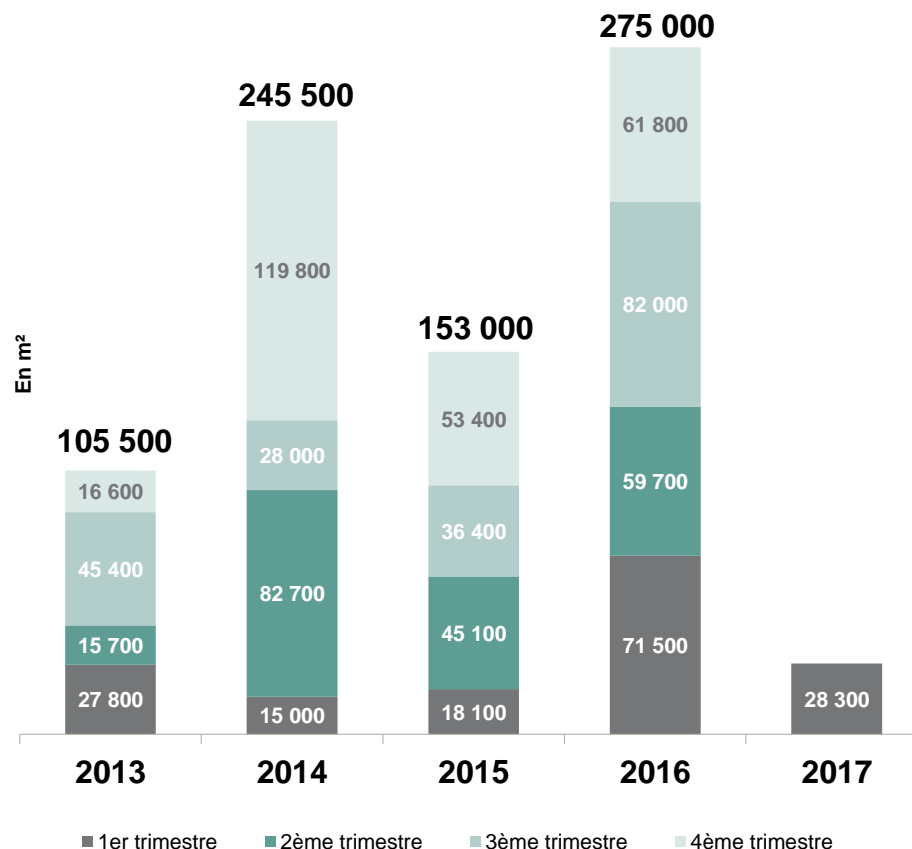


Demande placée

28 300 m²

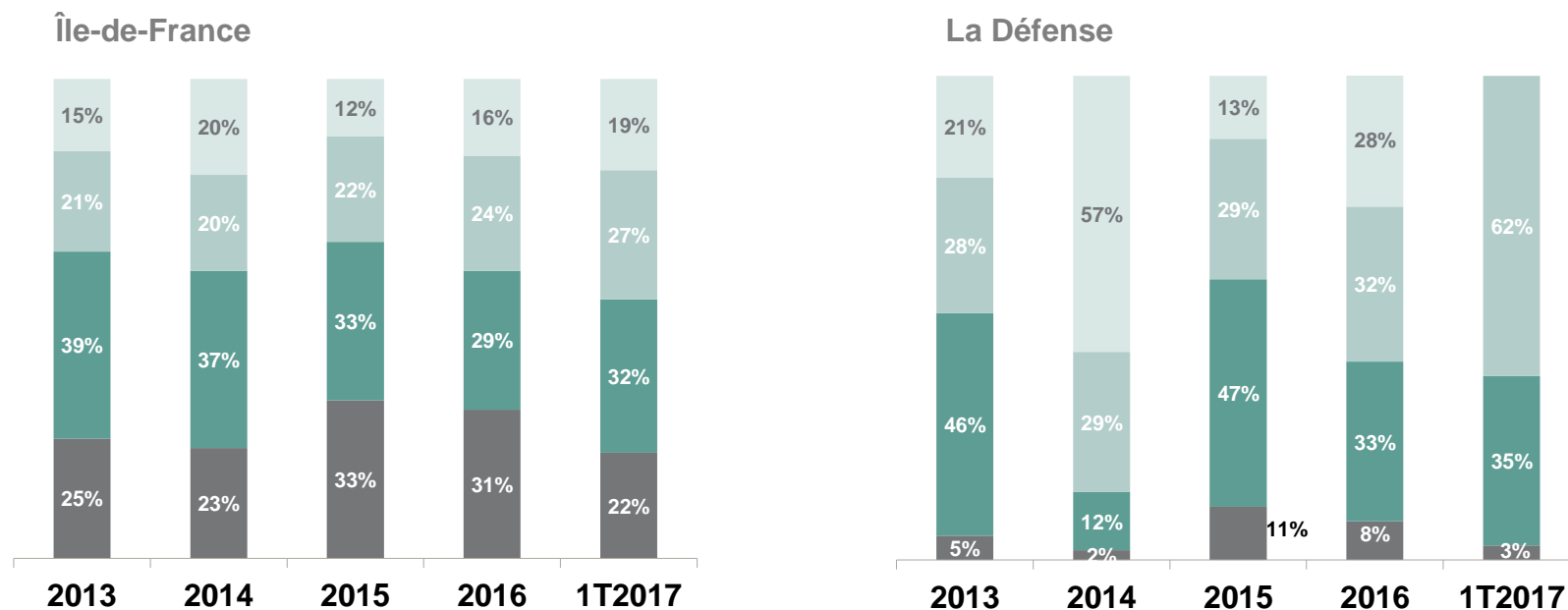
Source : Knight Frank

- ♦ -60% : l'activité transactionnelle sur La Défense chute très fortement, affichant une contre-performance dans un contexte régional qui est, pour sa part, à la hausse de 8%
- ♦ La Défense reste un marché étroitement tributaire des grands et très grands utilisateurs et est donc un marché structurellement volatile. Elle enregistre ce trimestre une seule grande transaction, expliquant les résultats transactionnels décevants
- ♦ L'année 2016 s'est révélée être une année exceptionnelle, dont il sera difficile d'approcher les résultats : la probabilité d'une performance 2017 restant en retrait est donc forte
- ♦ Le segment de surfaces inférieures à 1 000 m², qui avait connu une hausse significative en 2016, est revenu à un niveau plus habituel, pour ne plus représenter que 3% de l'activité 2017
- ♦ Le regain d'activité transactionnelle observée depuis quelques années à La Défense 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



- 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 – 1^{ER} TRIMESTRE 2017

LA DÉFENSE



Transactions > 5 000 m²

Source : Knight Frank

Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	Etat des locaux
Orange Business Services	Cœur Défense	Février 2017	17 500 m ²	530€	Etat d'usage

LE MARCHÉ LOCATIF – 1^{ER} TRIMESTRE 2017

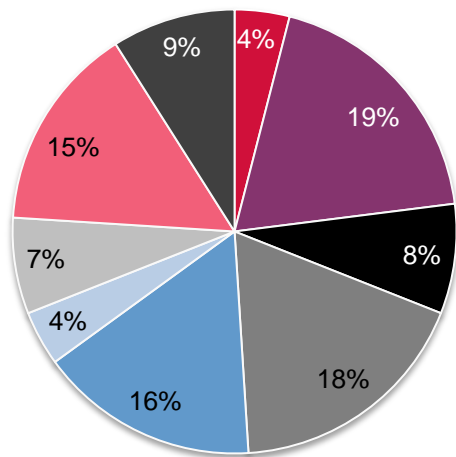
LA DÉFENSE



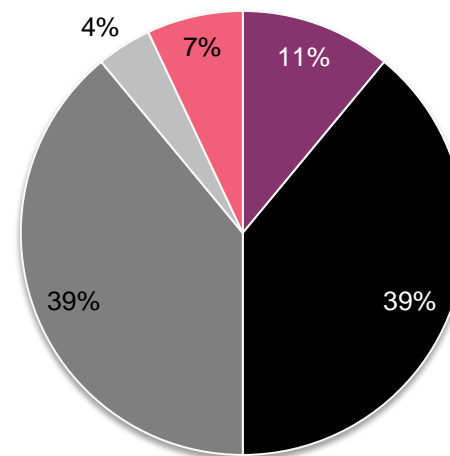
Les grands utilisateurs > 5 000 m² en 2016

Source : Knight Frank

Île-de-France



La Défense



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

LE MARCHÉ LOCATIF – 1^{ER} TRIMESTRE 2017

LA DÉFENSE

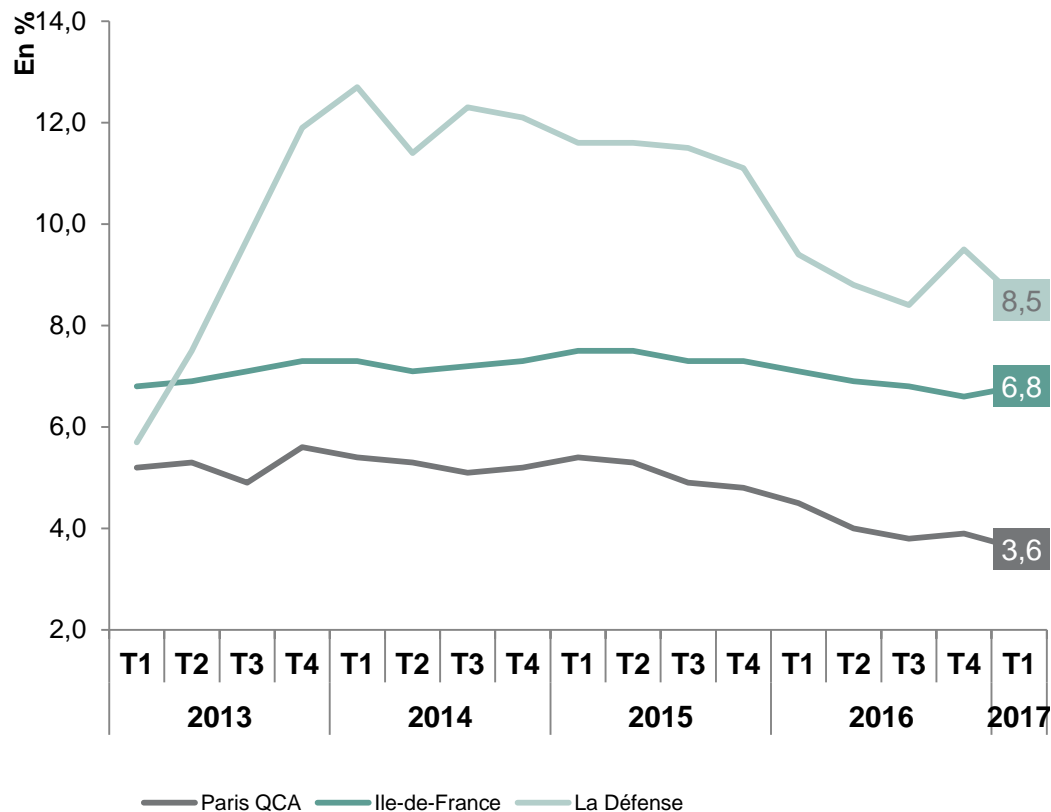


Offre disponible

8,5 %

Sources : Knight Frank, ORIE

- ♦ 8,5% : en dépit de remontées ponctuelles suite à des libérations, le taux de vacance est clairement à la baisse sur La Défense depuis la fin 2013. Il demeure toutefois au-dessus de la moyenne régionale (6,8%)
- ♦ Cette baisse doit beaucoup à la chute de l'activité constructive mais elle témoigne également de la capacité d'absorption d'importantes surfaces de bureaux par le marché de La Défense
- ♦ La contraction de l'offre 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



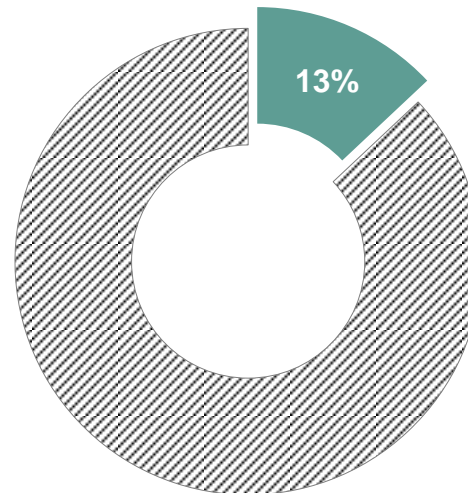
Offre Grade A

13 %

Source : Knight Frank

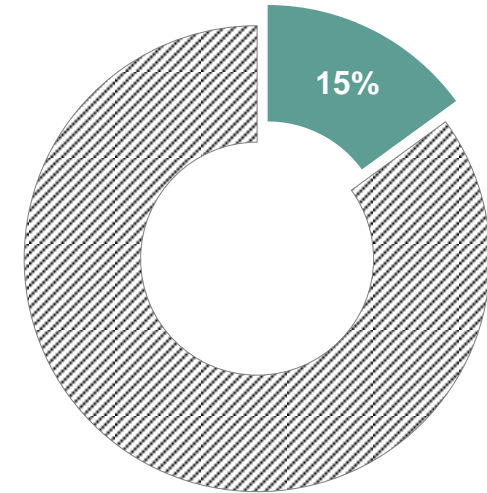
- ♦ Longtemps abondante sur La Défense, l'offre de Grade A (surfaces neuves ou restructurées) a considérablement décliné au fil des derniers mois : elle est ainsi passée en 1 an de 21% à 13%, passant en dessous de la moyenne régionale
- ♦ C'est paradoxalement un atout qui disparaît pour La Défense : dans un contexte global de carence 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



Loyers

432 € ↔ **532 €**

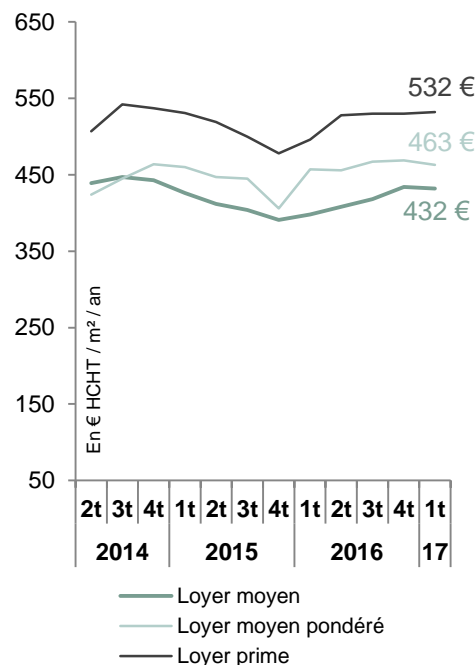
/m²/an HT HC

Loyer moyen vs loyer haut de gamme

Source : Knight Frank

- Le loyer de transactions prime reste constant, légèrement au-dessus de 530€. Calculé sur la base des 5 loyers les plus élevés enregistrés sur une année glissante, il traduit un environnement qui reste marqué par la modération
- Les propriétaires en ont bien conscience puisque les valeurs de présentation les plus élevées, correspondant à l'offre de Grade A, restent proches de cette valeur étalon de 530€
- Un écart entre le loyer de transactions moyen et le loyer de transactions prime est de 100€, traduisant la décote des surfaces de seconde main
- Les mesures d'accompagnement restent très élevées à La Défense, généralement comprises entre 25 et 30% du loyer facial

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

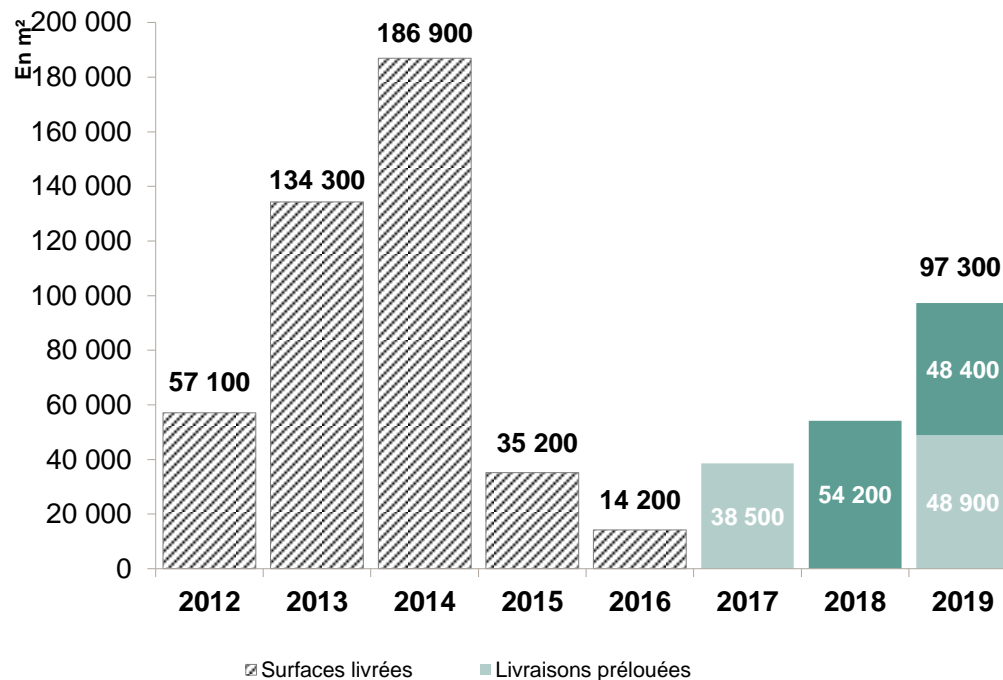
46%

Taux de précommercialisation
à fin 2019

Source : Knight Frank

- ♦ L'année 2017 restera comme la troisième année « morte » consécutive 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 44.000m² ont été préloués par RTE dès 2016
- ♦ Au cours des prochains mois, l'offre (notamment en Grade A) devrait donc continuer de se raréfier sur La Défense. Une telle phase d'absorption était nécessaire pour rééquilibrer progressivement le marché après le flot de livraisons liées au 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 46% 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 – 1^{ER} TRIMESTRE 2017

LA DÉFENSE



Synthèse

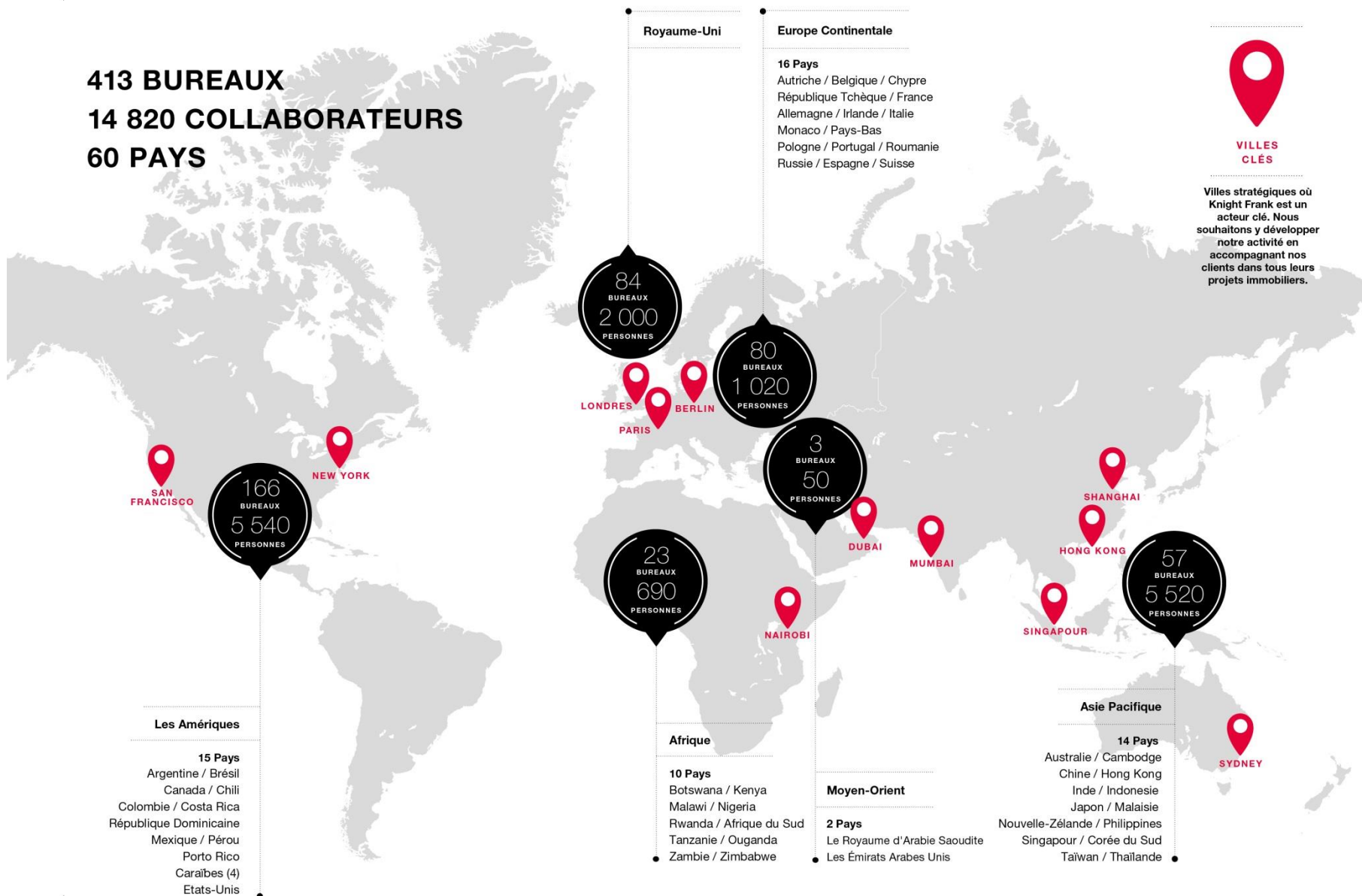
Sources : Knight Frank, ORIE

	1 ^{er} trimestre 2017	1 ^{er} trimestre 2016	Évolution annuelle	Île-de-France 1 ^{er} trimestre 2017	Part de La Défense en Île-de- France
Demande placée	28 300 m²	71 500 m ²	-60%	638 800 m ²	4%
Offre immédiate	302 000 m²	332 000 m ²	-9%	3 622 000 m ²	8%
Taux de vacance	8,5%	9,4%	-90pb	6,8%	-
Loyer moyen	432 €/m²/an	403 €/m ² /an	+7%	399 €/m ² /an	-
Loyer haut de gamme	532 €/m²/an	530 €/m ² /an	=	770 €/m ² /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