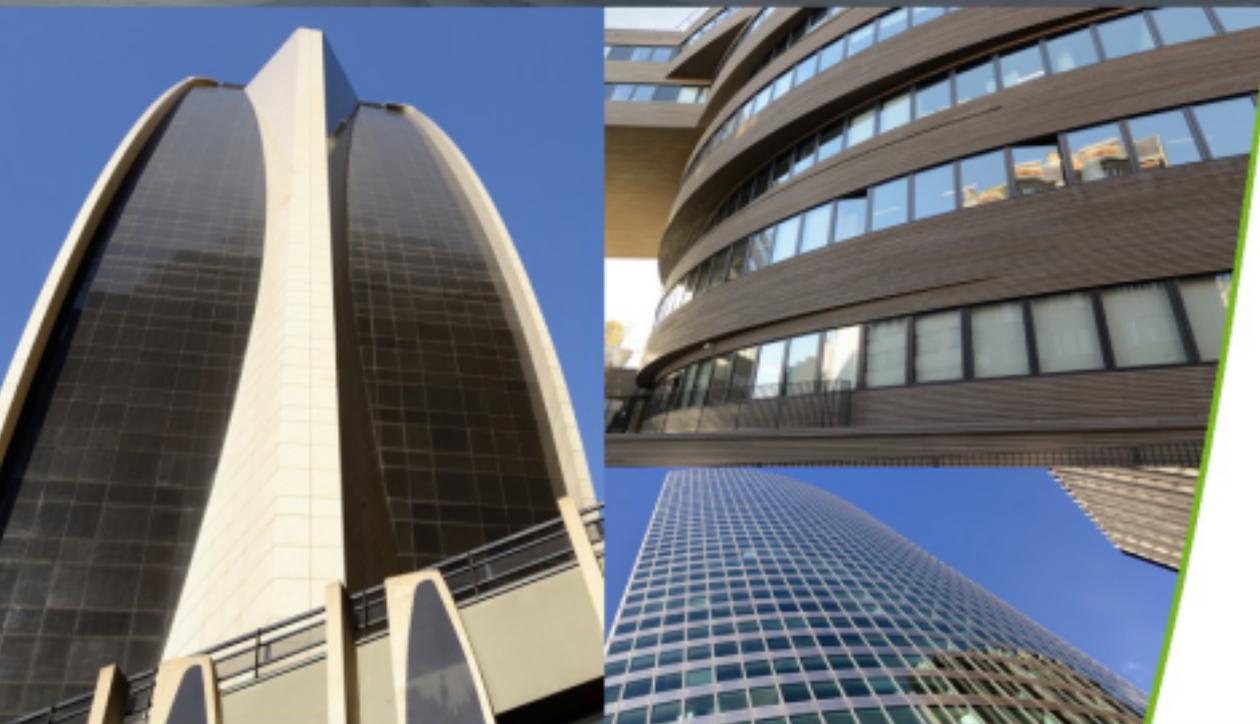


# *Le marché de l'immobilier de bureaux en Ile-de-France : conjoncture et analyse rétrospective*

AOUT 2017



Direction régionale et interdépartementale de l'Équipement et de l'Aménagement Île de France

[www.driea.iledefrance.developpementdurable.gouv.fr](http://www.driea.iledefrance.developpementdurable.gouv.fr)



## Chiffres clés

### MARCHE DES BUREAUX DE L'ILE-DE-FRANCE

- 37 millions de m<sup>2</sup> parc marchand\* (Grecam (1))  
53,1 millions de m<sup>2</sup> parc total (ORIE (2))
- 704 000 m<sup>2</sup> de bureaux mis en chantier en 2015 (Sit@del 2, SDES, MTES)
- Plus de 1,9 million de m<sup>2</sup> ont été commercialisés en Ile-de-France en 2016 (contre 1,7 million de m<sup>2</sup> en 2015) dont 900 000 m<sup>2</sup> à Paris (fort rebond des opérations supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>) contre 675 000 m<sup>2</sup> en 2015.
- Stock vacant\* : 6,7 % du parc total (ORIE) ; 9 % du parc marchand\* (Grecam). Le stock vacant se positionne à 3,3 millions de m<sup>2</sup>, 80 % de ce stock est de seconde main. 9 % de ce stock est vacant depuis plus de 4 ans. Le Quartier central des affaires (QCA) à Paris enregistre un taux de vacance de 5,6 %.
- Une absorption nette\* qui reste positive depuis la crise de 2009, essentiellement portée par la bonne tenue des pré-commercialisations d'immeubles neufs mais tendant à baisser.
- En région Ile de France :  
Loyer facial moyen de 1ère main\* : 330 €/m<sup>2</sup>/an HT (hors taxes) et HC (hors charges) ;  
Loyer facial moyen de 2ème main\* : 270 €/m<sup>2</sup>/an HT et HC.
  - Première couronne :  
1ère main : moyenne 350 €/m<sup>2</sup>/an HT et HC ;  
2ème main : moyenne 206 €/m<sup>2</sup>/an HT et HC.
  - Paris :  
1ère main : 350 € HT et HC - 820 € HT et HC (moyenne : 550 €/m<sup>2</sup>/an HT et HC) ;  
2ème main : 170 € HT et HC - 800 € HT et HC (moyenne : 470 €/m<sup>2</sup>/an HT et HC).  
À Paris QCA, les valeurs les plus élevées se stabilisent autour de 790 €/m<sup>2</sup>/an HT et HC fin 2016 (première main), valeurs 2 fois inférieures aux loyers à Londres.
- 19,6 milliards d'euros investis en 2016 en immobilier de bureaux en Ile-de-France en progression de 3 % en 1 an, avec une année historique pour Paris QCA. En revanche, les secteurs de Paris, hors QCA et la première couronne voient leurs performances régresser. Le marché francilien de l'investissement reste très nettement dominé par les investisseurs français (69 % des montants investis).
- Les rendements sont restés stables pour les loyers "prime"\* entre 3 % et 3,5 % fin 2016.

Source : DRIEA

#### Rédacteur :

Smain AOUADJ, DRIEA

#### Relecteurs :

Isabelle DERVILLE, DRIEA

Nicolas OSOUF-SOURZAT, DRIEA

Guillaume CRIEF, DRIEA

Michel MARIA, DRIEA

Julien GRAVEL, Grecam

#### Crédits photos :

Photothèque DRIEA : DRIEA/Gobry

(1) Grecam : Groupe de recherche sur l'économie de la construction et de l'aménagement

(2) ORIE : Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Île-de-France

Cette note synthétique a été élaborée à partir de l'exploitation de la base de données du Groupe de Recherche sur l'Économie de la Construction et de l'Aménagement (Grecam) qui assure depuis 1978 un suivi trimestriel des disponibilités et transactions, immeuble par immeuble, pour l'ensemble du parc marchand \* d'immobilier d'entreprise en région Île-de-France.

Le marché de l'immobilier d'entreprise en Île-de-France est un des révélateurs de l'attractivité et de la dynamique du tissu économique.

Ce marché est cyclique tant du fait des aléas économiques que des délais d'un processus de production contraint. L'offre ne peut en effet pas s'adapter immédiatement aux besoins du marché. Anticiper est donc un enjeu majeur aussi bien pour les acteurs du marché que pour ceux qui contribuent à le réguler.

Les documents de planification régionale (schéma directeur de la région Île-de-France) et infra-régionale (plans locaux d'urbanisme intercommunaux et schémas de cohérence territoriale) visent à un développement durable de l'Île-de-France permettant d'assurer son attractivité dans une approche équilibrée.

Il ne suffit pas que les responsables de l'aménagement des territoires planifient pour assurer les équilibres activités / logements et réduire les pressions sur les transports et les espaces agricoles ou forestiers. L'analyse rétrospective est nécessaire pour comprendre les dynamiques de marchés et fonder des projections crédibles.

C'est pourquoi la Direction régionale et interdépartementale de l'équipement et de l'aménagement d'Île-de-France a mis au point des indicateurs de référence avec l'appui d'une société d'études et de conseil indépendante et spécialisée qui dispose aujourd'hui d'une bonne connaissance du marché.

## Un marché de bureaux mature et fortement polarisé

En comparaison avec d'autres métropoles européennes, l'Île-de-France dispose d'un parc extrêmement diversifié et hétérogène, c'est l'un des plus importants au monde. Toutefois, la valeur des immeubles et des transactions reste en deçà de ce qui se pratique à Londres (seule métropole véritablement comparable et concurrente de l'Île-de-France en Europe), ce qui se justifie par un tissu économique différent, une législation et une pratique immobilière distinctes.

Le marché tertiaire francilien en 2016 marque une dynamique positive. La demande placée\* a progressé (+ 12 % entre 2015 et 2016), portée par les grosses opérations supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>. Les valeurs locatives restent stables au niveau francilien même si elles progressent légèrement dans le quartier central des

affaires (QCA) à Paris. L'afflux des capitaux vers le marché d'investissement en région Île-de-France a fortement progressé en 2016 (en volume : 19,6 milliards d'euros).

En revanche, on constate tout de même la confirmation d'un marché à plusieurs vitesses. Il y a celui du QCA à Paris où l'on enregistre un taux de vacance ne dépassant pas les 5,6 %, et d'autres territoires où l'on voit se confirmer un taux de vacance pouvant aller à 2 chiffres, qui suscite la crainte d'une situation de sur-offre ou de son inadéquation avec le marché local. À l'échelle de l'Île-de-France, on note une progression d'année en année de la vacance durable qui représente aujourd'hui plus de 9 % du stock vacant.

\* : cf. Lexique en page 11

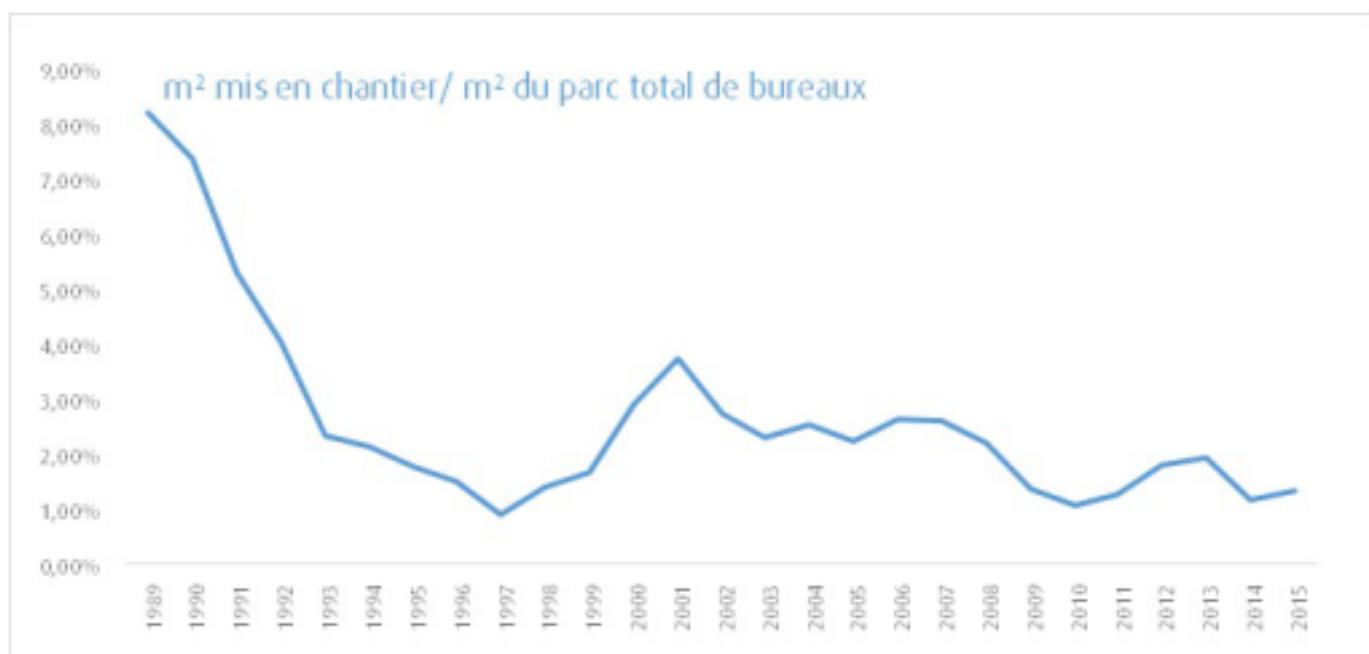
## Historiquement, sur longue période, un tassement des mises en chantiers de bureaux

En termes de flux, l'analyse des données relatives à la construction de bureaux rapportées au parc de bureaux en Ile-de-France entre 1989 et 2016 fait apparaître un tassement de la production à partir de 2008, principalement dû au contexte économique de crise. La production de bureaux en blanc est quasi-nulle en Ile-de-France entre 2009 et 2015, de sorte que l'offre neuve est restée cantonnée.

Le tassement de la production s'explique également par une réduction de la taille moyenne des opérations de bureaux entre 2009 et 2014, en lien direct avec les difficultés de (re)financement bancaire et l'incertitude des marchés qui a conduit à un recentrage des mises en chantier de bureaux dans les secteurs centraux de la métropole qui apparaissent comme des valeurs sûres.



Depuis le retournement de marché de 2008, mais aussi du fait de la rareté du foncier, la construction s'est globalement ralentie. Notons que plus de la moitié du parc francilien a été construit depuis plus de 30 ans. L'effort de restructuration observé ces dernières années se concentrent essentiellement sur les zones attractives.



Source : DRIEA, Sit@del2\* et ORIE

### Historique de la production et de la restructuration de bureaux en Ile-de-France

\* : Source Sit@del2 , les statistiques sur les mises en chantier ne sont pas consolidées pour l'année 2016.

## Ces deux dernières années, une production neuve en hausse, traduisant une confiance qui revient chez les acteurs du marché

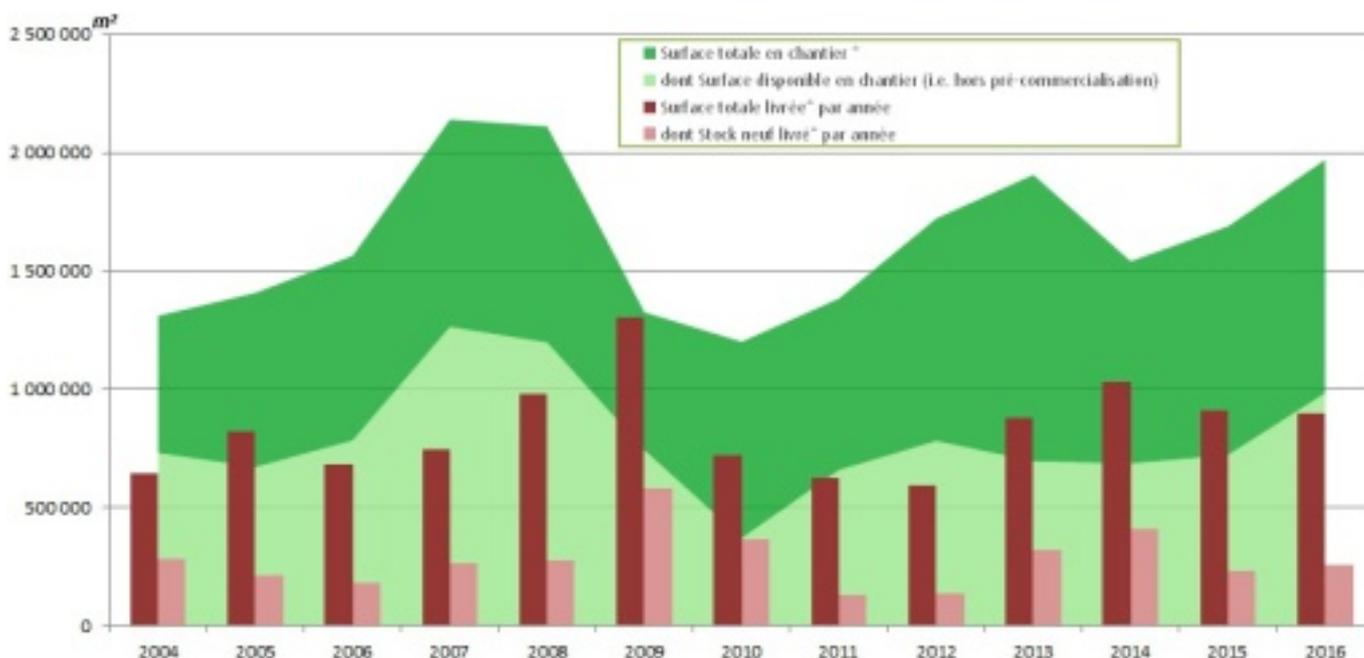
La crise de 2008 est intervenue à un moment où la production neuve s'accélérait (le total des opérations en cours de chantier dépassait les 2 millions de m<sup>2</sup> en 2007 et 2008), et a provoqué un essoufflement de la demande placée\* en Ile-de-France. Malgré l'attrait que conservaient les immeubles neufs, symbolisé par l'important gonflement du stock de seconde main en 2009, l'offre neuve non pré-commercialisée a culminé à près de 600 000 m<sup>2</sup> livrés cette année là, qui avait constitué un record puisque plus d'1,3 million de m<sup>2</sup> de bureaux neufs avaient été livrés.



Pénalisées par un contexte économique qui reprenait lentement, les entreprises ont mis plusieurs années à absorber cette offre nouvelle, entraînant une réaction du marché puisque les mises en chantier se sont fortement ralenties jusqu'en 2011, avec pour conséquence une forte baisse de l'offre neuve livrée (autour de 130 000 m<sup>2</sup> en 2011 et 2012).

Depuis, la relance qui s'est progressivement opérée demeure prudente. L'année 2016 a toutefois été marquée par une forte augmentation des surfaces disponibles en chantier (+36 %) et par le retour des opérations lancées en blanc, qui ne concernent toutefois que certains secteurs centraux de Paris où l'offre neuve de qualité demeure rare. Les conditions de financement toujours favorables, ainsi que l'attrait des utilisateurs pour ce type de surfaces, devraient relancer une production d'immeubles neufs.

**L'augmentation des mises en chantier en 2015 et encore plus fortement en 2016, laissent présager une stimulation des livraisons du neuf.**



Source : Grecam / DRIEA

Evolution des chantiers et des livraisons depuis 2004

\* : cf. Lexique

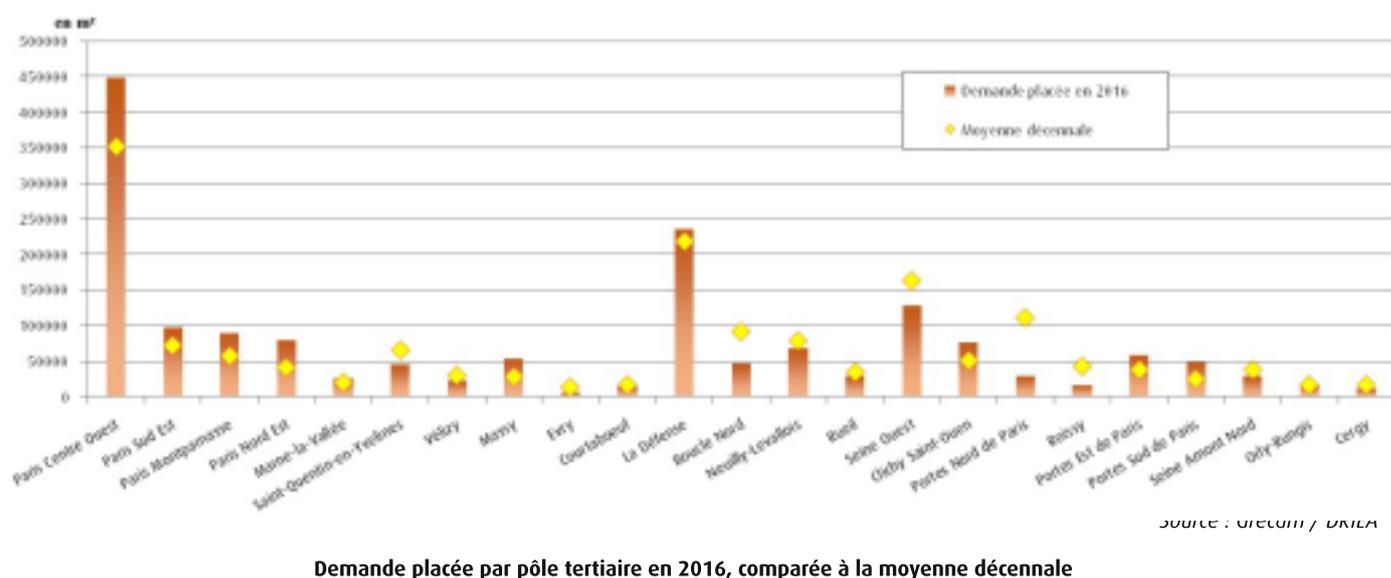
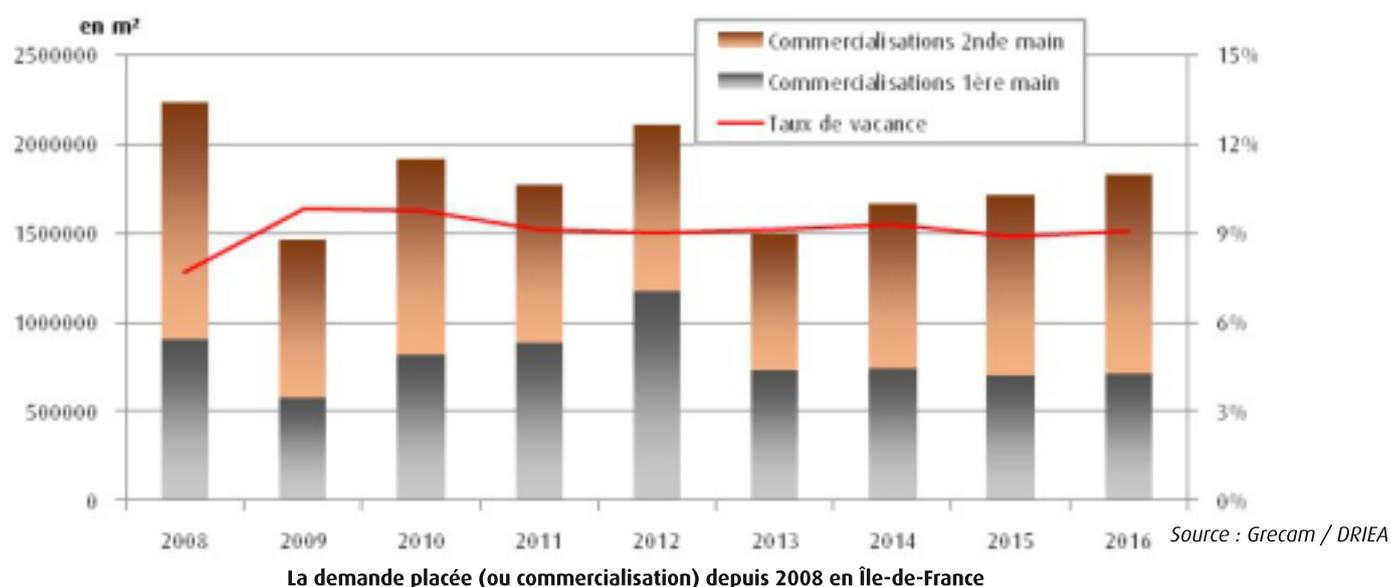
## Un marché qui continue à se redresser mais toujours très polarisé, et où la part de demande placée en 1ère main demeure contrainte par un niveau de production insuffisant et très concentré

La demande placée\* a continué à se redresser en 2016 (+ 12 %), bien que la première main reste stable, contrainte par un niveau de production insuffisant dans les secteurs les plus attractifs. Ce segment représente toujours près de 40 % de la demande placée, et est constitué pour moitié de pré-commercialisations.

Le marché des bureaux, tant au niveau des commercialisations que de la production neuve, est toujours fortement polarisé sur Paris QCA, La Défense et certains pôles tertiaires du Croissant Ouest, qui concentrent les trois-quarts de la demande placée en 2016. Sur ces marchés, et faute d'offre neuve suffisante,

le segment de la seconde main demeure actif, ceci d'autant plus que les disponibilités y demeurent importantes.

Après avoir connu une importante hausse en 2009 sous l'effet de la crise, le taux de vacance demeure stable depuis quelques années, autour de 9 % du parc marchand. Malgré le niveau élevé de demande placée, les localisations les moins attractives pâtissent toujours d'un déficit d'attractivité. Par ailleurs, les importantes libérations à venir, du fait de la tendance actuelle d'optimisation des espaces de travail, devraient encore venir impacter le stock vacant dans les mois à venir.



\* : cf. Lexique

## Une absorption nette qui reste positive depuis 2009, mais tendancielle en baisse et essentiellement portée par la bonne tenue des pré-commercialisations d'immeubles neufs

Au-delà de l'analyse du niveau de demande placée, l'indicateur d'absorption nette\* permet de révéler plus finement la véritable dynamique du marché, car il tient également compte des surfaces remises sur le marché, du fait des mouvements de déménagement des entreprises.

En effet, en dehors de certains mouvements notables d'entreprises de dimension internationale qui recherchent avant tout une adresse prestigieuse pour leur siège social, la plupart des entreprises cherchent prioritairement à optimiser leur consommation

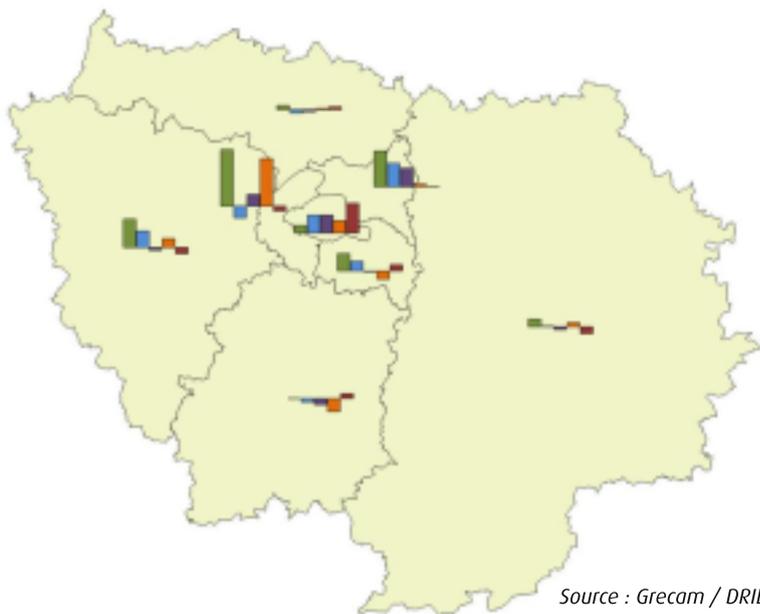
d'espaces de travail, et plus globalement leurs charges financières, lors de leurs déménagements. Cela a notamment été le cas de plusieurs structures publiques ou para-publiques telles qu'EDF, RTE, le Conseil Régional d'Ile-de-France, la RATP ou l'Insee en 2016.

On a vu l'absorption nette devenir négative suite à la crise de 2008. Bien que la demande placée atteignait encore les 1 400 000 m<sup>2</sup> en 2009, le stock vacant s'était considérablement gonflé (plus de 900 000 m<sup>2</sup> vacants supplémentaires en l'espace d'un an), tant du fait des libérations de locaux existants, que de l'arrivée massive sur le marché d'offre neuve pas encore commercialisée.

Ainsi l'absorption nette s'est-elle retrouvée négative de près de 800 000 m<sup>2</sup> sur l'année.

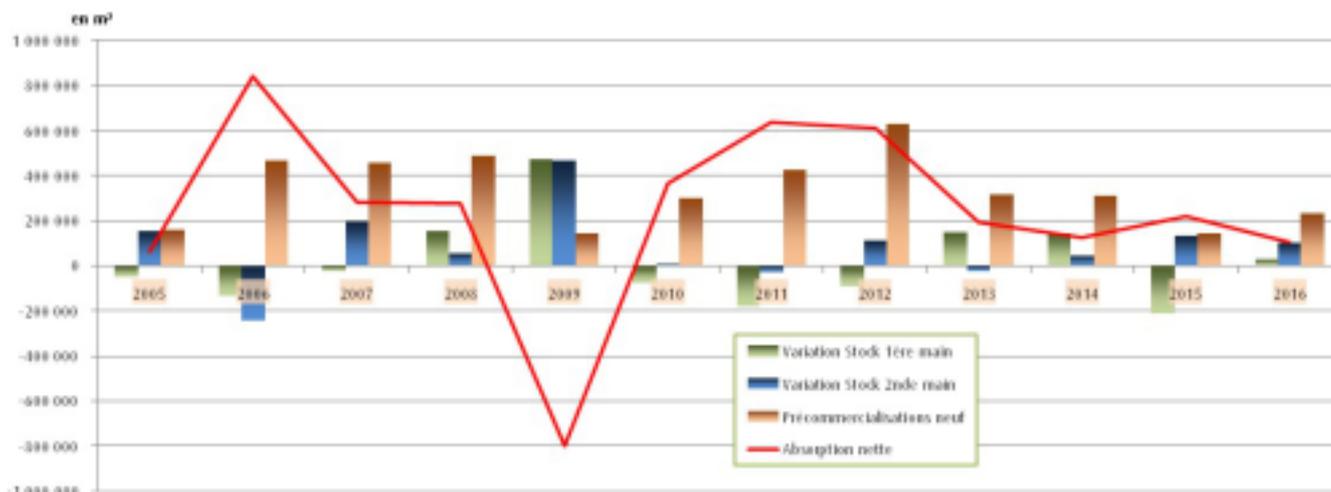
Par la suite, la situation s'était rétablie progressivement, et l'absorption nette est redevenue positive chaque année, même si elle se réduit depuis 3 ans en dépit d'un niveau de demande placée proche de 2 millions de m<sup>2</sup> annuels.

Selon la carte ci-contre, l'absorption nette est restée positive de manière continue depuis 2012 dans les départements de Paris et de Seine-Saint-Denis.



Source : Grecam / DRIEA

Absorption nette sur les 5 dernières années et par département



Source : Grecam / DRIEA

Absorption nette à l'échelle de la région Ile de France

\* : cf. Lexique

## Une vacance durable inégalement répartie qui concerne de nombreux immeubles neufs

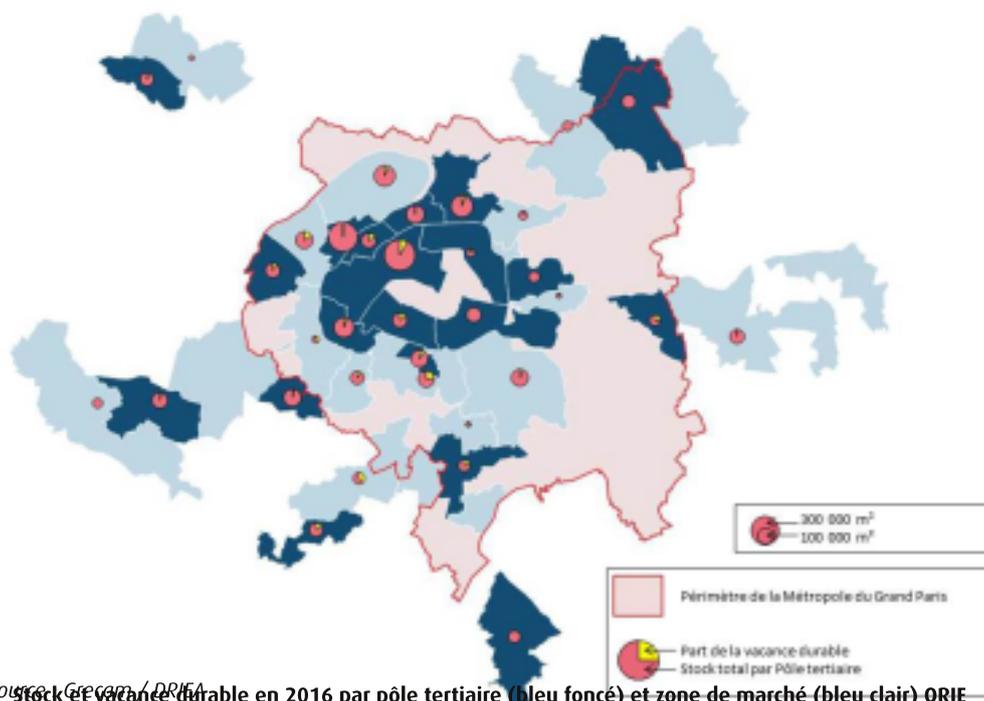
L'indicateur de vacance durable\* permet de mettre en lumière une partie de l'offre vacante qui se situe de ce fait exclue du marché. L'offre vacante est d'autant plus préoccupante quand elle concerne des immeubles neufs, elle met en lumière une erreur de positionnement.

Les cinq plus importants immeubles sujets à vacance durable en Ile-de-France concernent des ensembles neufs, situés dans des localités connaissant des difficultés à écouler l'offre neuve (« Smart Up » à

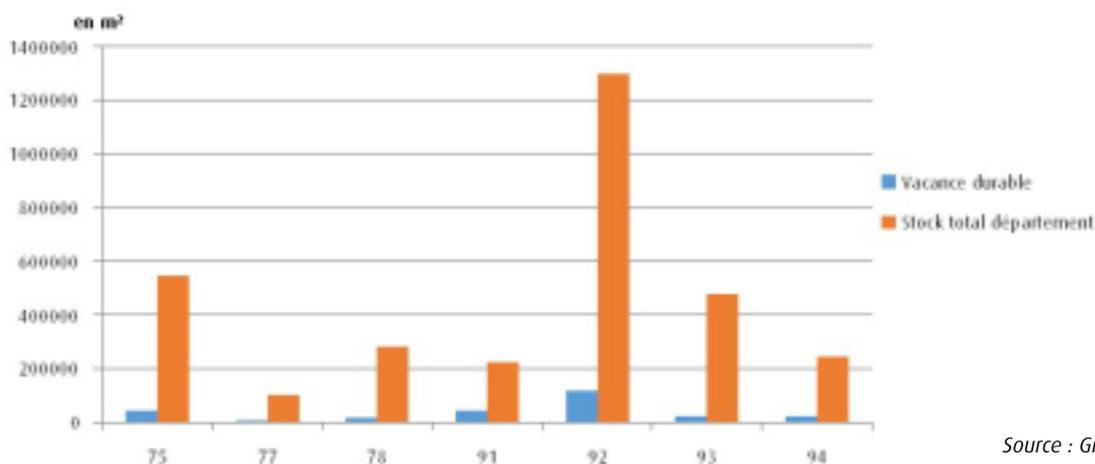
Chatillon, « Green Valley » à Massy, « Maille Nord 1 » à Noisy-le-Grand, « Scénéo » à Bezons et « Québec » à Rungis).

Cette prédominance du neuf parmi les plus importantes disponibilités sujettes à vacance durable s'explique également par le fait que ces immeubles sont toujours commercialisés, ce qui n'est pas le cas d'une partie des immeubles vides, en particulier de seconde main, qui par conséquent n'entrent plus dans le périmètre de calcul de cet indicateur.

Ainsi la part de la vacance durable, au sens de cet indicateur, ne concerne, elle, « que » 9 % du parc vacant de l'Ile-de-France, même si cette moyenne cache d'importantes disparités. En effet, la proportion approche les 20 % du stock disponible en Essonne. Elle concerne pour moitié Massy. En revanche, elle se situe dans la moyenne régionale dans les Hauts-de-Seine, alors que ce département comprend près de 40% des immeubles sujets à vacance durable dus à un stock important à l'échelle de la région, pour une surface totale proche des 120 000 m<sup>2</sup>.



Source : Grecom / DRIEA  
Stock et vacance durable en 2016 par pôle tertiaire (bleu foncé) et zone de marché (bleu clair) ORIE



Source : Grecom / DRIEA

Stock et vacance durable par département en 2016

\* : cf. Lexique

## Des valeurs locatives moyennes très variables selon les emplacements qui traduisent instantanément les tendances conjoncturelles des pôles tertiaires

L'analyse de l'évolution des loyers affichés\* montre la persistance d'une forme de stratification des valeurs locatives entre les principaux pôles tertiaires d'Ile-de-France.

Le QCA parisien continue d'afficher les valeurs locatives les plus élevées, tant en 1ère qu'en 2nde main. La rareté se paye, et la concurrence sur l'offre de qualité continue de maintenir les valeurs moyennes à des niveaux hauts. De plus, la raréfaction de l'offre neuve encore disponible à la commercialisation provoque un effet de report, qui entraîne une hausse progressive des valeurs de seconde main, en particulier quand l'emplacement bénéficie d'une adresse prestigieuse. Ailleurs dans Paris les valeurs affichées demeurent globalement stables, l'effet de report en dehors du QCA étant toujours marginal.

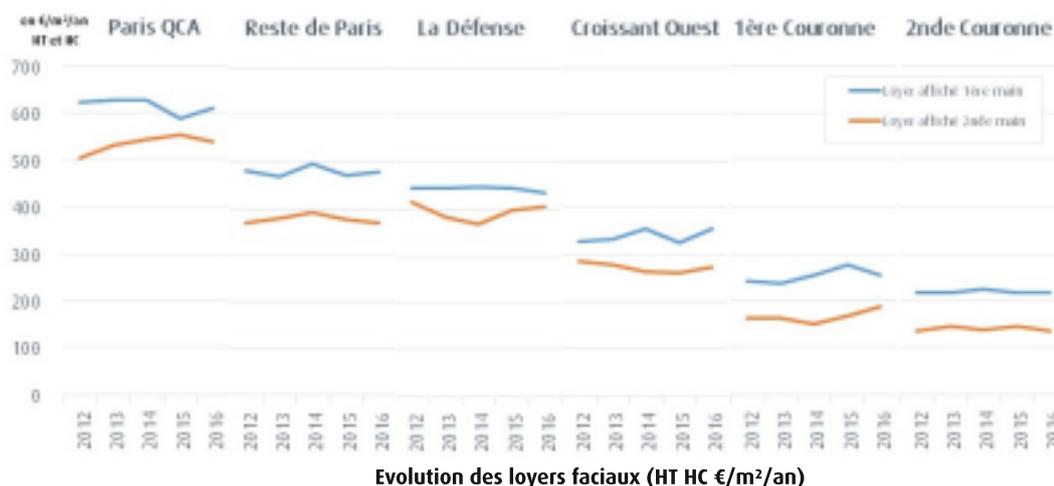
A La Défense, les valeurs affichées de 2nde main ont connu un creux important en 2014, alors que le quartier traversait une crise structurelle, dont il commence à sortir depuis quelques mois. Cette baisse fut provoquée principalement par l'existence d'une offre neuve qui éprouvait beaucoup de difficultés à se commercialiser (livraison consécutive des tours Majunga, EQHO et Carpe Diem, toutes les trois lancées en blanc et non pré-commercialisées), et pour lesquelles leurs propriétaires ont dû consentir à d'importantes mesures d'accompagnement, dans le but de capter l'intérêt des utilisateurs désireux de s'implanter au sein du quartier d'affaires. Ce phénomène a grandement pénalisé la commercialisation de l'offre disponible en 2nde main, ce qui s'est ressenti sur les loyers affichés et a provoqué une forte hausse du taux de vacance.

La 2nde main a par la suite retrouvé de l'attrait auprès des utilisateurs, l'offre neuve s'étant progressivement écoulee sous l'effet des mesures d'accompagnement, et du brutal arrêt des mises en chantier à La Défense. Les valeurs locatives sont ainsi progressivement remontées, en même temps que le quartier d'affaires redevenait attractif et que le stock vacant diminuait.

Les valeurs affichées dans le Croissant Ouest demeurent, en moyenne, stables, même si les écarts sont importants en fonction des localisations, tant en première qu'en seconde main. Ainsi s'échelonnent-elles, pour la 1ère main, de 250 €/m<sup>2</sup>/an, en moyenne, pour les secteurs excentrés tels que la Boucle Nord (Gennevilliers et la Garenne-Colombes) ou le sud du département (communes de Clamart, Chatillon...) à 450 €/m<sup>2</sup>/an en moyenne dans les secteurs plus attractifs et mieux desservis, tels que Neuilly-Levallois et Seine Ouest (Boulogne-Billancourt et Issy-les-Moulineaux), mettant en lumière l'existence d'un marché à deux vitesses, où le stock vacant demeure important, autour d'un million de m<sup>2</sup> disponibles.

L'offre neuve demeurant rare dans le reste de la 1ère Couronne, les valeurs locatives moyennes sont principalement influencées par la mise en commercialisation des opérations situées à proximité de Paris (communes de Gentilly, Saint-Ouen, Arcueil). Du fait du manque d'activité de ces marchés, où la demande placée demeure faible, les valeurs de 2nde main demeurent stables.

En Grande Couronne, les valeurs locatives moyennes sont disparates selon les secteurs, et évoluent indépendamment en fonction de l'activité dans les principaux pôles tertiaires (Saint-Quentin-en-Yvelines, Vélizy, Massy, Sénart, Marne-la-Vallée, Roissy et Cergy).



Source : Grecom / DRIEA

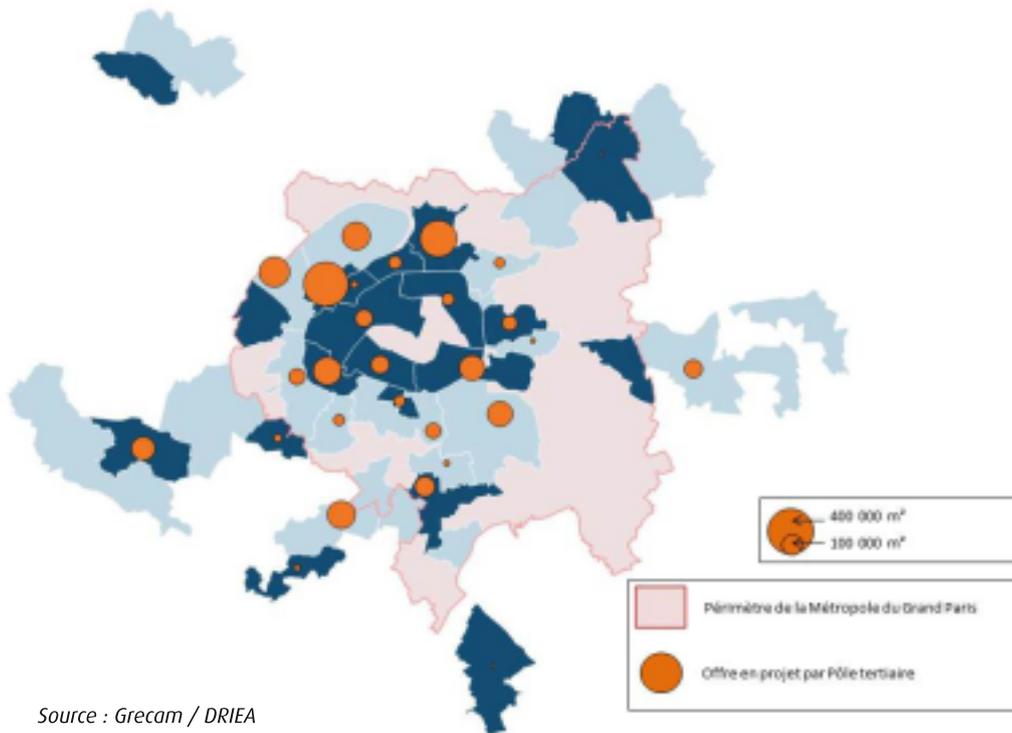
\* : cf. Lexique

## Historique et prévisions de livraisons en Ile-de-France : fort rebond prévu en 2018

La part du restructuré dans la production neuve demeure globalement stable depuis 2004, autour d'un tiers du total annuel de surfaces livrées, même si elle a atteint 44 % en 2016, principalement du fait de l'importante activité du marché de Paris intra-muros, où l'offre restructurée domine du fait des contraintes de production (tissu urbain dense et prescriptions architecturales fortes).

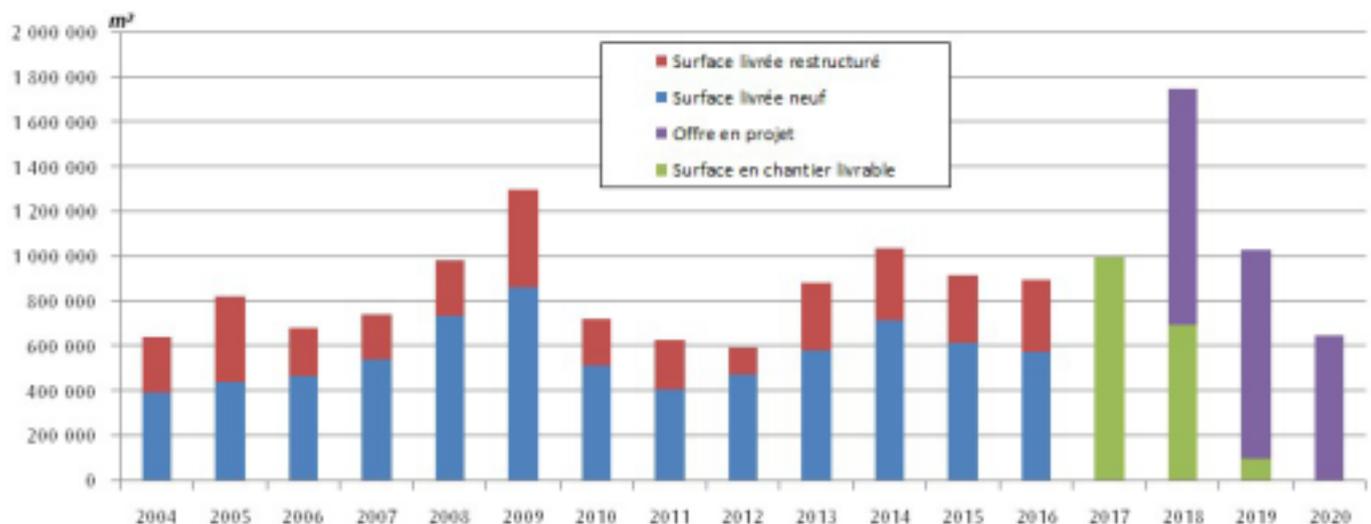
Même si les livraisons d'immeubles ont connu une baisse depuis trois ans pour atteindre en 2016 une surface globale de 895 000 m<sup>2</sup>, elles commencent à se relancer en 2017 puisque près d'un million de m<sup>2</sup> doivent être livrés cette année.

Au niveau de l'offre en projet, un peu plus de 2,6 millions de m<sup>2</sup> de bureaux ont déjà obtenu un permis de construire et attendent d'être lancés, dont 1 million de m<sup>2</sup> potentiellement livrables en 2018\*, en sus des 700 000 m<sup>2</sup> déjà en cours de chantier qui doivent être livrés la même année. Le quartier de la défense concentre toujours le plus important volume d'offre future avec fin 2016, un peu plus de 500 000 m<sup>2</sup> prêt à être lancés, suivi du pôle Nord de Paris.



Source : Grecam / DRIEA

### Offre future de bureaux en région Ile-de-France par pôle tertiaire (bleu foncé) et zone de marché (bleu clair) ORIE



### Historique et prévisions des livraisons de bureaux à 4 ans par état d'avancement

Source : Grecam / DRIEA

\* voir aussi le bilan 2016 de la procédure d'agrément :

<http://www.driea.ile-de-france.developpement-durable.gouv.fr/agrement-2016-d-immobilier-d-entreprise-en-ile-de-a5222.html>

# Lexique

## **Absorption nette :**

Solde entre les commercialisations de l'année (incluant les pré-commercialisations) et les libérations de l'année

## **Clé-en-main locatif :**

Construction pour un utilisateur ayant signé un bail pour un immeuble à construire. Les surfaces des locaux entrent dans le champ du parc marchand si le propriétaire et l'utilisateur final de l'immeuble n'appartiennent pas à la même entité sociale. La transaction, qui peut être enregistrée avant la mise en chantier ou au lancement du chantier, est considérée comme une pré-commercialisation.

## **Commercialisation ou demande placée (à utilisateur) :**

Surface vendue ou louée à un occupant utilisateur au cours de la période observée, déclarée lors de l'enquête (ne signifie pas que les locaux soient déjà occupés par l'utilisateur ni que le bail ou l'acte d'achat soient signés, mais qu'ils sont en cours de l'être). La demande placée intègre notamment les pré-commercialisations.

## **Locaux d'activités :**

Typologie : locaux à usage principal de locaux d'activités ou d'ateliers (pour plus de 70% des surfaces).

A noter : les surfaces à usage de locaux d'activités (ou d'ateliers), venant en accompagnement dans les ensembles immobiliers des typologies « bureaux » et « entrepôts », sont comptabilisées avec celles de l'usage dominant.

## **Locaux de bureaux :**

Typologie : bâtiments à usage principal de bureaux (pour plus de 70% des surfaces).

## **Locaux d'entrepôts :**

Typologie : locaux à usage principal d'entrepôts (pour plus de 70% des surfaces).

Les caractéristiques techniques des locaux (hauteur sous plafond supérieure à 6 m, charge au sol supérieure à 1 tonne/m<sup>2</sup>) sont compatibles avec l'activité d'entreposage.

## **Locaux de grade A :**

Locaux dont les caractéristiques physiques, techniques et de service aux occupants les rendent aptes à répondre aux besoins des grandes entreprises.

## **Locaux de "première main" :**

Constructions nouvelles, mais également restructurations lourdes ayant fait l'objet d'un permis de construire, n'ayant jamais été occupées, et livrées depuis moins de cinq ans.

## **Locaux de "seconde main" :**

Opérations immobilières préalablement occupées, remises sur le marché. Il s'agit de surfaces proposées en l'état, ou après une simple rénovation.

## **Locaux lancés "en blanc" :**

Locaux ou surfaces destinés à être vendus ou loués sans connaissance de leur utilisateur final lors du démarrage du chantier.

## **Loyer moyen (Valeur en € /m<sup>2</sup>/an, hors taxes, hors charges, hors droits) :**

Calculé en pondérant les valeurs locatives affichées sur les stocks disponibles par leur surface. Les valeurs agrégées par commune sont des moyennes pondérées. Celles-ci ne sont pas corrigées par l'effet d'avantages divers éventuellement consentis par le propriétaire lors de la négociation (mesures d'accompagnement).

## **Loyer « prime » :**

Loyer facial le plus élevé, hors transaction de convenance pour un produit :  
- de taille standard par rapport à la demande dans le secteur de marché ;  
- d'excellente qualité et offrant les meilleures prestations ;  
- et dans la meilleure localisation pour un marché donné.

## **Offre en projet :**

Opérations dont le permis de construire a été accordé (purgé de tout recours) livrables à l'horizon cinq ans.

## **Parc marchand :**

Définition : parc de locaux qui n'est pas ou plus occupé par son propriétaire.

Mesure : il est exprimé en surface utile, correspondant au total des surfaces des immeubles existants (livrés) sur un territoire (1ère et seconde main). Les données sur le parc marchand sont automatiquement actualisées par le Grecam en intégrant les livraisons des nouveaux immeubles, les démolitions effectives et en retirant les immeubles en cours de restructuration.

## **Pré-commercialisation (à utilisateur) :**

Est considérée comme pré-commercialisation toute transaction (location ou vente) à occupant utilisateur enregistrée dans le semestre portant sur une opération en chantier ou en projet (clé-en-main locatif entrant dans le champ du parc marchand) dont la livraison interviendra au-delà du semestre en cours.

## **Stock vacant :**

Surfaces offertes à la commercialisation à la fin du semestre qui comprennent :

- 1ère main : surfaces neuves ou restructurées livrées et encore disponibles,
- 2nde main : surfaces dont la libération est effective et encore disponibles.

## **Surfaces livrées :**

Surfaces de bureaux livrés par type de PC, état des locaux (neufs ou restructurés), par opération, par an.

## **Surface utile :**

Définition : surface inscrite, en règle générale, au bail de location.

Elle est égale à la SHON, déduction faite des éléments structurants de l'immeuble, et des locaux techniques assurant son fonctionnement. Elle comprend l'ensemble des éléments à usage exclusif de l'utilisateur : locaux techniques, sanitaires, circulations horizontales, locaux d'archives, placards, espaces de bureaux, salles de réunion, cafétérias, ainsi qu'une quote-part des parties communes.

## **Surface totale en chantier :**

Surfaces neuves ou restructurées, en cours de chantier à la fin du semestre, et dont la commercialisation est en cours. Les surfaces disponibles en chantier correspondent aux surfaces en chantier non pré-commercialisées.

## **Taux de vacance du parc marchand :**

Définition : rapport entre stock total vacant et surface totale du parc marchand.

Mesure : un taux de vacance inférieur à 6% indique qu'il existe une tension du marché liée à une offre disponible insuffisante, pouvant entraîner une pression à la hausse sur les prix. Un taux de vacance autour de 7-8% correspond à un marché fluide. Au-delà, le marché est confronté à une incapacité de l'offre à se résorber et à un risque de pression à la baisse sur les prix de location ou d'acquisition.

## **Vacance durable (ou vacance prolongée) :**

Définition : vacance ininterrompue d'un immeuble pendant au moins quatre ans.

La vacance durable peut être technique, dans le cas d'un immeuble obsolète ou affichant des prestations inadaptées aux standards du marché, mais également géographique, dans le cas d'un immeuble localisé au sein d'un emplacement peu ou pas attractif.

## Ce qu'il faut retenir

### QUELS GRANDS ENJEUX POUR LES BUREAUX ?

#### **Des projets importants se cumulent avec une offre disponible conséquente à partir de 2017**

Le volume des disponibilités (3,3 millions de m<sup>2</sup>) et l'offre future ou en projet (2,6 millions de m<sup>2</sup>) apparaissent au final relativement conséquents. La région Ile-de-France se trouve dans un contexte potentiellement très concurrentiel entre les territoires qui incite à une certaine prudence et qui pourrait encore accentuer les déséquilibres existants.

#### **Une augmentation préoccupante de la vacance durable sur certains territoires**

Le dynamisme des quartiers d'affaires les plus attractifs masque d'importantes disparités, la proportion de la vacance durable approche les 20 % en Essonne. Il y a un risque d'augmentation des friches tertiaires.

#### **Un déficit paradoxal de l'offre de grade A sur certains secteurs notamment sur le secteur QCA**

Malgré une offre disponible significative dans les départements de la région Ile-de-France, les grands utilisateurs peinent à trouver des surfaces de locaux neufs ou restructurés dans le quartier central des affaires. Elles n'y représentent que 15 % de l'offre disponible fin 2016.

#### **Une confortation des principaux pôles de bureaux qui accentue les déséquilibres habitat/emploi**

Depuis 2008, on observe un net ralentissement du marché et de la production accompagné d'un recentrage sur les valeurs sûres jusqu'en 2012/2013. Par la suite, la relance qui s'est progressivement opérée reste concentrée sur les secteurs centraux les plus attractifs, Paris et certains secteurs des Hauts-de-Seine. Au cours des dix dernières années, la demande placée s'est ainsi portée en priorité sur les sites tertiaires reconnus par les investisseurs.

#### **Quel marché, pour quel positionnement concurrentiel autour des futures gares du Grand Paris qui doivent accompagner un développement plus polycentrique porté par le SDRIF ?**

Les programmes importants de bureaux prédominent aujourd'hui dans le croissant ouest de la région Ile-de-France, répondant aux attentes des grands utilisateurs : grands comptes, sièges sociaux notamment dans les sites très valorisés (image internationale, financiarisation de l'investissement) de la Défense, du QCA et de Seine-Ouest pour l'essentiel.

Direction régionale et interdépartementale de l'Équipement et de l'Aménagement  
ÎLE-DE-FRANCE

21-23 rue Miollis  
75732 Paris Cedex 15  
Tél : 33 (01) 40 61 80 80  
Fax : 33 (01) 40 61 85 85

Dépôt legal : Juillet 2017  
ISBN : 978-2-11-151849-0

grecam

