

# IMMO WEEK

NEWS & CONNEXIONS IMMOBILIÈRES \_ DÉC 2022

*L'immobilier... à La Française*

**Philippe  
Depoux**

**Le marché francilien  
toujours dynamique !**

**Recyclage urbain :  
la nouvelle donne  
immobilière**

**Paris 2024 :  
les Jeux Olympiques  
de la réversibilité  
immobilière**



© DR - RCS PARIS B335 480 877 - Perspective réalisée par les architectes associés au projet : Dominique Perroult Architecture

# IMAGINER LE FUTUR DE L'IMMOBILIER DE BUREAU.

**LANDSCAPE, Paris-La Défense**  
Réinventer la relation au travail.  
Landscape invite chaque jour  
à une nouvelle expérience  
où tout est pensé pour le confort  
et le bien-être de ses utilisateurs.

[altarea.com](http://altarea.com)



**ALTAREA**

# CUSHMAN &

LIFE IS WHAT **WE** MAKE IT



Leader mondial en immobilier d'entreprise avec plus de 50 000 collaborateurs dans 60 pays, Cushman & Wakefield déploie, pour ses clients investisseurs, utilisateurs, enseignes et promoteurs, des solutions

innovantes afin de les accompagner dans leurs enjeux immobiliers d'aujourd'hui et de demain. Pour en apprendre davantage, consultez [cushmanwakefield.com](http://cushmanwakefield.com).

# WAKEFIELD

Une foncière au service des entreprises, qui accompagne les transformations urbaines avec une forte conscience environnementale pour répondre aux enjeux des locataires et des territoires.



**Rénovation - TOPAZ (Vélizy) - 14 100 m<sup>2</sup>**  
Projet inscrit dans la démarche du Booster du réemploi et pensé en faveur de l'économie circulaire (réemploi, réutilisation et recyclage).



**Rénovation - CARMIN (Aix-en-Provence) - 2 200 m<sup>2</sup>**  
Démarche d'économie circulaire avec du réemploi insitu, produits biosourcés, recyclage et empreinte carbone minimisée.

Nous sommes présents  
en Ile-de-France et dans les régions à fort potentiel



**Rénovation - SEINE-ETOILE (Suresnes) - 14 940 m<sup>2</sup>**  
Projet incluant la démarche d'économie circulaire (réemploi, réutilisation et recyclage).



**Rénovation future - EIFFEL O2 (Montrouge) - 5 229 m<sup>2</sup>**  
Projet de rénovation qui met en avant la démarche d'économie circulaire, les produits biosourcés, et la participation au Booster du réemploi.

**IMMOWEEK**

Tour Maine Montparnasse  
33, avenue du Maine - BP104  
75755 Paris cedex 15  
Tél : 01 42 33 32 12  
www.immoweeek.fr  
redaction@immoweeek.fr

Rédaction : PBo Initiatives Presse

**Directeur de la publication**  
Pascal Bonnefille [01 42 33 32 12]  
pbonnefille@immoweeek.fr

**Directrice de la rédaction**  
Valérie Garnier  
vgarnier@immoweeek.fr  
06 07 91 45 31

**Chef des informations**  
Anthony Denay  
adenay@immoweeek.fr  
06 08 10 57 76

**Journaliste**  
Maxime Zivanovic  
mzivanovic@immoweeek.fr

**Avec le concours de**  
Thierry Mouthiez

**Directeur artistique**  
David Dumand

**Community manager/rédacteur**  
Franky Ekoume  
fekoume@immoweeek.fr

**Chargée de la publicité  
et des événements**  
Sandrine Debray  
sdebray@immoweeek.fr  
06 08 37 85 60

**Assistante événementiel**  
Carla Morice  
cmorice@immoweeek.fr  
06 07 81 43 04

**Gestion des abonnements/  
suivi des événements**  
01 42 33 32 12

**Photo de couverture :**  
Stéphane Grangier

Photos : DR

Numéro double hors-série : 61 € TTC

**Immoweeek événements Cercles :**  
**Chargée du développement et déléguée  
générale du Cercle Pierres d'Or/Cercle  
Pierres d'Angle :**  
Caroline Albenque  
calbenque@immoweeek.fr  
06 07 91 08 40

**Dépôt légal à parution -  
Numéro de commission paritaire :**  
1112 I 87319

ISSN : 1252-1043  
Imprimé par : Imprimerie Rochelaise

Immoweeek Magazine est une  
publication de PBo Initiatives  
Presse, SAS de presse au capital de  
15 000 € constituée en janvier 1994  
pour 99 ans.

**Siège social :**  
Tour Maine Montparnasse  
33, avenue du Maine - BP 104  
75755 Paris cedex 15

**Principaux Actionnaires :**  
Pascal Bonnefille, Valérie Garnier

**Votre garantie :**  
Ce magazine est réalisé uniquement  
par des journalistes titulaires de la  
carte de presse professionnelle,  
qui fait foi de leur engagement.

**7**  
**ÉDITO**  
Stratégique !

**8**  
**À LA UNE  
ENTRETIEN**  
Philippe Depoux  
L'immobilier...  
à La Française



DR

**14**  
**DOSSIER**

**BAROMÈTRE EXCLUSIF  
IMMOWEEK - BNP  
PARIBAS  
REAL ESTATE**  
Toujours dynamique !

**14**  
**EUROPE**  
Les bureaux en Europe  
profitent de la dynamique  
post-Covid

**16**  
**ILE-DE-FRANCE**  
Le marché locatif  
francilien confirme  
sa dynamique malgré  
un contexte incertain

**18**  
**PARIS**  
Paris intra-muros :  
une forte dynamique  
qui confirme l'attrait  
des utilisateurs pour  
la centralité

**20**  
**LA DÉFENSE**  
La centralité n'est pas  
que parisienne

**22**  
**CROISSANT OUEST**  
Des écarts qui se creusent  
entre les secteurs

**24**  
**1ÈRE ET 2ÈME COURONNES**  
Des secteurs désormais  
trop endogènes

**26**  
**COWORKING  
EN ILE-DE-FRANCE**  
Une reprise dynamique  
des prises à bail  
des opérateurs  
de coworking

**28**  
**MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT**  
Un troisième trimestre  
en trompe l'œil

**30**  
**LA CONSTRUCTION BAS CARBONE**  
Quand le verdissement du  
bâti devient un avantage  
concurrentiel

**32**  
**LES MÈTRES CARRÉS  
DU FUTUR**  
Entre surabondance  
et pénurie

**38**  
**PARIS CENTRE OUEST**  
Vers un Super Quartier  
Central des Affaires  
(SQCA)...

**42**  
**LA DÉFENSE**  
Des opportunités  
(de qualité) pour  
les utilisateurs

**46**  
**CROISSANT OUEST**  
L'Ouest parisien,  
une valeur sûre

**50**  
**SUD, EST ET NORD  
FRANCIEN**  
Des marchés « touchés »  
par la recherche  
de centralité

**54**  
**INTERVIEW**  
Barbara Koreniouguine  
« Le modèle de travail  
hybride va s'installer  
dans la durée »



DR

**56**  
**GRANDES ECOLES**  
Enseignement supérieur  
privé : une demande  
à part entière

**60**  
**COMMERCE**  
« Une nouvelle étape  
dans le cycle de vie  
des commerces »

**64**  
**RÉSIDENTIEL**  
« L'immobilier résidentiel  
a mis en avant toutes  
ses qualités »



DR

**70**  
**HOTELLERIE**  
Tous les indicateurs  
au vert pour l'hôtellerie  
économique



DR

**74**  
**RECYCLAGE URBAIN  
ET RÉEMPLOI**  
Recyclage urbain :  
la nouvelle donne  
immobilière

**80**  
**PARIS 2024**  
Les Jeux Olympiques  
de la réversibilité  
immobilière

**88**  
**RECRUTEMENT**  
L'emploi des cadres  
dans un monde  
d'incertitudes

# POUR UNE VILLE OÙ IL FAIT BON VIVRE, HABITER, TRAVAILLER

**RETROUVEZ NOUS AU SIMI 2022  
DU 6 AU 8 DÉCEMBRE - STAND B33  
PARIS - PALAIS DES CONGRÈS**

## **Concevoir, Construire, Gérer et Investir**

dans des villes, des quartiers, des immeubles qui soient des lieux innovants, des lieux de mixité, des lieux inclusifs, des lieux connectés et à l'empreinte carbone réduite. Des lieux où il fait bon vivre, habiter, travailler. Telle est notre ambition, tel est notre objectif.

**Telle est notre Raison d'Être.**

Eden - Nanterre-Préfecture (92)





## *Stratégique !*

Dans les périodes de conjoncture plus complexe à appréhender, le caractère stratégique de l'information revêt tout son sens. Or, dire que la conjoncture s'est nettement complexifiée au cours de ces dernières années ressemble fort à une litote. Après deux ans de crise sanitaire et ses conséquences, les acteurs des marchés immobiliers doivent aujourd'hui faire avec, notamment, une déstabilisation géopolitique entraînant une remise en cause de la croissance ; le retour de l'inflation et la hausse des taux d'intérêt ; une demande des utilisateurs qui évolue rapidement, tout comme celle des investisseurs et la nécessaire prise en compte de la dimension transition énergétique/développement durable... Bref, cet environnement hautement instable donne à l'information, s'il en était besoin, toute son importance. C'est pourquoi notre rédaction a choisi de consacrer ce nouveau numéro de notre magazine à la conjoncture, en s'intéressant à nombre de marchés : bureaux, commerce, résidentiel, hôtellerie... En s'efforçant, comme d'habitude, d'apporter les informations les plus précises et pertinentes possible et ce, avec le concours d'acteurs de renom de ces marchés.

Des acteurs qu'« Immoweek » met, chaque année, sous le feu des projecteurs.

Et pour rester sous les « sunlight », le 31 janvier prochain, « Immoweek » organisera la 15<sup>ème</sup> cérémonie des « Trophées Logement et Territoires ».

Avant, quelques mois plus tard (en juin), la nouvelle édition des « Pierres d'Or », la 25<sup>ème</sup> du nom. Deux événements à ne pas manquer...

Décrypter les marchés pour permettre de mieux appréhender l'avenir et mettre en valeur les acteurs de ces marchés, voici deux des objectifs qui, eux, font partie de la stratégie d'« Immoweek »...

### **VALÉRIE GARNIER**

Directrice de la rédaction  
vgarnier@immoweek.fr  
@VG\_immoweek

# *L'immobilier... à La Française*

**Philippe Depoux**

président  
La Française Real Estate Managers



Titulaire de quatre « Pierres d'Or » (elles trônent fièrement dans son bureau du boulevard Raspail), Philippe Depoux est un « pur produit » de l'immobilier hexagonal. Diplômé de Sup de Co Rouen, il effectue, depuis 1986, un parcours tout entier (ou presque) dédié au monde de l'immobilier institutionnel. D'abord en charge des activités acquisitions, ventes et expertises chez Gan Immobilier, puis chez Groupama Immobilier, il devient (in english, worldwide oblige) « global head of transactions » chez AXA REIM. En 2006, nouvelle orientation : il prend la direction générale de la Société Foncière Lyonnaise, puis, trois ans plus tard, celle de Generali Immobilier France en 2009 et, enfin, de Gecina en 2013. Après son départ de la foncière, en 2017, il rejoint une beaucoup plus petite entité en devenant directeur général de la Compagnie Lebon (une « belle expérience » commente-t-il aujourd'hui). Mais institutionnel un jour... institutionnel toujours, il rejoint en septembre 2020 La Française pour y devenir président de la Française Real Estate Managers. Une évolution logique pour ce pro reconnu, qui reçoit dans un immeuble en pleine restructuration. A l'image d'un groupe en belle évolution sous sa houlette. Et alors que son actionnaire, Crédit Mutuel Alliance Fédérale, a décidé de créer un pôle d'asset management en regroupant toutes les structures de gestion pour compte de tiers « au sein d'un modèle multi-boutiques » en s'appuyant sur la notoriété de la marque « La Française » qui, « dans ce cadre, évoluerait pour intégrer davantage son appartenance au groupe Crédit Mutuel ». Dans ce contexte, il était naturel d'aller à la rencontre de cet institutionnel qui sait ce qu'immobilier (français... mais pas que !) veut dire.

 PROPOS RECUEILLIS PAR PASCAL BONNEFILLE

**Vous êtes à la tête de la Française Real Estate Managers depuis un peu plus de deux ans maintenant. Peut-on évoquer quelques chiffres de cette grande maison ?**

Quelques chiffres vont vous permettre de nous situer : nous disposons aujourd'hui de 32 milliards d'euros d'actifs sous gestion, un quart d'entre-eux étant à l'international. Ce qui représente plus de 1 900 actifs immobiliers, plus de 6 000 locataires, avec une clientèle composée pour moitié de professionnels et pour l'autre moitié de particuliers. On pourrait aussi dire que nous gérons plus de 3,4 millions de mètres carrés en Europe, soit l'équivalent de l'intégralité d'une ville de 200 000 habitants. Et que nous commercialisons, en moyenne, 200 000 mètres carrés par an...

**Comment est réparti ce patrimoine selon les classes d'actifs ?**

Nous sommes présents sur toute la « chaîne » immobilière de manière harmonieuse et équilibrée. Mais bien entendu, les bureaux représentent la grande majorité (65 %) : c'est la « classe reine » pour tout investisseur et nous y sommes évidemment très présents. La logistique et les locaux d'activité représentent 12 % du total ; les commerces, 10 % ; le résidentiel, 6 % et le résidentiel géré 3 %. Enfin, la santé (2 %) et les hôtels (1 %) ferment la marche.

**Peut-on évoquer la répartition de vos encours par types de fonds ?**

Les SCPI représentent, logiquement, un très gros tiers (37 %), les mandats et les OPCV/Sppicav formant, respectivement, 27 et 25 % des encours...

### **Et la répartition géographique ?**

La France est, naturellement, notre marché numéro un avec 91 % de nos encours globaux. Mais nous sommes également présents en Allemagne (5 %), au Benelux (4 %) et en Grande-Bretagne (1 %)...

### **Quelle a été la réaction du groupe aux nouvelles demandes post-Covid des utilisateurs, notamment de bureaux ?**

Pour nous qui gérons plus de 6 000 baux en France et en Europe, il s'agit d'un enjeu crucial. Nous avons donc développé deux nouveaux types de baux, qui sont des exclusivités La Française. D'abord, le « bail agile ». Il s'agit d'un bail commercial sans date de sortie fixe. Seule condition à respecter : un préavis minimum de six mois. Ce bail peut être signé pour tout ou partie d'une location, par exemple en complément d'un bail traditionnel.

Mais nous proposons également le « bail partage » : il s'agit d'un bail commercial traditionnel avec une option d'avance sur travaux à la main du locataire. L'avance sur travaux peut représenter jusqu'à six mois de loyers (HT, HC) ; seulement 90 % de l'avance est remboursée, trimestriellement sur la durée restante du bail. Les 10 % restant sont compensés par une prolongation de la durée ferme dans des conditions prédéfinies. Il n'y a aucun frais, pas d'intérêts financiers.

Ces deux propositions visent à simplifier et à éviter les « mauvaises » surprises pour le locataire. Notons que, dans ces deux cas, les honoraires des agents sont alignés sur ceux d'un bail commercial traditionnel...

### **Et au-delà de ces baux « d'un nouveau type » ?**

Nous avons créé « Wellcome by La Française », toute une série de services et d'avantages proposés à nos locataires par des prestataires avec lesquels nous avons négocié. Cela va de l'aménagement des bureaux (avec Watt Design & Build) aux prestations d'accueil (avec Welcome at Work), de restauration (avec le leader de la cantine connectée Foodies), de végétalisation (avec Merci Raymond)... et j'en passe (beaucoup) ! Dès l'année prochaine, cette offre va encore s'étendre. Je précise d'ailleurs que, pour ces prestations, La Française ne prend aucune commission. Il s'agit de rendre toujours un meilleur service à nos locataires !

### **Avant de nous quitter, faisons ensemble un point sur la situation de notre secteur. Quelle est votre vision du marché des bureaux en France aujourd'hui ?**

La correction des prix est incontestablement en train de s'opérer. Mais il faut évidemment, comme toujours, procéder à une distinction. Sur le marché des bureaux parisiens « prime », même si les négociations de loyer sont importantes, l'activité est plutôt satisfaisante, voire très satisfaisante. C'est évidemment plus compliqué sur les autres marchés. Du côté de l'investissement, on constate que les grands acteurs sont beaucoup moins présents... au contraire des investisseurs privés. En Allemagne et en Grande-Bretagne (deux pays où la Française est active) aussi, d'ailleurs, on constate des évolutions similaires. Une telle période est, évidemment, un temps d'opportunités... quand on sait faire les bons choix. Mais avec toujours prudence et (on l'espère) efficacité !

**« Nous disposons aujourd'hui de 32 milliards d'euros d'actifs sous gestion, un quart d'entre-eux étant à l'international »**



DR

### **Et les commerces ?**

Ils représentent aujourd'hui, on l'a vu, 10 % de notre patrimoine et nous suivons donc de très près les évolutions en cours. Dans les centres-villes des grandes métropoles, nous continuons d'être présents avec de belles opportunités que nous saisissons. Dans cette période d'incertitude, les critères qui guident nos choix, sont bien sûr, la centralité (d'abord) au cœur des métropoles urbaines, la desserte de ces centres est également un sujet majeur. En matière de valeurs, nous constatons que les corrections de loyers ont été, dans l'ensemble, réalisées ; les loyers aujourd'hui, dans ces secteurs, se maintiennent....

### **En ce qui concerne la logistique ?**

On constate une forte demande (avec une hausse des prix corrélative, mais elle a tendance à se stabiliser désormais) sur la logistique du dernier kilomètre. Nous croyons à cet important sujet et nous sommes présents dans ce secteur d'avenir.

### **Et le logement ?**

Nous sommes également investisseurs sur ce marché, ainsi que sur celui, prometteur, du résidentiel géré. En matière de logement « pur », on devrait assister à une correction sur les prix d'acquisition des logements neufs en soulignant, bien sûr, toujours des différences importantes selon les métropoles. Quant au résidentiel géré (coliving, résidences étudiantes), il existe une vraie demande aujourd'hui. Les prix se tiennent et vont se maintenir...

Le temps respecte  
ce qui est construit  
avec **passion**



**LE NEW AGE – Lyon Part-Dieu**

Architecte : AFAA

Réhabilitation lourde du bâtiment existant  
20 350 m<sup>2</sup> de surface totale  
825 m<sup>2</sup> de terrasses  
1100 m<sup>2</sup> de jardin

Certifications : BREEAM niveau Excellent  
WIRED SCORE niveau Silver  
Et Bâtiment Well niveau Gold

Investisseur : SCI NOTAPIERRE/UNOFI  
Livraison : printemps 2023

LYON – PARIS – GENÈVE  
Tél. : 04 72 74 69 69

[sogelym-dixence.fr](http://sogelym-dixence.fr)

**SOGELYM DIXENCE**

FINANCEMENT – MANAGEMENT DE PROJETS – CORPORATE REAL ESTATE



# UN PANORAMA DES MARCHÉS

Dans un environnement devenu nettement plus complexe ces derniers temps, la rédaction d'«Immoweeek» propose, une fois de plus, à ses lecteurs un véritable panorama des différents marchés immobiliers et nombre des nouvelles tendances qui se font jour. Qu'on en juge :

- l'outil que constitue le Baromètre Immoweeek – BNP Paribas Real Estate permet, entre autre, un tour d'horizon global de l'ensemble des marchés tertiaires (locatifs, notamment, mais pas que...) d'Ile-de-France ;
- «les mètres carrés du futur», autre outil toujours exclusif, signé Colliers France, autorise une meilleure appréhension de l'offre de bureaux à venir... ;
- les différents secteurs franciliens sont, également, passés au crible, qu'il s'agisse de Paris Centre Ouest, du Sud, du Nord et de l'Est francilien avec CBRE ou du Croissant Ouest et de La Défense avec JLL ;
- Barbara Koréniouguine, présidente de Cushman & Wakefield France, s'exprime sur les nouvelles évolutions de ce marché tertiaire ;
- l'immobilier des grandes écoles prend, désormais, une place non négligeable dans la demande, c'est pourquoi nous y consacrons un dossier ;
- l'immobilier de commerce, qui retrouve des couleurs, est analysé par l'un des grands spécialistes du secteur, Christian Dubois chez Cushman & Wakefield ;
- le résidentiel, dont les investisseurs ont redécouvert les atouts, est, pour sa part, passé à la loupe par Christophe Volle de Bridge Real Estate ;
- du côté de l'hôtellerie, le segment économique s'avère en pleine croissance, ce que démontre Karim Malak chez EasyHotel ;
- le recyclage devient une activité toujours plus importante, tandis que les JO 2024 auront un impact non négligeable sur la physionomie de l'Ile-de-France, nous consacrons donc, également, des dossiers à ces sujets d'actualité.

Sans compter la chronique de Laurent Derote et Sophie Vatté, dirigeants de DVA Executive Search, sur le recrutement des cadres dans l'immobilier.

Au final, un ensemble d'analyses et de dossiers, non seulement pour permettre à nos lecteurs de dresser un premier bilan, mais aussi de mieux se repérer pour préparer toujours plus efficacement l'avenir...

Nous tenons, évidemment, à remercier l'ensemble des professionnels qui ont participé à ce magazine. La qualité de leurs contributions est une parfaite illustration de celle des marchés hexagonaux.

UN DOSSIER DE THIERRY MOUTHIEZ ET VALÉRIE GARNIER

# Toujours dynamique !

Dans le cadre de marchés (locatifs) des bureaux en Europe qui « profitent de la dynamique post-Covid », le marché francilien « confirme sa dynamique, malgré un contexte incertain ». Encore faut-il distinguer entre les différents secteurs : de Paris et sa « forte dynamique, qui confirme l'attrait des utilisateurs pour la centralité », aux première et deuxième couronnes, des « secteurs désormais trop endogènes ».

En passant par La Défense... C'est ce que propose, une fois encore, le Baromètre Immoweeek - BNP Paribas Real Estate. Avec, également, un coup de projecteur sur le coworking en Ile-de-France, l'investissement ou encore la construction bas carbone. Au total, cet outil exclusif que représente le Baromètre Immoweeek - BNP Paribas Real Estate a toujours pour principale ambition de permettre un tour d'horizon complet du marché des bureaux franciliens. D'autant plus indispensable dans cette période de conjoncture pour le moins bouleversée.

## EUROPE

# Les bureaux en Europe profitent de la dynamique post-Covid

### “ELBTOWER”, HAMBOURG

D'une hauteur de 245 mètres et 64 étages, la future tour Elbtower dominera la pointe de la Hafencity au cœur de Hambourg. Son architecture « exceptionnelle » et durable signée David Chipperfield en fait le « projet de construction le plus spectaculaire de Hambourg ». Le bâtiment, d'une surface totale de plus de 120 000 m<sup>2</sup>, comprendra 77 000 m<sup>2</sup> de bureaux ultramodernes et flexibles. « Le nombre important de baux signés bien avant la fin des travaux témoigne de l'engouement suscité par cette opération iconique ». Grâce à un concept énergétique intelligent, l'exploitation du bâtiment sera neutre en CO<sub>2</sub>. Le public pourra profiter d'une vue « à couper le souffle » depuis la plateforme panoramique au 55<sup>ème</sup> étage qui accueillera un bar. Une variété de services complètera l'offre avec, notamment, des espaces de coworking, des boutiques, des restaurants et un hôtel. La future « Elbtower » sera directement reliée au réseau des transports en commun et au réseau autoroutier. Le bâtiment disposera également d'un parking spacieux et moderne, avec des bornes de recharge pour vélos électriques et une zone dédiée pour les vélos en libre-service.

## La Zone euro est-elle en route vers une récession ?

Les différents chocs (inflationniste, sanitaire, géopolitique, climatique et monétaire) qui ont frappé l'économie mondiale cette année devraient avoir raison de la résistance de la Zone euro et la plonger en récession à l'horizon des prochains trimestres. Malgré le rebond post-Covid, la détérioration des enquêtes de confiance cet été indique les prémices d'un ralentissement. En effet, les politiques monétaires mises en place par la Banque Centrale Européenne pour endiguer l'inflation, ainsi que le niveau élevé d'incertitudes commencent à ralentir l'activité économique. Cependant, la récession devrait rester limitée grâce notamment au soutien budgétaire : une croissance de 2,8 % en 2022 et 0,3 % en 2023 est anticipée pour la Zone euro.

## Des volumes de transactions à neuf mois en nette progression

Dans la continuité d'une fin d'année 2021 très encourageante, le redressement des marchés de bureaux en Europe s'est confirmé en 2022, porté par la recherche d'espaces de qualité et flexibles, plus adaptés aux nouveaux modes de travail hybrides. Les volumes placés après neuf mois dans les neuf principaux marchés atteignent, ainsi, 5,223 millions de mètres carrés, en hausse de près de 30 % par rapport à 2021, grâce notamment à un premier semestre particulièrement dynamique. Cette tendance se reflète dans la plupart des marchés, tels que « Central London » (+77 %), Munich (+35%), Madrid (+33%), Hambourg (+29 %), Milan (+27 %) ou encore « Central Paris » (+27 %). Grâce à ces progressions, les volumes renouent avec leur moyenne décennale, voire la dépassent. La demande placée devrait résister dans les prochains trimestres, avec toutefois des disparités selon les marchés. Le manque d'offre de qualité dans les quartiers centraux pourrait également, à terme, pénaliser les commercialisations.

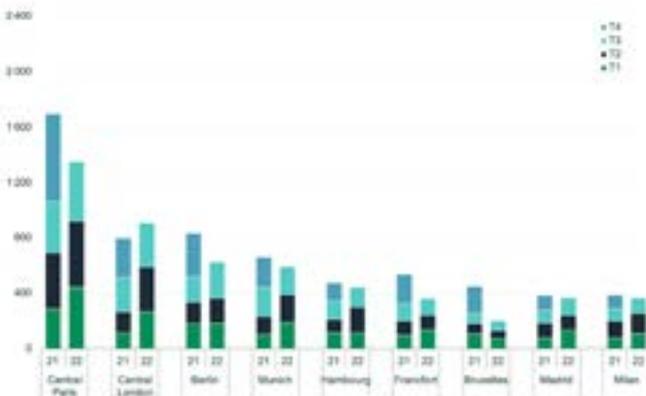
## Hausse des loyers « prime » et vacance maîtrisée

Parallèlement à la généralisation du télétravail, le bureau se réaffirme comme un lieu de destination incontournable : il voit se renforcer son rôle de catalyseur d'intégration, de collaboration et d'émulation collective. Il devient un atout concurrentiel pour recruter et retenir les talents.

Cela se traduit par un engouement des utilisateurs pour une centralité toujours plus forte, qui soutient la progression des valeurs locatives « prime » dans la quasi-totalité des marchés. L'écart semble toutefois se creuser entre, d'une part, les actifs neufs dans les quartiers les plus recherchés, qui enregistrent une hausse continue de leurs valeurs locatives et, d'autre part, les actifs situés dans des zones secondaires qui risquent de souffrir d'un

TRANSACTIONS EN EUROPE (9 villes)

milliers en m<sup>2</sup>



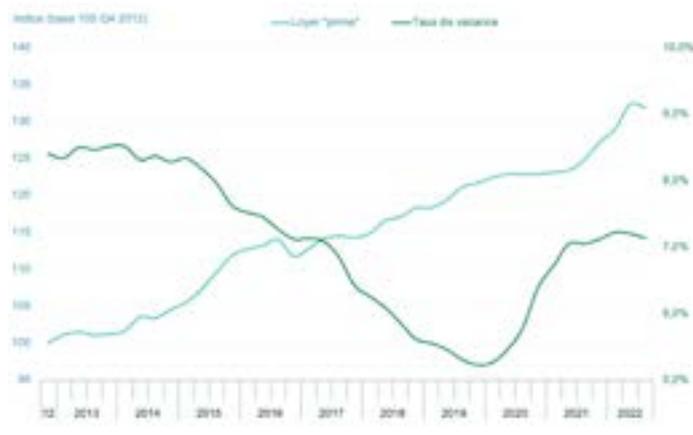
TAUX DE VACANCE ET LOYERS « PRIME »

€/m<sup>2</sup>/an



TAUX DE VACANCE ET LOYERS « PRIME » (9 villes précédentes)

Indice (base 100 Q4 2012)



désintérêt croissant des utilisateurs. Cette évolution à double vitesse se constate également dans la vacance : s'établissant, en moyenne, à 7,1 % dans les neuf marchés, en légère hausse de 10 points de base sur 12 mois, ce taux masque des niveaux très contrastés entre les quartiers d'affaires les plus convoités et les périphéries.

## ILE-DE-FRANCE

# Le marché locatif francilien confirme sa dynamique malgré un contexte incertain

## Le marché confirme sa dynamique...

Malgré un contexte économique incertain, le marché des bureaux franciliens confirme sa belle dynamique. Sur les neuf premiers mois de l'année, il s'affiche ainsi en hausse de 20 % sur un an et proche de sa moyenne décennale (-4 %) avec 1 488 331 m<sup>2</sup> placés. Les petites et moyennes surfaces participent à la bonne tenue du marché avec des volumes placés supérieurs à la moyenne décennale (+6 %). Les grandes surfaces ne sont pas en reste, avec 43 transactions de plus de 5 000 m<sup>2</sup>, contre seulement 36 en 2021 à la même période. Le créneau des surfaces supérieures à 10 000 m<sup>2</sup> est notamment en forte hausse (+71 % sur un an, en volume) avec plusieurs belles transactions comme la signature de Bureau Veritas sur la tour Alto, à La Défense (10 232 m<sup>2</sup>) ou encore l'acquisition de l'immeuble « Vision Seine », à Courbevoie, par le Groupe IGS (11 059 m<sup>2</sup>). Le marché devrait maintenir une bonne dynamique sur la fin d'année avec un atterrissage de la demande placée attendu autour de 2,2 millions de mètres carrés.

### « GÉNÉRATION » CHEMIN DU COURNILLON - SAINT-DENIS (93)

« Génération » est un immeuble de bureaux développant 15 800 m<sup>2</sup> divisibles, aussi singulier que parfaitement intégré à l'espace urbain. Situé aux abords des axes routier (A86, A1, A104, boulevard périphérique) et ferroviaire (RER B), l'immeuble s'inscrit dans un territoire dynamique et dans l'un des principaux pôles tertiaires d'Ile-de-France. Dessiné par le cabinet Chaix & Morel Associés, « Génération » a été conçu comme un lieu ouvert sur la ville et ses services. Ses ouvertures jouant sur des doubles hauteurs viennent rythmer la façade d'une élégante subtilité. Il répond aux nouveaux besoins des collaborateurs avec ses espaces inspirant mille usages possibles, avec les tons chaleureux des matières naturelles et son mobilier fonctionnel et confortable. Son arena modulable est l'un des points de convergence essentiels de « Génération ». Parmi ses prestations : un hall double hauteur traversant ; des paliers d'ascenseur bénéficiant d'un éclairage naturel ; une hauteur sous plafond de 2,70 mètres ; des faux-planchers. Parmi ses services : un restaurant inter-entreprises ; une cafétéria ; un business center. Ses certifications et labels : NF Bâtiment Tertiaire HQE « Excellent » ; BREEAM « Very Good » ; Well ; Effinergie+ (RT2012 -40 %).



## PARIS

# Paris intra-muros : une forte dynamique qui confirme l'attrait des utilisateurs pour la centralité

**E**n représentant près de 50 % de la demande placée francilienne sur les neuf premiers mois de l'année 2022, Paris intra-muros affiche une dynamique record. Avec 337 000 m<sup>2</sup> placés, Paris Quartier Central des Affaires (QCA) dépasse, pour la deuxième année consécutive, sa moyenne décennale. La hausse est portée par l'ensemble des créneaux de surface, avec une progression encore plus marquée sur les grandes surfaces (de plus de 5 000 m<sup>2</sup>) qui comptent neuf

transactions, contre six en moyenne sur la même période. Paris hors QCA n'est pas en reste avec un volume placé de 391 000 m<sup>2</sup>. Mais contrairement au QCA, les grandes surfaces n'ont pas retrouvé leur volume d'avant crise avec seulement 76 000 m<sup>2</sup> placés (-41 % par rapport à la moyenne décennale), malgré deux belles transactions de plus de 10 000 m<sup>2</sup> dans Paris Rive Gauche.

## Le désir de centralité, un marqueur fort du marché

Le désir de centralité des utilisateurs reste un marqueur fort du marché et explique, en grande partie, cette dynamique dans la Capitale. Ce sont, d'ailleurs, les arrondissements centraux qui affichent les plus fortes hausses, en particulier sur Paris Nord Est avec Paris 3/4/10/11 qui surperforme (+42 % par rapport à la moyenne décennale), alors que Paris 18/19/20 n'a pas encore retrouvé son niveau de long terme. La forte dynamique de Paris est principalement alimentée par des utilisateurs endogènes. En effet, en 2022, seulement 4 % des transactions parisiennes sont réalisées par des utilisateurs extra-muros.



© L'AUTRE IMAGE

## « MONDO » 145-153, RUE DE COURCELLES - 75017

«Mondo», premier campus urbain du QCA, «est un lieu de vie et de travail de 30 000 m<sup>2</sup> entièrement tourné vers l'utilisateur. Cette adresse, aux plus grands plateaux de bureaux du 17<sup>ème</sup> arrondissement parisien, a été conçue comme une véritable ville intégrée dans la ville grâce à son panel exceptionnel de services destinés à attirer et à retenir les talents. Cette promesse servicielle transforme le lieu en une destination et réunit tous les services qui rythment le quotidien des parisiens #Taste #Care #Connect. De plus, sa situation privilégiée à quelques pas de la place Pereire offre un mix parisien de nombreux petits commerces et d'adresses culturelles qui permettent de compléter l'offre servicielle proposée dans l'immeuble».

**«L'HERMIONE»  
59-61, RUE LAFAYETTE - 75009**

«Au pied du métro Cadet, au cœur du QCA, «L'Hermione» bénéficie d'une excellente accessibilité et d'un environnement immédiat bouillonnant. Cet immeuble en cours de restructuration par Spie et signé Bouchaud Architectes sera livré au deuxième semestre 2024. «L'Hermione» développe une surface de 18 500 m<sup>2</sup> à usage de bureaux et services. Le site offre 1 000 m<sup>2</sup> de cours intérieures, jardins et terrasses arborés, dont une terrasse de 230 m<sup>2</sup> au R+5. Il propose de grands plateaux de plus de 2 500 m<sup>2</sup>, lumineux et flexibles, articulés autour de trois patios arborés. L'immeuble sera livré avec un business center ERP de 3<sup>ème</sup> catégorie incluant un auditorium «ready to service» de 200 places, équipé en mobiliers et matériels audiovisuels, un lobby et un espace aménageable en salle de fitness. L'immeuble bénéficie de cinq labels : HQE Rénovation niveau «Excellent»; BREEAM niveau «Very Good»; WiredScore; WELL Core & Shell niveau Gold et BBC Effnergie.



28

Les entreprises déjà implantées dans la Capitale recherchent, désormais, des localisations encore plus centrales, à l'instar de la société Digital Classifieds qui quitte le 18<sup>ème</sup> arrondissement pour s'installer en plein cœur du QCA.

La volonté de mouvement des utilisateurs est également attisée par la rareté de l'offre dans Paris intra-muros. Avec un taux de vacance de 3,5 %, les meilleurs actifs ne restent pas longtemps sur le marché, en témoigne le taux de précommercialisation élevé (65 % sur 2022 pour les surfaces supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>), encouragé par les coworkers.

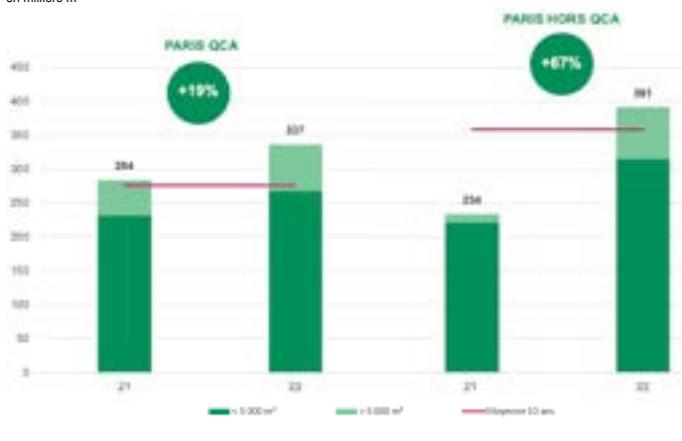
**Les valeurs locatives, reflet d'un marché tendu**

Dans ce contexte, la hausse des valeurs locatives est inévitable et ce, particulièrement sur le segment « prime ». Ainsi, Paris QCA enregistre un nouveau loyer « prime » record à 960 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>... une valeur qui devrait déjà être dépassée d'ici la fin de l'année ! Paris Rive Gauche présente également des valeurs records avec plusieurs transactions signées à plus de 900 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>.

Pour les actifs de seconde main, moins bien situés, la hausse est moins franche. Mais le « spread » entre les loyers du neuf et du seconde main pourrait bientôt se réduire compte tenu de la rareté de l'offre dans le marché parisien.

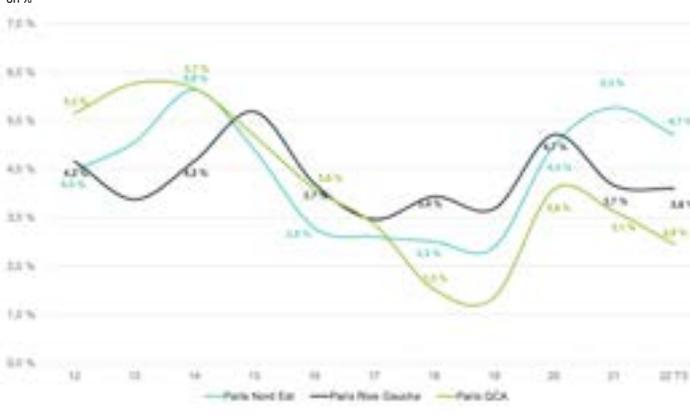
**DEMANDE PLACÉE À 9 MOIS - PARIS INTRA-MUROS**

en milliers m<sup>2</sup>



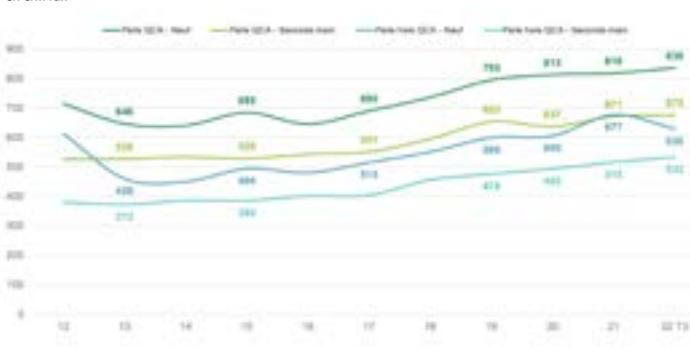
**TAUX DE VACANCE - PARIS INTRA-MUROS**

en %



**LOYERS MOYENS PONDÉRÉS - PARIS INTRA-MUROS**

en €/m<sup>2</sup>/an



## LA DÉFENSE

# La centralité n'est pas que parisienne...

### «HEKLA» 52, AVENUE DU GENERAL DE GAULLE PUTEAUX (92)

«Hekla» est une tour de nouvelle génération située dans le quartier de la Rose de Cherbourg, à quelques minutes à pied du parvis et de Cœur Transport. Haute de 220 mètres et conçue par l'architecte Jean Nouvel, elle développe 76 000 m<sup>2</sup> de bureaux et services et offre 2 500 m<sup>2</sup> d'espaces extérieurs à ses occupants. «Hekla» vise l'excellence environnementale, avec les certifications et labels suivants pour cible : HQE «Exceptionnel», BREEAM «Excellent», LEED Platinum, Effinergie +, WiredScore Platinum (obtenu) et Well Gold. «Hekla» en quelques chiffres : 48 étages, dont 39 niveaux de plateaux de bureaux; deux lobbys, dont un avec une hauteur exceptionnelle de 14 mètres, ouverts sur un large parvis piétonnier et une promenade végétalisée; un welcome café avec barista au lobby bas, un café contemporain en face du lobby haut; quatre étages de services «prime», avec de grands volumes et des terrasses, dont cinq offres de restauration (brasserie avec service à la table, food hall, kiosques...), un business center ERP avec un auditorium de 250 places baigné de lumière naturelle, un wellness au 5<sup>ème</sup> étage (fitness et espaces bien-être) associé à un concept de restauration «healthy», une conciergerie à l'accueil, une application; au sommet de la tour, les niveaux 47 et 48 proposent un «skybar»/barista accessible à tous, des salles de réunion, salons privatisables, espaces de coworking, espace «gaming» ouvert sur des terrasses offrant des vues inégalées; 750 m<sup>2</sup> de rooftop végétalisé au 49<sup>ème</sup> étage avec un panorama à 360°; 1 700 m<sup>2</sup> de plateau courant, vaste et flexible d'usages, inondé de lumière naturelle, avec une hauteur libre de 2,90 mètres et ouvert sur une loggia abritée d'environ 20 m<sup>2</sup>; 223 places de parking, dont 53 sous la tour, 64 places deux-roues, ainsi que 660 places pour vélos».

**A**vec 141 000 m<sup>2</sup> placés sur les neuf premiers mois de l'année, La Défense se montre, encore cette année, très dynamique (+18 % sur un an et +16 % par rapport à sa moyenne décennale à neuf mois). Le créneau des grandes surfaces participe largement à cette hausse avec six transactions enregistrées, dont deux supérieures à 20 000 m<sup>2</sup>. On peut notamment citer la signature d'Enedis sur l'immeuble « Altiplano » pour 26 000 m<sup>2</sup>.

**De véritables atouts pour attirer les utilisateurs**

Cette performance du marché montre bien que la centralité n'est pas vouée à être parisienne. En plus d'être un « hub » de transport, le territoire de La Défense se métamorphose pour répondre au mieux aux attentes des utilisateurs avec le développement de nouveaux lieux de vie, bars, restaurants (arrivée de Mama Shelter, du Perchoir)... et le verdissement de l'esplanade. Enfin, une offre de qualité (plus de 40 % de l'offre à un an est neuve/restructurée) associée à des loyers raisonnables [523 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>, en moyenne, pour du neuf, contre 836 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> dans Paris QCA] permet de séduire de nombreux utilisateurs. Sur 2021-2022, 53 % des transactions signées à La Défense sont celles d'utilisateurs exogènes provenant majoritairement de Paris intra-muros (43 %), de la Péri-Défense (27 %) et de Neuilly-Levallois (17 %). Ces acteurs, notamment ceux venant de Paris, recherchent des actifs « prime », c'est d'ailleurs ce qui permet à La Défense d'afficher une nouvelle fois un loyer « prime » de 600 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>.

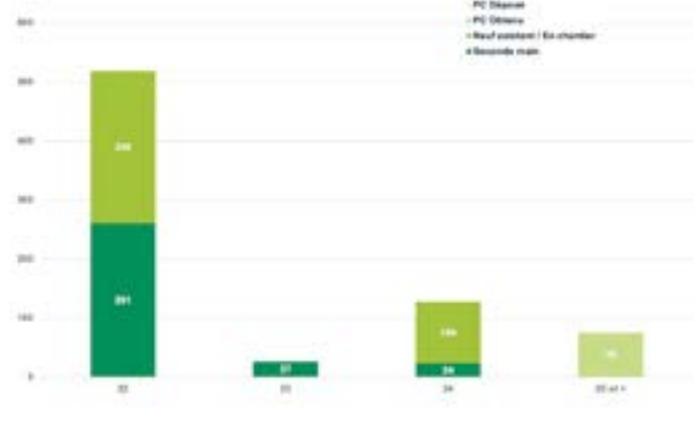
**Des défis à relever**

Malgré une dynamique transactionnelle forte, l'offre disponible à La Défense reste élevée, conséquence directe des importantes livraisons de ces deux dernières années. Le taux de vacance s'établit, ainsi, à 13 % au troisième trimestre 2022. Pour absorber ce surplus d'offre, La Défense devra continuer à attirer de nouveaux utilisateurs, notamment en séduisant des acteurs de secteurs d'activités non implantés à La Défense comme le luxe par exemple. Le mouvement est, d'ailleurs, déjà en marche avec les écoles/universités qui s'intéressent de plus en plus à La Défense pour s'y installer. Ainsi, sur les six transactions de plus de 5 000 m<sup>2</sup> de 2022, deux sont des signatures d'écoles : l'ICN Business School et l'IESEG dans les « Collines de l'Arche ». Pour réussir ce pari, La Défense devra nécessairement renforcer la mixité de son territoire.

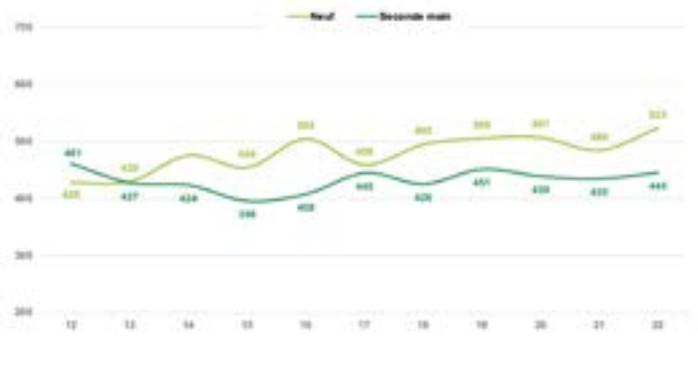
**DEMANDE PLACÉE - LA DÉFENSE**  
en milliers m<sup>2</sup>



**ECHÉANCIER DES OFFRES > 5 000 M<sup>2</sup> - LA DÉFENSE**  
en milliers m<sup>2</sup>



**LOYERS MOYENS PONDÉRÉS - LA DÉFENSE**  
en €/m<sup>2</sup>/an



## CROISSANT OUEST

# Des écarts qui se creusent entre les secteurs



### « ARBORETUM » 1, PLACE DES PAPETERIES - NANTERRE (92)

« Situé à l'emplacement précis où La Défense rejoint à nouveau la Seine, « Arboretum » offre un espace de travail inédit au sein du premier quartier d'affaires européen. Le campus Arboretum s'établit sur un vaste terrain privé de neuf hectares, entouré par le parc du Chemin de l'Île, vingt hectares en bords de Seine. A 660 mètres du « hub » de Nanterre-Université, « Arboretum » est à 8 minutes de l'Etoile par le RER A et à 18 minutes de Saint-Lazare par la ligne L. Construits en bois massif, les bâtiments de 5 à 7 étages ont une empreinte carbone minimale, réduite de moitié par rapport à des constructions traditionnelles. Chaque bureau dispose d'une grande terrasse, 3,10 mètres de hauteur sous plafond et le bois structurel est visible partout. Tous les bureaux ont une vue sur les arbres du parc. L'air y est trois fois plus pur qu'au cœur de Paris. L'architecture innovante du campus offre une multitude de possibilités pour collaborer et choisir son lieu de travail dedans ou dehors. « Arboretum », c'est aussi un nouveau quartier de ville avec huit restaurants, un club de sports dans un bâtiment industriel historique, un drugstore pour les achats du quotidien, un jardin potager, un centre de réunions et conférences. « Arboretum », avec 125 000 m<sup>2</sup> de bureaux et services, constitue, à ce jour, le plus grand campus en bois du monde ! »

### Neuilly/Levallois, une extension de Paris QCA

Aux côtés de La Défense et de Paris, Neuilly/Levallois est un des secteurs qui bénéficie le plus de l'attrait des utilisateurs pour la centralité. Avec une demande placée de 94 000 m<sup>2</sup>, en hausse de 70 % sur un an, Neuilly/Levallois est le seul secteur du Croissant Ouest qui dépasse le niveau de sa moyenne long terme. Tous les créneaux de surface participent à cette dynamique : les petites et moyennes surfaces surperforment de 13 % leur moyenne décennale, tandis que les grandes surfaces comptabilisent déjà quatre transactions, contre deux en moyenne sur la même période.

La facilité d'accès à ce secteur et sa centralité ne sont pas les seuls éléments qui ont permis une hausse de la demande placée. En effet, plusieurs restructurations de grande ampleur ont renouvelé l'offre disponible dans ces deux communes, attirant de nouveaux utilisateurs. Neuilly profite de ce boom depuis 2021, alors que les livraisons arrivent seulement sur Levallois où cinq immeubles neufs/restructurés de plus de 5 000 m<sup>2</sup> sont disponibles à un an. Cette offre de qualité a également « boosté » les valeurs locatives avec un nouveau loyer « prime » record de 680 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> signé sur le 157, avenue Charles-de-Gaulle, à Neuilly.

### Péri-Défense, Boucles Nord et Sud, des secteurs plus en difficulté

Les trois autres secteurs du Croissant Ouest ont plus de difficulté à retrouver leur dynamique d'avant crise. La Boucle Sud et la Péri-Défense affichent chacune un volume placé inférieur de 24 % à leur moyenne décennale, tandis que la Boucle Nord est en retrait de 75 %. Néanmoins, les situations sont différentes.

La Boucle Sud, dont les utilisateurs historiques sont plus exposés au télétravail, a des difficultés à retrouver une dynamique forte. Le nombre de transactions en grandes surfaces est, toutefois, important sur les neuf premiers mois de l'année (quatre contre trois, en moyenne, à la même période), mais le volume associé reste faible, pénalisé par l'absence de très grandes transactions (supérieures à 10 000 m<sup>2</sup>). En revanche, cela n'empêche pas un retour des valeurs « prime » à leur niveau historique. Ainsi, la signature de l'Agence du Numérique en Santé sur l'immeuble « Fresk » permet à Issy-les-Moulineaux de retrouver un loyer « prime » de 520 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>. A Boulogne, ce sont Kellogg's et Netatmo qui signent un loyer « prime » à 490 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> dans « Métal 57 ». L'offre neuve très limitée dans la Boucle Sud (seulement 6 % de l'offre à un an) participe également à cette hausse des valeurs « prime ».

En Péri-Défense, la dynamique est très différente. Ce marché souffre toujours de la compétition de La Défense qui attire de nombreux utilisateurs avec une promesse prix/qualité/centralité très attractive. Le niveau de l'offre disponible dans ce secteur est également critique (le taux de vacance atteint 19,5 % au troisième trimestre 2022), avec une part importante d'offres de seconde main éloignées des réseaux de transport. Enfin, du côté de la Boucle Nord (Asnières-sur-Seine, Gennevilliers et Villeneuve-la-Garenne), le marché de bureaux est peu profond, excentré, ce qui explique le faible dynamisme.

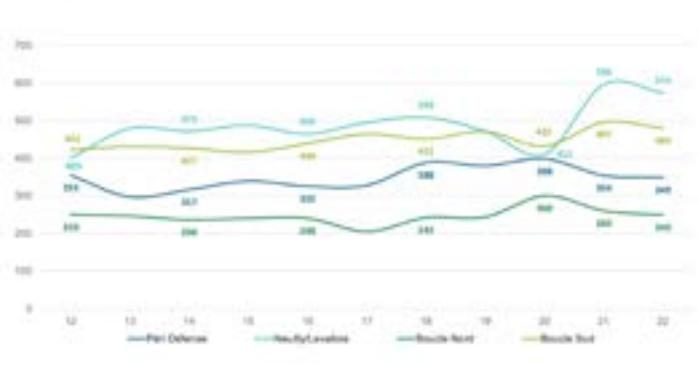
DEMANDE PLACÉE À 9 MOIS - CROISSANT OUEST  
en milliers m<sup>2</sup>



ECHÉANCIER DES OFFRES > 5 000 M<sup>2</sup> - CROISSANT OUEST  
en milliers m<sup>2</sup>



LOYERS MOYENS PONDÉRÉS - BUREAUX NEUFS - CROISSANT OUEST  
en €/m<sup>2</sup>/an



## 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> COURONNES

# Des secteurs désormais trop endogènes

**A**vec des volumes placés inférieurs à leur niveau de long terme, les 1<sup>ères</sup> Couronnes ne parviennent pas à retrouver leur niveau d'avant crise. Il est à noter, toutefois, que la dynamique est légèrement meilleure qu'en 2021 sur les 1<sup>ères</sup> Couronnes Nord et Sud qui s'affichent, respectivement, à +11 et +117 % sur un an. Cette hausse est notamment expliquée par un retour plus important des transactions de grandes surfaces (supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>) avec des prises à bail sur des volumes conséquents : les cinq transactions enregistrées sur les 1<sup>ères</sup> Couronnes Nord et Sud sont toutes supérieures à 10 000 m<sup>2</sup>.

La 1<sup>ère</sup> Couronne Est reste, en revanche, pénalisée par l'absence de grandes transactions et s'affiche encore en retrait par rapport à 2021 (-23 %). De même, la 2<sup>ème</sup> Couronne présente une baisse de sa demande placée sur un an avec un retrait plus marqué sur les petites et moyennes surfaces.

### Des déséquilibres qui s'accroissent

Conséquence directe de la faible dynamique transactionnelle couplée à des livraisons très importantes, l'offre disponible a explosé dans ces marchés. Cette hausse a été particulièrement importante cette année : la vacance sur la 1<sup>ère</sup> Couronne Nord est ainsi passée de 16,4 à 19,8 % entre le troisième trimestre 2021 et celui de 2022. Les 1<sup>ères</sup> Couronnes Sud et Est, qui étaient encore en situation d'équilibre il y a un an, ont basculé dans une situation de suroffre.

Les 1<sup>ères</sup> Couronnes devront nécessairement attirer de nouveaux utilisateurs pour absorber ce surplus d'offre. Cependant, le phénomène de report de Paris vers les 1<sup>ères</sup> Couronnes n'est pas encore enclenché. En 1<sup>ère</sup> Couronne Sud par exemple, plus de 80 % des transactions de plus de 1 000 m<sup>2</sup> sont le fait d'utilisateurs déjà installés sur le territoire. L'inflation des valeurs locatives dans Paris poussera peut-être les entreprises à se tourner vers les 1<sup>ères</sup> Couronnes où une offre plus accessible et de qualité les attend...



### «STORIES» 7-11, RUE TOUZET GAILLARD SAINT-OUEN (93)

«Bénéficiant d'une excellente visibilité depuis le boulevard périphérique, «Stories» est un immeuble emblématique de Saint-Ouen, développant 44 808 m<sup>2</sup> divisibles à partir de 1 800 m<sup>2</sup>. Idéalement situé à côté de la ligne 14 et du RER C, «Stories» est composé de quatre bâtiments indépendants offrant aux collaborateurs un environnement de travail unique avec de vastes terrasses et jardins paysagers privés de 8 000 m<sup>2</sup>. Son jardin central et sa rue principale sont, au quotidien, des points de convergence et des centres d'animation qui produisent des espaces conviviaux et d'échanges. Ses grands espaces sont pensés pour la performance et le bien-être des utilisateurs grâce à une offre servicielle utile et pratique de 10 000 m<sup>2</sup> qui les accompagne. Parmi ses prestations: quatre halls d'entrée distincts, en double hauteur; un auditorium ERP; un espace fitness; six concepts de restauration; un business center (nombreux espaces de travail flexibles); une hauteur sous plafond de 2,80 mètres; 660 parkings voitures; 150 parkings motos; des locaux pour 560 vélos avec vestiaires, ainsi qu'une aire de livraison».



DR

**« JOYA »  
21, AVENUE DE LATTRE DE TASSIGNY - FONTENAY-SOUS-BOIS (94)**

« Au cœur du quartier d'affaires le plus établi de l'Est parisien, « Joya » est un ensemble de bureaux neufs divisibles d'environ 49 000 m<sup>2</sup>, dont 7 000 m<sup>2</sup> de services : deux restaurants, un grand espace collaboratif, un auditorium, une conciergerie, un fitness et des terrasses aménagées. Classé en Code de travail, l'immeuble répond aux derniers standards techniques et environnementaux des immeubles les plus performants. Il est flexible et adaptable à tous les nouveaux modes de travail. Au cœur d'un des plus grands « hubs » de transport du Grand Paris, l'immeuble est situé à proximité immédiate du RER A et E, station Val-de-Fontenay et de la future ligne 15 du métro. L'immeuble bénéficie de 462 places de parking et de près de 1 000 m<sup>2</sup> de locaux à vélos. Parmi ses prestations techniques : faux-plancher de 7 centimètres et une hauteur sous plafond de 2,70 mètres. Parmi ses services : un RIE de 1 120 places ; deux bistrotts (100 + 90 places) ; un restaurant VIP au 7<sup>ème</sup> étage ; un auditorium de 127 places, ainsi qu'une conciergerie. Ses certifications et labels : HQE niveau «Excellent» millésime 2015; BREEAM niveau «Excellent»; Effinergie + (RT 2012 - 40 %).

**« L'AQUEDUC »  
161, AVENUE PAUL VAILLANT COUTURIER  
GENTILLY (94)**

« L'Aqueduc » est situé aux Portes de Paris, à proximité de la Porte d'Orléans et à la lisière de Montrouge. Cet emplacement lui permet de bénéficier d'un environnement unique : un esprit de village, loin du tumulte typiquement parisien et pourtant si proche de la Capitale. Sa situation au croisement des flux parisiens fait d'« Aqueduc » un lieu traversant en prise avec la ville qui l'entoure. En effet, le site est immédiatement connecté aux flux urbains et péri-urbains de la Capitale. « L'Aqueduc » est un lieu intense, mais aussi intime, où les codes du bureau se mélangent avec ceux, plus accueillants, de l'hôtellerie et de la restauration. Cet ensemble de 39 665 m<sup>2</sup> est divisible en quatre bâtiments indépendants posés sur un socle de services communs. Il comprend des espaces de travail innovants, adaptés aux besoins des entreprises, ainsi qu'aux exigences réglementaires et environnementales. « L'Aqueduc » a été conçu tel un outil de travail flexible et évolutif bénéficiant d'une large palette de services qui répondent aux nouveaux besoins des utilisateurs. Ses trois lieux de restauration ouverts sur l'extérieur et ses quatre jardins accessibles offrent aux utilisateurs un véritable bol d'air frais grâce à des paysages variés et ressourçant. Le jardin d'hiver, point central du projet, devient un lieu de convivialité et d'échange, réelle source de bien-être pour ses occupants. La conception de l'ouvrage s'inscrit dans une démarche environnementale extrêmement ambitieuse et résolument « green ». Sa double matérialité, en pierre calcaire et aluminium anodisé, renvoie à une dualité assumée : celle d'être à la fois ancré dans l'histoire d'un site au croisement des flux parisiens et d'être aussi porté par le large et le grand paysage. Martin Duplantier, architecte du projet, le décrit comme suit : « Aqueduc, c'est d'abord un projet en phase avec son temps et avec son site : c'est un morceau de ville, où l'espace de travail s'ouvre sur des services, des loisirs et des espaces publics majeurs ». Sa livraison est prévue pour le quatrième trimestre 2023.



DR

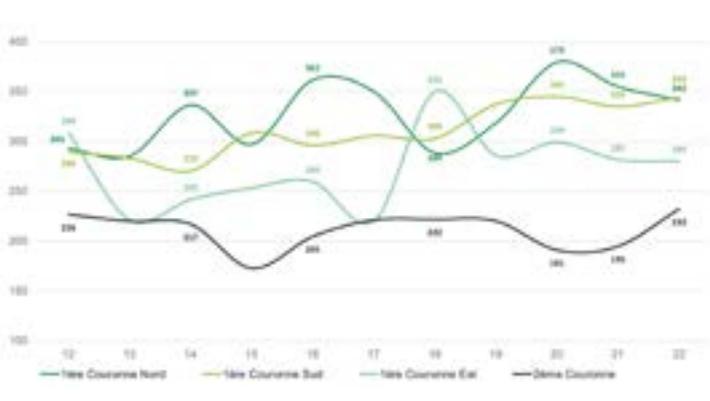
**DEMANDE PLACÉE À 9 MOIS - 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> COURONNES**  
en milliers m<sup>2</sup>



**OFFRE À 1 AN - 2022 T3 - 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> COURONNES**  
en milliers m<sup>2</sup>



**LOYERS MOYENS PONDÉRÉS - BUREAUX NEUFS EN 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> COURONNES**  
en €/m<sup>2</sup>/an



COWORKING EN ILE-DE-FRANCE  
**Une reprise dynamique  
des prises à bail  
des opérateurs  
de coworking**



**CARTOGRAPHIE DES TRANSACTIONS COWORKING IDF > 1 000 M<sup>2</sup>**



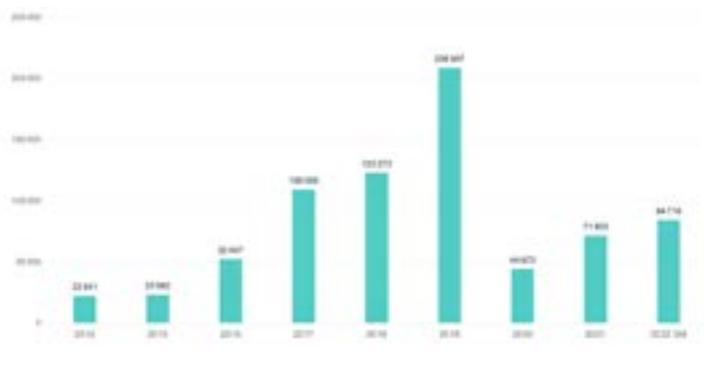
**Le marché du coworking accélère sa reprise...**

L'année 2022 sonne le retour des coworkers qui ont relancé leur implantation de nouveaux centres. Ainsi, sur les neuf premiers mois de 2022, on enregistre 85 000 m<sup>2</sup> pris à bail par des opérateurs de coworking. Paris reste le secteur le plus plébiscité par les coworkers puisque la Capitale représente 85 % de ces prises à bail (avec Paris QCA élargi qui en représente, à lui seul, 66 %). Les opérateurs de coworking participent, d'ailleurs, à la dynamique transactionnelle dans Paris QCA élargi puisqu'ils cumulent 20 % de la demande placée de ce secteur sur les transactions de plus de 1 000 m<sup>2</sup> (en 2019, année exceptionnelle pour le coworking, ces acteurs représentaient 32 % de la demande placée).

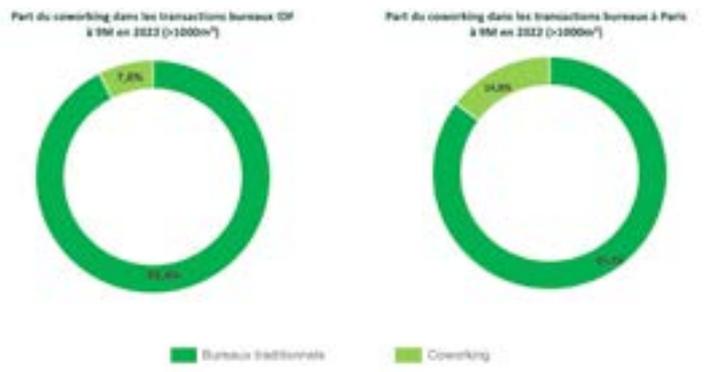
**... avec des acteurs historiques**

Sur le podium des acteurs les plus dynamiques (en nombre de prises à bail), on retrouve des acteurs historiques comme Deskeo (sept prises à bail), ex-aequo avec Morning. Mais la plus haute marche est occupée par M2DG (My Flex Office) avec une vingtaine de prises à bail. Les opérateurs recherchent désormais des gabarits plus réduits, essentiellement inférieurs à 5 000 m<sup>2</sup>. C'est notamment le cas de M2DG avec une taille unitaire moyenne de 600 m<sup>2</sup> pour ces prises à bail 2022.

**TRANSACTIONS COWORKING IDF À 9 MOIS**  
en milliers m<sup>2</sup>



**PART DU COWORKING DANS LES TRANSACTIONS BUREAUX**  
en %



# MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

## Un 3<sup>ème</sup> trimestre en trompe l'œil

**L**e marché de l'investissement en bureaux en Ile-de-France enregistre un bon volume avec 8,6 milliards d'euros engagés au cours des neuf premiers mois de l'année, ce qui correspond à une hausse de 16 % sur un an (mais toujours inférieur de 16 % à la moyenne à cinq ans).

Le troisième trimestre est particulièrement dynamique avec un volume enregistré en ligne avec sa moyenne à cinq ans. Néanmoins, ces bons résultats cachent une situation de marché complexe. En effet, la vitalité du troisième trimestre bénéficie de l'inertie du marché de l'investissement, en profitant



### « 32 MARBEUF » 32, RUE MARBEUF - 75008

« Situé à un emplacement prestigieux et stratégique au cœur du « Triangle d'Or », prolongement naturel de la prestigieuse avenue des Champs-Élysées, prochainement redessinée par Philippe Chiambaretta, le « 32 Marbeuf » – signé du même architecte – a été conçu comme un véritable écrin de lumière. L'empreinte historique (1929) et industrielle de cette adresse (premier showroom Citroën) confère au « 32 Marbeuf » une aura particulière. L'ensemble propose des lieux de vie aux volumes exceptionnels : 1 700 m<sup>2</sup> d'espaces extérieurs, dont 1 200 m<sup>2</sup> accessibles ; 900 m<sup>2</sup> de rooftop répartis entre les R+7/8 et 9 ; vue panoramique sur la Capitale (coup de cœur assuré !) ; un atrium spectaculaire au R+1 ; un « welcome lobby » en double-hauteur ; une agora-lounge ; une conciergerie digitale, ainsi que des espaces bien-être. Avec des espaces de travail efficaces et flexibles, qui accompagnent la variété des usages au fil de la journée : moyenne de 1 350 m<sup>2</sup> d'espaces de bureaux flexibles par plateau ; un « meeting hub » ERP ; un auditorium de 90 places ; une grande salle de 140 m<sup>2</sup> divisible en trois salles modulables, ainsi qu'un YouFirst Café propice aux échanges et aux rencontres lors de réunions de travail. Pour poursuivre l'expérience « 32 Marbeuf » en soirée... que diriez-vous d'un cinéma en plein air sur le rooftop ? Parce que le « 32 Marbeuf » appartient au programme « YourFirst Bureau », retrouvez l'ensemble des services YouFirst : l'app Youfirst Bureau, un YouFirst Manager, une conciergerie connectée et bien d'autres avantages ! ».

© PCA STREAM

**« 35 RIVE GAUCHE »  
35, BOULEVARD DES INVALIDES - 75007**

«L'esprit Rive Gauche, un esprit à part... Un mélange de styles, une liberté intellectuelle, une élégance intemporelle et un côté statutaire sur lesquels souffle une pointe d'impertinence... Le « 35 Rive Gauche » incarne cette richesse et cette effervescence. Ici, le travail devient un art de vivre! L'ensemble est idéalement conçu en véritable lieu de vie: 10 930 m<sup>2</sup> de surface Code du travail; 1 295 m<sup>2</sup> de services; 2 001 m<sup>2</sup> d'ERP; plus de 1 000 m<sup>2</sup> d'espaces végétalisés; un rooftop pouvant accueillir jusqu'à 400 personnes; un restaurant réversible et animé - 168 places et 420 couverts; un café contemporain ouvert toute la journée de 60 couverts, ainsi qu'un espace fitness. Le « 35 Rive Gauche » est flexiblement structuré pour multiplier les usages: surfaces moyennes de plateaux de 1 308 à 1 642 m<sup>2</sup>; des espaces en rez-de-chaussée et en infrastructure à aménager selon les envies (business center, espace collaboratif/coworking, salle de sport, wellness); en complément, 2 001 m<sup>2</sup> disposant d'une entrée indépendante, entièrement personnalisable avec salle de conférence classée ERP, capacitaire de 920 personnes. Le « 35 Rive Gauche » est situé au sein du cœur parisien stratégiquement connecté: accès multimodal, métro (lignes 13-12-10-6), vélo et voiture; un parking voitures de 30 places, le tout dans le cadre d'une vie de quartier agréable avec brasseries parisiennes, Le Bon Marché, Rosa Bonheur sur Seine... Un immeuble WiredScore Gold, BBC Effinergie, BREEAM "Very Good", NF HQE niveau "Excellent", Ready to Osmoz. La livraison de l'ensemble est prévue au premier trimestre 2024».



des opérations démarrées lors du premier semestre 2022. De plus, des opérations de grande taille participent à la résistance du marché comme l'acquisition par LVMH d'un portefeuille de trois immeubles parisiens pour 900 millions d'euros ou encore l'acquisition du « Campus Cyber », à Puteaux, par La Française pour 323,7 millions d'euros. Néanmoins, la tendance aux transactions supérieures à 200 millions d'euros reste inférieure à la moyenne à cinq ans avec seulement sept transactions, contre dix en moyenne.

**Fort attrait pour le marché parisien**

Le dynamisme de l'activité locative sur Paris et les taux de vacance toujours très maîtrisés attirent les investisseurs. Ainsi, la Capitale représente plus de 60 % des volumes investis en 2022 et est le seul secteur à surperformer (+11 % par rapport à sa moyenne cinq ans). En revanche, La Défense, le Croissant Ouest et la 1<sup>ère</sup> Couronne présentent des baisses significatives et s'éloignent fortement de leur moyenne à cinq ans. La 2<sup>ème</sup> Couronne est le seul secteur en périphérie à enregistrer une hausse des montants investis (+38 % sur un an).

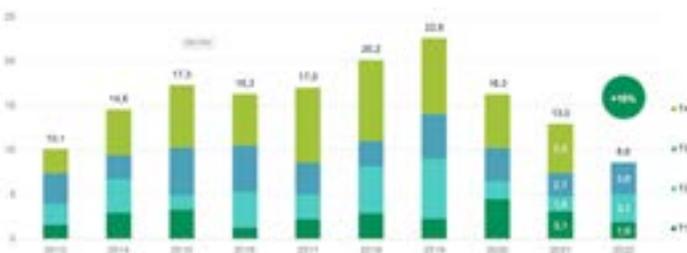
**Remontée des taux de rendement**

Suivant les tendances déjà observées aux trimestres précédents, l'envolée de l'OAT dix ans France (2,71 % au troisième trimestre 2022), comprime désormais très fortement la prime de risque pour les actifs immobiliers. En conséquence, les taux de rendement « prime » progressent. Ainsi, on observe une hausse de 30 points de base sur le taux « prime » de Paris QCA qui remonte à 3 %.

La progression anticipée de l'OAT dix ans au quatrième trimestre laisse penser que les taux « prime » devrait poursuivre leur augmentation jusqu'à la fin de l'année...

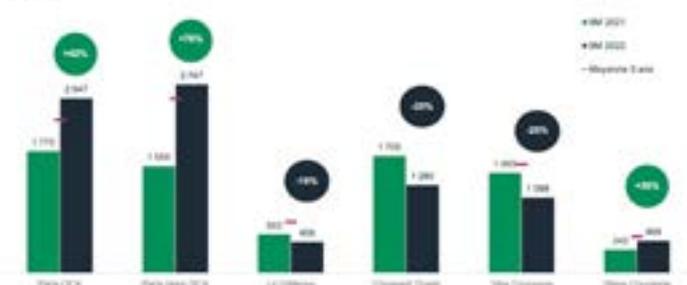
**INVESTISSEMENTS EN BUREAUX EN ILE-DE-FRANCE**

en milliards €



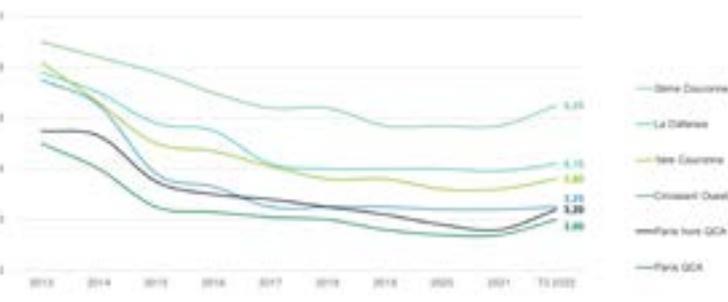
**INVESTISSEMENTS EN BUREAUX PAR SECTEURS GEOGRAPHIQUES (9 MOIS)**

en millions €



**TAUX DE RENDEMENT « PRIME » EN BUREAUX**

en %



## LA CONSTRUCTION BAS CARBONE

# Quand le verdissement du bâti devient un avantage concurrentiel

Le bas carbone, bien qu'étant au cœur des préoccupations environnementales de notre industrie, reste encore mal appréhendé. La nécessaire réduction des consommations énergétiques du secteur immobilier ne doit pas occulter la priorité principale qui reste la réduction massive de nos émissions de CO<sub>2</sub>. Bien que le secteur soit fortement polluant, les besoins immobiliers restent importants...



## La rénovation comme fer de lance

Dans un contexte environnemental et législatif de plus en plus contraint, quelles sont nos marges de manœuvre ? Il est nécessaire de rappeler que la démarche zéro artificialisation nette (Zan) fixe pour objectif en 2050 de réduire de 50 % le rythme d'artificialisation et de consommation d'espaces naturels, agricoles et forestiers par rapport à la consommation mesurée entre 2011 et 2020. Dans ce contexte, la rénovation prend tout son sens. Plus vertueuse, elle permet de limiter l'étalement urbain tout en reconstruisant la ville sur elle-même. En Ile-de-France, où les contraintes sont plus nombreuses que dans le reste du territoire, elle est fondamentale. En effet, forte du premier parc de bureaux européen, estimé à près de 55 millions de mètres carrés, la région parisienne devra faire face à de nombreux impératifs concernant la rénovation de son bâti tertiaire et résidentiel, d'autant plus depuis l'entrée en vigueur de la RE 2020. La forte densité de la métropole et l'hétérogénéité de son bâti tant en terme d'architecture que de par son âge, complexifient les restructurations.

Pourtant, les rénovations, plus coûteuses mais aussi plus vertueuses, limitent très fortement les émissions de CO<sub>2</sub>. Cela s'explique par le fait que sur une analyse du cycle de vie (ACV), on constate qu'un bâtiment neuf en RT 2012\* voit 60 % de ses émissions carbone provenir de sa seule phase de construction, tandis que sa phase d'exploitation est responsable de 40 % des émissions (cette répartition est de l'ordre de 50/50 dans les logements). Concernant les bureaux, la répartition est de 70 % des émissions lors de la construction pour 30 % lors de l'exploitation.

## Des progrès non négligeables

Fort de ces données, il est nécessaire de rappeler qu'en terme d'émissions de CO<sub>2</sub>, le secteur immobilier a réalisé énormément de progrès au cours des dernières années. En effet, on estime que l'on émet deux fois moins de carbone sur le cycle de vie d'un immeuble (bureaux/logements) en RT 2012 qu'une construction similaire des années 1960. Dans le même temps, les développements de programmes vertueux labellisés Bâtiment Bas Carbone (BBCA) sont trois fois moins émetteurs en CO<sub>2</sub> que les programmes des années 1960 avec des impératifs techniques pourtant plus exigeants.

Agir sur la réduction des émissions de CO<sub>2</sub> nécessite de comprendre comment nous construisons et exploitons nos bâtiments. Car au-delà de l'urgence climatique, le verdissement du bâti devient peu à peu un élément de résilience et un avantage concurrentiel dans un environnement de marché de plus en plus contraint.

La valeur verte est-elle pour autant valorisée sur les marchés ? Ce serait nettement le cas, à en croire les écarts de performance mesurés entre des bureaux verts (certifiés) et non verts que MSCI a estimé en 2020. En effet, les valeurs locatives seraient supérieures de 4,3 %, tandis que les valeurs vénales seraient, quant à elles, supérieures de 9,6 % sur les immeubles vertueux.

## La construction bas carbone comme alternative

Mais la rénovation ne peut, à elle seule, répondre à l'ensemble des défis auxquels fait face notre secteur. Nettement plus complexe techniquement et donc plus coûteuse, elle freine, de fait, de nombreux projets qui souvent n'ont pas de viabilité financière. Il apparaît évident que c'est un ensemble de solutions complémentaires qui nous permettront de répondre aux enjeux à venir.

La construction bas carbone est l'alternative, plus simple techniquement. Elle a le mérite de limiter les émissions en exploitant diverses techniques. Par exemple, la construction bois qui pourrait être amenée à se développer fait partie des solutions techniques maîtrisées. Citons l'introduction de béton « bas carbone » dont l'objectif affiché est d'être 70 à 80 % moins émissif que du béton Portland traditionnel. La superstructure représente l'une des composantes les plus émettrices d'un immeuble.

La RE 2020, entrée en vigueur en janvier 2022, stipule à travers ses trois volets que les nouveaux bâtiments doivent réduire leur consommation électrique. Améliorer leur performance environnementale, c'est-à-dire tenir compte des émissions de gaz à effet de serre sur l'ensemble du cycle de vie du bâti. Et, enfin, disposer d'une certaine résilience lors des futurs pics de chaleur à venir. Cette nouvelle réglementation est la toute première à intégrer la dimension carbone dans sa grille d'analyse. Cette contrainte pourrait s'avérer positive pour le marché en accentuant la concurrence entre acteurs de l'immobilier qui auront tous, à terme, le besoin impérieux de disposer d'un parc attractif.

**NOUS ADRESSONS, UNE FOIS ENCORE,  
TOUS NOS REMERCIEMENTS AU DÉPARTEMENT  
ETUDES & RECHERCHE DE BNP PARIBAS REAL  
ESTATE POUR LE TRAVAIL RÉALISÉ.**

\* La RE 2020 n'est pas suffisamment répandue pour en dresser une cartographie carbone précise



**LUDOVIC DELAISSE**  
directeur général - Colliers France

## Entre surabondance et pénurie

« La destinée des opérations de bureaux livrables fin 2022 et en 2023 est bien différente selon les secteurs où cette offre va se déployer » affirme Ludovic Delaisse. Et le directeur général de Colliers France de se livrer, dans cette nouvelle étude sur « les mètres carrés du futur », à une radiographie détaillée par secteur : de la situation qui empire pour la Péri-Défense à la pénurie parisienne. Un dossier donc à suivre de près...



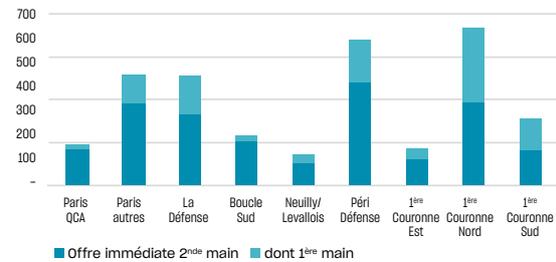
> 50 rue de Silly,  
Boulogne-Billancourt (92)

**D**émarrer cette chronique sur les mètres carrés de bureaux du futur a toujours été un défi tant cet exercice de projection est passionnant, mais compliqué... Commençons par adresser un salut à nos clients promoteurs et investisseurs qui, par leur décision de lancer une ou plusieurs opérations de développement, contribuent à préserver la qualité du parc tertiaire francilien. Cette tâche - noble s'il en est - relève aujourd'hui du casse-tête chinois tant il faut naviguer entre des courants forts, voire contraires : redéfinition des besoins quantitatifs et qualitatifs des entreprises-utilisatrices qui, deux ans après l'arrivée fracassante de la crise sanitaire dans nos vies, commencent à peine à entrevoir les contours de leurs futurs cahiers des charges et à intégrer les conséquences de l'hybridation des modes de travail ; contexte macro-économique sous tension (affolement des prix de l'énergie, perspectives économiques assombries par une récession attendue en 2023, climat des affaires en panne et crise géopolitique à l'échelle mondiale) ; difficultés d'approvisionnement des matériaux de chantier et augmentation des coûts de construction et, enfin, difficultés d'obtenir les autorisations de construire dans certaines communes.

### Un marché à plusieurs vitesses

Ajoutons à cette liste non limitative une conjoncture de marché qui distribue bons et mauvais points selon les secteurs de marché considérés. Les grands indicateurs du marché francilien des bureaux, en cette fin d'année 2022, sont assez implacables : d'un côté, une demande placée de bureaux de 1,5 million de mètres carrés sur les trois premiers trimestres de l'année, dont 451 000 m<sup>2</sup> seulement sur le segment des surfaces supérieures à 5 000 m<sup>2</sup> et un quatrième trimestre qui devrait nécessairement être perturbé par un début de ralentissement économique, et, de l'autre, plus de 4,1 millions de mètres carrés de bureaux actuellement vacants, dont 1,9 million de mètres carrés de grand gabarit... Une approche de ce stock vacant par secteur géographique et par qualité permet de formuler une première constatation : il convient désormais d'évoquer un marché francilien à plusieurs vitesses tant les écarts sont significatifs entre la situation de l'offre de bureaux dans Paris QCA (166 000 m<sup>2</sup> et 2,3 % de taux de vacance), celle observée à La Défense (446 000 m<sup>2</sup>, dont 156 000 m<sup>2</sup> de surfaces neuves ou restructurées) ou encore celle de la Première Couronne Nord (640 000 m<sup>2</sup> ou près de 20 % de taux de vacance et plus de 300 000 m<sup>2</sup> de bureaux hérités des livraisons des années passées).

**OFFRE IMMÉDIATE DE BUREAUX EN ILE-DE-FRANCE PAR QUALITÉ AU 3<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2022**  
milliers en m<sup>2</sup>

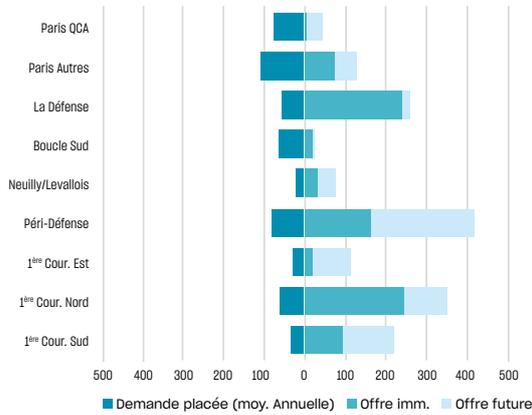


SOURCE : IMMOSTATO

### Deux années de livraisons et une crise sanitaire

Dès 2020, nous avons anticipé deux années de fortes productions de bureaux ; l'heure est aujourd'hui venue de tirer un bilan des livraisons actées en 2021 et 2022 et de constater que tous les secteurs n'ont pas traversé la période de façon homogène. Le segment des grandes surfaces (c'est-à-dire celles supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>) représente, actuellement, un stock vacant de près d'un million de mètres carrés de bureaux neufs ou restructurés (première main) à l'échelle de l'Île-de-France, dont les deux tiers - environ 650 000 m<sup>2</sup> - localisés en Péri-Défense (167 000 m<sup>2</sup>), à La Défense (247 000 m<sup>2</sup>) et en Première Couronne Nord (250 000 m<sup>2</sup>). A ce premier volume immédiat, il convient d'ajouter les 1,2 million de mètres carrés de bureaux en cours de construction et toujours à la recherche de leurs futurs occupants, dont 800 000 m<sup>2</sup> de surfaces qui vont constituer l'actualité du marché au quatrième trimestre 2022 et, surtout, en 2023. Les cumuls sont encore impressionnants sur les micromarchés de Péri-Défense (260 000 m<sup>2</sup>) et de la Première Couronne Nord (110 000 m<sup>2</sup>) et, également, en Première Couronne Sud (126 000 m<sup>2</sup>). L'offre neuve de bureaux revient aussi massivement en Première Couronne Est avec près de 93 000 m<sup>2</sup> répartis sur seulement trois opérations. Dans ce contexte, que peut-on imaginer comme scénario pour ces mètres carrés du futur ? Quelle demande d'utilisateurs vont-ils rencontrer et quelle pourrait être leur destinée selon le caractère plus ou moins sur ou sous-offreur du marché qui va les accueillir ?

**DEMANDE PLACÉE\*/OFFRE IMMÉDIATE ET FUTURE  
(À UN AN) DE BUREAUX EN ILE-DE-FRANCE**  
SURFACES DE PREMIÈRE MAIN UNIQUEMENT  
milliers en m<sup>2</sup>



\* DEMANDE PLACÉE: VOLUME MOYEN ANNUEL 2017-2021

SOURCE : IMMOSTAT POUR LA DEMANDE PLACÉE /  
COLLIERS POUR L'OFFRE IMMÉDIATE ET FUTURE

**Des signatures de grandes surfaces moins nombreuses**

Pour répondre à ces questions, il nous a paru intéressant de mettre en perspective les volumes d’offres de première main, immédiates et futures à un an, et ceux des transactions en valeur moyenne observée au cours des cinq dernières années (2017 à 2021). A ce stade de notre réflexion, il nous faut nécessairement évoquer les mutations profondes en cours dans l’expression et la matérialisation de la demande des utilisateurs. Les signatures supérieures à 5 000 m<sup>2</sup> sont moins nombreuses que par le passé : 80 transactions, en moyenne, entre 2017 et 2019 à comparer à moins de 60 en 2021 et à peine 40 à date en 2022. Si la qualité de première main continue de faire florès auprès des entreprises, la taille moyenne de leurs prises à bail affiche une contraction constante pour se positionner aujourd’hui autour de 10 000/12 000 m<sup>2</sup>, sans aucune réalisation de plus de 30 000 m<sup>2</sup> relevée à ce jour en 2022. Ce tour d’horizon ne serait pas complet sans mentionner la répartition géographique des signatures post-Covid avec un tiers du volume traité à Paris – dans le QCA essentiellement – et 20 % dans chacun des trois secteurs de marché qui composent la Petite Couronne au sens large (de 160 000 à 170 000 m<sup>2</sup> transactés sur deux ans).

**Péri-Défense, Premières Couronnes Nord et Sud sous surveillance**

La situation du marché des bureaux empire dans le secteur de la Péri-Défense, où l’offre immédiate de première main déjà forte abondante (168 000 m<sup>2</sup>) va être rapidement concurrencée par les livraisons des prochains trimestres avec près de 260 000 m<sup>2</sup> recensés. Ces 428 000 m<sup>2</sup> de surfaces de première main disponibles immédiatement ou à un an doivent s’analyser à l’aune d’une demande placée de qualité identique d’à peine 80 000 m<sup>2</sup> par an ; c’est dire si le chemin va être long pour écouler l’intégralité de ce stock premium. Le secteur ne manque pourtant pas d’atouts et a accueilli nombre de grands groupes par le passé (Engie, Vinci, Technip pour les volumes les plus significatifs des dernières années). Les positionnements d’entreprises les plus récents n’ont pas dépassé la barre des 20 000 m<sup>2</sup>, invitant les porteurs de projets dans ce secteur à réfléchir rapidement à une division des surfaces à maille fine... ou à une méga créativité dans l’articulation d’un loyer facial attractif avec des mesures d’accompagnement adaptées pour capter une demande qui viendrait s’exprimer sur un gabarit plus conséquent.

La configuration de la Première Couronne Nord est, hélas, assez comparable : si les volumes d’offres en chantier sont un peu moins fournis (à peine 110 000 m<sup>2</sup> pour les livraisons en 2022 et 2023), ils viennent s’additionner à un stock de première main déjà très conséquent, de l’ordre de 250 000 m<sup>2</sup>. La consommation d’espaces tertiaires supérieurs à 5 000 m<sup>2</sup> a été erratique au cours des dernières années, avec un cumul moyen de 60 000 m<sup>2</sup> en 2021 et 2022 et relativement peu de captation de demande exogène.

Dans la catégorie des secteurs sous surveillance en 2023, citons enfin le cas particulier de la Première Couronne Sud : porté par une dynamique puissante de grands mouvements entre 2010 et 2019 (plus de la moitié du volume placé) et un report des utilisateurs confrontés à des valeurs locatives élevées dans la Boucle Sud et les arrondissements parisiens limitrophes, ce marché traverse aujourd’hui une passe difficile comme en attestent les 35 000 m<sup>2</sup> placés entre 2020 et aujourd’hui. Ce secteur devra absorber d’une façon ou d’une autre les 100 000 m<sup>2</sup> de bureaux neufs vacants et les 126 000 m<sup>2</sup> à livrer sous douze mois. Face à lui, la donne a changé avec une Boucle Sud proposant des solutions d’implantation qualitatives dans des immeubles de seconde main à des loyers plus abordables, privant ainsi la Première Couronne Sud d’une demande exogène.

LE GROUPE PANHARD DEVIENT

# Telamon

PORTEUR D'UN AVENIR MEILLEUR



Notre nom  
change,  
pas notre  
ADN .

Nous avons l'ambition de changer notre métier pour devenir les promoteurs d'un avenir meilleur. Nous inscrivons notre action dans le temps long. C'est ainsi que nous concevons depuis 25 ans notre métier : imaginer pour les clients et l'ensemble des parties prenantes, des solutions d'investissement et des projets immobiliers durables et performants. Nous croyons qu'en tant qu'investisseur et développeur, nous pouvons jouer un rôle dans la construction d'un avenir plus responsable. Mieux qu'une référence, nous aspirons à devenir un modèle à suivre. Retrouvez-nous sur [telamon-groupe.com](https://telamon-groupe.com)

## La Défense tire son épingle du jeu

Déjouant les pronostics les plus pessimistes, La Défense aura finalement tiré son épingle du jeu ; elle aborde 2023 avec un stock vacant de première main certes conséquent (247 000 m<sup>2</sup> recensés à ce jour), mais peu de chantier à livrer à court terme. La concurrence entre immeubles est donc connue et très lisible (« Hekla », « Alto » et le solde de « Trinity » pour les opérations neuves ; « Landscape » et « So Work » pour les restructurations), et le marché a été plutôt actif tant en 2021 qu'en 2022 avec une dizaine de signatures au total et un relais de croissance assuré par la captation d'une demande exogène depuis les secteurs de Neuilly/Levallois et Péri-Défense essentiellement.

## Des configurations contrastées dans le Croissant Ouest

Les autres secteurs tertiaires du Croissant Ouest présentent des configurations contrastées : le challenge de 2023 pour la Boucle Sud tient davantage à l'écoulement de son offre de seconde main, terme trompeur au vu de la qualité des immeubles proposés (« Duo & Trio », « Arcs de Seine », « Horizons »... entre autres), alors que les bureaux neufs ne comptent que pour 20 000 m<sup>2</sup> à peine (« Citylights », à Boulogne-Billancourt) et une opération en cours de construction (6 300 m<sup>2</sup> dans « Wanna », à Boulogne-Billancourt). A Neuilly/Levallois, le contexte de marché est radicalement différent : un peu plus de 38 000 m<sup>2</sup> de bureaux de première main attendent déjà leurs occupants et près de 48 000 m<sup>2</sup> de surfaces additionnelles à livrer sous douze mois viendront élargir le champ des possibles des futurs locataires. Face à ce stock, l'expression de la demande a toujours été erratique sur ce marché où, il est vrai, le renouvellement de l'offre est moins fluide. Depuis 2021, à peine 45 000 m<sup>2</sup> de bureaux de plus de 5 000 m<sup>2</sup> ont été consommés. Il faudra donc que le marché accélère sous peine de voir le taux de vacance (8,1 % au troisième trimestre 2022) s'envoler et dégrader les valeurs locatives et les mesures d'accompagnement projetées.



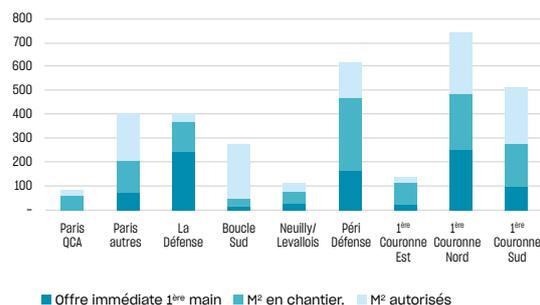
## Une pénurie durable dans Paris

Pour clore ce tour de l'Ile-de-France, évoquons le cas de Paris et de son quartier central des affaires (QCA) qui, en à peine un an, a effacé sa contre-performance de 2020 et retrouvé ses niveaux de demande placée d'avant crise (plus de 450 000 m<sup>2</sup> consommés en 2021). L'heure est clairement à la gestion d'une pénurie durable dans ce secteur tertiaire avec un taux de vacance d'à peine 2 % et peu de chantiers en cours (45 000 m<sup>2</sup> au total) encore disponibles. La pression est telle que toutes les opérations dotées d'une autorisation de construire ont été lancées sans pour autant permettre au marché de retrouver un peu d'oxygène. On peut, d'ailleurs, légitimement se poser la question de la pérennité de ces performances records si les opérateurs - investisseurs et promoteurs - n'ont pas les moyens administratifs de relancer rapidement d'autres projets de restructuration. Pour l'heure, seulement cinq opérations viendront animer le marché en 2023, dont trois situées dans le 8<sup>ème</sup> arrondissement et deux dans le Centre. Ailleurs dans la Capitale, deux points de vigilance sont à signaler à Paris 18/19 et 20<sup>ème</sup> où la commercialisation des dernières opérations livrées (« Kara & Tribeca », dans le 18<sup>ème</sup> et « Tribu », dans le 19<sup>ème</sup>) est plus lente que prévue, et dans les 12/13<sup>ème</sup> arrondissements où les chantiers sont désormais hors de la Zac de Paris Rive Gauche avec « Daum N » et « Racine », dans le 12<sup>ème</sup> et « Olympique », dans le 13<sup>ème</sup>.

La destinée des opérations de bureaux livrables fin 2022 et en 2023 est donc, on l'aura compris, bien différente selon les secteurs où cette offre va se déployer. Volumes surabondants par rapport à une demande en phase de recomposition ou à l'arrêt dans certains marchés, concurrence des surfaces de seconde main issues du dernier cycle de production pour d'autres, pénurie avérée et durable dans le QCA et à Paris dans son ensemble, les sujets d'observation ne manquent pas. Les résultats des commercialisations de 2023 seront donc riches d'enseignements pour les projets tertiaires autorisés en attente de lancement ; on en compte plus de 1,4 million de mètres carrés à livrer entre 2023 et 2025 à l'échelle de l'Ile-de-France, dont 500 000 m<sup>2</sup> en Première Couronne - Nord et Sud essentiellement - et 400 000 m<sup>2</sup> dans le Croissant Ouest... Affaire à suivre donc.

### OFFRE IMMÉDIATE ET FUTURE DE BUREAUX EN ILE-DE-FRANCE À HORIZON 2025

SURFACES DE PREMIÈRE MAIN UNIQUEMENT  
milliers en m<sup>2</sup>



SOURCE : COLLIERS



## **Bâtissons ensemble votre organisation humaine**

**Nous recherchons pour vous les meilleurs talents de l'industrie immobilière et de la construction depuis plus de 25 ans.**



**Avec notre nouvelle activité Talent Development, nous vous accompagnons aussi pour constituer des équipes performantes et durables.**



**Plus d'informations sur [www.dva-executive.com](http://www.dva-executive.com)  
+33 1 80 05 95 21  
[contact@dva-executive.com](mailto:contact@dva-executive.com)**



# Vers un Super Quartier Central des Affaires (SQCA)...

2022, « l'année de tous les records » : c'est ainsi qu'Alain Bouskela et Jérôme Lemarchand caractérisent l'évolution du marché locatif des bureaux de Paris Centre Ouest, toujours le « secteur étalon » du marché de l'immobilier tertiaire dans son ensemble. Ce qui amène le directeur du département bureaux pôle grands projets et le directeur du département bureaux Paris 0-5 000 m<sup>2</sup> de CBRE à parler d'un « Super Quartier Central des Affaires ». Bref, après le QCA, en route vers un SQCA...

> L'ensemble « Boétie », propriété de Gecina au 37, rue La Boétie (8<sup>ème</sup>)

**A** la lecture des performances et surperformances locatives des secteurs du Centre et de l'Etoile, il n'y a qu'un pas à franchir pour donner naissance à un Super Quartier Central des affaires (SQCA).

### 2022, année de tous les records...

Et 2022 est, pour ce SQCA, l'année de tous les records ! Le secteur du Centre est en hausse constante en terme de volumes placés : +44 % pour le segment 0-5 000 m<sup>2</sup> par rapport à sa moyenne à dix ans, excusez du peu... Le secteur de l'Etoile n'est pas en reste puisqu'il enregistre, sur ce même segment, la deuxième performance au cours des dix dernières années. L'Etoile en profite, d'ailleurs, pour repousser toujours plus loin la valeur « prime », s'approchant des 1 000 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>. Fort de ces constats, la Ville Lumière affiche un total jamais égalé en terme de volumes placés sur les trois premiers trimestres.



### JÉRÔME LEMARCHAND

Directeur du département bureaux  
Paris 0-5 000 m<sup>2</sup> - CBRE France

**« La Ville Lumière affiche un total jamais égalé en terme de volumes placés sur les trois premiers trimestres »**

Les utilisateurs plébiscitent ce SQCA pour son hypercentralité, sa capacité à attirer et fidéliser les talents. Les locomotives traditionnelles des secteurs du luxe, du juridique, du conseil, de la finance et de la « tech » sont bien présentes pour dévorer les mètres carrés disponibles. Le coworking également ! Paris, c'est tendance ; Paris, c'est la tendance, à tel point qu'un nombre croissant d'utilisateurs sur le segment 1 000-5 000 m<sup>2</sup> semblent désormais disposés à confronter les solutions flexibles au bureau traditionnel, pour devenir ou rester parisiens. La faute à qui, la faute à quoi ? A un taux de vacance toujours plus bas ? A une hausse importante des loyers qui impliquent un changement de paradigme ? A la conjugaison flex office, télétravail ? Probablement un peu de tout cela, avec également en toile de fond cette volonté désormais farouche d'offrir à ses collaborateurs des lieux hybrides et attractifs, des lieux façonnées à la mode « hôtelière ».

### Tension à l'offre

Si nous devons retenir quelques données qui illustrent parfaitement la (sur)performance parisienne, quelles seraient-elles ? Un loyer « prime » qui s'établit désormais à 960 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>, en route vers les 1 000 euros ; un loyer moyen qui se situe à l'heure actuelle au-dessus des 660 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> ; un créneau du 1 000-5 000 m<sup>2</sup> façon « cru classé » qui apparaît à 32 % au-dessus de sa moyenne décennale et des taux de vacance faméliques, à 2,9 % pour Paris Centre Ouest (PCO) et 2,5 % pour le QCA actuel. Soit une perte de 1,4 point de base pour le PCO et 1,6 pour le QCA.

Ce dynamisme n'est-il que l'épilogue d'une reprise post-Covid initiée en 2021 ou une simple étape vers toujours plus de records ? La vérité se situera peut-être sur la capacité du marché à produire de la « surface disponible » sur le segment inférieur à 5 000 m<sup>2</sup>, car seule cette « matière », de surcroît, consommable quasiment immédiatement, pourrait favoriser la dynamique ou à contrario la briser. En effet, le retour des grands utilisateurs dans la Capitale a rayé du menu les immeubles neufs ou restructurés proposés à la division, ce qui était encore le cas au cours de l'année 2021, poussant ainsi toujours un peu plus à son sommet le curseur de la tension à l'offre.



**ALAIN BOUSKELA**  
Directeur du département bureaux pôles  
grands projets - CBRE France

## « *Les utilisateurs plébiscitent ce SQCA pour son hypercentralité, sa capacité à attirer et fidéliser les talents* »

### **Le créneau des grandes transactions repart également !**

Du côté des transactions supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>, le marché est également dynamique sur les neuf premiers mois de l'année avec douze transactions, après une saison 2020-2021 naturellement plus timide.

Quelles sont les raisons de ce succès ? Incontestablement, c'est avant tout la bonne santé et la croissance des entreprises de Paris Centre Ouest qui l'explique. Par exemple, 8 Advisory, entreprise de conseil en pleine expansion, a plus que doublé son empreinte immobilière et a choisi de s'implanter dans le 8<sup>ème</sup> arrondissement de Paris au sein de l'immeuble « Boétie » de Gecina. Véritable « flagship », ces nouveaux bureaux seront un vecteur d'attraction et de rétention des meilleurs talents du secteur.

Deuxième explication, même si cela reste plus épisodique, le recentrage d'entreprises issues de quartiers périphériques. A titre d'exemple, Cisco venant d'Issy-les-Moulineaux a décidé de franchir le périphérique et de plonger au cœur du quartier central des affaires, rue de Washington, dans le 8<sup>ème</sup> arrondissement de Paris, au sein de l'immeuble « Ulteam » de Groupama, n'hésitant pas à diviser par deux ses surfaces pour compenser le doublement du loyer facial par mètre carré.

Le groupe Se Loger, qui était installé dans le 18<sup>ème</sup> et le 9<sup>ème</sup> arrondissements, regroupe désormais ses équipes dans l'immeuble « Paris Society » d'AXA dans le 9<sup>ème</sup> arrondissement parisien, jugeant cette localisation plus pertinente dans le cadre de la guerre des talents du monde digital.

Enfin, après trois années d'absence, les acteurs du coworking sont de retour sur le marché des grandes transactions à Paris, à l'image de Morning Coworking ou Welkin & Meraki et ce n'est probablement pas fini !

### **Des solutions de plus en plus difficiles à trouver**

Conséquence de cette très belle dynamique retrouvée, il devient de plus en plus difficile de trouver des solutions pour nos grands utilisateurs à Paris, ce qui oblige à anticiper de manière très significative leur déménagement. Nous assistons à la disparition du bail classique au profit du Befa, ce qui ne facilite pas les discussions dans un contexte inflationniste des coûts de construction et d'évolution des loyers.

Ainsi, les utilisateurs n'hésitent pas à pré-louer 24 à 36 mois, voire davantage avant la livraison des immeubles, pour les préempter, y compris pour des surfaces intermédiaires de l'ordre de 5 000 m<sup>2</sup>. Ils acceptent, dans ce cas, d'actualiser avant la livraison le loyer à l'Ilaf (capé à 2,5 ou 3 %) pour tenir compte de l'augmentation du coût de construction évoqué précédemment, à condition que le propriétaire n'ait pas trop anticipé la probable augmentation des loyers futurs.

Après cette exceptionnelle année 2022 dans le QCA, qui a vu son marché repartir de plus bel malgré l'augmentation de 30 % des loyers économiques en cinq ans, nous pensons que l'on peut effectivement parler de Super Quartier Central des Affaires.



© THIERRY LEWENBERG-STURM (TLS)

# ***Des opportunités (de qualité) pour les utilisateurs***



> La tour Hekla, à La Défense (92)

Une « bonne dynamique » de commercialisation (notamment s'agissant des petites et moyennes comme des grandes surfaces !) illustre le fait que « les entreprises franciliennes continuent de privilégier les marchés les plus établis tel que La Défense ». Un trait de ce marché parmi bien d'autres mis en valeur par Yannis de Francesco, directeur exécutif Agence bureaux Ile-de-France de JLL. Et l'arrivée d'une « offre de qualité abondante » lui fait conclure à « de belles années » en perspective pour le premier quartier d'affaires européen...

**D**epuis le début de l'année 2022, les entreprises franciliennes continuent de privilégier les marchés les plus établis tel que La Défense. Environ 26 500 m<sup>2</sup> de bureaux commercialisés sur le quartier d'affaires au cours du troisième trimestre sont venus s'ajouter aux 115 000 m<sup>2</sup> déjà enregistrés sur les six premiers mois de l'année. Ainsi, ce sont près de 141 500 m<sup>2</sup> de bureaux qui ont été placés entre le premier et le troisième trimestres 2022, un niveau en hausse de 18 % en un an et supérieur de 16 % à la moyenne long terme.

Ce surcroît d'activité en un an dans le quartier d'affaires est toujours directement lié à la bonne dynamique des petites et moyennes surfaces (PMS) et des grandes surfaces (supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>). S'agissant des PMS, près de 17 000 m<sup>2</sup> de bureaux ont été commercialisés, un niveau quasiment identique à celui observé en 2018, année record sur la décennie. Pourtant, le nombre de transactions signées à la fin du troisième trimestre est supérieur de seulement deux transactions à la performance de l'an dernier. Ainsi, le panier moyen est orienté à la hausse pour atteindre 526 m<sup>2</sup> par rapport à 427 m<sup>2</sup> à la fin du troisième trimestre 2021 (+23 % en un an) et 498 m<sup>2</sup>, en moyenne, sur les dix dernières années.

## Grandes transactions : une activité « particulièrement dynamique »

Du côté des grandes surfaces, plus de 91 000 m<sup>2</sup> ont été placés via six transactions, un résultat très supérieur à la moyenne décennale (70 500 m<sup>2</sup>). La moitié de ces transactions correspond à des mouvements endogènes et l'autre moitié émane d'entreprises implantées dans le Croissant Ouest qui profitent de la conjoncture pour s'implanter dans le premier quartier d'affaires d'Europe. Leur objectif vise à se rapprocher du nœud de transports efficient de La Défense, d'attirer et retenir les talents, mais également de gagner en visibilité.

Au premier trimestre, l'activité a été particulièrement dynamique sur le segment des grandes surfaces (quatre transactions) avec la levée des conditions suspensives de deux transactions attendues de longue date : Enedis sur « Altiplano » (26 000 m<sup>2</sup>) et les Editions Lefebvre Sarrut sur « Akora » (16 600 m<sup>2</sup>), auxquelles s'ajoute le positionnement de deux établissements d'enseignement supérieur que sont l'ICN Business School et l'Ieseg sur le bâtiment Nord des « Collines de l'Arche » [Voir également notre dossier en page 56].

Au deuxième trimestre, c'est Arkema (actuellement implanté à Colombes) qui s'est positionné très en amont sur 25 100 m<sup>2</sup> dans « Lightwell », un immeuble Code du travail, qui résulte d'une restructuration, « Galilée Michelet », dont la livraison n'interviendra qu'en 2024.

Enfin, au cours du troisième trimestre, une nouvelle transaction est venue s'ajouter aux précédentes : la prise à bail de 10 200 m<sup>2</sup> dans « Alto » par Bureau Veritas (pour l'heure installé dans le « Triangle de l'Arche »), qui est à ce jour la plus grande surface commercialisée dans cette tour après le déménagement de B2V Gestion.

**« Le contexte de marché à La Défense a amorcé un tournant avec l'arrivée d'une offre de qualité abondante qui permet d'offrir aux utilisateurs davantage d'opportunités »**

En revanche, les commercialisations de « mid-markets » (surfaces comprises entre 1 000 et 5 000 m<sup>2</sup>) sont en baisse de 23 % en un an, avec un peu moins de 33 300 m<sup>2</sup> de bureaux placés via 18 transactions (par rapport à 43 100 m<sup>2</sup> pour 25 transactions l'an dernier), un niveau également inférieur de 17 % à la moyenne décennale de 40 000 m<sup>2</sup>. Par ailleurs, le panier moyen des surfaces intermédiaires est, quant à lui, inférieur à sa moyenne long terme (1 848 m<sup>2</sup> par rapport à 1 981 m<sup>2</sup>, en moyenne, sur les dix dernières années). Cependant, rappelons que généralement ce segment performe globalement mieux quand celui des grandes surfaces est moins bien orienté.

## D'importantes livraisons attendues

Après avoir atteint un pic fin 2021 à 488 000 m<sup>2</sup>, le stock vacant de La Défense s'est résorbé en un an (-8 %), soit 446 000 m<sup>2</sup>, avant une remontée attendue au quatrième trimestre avec les livraisons des tours Aurore et Hekla. Ainsi à fin septembre 2022, le taux de vacance s'établit à 12,4 %. Son stock vacant est composé à 36 % de surfaces neuves/restructurées et d'autant de locaux de seconde main rénovés. Si ce niveau d'offre peut paraître important, il permet également d'offrir aux utilisateurs davantage d'opportunités, sur des immeubles efficients et à des valeurs locatives bien inférieures à celles pratiquées dans les principaux marchés parisiens.

L'analyse actuelle du rapport entre offre et demande révèle des disparités entre les segments de surfaces. Cependant, aujourd'hui, les propriétaires des immeubles de La Défense ont bien compris qu'il était important d'ouvrir leurs actifs à la divisibilité et ce, même pour les plus petites surfaces. C'est, d'ailleurs, en partie grâce à cette stratégie que les PMS performant bien depuis le début de l'année.

L'offre à La Défense va augmenter de nouveau avec l'arrivée, d'ici la fin du troisième trimestre 2025, de sept projets de bureaux neufs ou restructurés, actuellement en construction. Outre « Aurore » et « Hekla » cités précédemment (livrables au quatrième trimestre 2022), à un horizon plus lointain (2024), les soldes d'« Altiplano » et de « Lightwell », ou encore « Inspire » ou « Hopen » compléteront l'offre neuve du marché avec de nouvelles surfaces vacantes. A ces projets s'ajouteront également un certain nombre de libérations d'envergure avec Total, Engie, Technip ou encore EDF, qui viendront alimenter l'offre sur le moyen terme.

D'autres projets (trois), dont les permis de construire ont été acceptés, sont en attente de lancement pour des livraisons à horizon 2026 : les tours Sisters (74 500 m<sup>2</sup> de bureaux), la restructuration de « Carré Défense » (33 000 m<sup>2</sup>) à Courbevoie ou le redéveloppement des « Miroirs », longtemps occupés par Saint-Gobain. Ce projet baptisé « Odyssey » sera le premier programme mixte et hybride de La Défense. Il développera

environ 106 000 m<sup>2</sup> de bureaux, ainsi qu'un hôtel (13 000 m<sup>2</sup>) et un bâtiment hybride et réversible (12 000 m<sup>2</sup>) pouvant abriter des bureaux ou de l'hébergement.

### Un loyer « prime » qui augmente

Le loyer « prime » de La Défense augmente en un an pour atteindre 570 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>, avec un échantillon qui concerne quasi exclusivement des transactions réalisées dans « Trinity », dernière-née des tours de La Défense.

En parallèle de cette valeur faciale élevée, les mesures d'accompagnement restent importantes, à 32 % en moyenne. Les évolutions des conditions de négociation se matérialisent essentiellement dans les mesures d'accompagnement. Ces dernières sont beaucoup plus volatiles que les loyers de signature, en particulier dans le segment des grandes surfaces. Notons également qu'aujourd'hui, les propriétaires ne proposent pas de loyer unique à la tour, mais échelonnent les valeurs faciales de leurs produits par étages.

Si le loyer moyen de première main augmente (+11 %) pour atteindre 527 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>, un niveau qui n'avait pas été observé dans ce secteur

depuis 2009, celui de seconde main est en légère baisse (-4 %) pour s'établir à 431 euros.

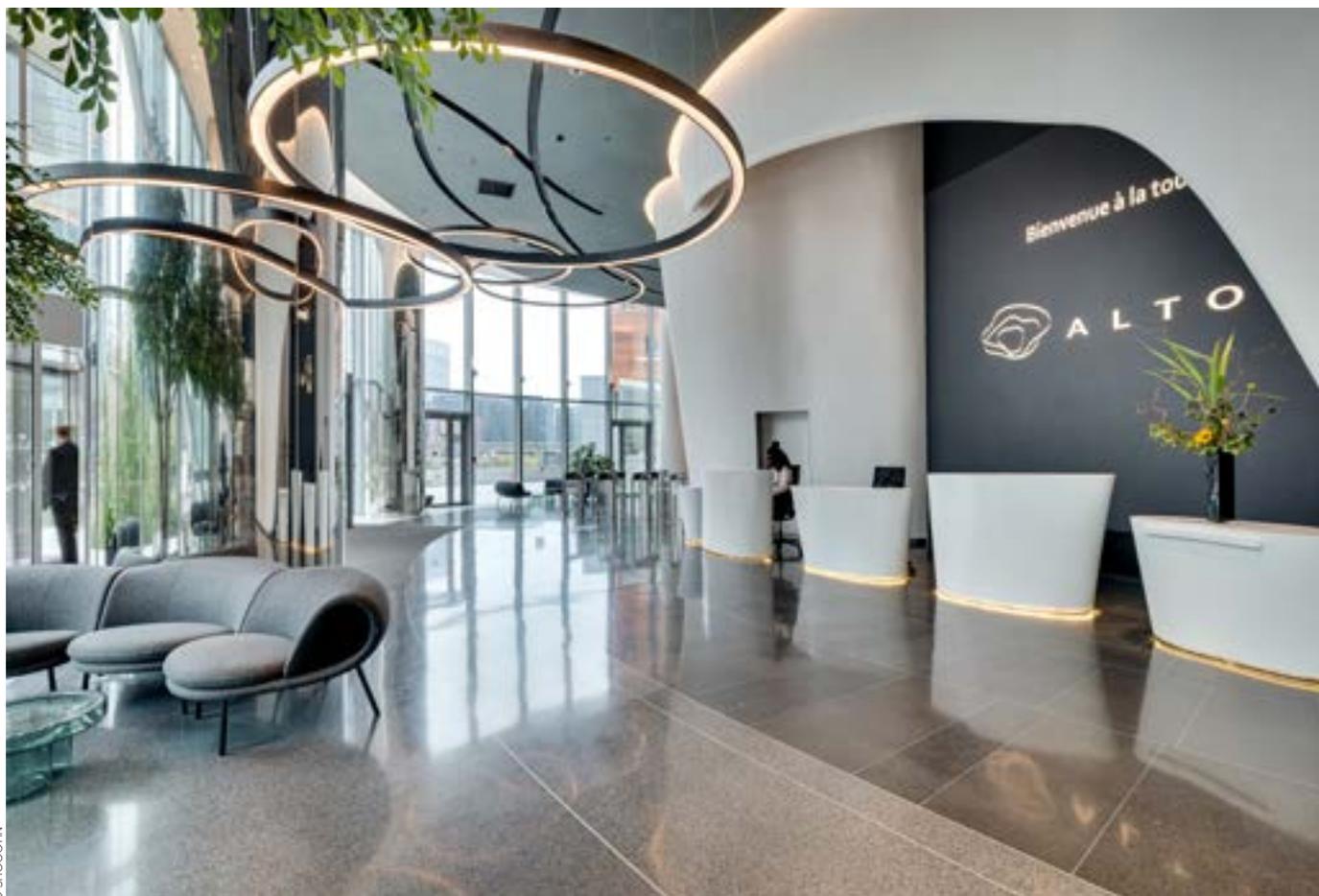
Aujourd'hui, les entreprises – notamment parisiennes – montrent un regain d'intérêt pour La Défense. Outre son offre disponible à des loyers attractifs, le quartier d'affaires est en pleine mutation, avec notamment le projet de végétalisation de l'esplanade, qui propose également de nouvelles offres de restauration aux salariés (« Table Square » au centre du parvis et le pôle « Oxygen », côté Esplanade).

### Vers « de belles années »...

Le contexte de marché à La Défense a amorcé un tournant avec l'arrivée d'une offre de qualité abondante qui permet d'offrir aux utilisateurs davantage d'opportunités, sur des immeubles efficaces et à des valeurs locatives bien inférieures à celles pratiquées dans les principaux marchés parisiens.

Comme nous l'avions anticipé par le passé, les entreprises ont continué d'accorder une prime à la localisation et à l'offre de transports en commun, laissant augurer de belles années au premier quartier d'affaires d'Europe qui, d'ici le printemps 2024, sera doté d'une ligne de RER supplémentaire : Eole.

> Le hall de la tour Alto, à La Défense



© SHOOTIN



> Le rooftop de l'ensemble « Maslö », à Levallois-Perret (92)

## *L'Ouest parisien, une valeur sûre*

Dans le cadre d'un secteur du Croissant Ouest qui « connaît toujours des évolutions hétérogènes d'un marché à l'autre », celui de Neuilly/Levallois peut faire valoir « l'une de ses meilleures performances de la décennie » met en évidence, entre autres, Paul Hausseguy. Dans son analyse de ce secteur, le directeur transactions Première Couronne de JLL souligne également que « l'Ouest parisien attire toujours les grandes entreprises ». Bref, l'Ouest reste une valeur sûre...

**P**rès de 460 000 m<sup>2</sup> de bureaux ont été commercialisés en Ile-de-France au troisième trimestre 2022, un chiffre inférieur aux performances constatées aux premier et deuxième trimestres, au cours desquels le seuil des 500 000 m<sup>2</sup> avait été franchi. La demande placée depuis le début de l'année se porte, ainsi, à 1 488 300 m<sup>2</sup>, un volume proche de la moyenne décennale (-4 %). Les 2 227 transactions recensées constituent, quant à elles, un résultat légèrement supérieur (+4 %) aux performances traditionnellement observées à cette période de l'année.

Le Croissant Ouest\* demeure le deuxième plus grand marché de bureaux francilien après Paris. On y enregistre, en moyenne, près de 500 000 m<sup>2</sup> de demande placée par an, soit près d'un quart de celle observée à l'échelle de la Région. Avec près de 300 000 m<sup>2</sup> de bureaux commercialisés entre janvier et septembre 2022, le Croissant Ouest affiche une performance en hausse de 7 % d'une année sur l'autre, mais inférieure de 15 % à la moyenne décennale (351 500 m<sup>2</sup>). On observe des évolutions contrastées selon le secteur, mais seul Neuilly/Levallois a dépassé sa moyenne long terme.

### Neuilly/Levallois à l'honneur

Le Croissant Ouest, qui s'étend d'Issy-les-Moulineaux à Gennevilliers, connaît toujours des évolutions hétérogènes d'un marché à l'autre. Le troisième trimestre sur Neuilly/Levallois est à l'image du premier puisque près de 32 000 m<sup>2</sup> y ont été commercialisés. Ainsi, la demande placée depuis le début de l'année 2022 frôle les 94 000 m<sup>2</sup>, une performance en hausse de 70 % en un an et supérieure de 33 % à la moyenne décennale (71 000 m<sup>2</sup>). Il s'agit d'ailleurs de l'une de ses meilleures performances de la décennie à cette période de l'année. Ce secteur est attractif pour les entreprises de par sa proximité avec la Capitale, qui est actuellement en tension d'offre, et particulièrement sur la rive droite. Les bons résultats de Neuilly/Levallois s'expliquent par une bonne activité dans tous les segments de surfaces.

Les trimestres se suivent et se ressemblent en Péri-Défense puisque, pour le troisième trimestre consécutif, environ 33 600 m<sup>2</sup> ont été commercialisés, portant la demande placée depuis le début de l'année à plus de 100 800 m<sup>2</sup>, un niveau en hausse de 14 % d'une année sur l'autre, mais qui reste inférieur de 24 % à la moyenne décennale. Le secteur pâtit clairement de l'attractivité retrouvée du quartier d'affaires de La Défense.

Malgré une amélioration régulière depuis le début de l'année, avec 39 000 m<sup>2</sup> de bureaux commercialisés au troisième trimestre, la demande placée enregistrée depuis le début de l'année en Boucle Sud dépasse à peine 98 000 m<sup>2</sup>, l'un des plus faibles niveaux de la décennie. Cette performance est en recul de 3 % d'une année sur l'autre et bien inférieure à la moyenne décennale établie à 129 000 m<sup>2</sup>. Cette baisse d'activité est imputable aux faibles volumes des petites et moyennes surfaces (PMS) et des grandes surfaces.

Après une année 2021 particulièrement dynamique, avec plus de 37 000 m<sup>2</sup> de demande placée (portée par la bonne activité des grandes surfaces), l'année 2022 est plutôt morose jusqu'ici pour la Boucle Nord. En effet, seuls 715 m<sup>2</sup> ont été commercialisés au cours du troisième trimestre 2022, portant le niveau de demande placée depuis le début de l'année à seulement 4 900 m<sup>2</sup>. Ce niveau, le plus faible observé depuis 2000, est très largement inférieur à la moyenne décennale établie à 24 700 m<sup>2</sup> à cette période de l'année. L'activité enregistrée entre janvier et septembre 2022 se limite à 16 transactions PMS.

### L'ouest parisien attire toujours les grandes entreprises

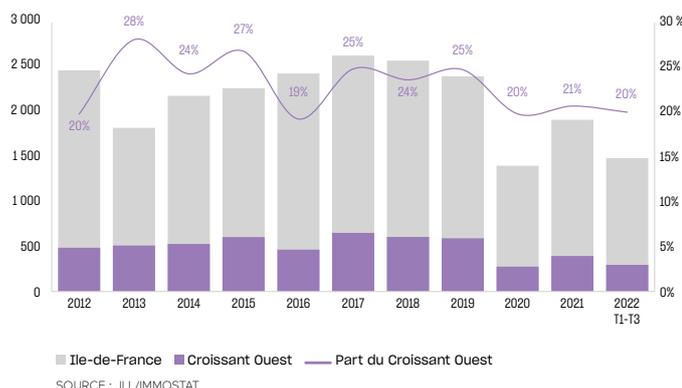
Hormis la Boucle Nord, où aucune transaction de plus de 5 000 m<sup>2</sup> n'a été enregistrée, tous les autres sous marchés du Croissant Ouest comptent quatre transactions de grandes entreprises chacun entre janvier et septembre 2022.

Ainsi, près de 33 000 m<sup>2</sup> ont été placés sur le segment des grandes surfaces à Neuilly/Levallois, un nombre inédit à cette période de l'année depuis 2012 avec une moyenne qui se situe plutôt à deux transactions. Les deux transactions du troisième trimestre ont porté sur la commercialisation d'immeubles restructurés tant à Neuilly-sur-Seine qu'à Levallois-Perret, mais vacants depuis la fin des travaux en 2021. Il s'agit, respectivement, de la location du 179, avenue Charles de Gaulle auprès de Morning (7 200 m<sup>2</sup>) et de celle de « Creative » (12 100 m<sup>2</sup>) auprès de LVMH Fragrance Brands.

\* Le Croissant Ouest s'entend hors marché de La Défense, qui constitue un secteur spécifique selon la sectorisation d'ImmoStat. Les chiffres communiqués pour le Croissant Ouest n'incluent donc pas La Défense et comprennent Neuilly/Levallois, Péri-Défense, la Boucle Nord et la Boucle Sud.

## « La production neuve demeure élevée dans le Croissant Ouest avec, pour les trois années à venir, une quinzaine de programmes en cours de construction »

**PART DU CROISSANT OUEST DANS LA DEMANDE PLACÉE FRANCILIENNE**  
en milliers m<sup>2</sup>



Du côté de Péri-Défense, ces quatre transactions de plus de 5 000 m<sup>2</sup> n'en restent pas moins inférieures à la moyenne décennale qui est de cinq opérations à cette période de l'année. Parmi les transactions du trimestre, citons notamment la levée des dernières conditions suspensives de l'acquisition par l'Agence de l'Eau Seine Normandie de l'immeuble côté jardin de l'opération « Highlight » (5 100 m<sup>2</sup>) ou encore l'acquisition par le Groupe IGS de « Vision Seine » en l'état, mais l'opération sera lourdement restructurée avant son installation d'ici 2024.

Enfin, en Boucle Sud, 28 800 m<sup>2</sup> ont été placés dans le créneau des grandes surfaces, un niveau en baisse de 33 % d'une année sur l'autre et très nettement inférieur à la moyenne long terme (-49 %). Une seule nouvelle grande transaction a été finalisée au troisième trimestre : la sous-location par Henkel auprès de BNP de 5 300 m<sup>2</sup> dans « Metal 57 », à Boulogne-Billancourt. Cette dernière est venue s'ajouter à la prise à bail par CFAO de 8 800 m<sup>2</sup> dans « In Situ » et celle, par Cegid, de 8 400 m<sup>2</sup> dans « Le Prélude », tous deux situés à Boulogne-Billancourt, ainsi qu'à l'acquisition par l'Institut Catholique de Lille du « V-so », à Issy-les-Moulineaux (6 400 m<sup>2</sup>).

### Evolutions contrastées des loyers « prime »

Si la valeur locative « prime » de Neuilly/Levallois est en hausse de 5 % en un an, pour atteindre 640 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> à la faveur de transactions enregistrées exclusivement sur l'avenue Charles de Gaulle, à Neuilly-sur-Seine, la valeur « prime » de la Boucle Sud s'est stabilisée à 500 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>. Ce « prime » est encore tiré vers le haut par la valeur de transaction de l'Inserm dans « Fresk » alors que toutes les autres ont porté sur « Métal 57 » à des loyers inférieurs. Dans les deux autres marchés qui composent le Croissant Ouest, les loyers « prime » sont à la baisse pour s'établir à 370 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> (-12 %) en Péri-Défense et 220 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> (-15 %) en Boucle Nord.

En parallèle, les mesures d'accompagnement se maintiennent à un niveau élevé. Au troisième trimestre 2022, bien que la moyenne à l'échelle de l'Ile-de-France soit en baisse pour le deuxième trimestre consécutif et représente 23,9 % du loyer facial, le taux pour l'ensemble Croissant se maintient à 27 %. Les niveaux sont plus faibles pour les marchés de la Boucle Sud et de Neuilly/Levallois et nettement plus élevés en Boucle Nord et Péri-Défense.

La forte demande pour les secteurs les plus centraux se traduit dans les loyers, avec des valeurs moyennes de seconde main qui atteignent des niveaux inédits dans plusieurs secteurs en Ile-de-France et notamment à Neuilly/Levallois [429 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>] et en Boucle Sud (388 euros).



© SHOOTIN

### Des livraisons qui viendront alourdir l'offre...

Le Croissant Ouest présente toujours – mais de peu – le taux de vacance le plus important d'Ile-de-France avec 13,3 %, contre une moyenne régionale de 7,5 %. A l'instar de plusieurs marchés franciliens, l'offre disponible du secteur a augmenté d'une année sur l'autre (+2 %) et demeure toujours au-dessus du seuil du million de mètres carrés à fin septembre 2022. Cet accroissement de l'offre s'observe de manière plus conséquente en Boucle Nord (+20 %) avec un taux de vacance de près de 14 % ; suit, ensuite, le Sud (+6 %) avec 8 %. En Péri-Défense, ce stock n'a pas évolué par rapport au troisième trimestre 2021 et l'offre immédiate – près de 600 000 m<sup>2</sup> – représente un taux de vacance de plus de 20 %. Enfin, fort d'une activité locative dynamique, Neuilly/Levallois est le seul secteur qui a vu son offre immédiate diminuer pour représenter un taux de vacance de 8,1 % à fin septembre 2022. Cette offre est située à 60 % sur Levallois-Perret (8,7 % de vacance), tandis que Neuilly-sur-Seine conserve un niveau de vacance plus bas (5,4 %).

La production neuve demeure élevée dans Le Croissant Ouest avec, pour les trois années à venir, une quinzaine de programmes en cours de construction représentant 467 000 m<sup>2</sup> de bureaux, mais à peine 33 % sont d'ores et déjà précommercialisés. Trois communes concentrent plus de 70 % des surfaces en chantier dans l'ouest francilien : Nanterre (quatre projets), La Garenne-Colombes (un projet) et Levallois-Perret (trois projets), totalisant respectivement 203 300 m<sup>2</sup>, 83 000 m<sup>2</sup> et 47 700 m<sup>2</sup> de bureaux. Si la totalité de la production garennoise est précommercialisée, à Nanterre et Levallois-Perret, davantage de surfaces sont toujours disponibles, même si des négociations avancées devraient conduire à la précommercialisation de certaines opérations levalloisiennes d'ici fin 2022 et tout début 2023 (à l'image des opérations de restructuration de « Carré Vert », « Maslô » ou « Air »). A Nanterre, « Arboretum » (112 000 m<sup>2</sup>) et « Bahia » (54 000 m<sup>2</sup>) concentrent la majorité des disponibilités à venir. Rappelons, d'ailleurs, qu'« Arboretum » est le plus grand campus d'Europe largement construit en bois massif, pour une empreinte carbone minimale.

# *Des marchés « touchés » par la recherche de centralité*

> Ensemble « Watt », à La Défense



Tandis que La Défense « a réussi à séduire des Parisiens et des utilisateurs de Péri-Défense », la Boucle Sud « peine à décoller ». Et les marchés Nord et Est « ne dénotent pas de la tendance générale des utilisateurs qui n'ont qu'un seul mot à la bouche, « centralité » » : ce sont quelques-unes des grandes tendances de l'analyse des marchés de bureaux de ces secteurs par Bertrand Vedie et Olivier Rousseau. Respectivement directeur du département bureaux Ile-de-France Sud et Ouest et directeur du département bureaux Nord et Est 0-5 000 m<sup>2</sup>, les deux conseils de CBRE France dressent un panorama complet de ces marchés du Sud, Nord et Est de l'Ile-de-France. En affirmant qu'« une chose est sûre, même si les Parisiens rêvent de grands espaces et de province, les travailleurs parisiens, eux, ne veulent pas quitter la Capitale ! »...



**A**vec une offre de qualité importante et diversifiée en termes de valeurs et de services, un excellent rapport qualité/prix et une très bonne accessibilité en transport qui sera renforcée avec le développement d'Eole, La Défense a réussi à séduire des Parisiens et des utilisateurs de Péri-Défense. Réduction des coûts et modernité des espaces de travail ont été les deux moteurs des déménagements sur ces territoires. L'offre immédiate disponible reste, néanmoins, conséquente et devrait continuer de progresser avec la livraison des tours Aurore (37 200 m<sup>2</sup>) et Hekla (67 900 m<sup>2</sup>) au quatrième trimestre 2022. Cette abondance de l'offre tertiaire se traduit par des niveaux d'accompagnement élevés.

Même constat du côté de Neuilly-sur-Seine où le volume de commercialisations a été particulièrement dynamique au cours des neuf premiers mois de l'année. De très beaux immeubles neufs ou restructurés aux grands gabarits (le 157, avenue Charles-de-Gaulle, le 96, le 185) ont été commercialisés à la division avec succès. Avec une demande semi endogène et exogène, des immeubles de bureaux à Neuilly-sur-Seine sont commercialisés à des valeurs « prime » records autour de 680 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>. Les opportunités se faisant plus rares avec un stock d'offres qui diminue, les utilisateurs pourront alors se tourner vers le marché de Levallois qui a su cultiver un art de vivre unique et reconnu, gage également d'attractivité avec une localisation centrale facilitant les échanges avec La Défense et Paris.



## BERTRAND VEDIE

Directeur du département  
Bureaux Ile-de-France Sud & Ouest  
CBRE France

# « Il semble que l'utilisateur 2022 demande plus qu'une rénovation à un bailleur »

Les exemples parlent d'eux-mêmes ! La transaction LVMH au sein de « Creative » (12 000 m<sup>2</sup>) envoie un bon signal au marché. Nous attendons quatre transactions significatives entre 1 000 et 5 000 m<sup>2</sup> avant la fin de l'année et trois immeubles neufs qui attirent et créent une dynamique (« Air » et « Maslö » livrés en 2023, « 12 M » livré en 2020). D'autres marchés de l'Ouest ont, en revanche, des difficultés à revenir à des niveaux de commercialisation satisfaisants...

### La Boucle Sud peine également à décoller

Le secteur de Péri-Défense n'arrive plus à faire la différence sur les loyers économiques face à La Défense. Certains immeubles situés à Courbevoie et Puteaux, à proximité de la dalle, tirent leur épingle du jeu. Mais les résultats sont bien inférieurs aux moyennes de long terme à Nanterre, Rueil-Malmaison, Colombes et La Garenne-Colombes. En revanche, des améliorations sont prévues sur des immeubles neufs à la division.

La Boucle Sud peine également à décoller que ce soit sur les petites ou grandes surfaces. La cause à un manque d'offre neuve ou restructurée et à une crise du créneau des surfaces de moins de 1 000 m<sup>2</sup>, moteur du secteur. Il semble que l'utilisateur 2022 demande plus qu'une rénovation à un bailleur. Un conseil pour redynamiser le marché : il faudra diviser et « révolutionner » les immeubles !

On peut, néanmoins, noter une demande importante des écoles mal logées, les 14<sup>ème</sup> et 15<sup>ème</sup> arrondissements de Paris, ainsi que Boulogne-Billancourt et Issy-les-Moulineaux sont d'excellentes alternatives avec un environnement où il fait bon vivre et des axes de transports efficaces.

La 1<sup>ère</sup> Couronne Sud souffre de l'absence de grands utilisateurs. L'activité sur le créneau des petites et moyennes surfaces est, en revanche, relativement bonne. On note une volonté des utilisateurs de quitter des immeubles vieillissants pour des immeubles neufs avec services, mais également plus efficaces. La libération de ces immeubles obsolètes entraînera une hausse de la vacance qui sera à relativiser en fonction de la stratégie choisie par l'investisseur : rénovation ou changement d'usage ? Concernant les valeurs locatives, nous n'assistons pas à d'importants « repricings ». Les mesures d'accompagnement continuent, elles, à être toujours plus importantes permettant ainsi de maintenir les valeurs faciales en dépit du contexte.



> « Le Vitalys » (19<sup>ème</sup>)

## Peu de place pour les mètres carrés du Nord

Les marchés Nord et Est ne dénotent pas de la tendance générale des utilisateurs qui n'ont qu'un seul mot à la bouche : « centralité ».

A l'image du Super Quartier Central des Affaires (SQCA), nous voyons un Paris Centre Est (PCE) se dessiner avec pour illustration de petits immeubles atypiques signés d'architectes en vogue (Vincent Eschalié, par exemple) et avec pour ambition des valeurs au-delà des 700 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>. Les 3<sup>ème</sup>, 4<sup>ème</sup>, 10<sup>ème</sup> et 11<sup>ème</sup> arrondissements continuent d'attirer les utilisateurs avec un volume de commercialisations en hausse de 42 % par rapport à la moyenne décennale. Dans le 12<sup>ème</sup> et le 13<sup>ème</sup>, le marché se révèle également dynamique du côté des petites et moyennes surfaces. L'ensemble, dans un contexte de sous-offre marquée avec des taux de vacance autour de 3 %.

Pour les petites et moyennes transactions, les 18<sup>ème</sup>, 19<sup>ème</sup> et 20<sup>ème</sup> arrondissements font, eux aussi, un début d'année honorable avec plus de 29 700 m<sup>2</sup> placés (+32 % comparé à la moyenne de longue période), mais dans un style beaucoup plus diffus et hétéroclite qui ne laisse que très peu de place aux mètres carrés du périphérique Nord toujours aussi abondants. Cela ne freine pas, pour autant, les aspirations des investisseurs qui voudraient fleurir avec les 600/700 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> dans le 18<sup>ème</sup> Sud (Montmartre et zones à proximité du 9<sup>ème</sup> arrondissement).

Le tandem Clichy/Saint-Ouen cherche depuis quelques années à faire valoir sa ligne 14 pour absorber ses quelque 230 000 m<sup>2</sup> de stock immédiat (dont 190 000 m<sup>2</sup> de surfaces de plus de 5 000 m<sup>2</sup>). Même si les taux de vacance restent supérieurs à 15 % en raison des grands ensembles (« Stories », « So Pop », « Swell », « Evidence »...), nous constatons des volumes placés qui augmentent de près de 10 % par rapport à la moyenne décennale. Il faudra, cependant, être patient pour absorber ce stock d'immeubles serviciels divisibles à 10 minutes de la gare Saint-Lazare, mais le frémissement est là, à une « température » de 430 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> pour Clichy et proche des 400 euros pour Saint-Ouen.

La pénurie de gaz n'a pas empêché GRDF (23 000 m<sup>2</sup> dans « Breizh » de WO2) de venir sauver les volumes de Saint-Denis (La Plaine et Pleyel) qui restent toujours aussi faibles à 30 500 m<sup>2</sup> de demande placée pour plus de 276 000 m<sup>2</sup> de stock immédiat. Ce qui rapproche dangereusement de la barre des 20 % de taux de vacance et nous ne pensons pas que les JO 2024 empêcheront de la dépasser si les volumes restent bien inférieurs à leur niveau de long terme. Nous envisageons, inévitablement, une baisse sensible des valeurs faciales qui s'élèvent aujourd'hui à 330 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup> et un maintien des accompagnements au-delà des 30 %.

## Des taux de vacance à leurs sommets à l'Est

Les mètres carrés ont « poussé » en 1<sup>ère</sup> Couronne Est tels des champignons à l'automne, portant les taux de vacance à leurs sommets comme à Fontenay-sous-Bois (16 %). Le stock d'offre immédiate atteint 154 000 m<sup>2</sup>, mais les transactions ne viennent en absorber que 30 300 m<sup>2</sup> sur les neuf premiers mois de l'année, bien loin des 49 400 m<sup>2</sup> normalement consommés sur une moyenne à dix ans. Il est vrai que les grands utilisateurs ont réduit leurs surfaces, mais ont aussi manqué de grandes opérations neuves de qualité, notamment dans le Bas Montreuil.

De nombreux investisseurs songent à de nouvelles stratégies pour leurs actifs dans ces marchés moroses : transformation résidentielle, coliving, vente utilisateur, CINASPIC...

En synthèse sur ces marchés, Paris continue d'attirer les talents, même à l'Est, et les périphéries proposant de beaux actifs serviciels et divisibles, très bien desservis, « sauvent » tant bien que mal les volumes. Notons l'aide non négligeable des petites surfaces (inférieurs à 1 000 m<sup>2</sup>) qui ont dynamisé l'activité sur ces territoires en 2022. Une chose est sûre, même si les Parisiens rêvent de grands espaces ou de province, les travailleurs parisiens, eux, ne veulent pas quitter la Capitale !



**OLIVIER ROUSSEAU**  
Directeur du département  
Bureaux Nord & Est 0-5000 m<sup>2</sup>  
CBRE France

**« Les périphéries  
proposant de beaux  
actifs serviciels et  
divisibles, « sauvent »  
tant bien que mal  
les volumes »**



**BARBARA KORENIOUGUINE**  
présidente – Cushman & Wakefield France

## « *Le modèle de travail hybride va s'installer dans la durée* »

Les conséquences de la pandémie sur la demande de bureaux, les nouvelles attentes des entreprises, la répartition présentiel/distanciel, le quartier de La Défense... Barbara Koreniouguine, présidente de Cushman & Wakefield France, revient sur ces différentes thématiques qui font l'actualité du secteur tertiaire...

### **Comment la pandémie a-t-elle redistribué les cartes au sein des entreprises, qu'elles soient des PME ou des grands groupes, dans leur rapport aux espaces de travail ?**

Dans le cadre d'une étude, nous avons interrogé un panel de 40 000 collaborateurs dans le monde et agrégé un peu plus d'un million de datas afin d'analyser les premiers enseignements tirés de cette expérience de confinement et de travail distanciel. L'un d'entre eux est que la productivité des collaborateurs ne se limite pas au bureau, ces derniers étant restés très productifs pendant le confinement ; 75 % des sondés ont même affirmé avoir davantage réussi à se concentrer au cours de cette période. Ce qui a fait tomber pas mal de tabous, les managers s'apercevant que le travail à domicile pouvait être tout aussi productif que celui abattu au bureau. En revanche, l'étude a également fait apparaître que si, sur une courte durée, la productivité des collaborateurs en télétravail ne se trouvait pas affectée, celle-ci était plus difficile à maintenir sur la durée. En effet, le maintien de liens professionnels est plus difficile lorsque le 100 %

télétravail s'impose à moyen et long termes. Les risques psychosociaux deviennent alors concrets, les gens ayant plus de mal à opérer une véritable rupture entre vie personnelle et vie professionnelle. Un autre enseignement de cette étude est que plus de 75 % des sondés souhaitent que leur entreprise maintienne des journées de télétravail sur la durée, à raison de deux à trois jours par semaine, avec la possibilité de pouvoir travailler de n'importe où. Enfin, l'étude a révélé que, comme l'on pouvait s'en douter, le télétravail n'a pas été ressenti et vécu de la même façon selon l'âge ; les jeunes de la « génération Z » ont davantage souffert de cette période, la plupart d'entre eux vivant en général dans des appartements à la superficie réduite sans réel lieu consacré au télétravail. Pour les Millenials, le plus difficile aura été de parvenir à concilier vie professionnelle et vie familiale, c'est-à-dire travailler tout en s'occupant de leurs enfants en journée. Ce sont, paradoxalement, les « boomers » qui ont le moins souffert du télétravail. Je dis paradoxalement car l'on aurait pu penser que les outils informatiques nécessaires à la mise en place d'un distanciel de qualité (réunions par visioconférences, échanges

perpétuels de mails...) leur poseraient davantage de difficultés qu'aux plus jeunes. Or, ils s'en sont majoritairement bien accommodés et ont pu bénéficier d'appartements plus grands, bien connectés, sans enfant en bas âge à charge toute la journée, voire ont eu la possibilité de se rendre dans une résidence secondaire.

### **Les entreprises ont-elles tiré des enseignements de toutes les données que vous venez d'évoquer quant à leurs prises à bail d'espaces de travail ?**

Oui, toutes ces données occasionnent un changement de paradigme dans la stratégie immobilière adoptée par les entreprises. Même si la demande d'espaces de bureaux reste forte, le modèle hybride va s'installer dans la durée. L'immeuble de bureaux est aujourd'hui davantage perçu comme un lieu maintenant la culture d'entreprise, avec une répartition des espaces faites en fonction des tâches réalisées dans la journée. Nous sommes passés de 50 % de bureaux fixes et individuels au sein des espaces de travail, à 30 % aujourd'hui ; 70 % sont donc consacrés aux espaces collaboratifs (salles de réunion, lieux de bien-être et de convivialité...). Le bureau est aujourd'hui perçu comme un levier d'attractivité et de rétention des talents pour les entreprises, leur cœur névralgique. Il faut aussi comprendre que le distanciel permet plus difficilement l'acquisition des savoirs et la montée en compétences, éléments pourtant indispensables. Pour cela, il faut être en présentiel et côtoyer des salariés ayant de l'ancienneté et de l'expérience au sein de l'entreprise.

### **Quelles demandes êtes-vous parvenus à cibler de la part des utilisateurs de bureaux ?**

La crise sanitaire a mis en lumière un fait incontournable : les gens veulent passer le moins de temps possible dans les transports en commun, pour s'économiser de la fatigue et du stress. Il existe donc une forte recherche de centralité, la plupart des entreprises voulant s'implanter au sein de quartiers bien desservis par les transports en commun. Étant donné la tension qui existe sur le marché de l'emploi, les entreprises, toujours dans ce double objectif d'attraction et de rétention des talents, privilégient des emplacements facilement accessibles et localisés dans des environnements disposant d'un minimum d'urbanité, avec des commerces et des logements aux alentours. Tous ces éléments expliquent l'explosion du marché locatif dans Paris intra-muros, qui représente aujourd'hui 50 % de la demande placée en Ile-de-France. Cette recherche de centralité s'accompagne logiquement d'une baisse d'environ 20 % des surfaces prises à bail, les prix étant plus élevés dans Paris intra-muros qu'en périphérie.

Les critères ESG sont également décisifs dans les choix d'emplacement des utilisateurs, toujours dans un souci de répondre aux problématiques environnementales et sociétales auxquelles sont de plus en plus sensibles les collaborateurs des entreprises, notamment les plus jeunes d'entre eux.

### **Sommes-nous dans une ère du sur-mesure, où les désirs de plus en plus précis des entreprises conditionnent les projets immobiliers conduits par les promoteurs ?**

Le sur-mesure concerne, avant tout, une recherche de flexibilité à l'intérieur des immeubles, qui doivent être adaptables à plusieurs usages au cours d'une même journée. L'anticipation de la réversibilité de ces mêmes immeubles est également fondamentale, avec de forts enjeux de reconversion des bâtiments obsolètes. Certains bâtiments construits ont déjà anticipé des mesures conservatoires pour prévoir leur réversibilité en logements, ce qui est judicieux au regard de la pénurie actuelle déplorée par ce dernier secteur. Même si cette démarche n'est pas systématique, elle est intégrée dans un nombre croissant de projets, d'autant plus que la restructuration lourde de bâtis existant est en passe de sérieusement prendre le pas sur la construction neuve.

### **Que pouvez-vous dire sur le marché de La Défense ? Beaucoup d'informations ont été avancées à son sujet ces derniers temps...**

Sur les trois premiers trimestres de l'année, le volume des prises à bail à La Défense a significativement progressé, de 18 % par rapport à 2021. La demande placée est d'un peu plus de 140 000 m<sup>2</sup> à La Défense. Les transactions supérieures à 5 000 m<sup>2</sup> ont connu un rebond supérieur de 40 %. Les perspectives pour ce quartier d'affaires sont donc plutôt positives et le taux de vacance devrait se réduire, étant donné que les livraisons vont se faire plus rares. La Défense reste un quartier central de renommée internationale, qui jouit toujours d'une bonne cote auprès des entreprises. De plus, les immeubles de nouvelle génération, comme ceux que nous évoquions précédemment, y sont bien implantés. Il ne faut pas non plus oublier que la valeur locative du quartier de La Défense est très compétitive par rapport à Paris intra-muros, avec des écarts de loyers pouvant aller jusqu'à 400 euros (HT, HC)/m<sup>2</sup>... Je ne me fais, par conséquent, pas trop de soucis quant au dynamisme de ce quartier emblématique...

 PROPOS RECUEILLIS  
PAR ANTHONY DENAY



> TBS Education, campus Saint-Lambert, Paris 15<sup>ème</sup>

## ***Enseignement supérieur privé : une demande à part entière***

C'est l'un des nouveaux sous-secteurs émergents de l'immobilier tertiaire : depuis seulement deux ans, les « grandes écoles » font preuve d'un dynamisme remarquable pour s'implanter aussi bien à Paris qu'en régions. Après quelques réticences au début, même les bailleurs semblent avoir désormais une entière confiance en cette demande. Le début d'un nouveau phénomène...

**A**u sein d'un marché tertiaire pléthorique, il faisait figure de niche anecdotique, de sous-marché comme il en existe beaucoup. Pourtant, il semble bien que la niche est en passe de gagner du volume, au point de convaincre de plus en plus d'investisseurs. En à peine deux ans, le marché des établissements d'enseignement supérieur n'en finit plus d'éclorre, sa résilience étant remarquable au regard de la traversée du désert vécue par des pans entiers du secteur tertiaire depuis le déclenchement de la crise sanitaire, en mars 2020.

Tout n'avait pourtant pas démarré sous les meilleurs auspices, peu d'investisseurs ou de propriétaires ayant manifesté de l'intérêt à l'idée de louer leurs actifs à des écoles supérieures il y a encore de cela quelques années. Trop compliqué, trop incertain. D'abord par la configuration propre à ces établissements de type ERP (établissements recevant du public), bien différente des caractéristiques associées au tertiaire : horizontalité des campus plutôt que verticalité des immeubles de bureaux, densité plus importante au mètre carré dans les écoles, normes incendies distinctes... Ensuite, par une certaine défiance vis-à-vis de la solvabilité des établissements d'enseignement supérieur, longtemps perçue, et à tort, comme fluctuante, non-garantie sur la durée. Mais ça, c'était avant que des fonds d'investissement s'engagent massivement dans ces structures, voire que des groupes les rachètent les uns après les autres afin de les intégrer à de grands ensembles à la puissance financière incontestable. Se sont ainsi peu à peu constituées des entités reconnues de tous telles que les groupes Ionis, ESC, Inseec, Kedge, IGS... A noter que les formations dites « business school », écoles de commerce et de management, sont celles dont l'enseignement privé s'est le plus développé. « En début d'année 2019, lorsque nous avons créé Elevare (société de conseil exclusivement dédiée à l'immobilier d'enseignement et aux projets de campus, ndlr), un marché était en passe de se constituer, mais de manière unilatérale, c'est-à-dire avec une demande de plus en plus forte de la part des écoles pour trouver des lieux d'implantation, mais une offre inexistante pour y répondre en face » resitue Lionel Bastide, associé-fondateur chez Elevare. « Presque quatre ans plus tard, la situation a bien évolué : nous sommes aujourd'hui assaillis d'appels de la part de bailleurs et même de promoteurs disposant de locaux tertiaires et souhaitant y installer une école à la place... ».

### Une quinzaine de grands groupes

Comment expliquer un tel changement de paradigme en si peu de temps ? Peut-être par une étude de ce nouveau marché plus attentive de la part des bailleurs, qui ont alors pu y voir une formidable opportunité. « Même s'il existe des contraintes



> Immeuble de l'Est parisien entièrement loué par un établissement d'enseignement supérieur (Elevare)

techniques, les écoles représentent des locataires exceptionnels, grâce à une lisibilité de leur chiffre d'affaires sur trois à cinq ans, une trésorerie assurée dès le mois de septembre avec l'encaissement des annuités auprès des étudiants... » poursuit Lionel Bastide. De fait, les plus grands groupes scolaires ont aujourd'hui dépassé le milliard d'euros de valorisation ; d'autres acteurs, qui ont moins de dix ans, sont quant à eux valorisés en centaines de millions d'euros. « Depuis 2010, je n'ai pas connu une seule école ayant fait faillite ! » insiste Lionel Bastide. De plus, les grands groupes constitués au gré des rachats d'écoles disposent d'une telle manne financière que leur taux d'effort (rapport entre les recettes et les dépenses liées au paiement du loyer, ndlr) est souvent inférieur à celui de la moyenne des activités tertiaires classiques ; 20 à 35 % pour ces dernières, contre 10 à 15 % pour les groupes d'enseignement supérieur. Sur les quelque 700 écoles supérieures privées répertoriées en Ile-de-France, un tiers sont la ramification d'un groupe ; de plus, il existe aujourd'hui une quinzaine de groupes de taille suffisante pour être qualifiés en tant que tels. Pour toutes les raisons qui viennent d'être énoncées, les écoles supérieures ne sont aujourd'hui plus perçues comme un investissement aléatoire et dangereux, bien au contraire. « C'est un business résilient qui s'est beaucoup professionnalisé ces dernières années et a accouché de mastodontes, grâce au regroupement d'écoles, disposant d'une force de frappe importante » appuie Stanislas Leborgne, directeur régions chez CBRE.

## Chassé-croisé entre Paris et les régions

Comment ce marché se développe-t-il ? Plutôt à Paris ? En régions ? Les deux, mon colonel. Dans une sorte de chassé-croisé, les campus parisiens sont partis à la rencontre des métropoles régionales, essaient le plus possible grâce à l'implantation d'antennes locales dans des bassins d'agglomération stratégiques ; de l'autre, les campus historiquement estampillés « provinciaux » (EM Normandie, EM Strasbourg, Neoma Business School, Rennes School of Business...) ont compris le caractère incontournable que revêt le fait d'être présents à Paris, ne serait-ce que pour leur rayonnement international. « Il y a des besoins colossaux en régions, dans des villes considérées comme des marchés secondaires, ainsi que les villes de tradition étudiante : Rennes, Nantes, Bordeaux, Lyon, Aix... » explique Lionel Bastide. Avec l'essor des nouveaux « Bachelors », ces diplômés post-baccalauréat équivalant à un niveau licence, couplé aux déménagements de plus en plus de familles en régions dans le contexte de la crise du Covid, les écoles parisiennes ont compris tout l'intérêt qu'elles avaient à se décentraliser. « Il est plus difficile de faire déménager de plusieurs centaines de kilomètres des étudiants à peine majeurs, avec tout ce que cela suppose de frais pour les parents (logement à payer, frais de bouche...), que des étudiants

trois ou quatre ans plus âgés, qui entrent en Master et vont commencer à gagner leur vie grâce à des contrats en alternance ou des stages longs » explique Stanislas Leborgne (CBRE).

Pour le chemin inverse, celui emprunté depuis les régions jusqu'à Paris, ce sont des raisons inverses qui incitent les écoles « non parisiennes » à venir implanter une ou plusieurs antennes dans la Capitale. « Paris représente aujourd'hui un relais de croissance indispensable pour ces écoles ! » tranche Nicolas Coiffait, associé-fondateur chez Elevare. Difficile pour une business school de prétendre rayonner à l'international et attirer les meilleurs éléments venus de l'étranger sans être présente dans la Capitale. « Les Sup de Co de province avaient un besoin complémentaire pour les Masters et autres programmes Exe, mais aussi pour réunir leur réseau des alumni, le réseau des anciens étudiants qui font vivre l'école » complète Lionel Bastide. Les campus ouverts à Paris s'apparentent, dès lors, davantage à un complément par rapport au campus de province, avec 5 000 à 6 000 m<sup>2</sup> pris à bail, contre 40 000 m<sup>2</sup>, en moyenne, en régions (les loyers plus élevés dans la Capitale expliquent aussi cette tendance). Pour les étudiants, il y est également plus facile d'être au contact des entreprises pour décrocher des stages et des contrats, dans un moment charnière de leur cursus qu'est le niveau Master ou MBA.



## Se différencier des universités publiques

Ce qui transparait des différentes études effectuées sur ce marché des établissements d'enseignement supérieur, c'est la grande importance accordée aux nouveaux usages, à la nouvelle configuration des modes de transmission des savoirs. « Dès l'annonce du confinement, en mars 2020, tous les projets de prises à bail que nous avons conclus ont été suspendus » se souvient Lionel Bastide. « Le 100 % distanciel a été en vigueur plusieurs mois, mais a entraîné déprime et sentiment de relégation sociale de la part des étudiants. En septembre 2020, toutes les écoles nous ont rappelés les unes après les autres et les « deals » qui avaient été stoppés ont repris du même coup. Depuis cette date, nous avons installé 22 écoles, la dernière en date étant Toulouse Business School, dans le 15<sup>ème</sup> arrondissement de Paris ». Le besoin de campus physique comme expérience sociale n'est pas un mythe, mais une réalité bien concrète. À l'image de ce qui est à l'œuvre dans le domaine du tertiaire, la typologie des campus évolue, faisant la part belle aux lieux consacrés à l'événementiel, aux espaces modulables, aux grandes salles horizontales découpées en îlots. Si le Covid est venu accélérer le phénomène, il n'en est pourtant pas à l'origine. Le grand amphithéâtre où l'ensemble des têtes sont braquées sur le professeur, avec de grands cours magistraux à l'ancienne, semble être devenu un théâtre en ruine, vestige d'un passé qui n'existe plus. Les écoles privées veulent se défaire de ce modèle, qu'elles laissent aux universités publiques justement dans le but de s'en différencier. En effet, la fac pâtit aujourd'hui d'une réputation de moins en moins flatteuse, entre virage de la modernité raté et inadéquation de campus souvent anciens et parfois vétustes aux nouvelles attentes des étudiants. Les écoles privées veulent incarner la modernité afin de coller au plus près de ce qui se fait actuellement dans les entreprises, en s'appuyant sur une dimension numérique et une grande modularité de leurs espaces de travail et de détente.

## Un parc de plus d'un million de mètres carrés

Les écoles sont aussi très soucieuses de leur emplacement, avec une véritable approche commerciale et un instinct grégaire ; ainsi, elles sont tout à la fois à la recherche de centralité, d'une station de métro ou de RER à moins de six minutes et de services aux alentours, de mixité. « Il faut bien comprendre que ces établissements réfléchissent comme des entreprises ; ils bénéficient d'une certaine cote sur le marché, veulent conserver leur place, voire grimper les échelons » explique Lionel Bastide. « Hormis les deux exceptions que sont HEC et l'Essec pour les écoles de commerce, qui bénéficient d'un tel prestige et d'une telle renommée que

**« À l'image de ce qui est à l'œuvre dans le domaine du tertiaire, la typologie des campus évolue, faisant la part belle aux lieux consacrés à l'événementiel, aux espaces modulables, aux grandes salles horizontales découpées en îlots »**

rien ni personne n'est en mesure de les leur contester, les autres écoles se battent, chaque année, pour grappiller des places au classement. Leur localisation peut justement faire la différence, à niveaux d'enseignement égaux ».

Ce qui semble certain, c'est que le succès de ces établissements est au rendez-vous. « Depuis 2018, environ 75 opérations ont été répertoriées par CBRE en Ile-de-France pour cette typologie d'actifs, dont une dizaine supérieure à 5 000 m<sup>2</sup>. De plus, entre six et neuf grands projets sont actuellement en cours » expose Caroline Nachtwey, directrice bureaux grands projets chez CBRE. « En 2021, il y a eu neuf transactions dont la taille a été supérieure à 5 000 m<sup>2</sup> en régions alors même que, traditionnellement et toutes activités confondues, les opérations de plus de 5 000 m<sup>2</sup> en régions ne dépassent pas les 30 par an... » abonde Stanislas Leborgne. Au final, que représente réellement ce marché en données chiffrées ? Au niveau national, difficile de savoir mais, pour la seule ville de Paris et sa proche couronne, Lionel Bastide estime que « le parc d'enseignement supérieur privé représente plus d'un million de mètres carrés ». Un marché de niche, vraiment ?

ANTHONY DENAY



## CHRISTIAN DUBOIS

« international partner, head of retail services » France,  
Cushman & Wakefield

# « Une nouvelle étape dans le cycle de vie des commerces »

« La vigueur d'un marché de cœurs de villes » ; un marché des « retail parks » qui « se porte de bien » ; le secteur des centres commerciaux qui « résiste » ou encore un nouveau record sur le marché de l'investissement : ce sont quelques-uns des traits des différents segments de l'immobilier de commerce mis en valeur par Christian Dubois. L'« international partner, head of retail services » de Cushman & Wakefield, grand connaisseur de ce marché s'il en est, le passe au crible. En estimant que « c'est la rentrée 2021 qui a marqué le début d'une nouvelle étape dans le cycle de vie des commerces »...

**A**près plusieurs périodes de privations successives, les Français ont indiscutablement retrouvé le chemin des commerces et l'on ne peut que se réjouir d'une reprise d'activité du principal moteur de la consommation dans le pays. Désormais, le temps se compte en semestres et c'est la rentrée 2021 qui a marqué le début d'une nouvelle étape dans le cycle de vie des commerces.

### Oxygénation du marché des centres-villes

Depuis septembre 2021, la reprise des commercialisations sur les artères qui ont retrouvé un bon niveau d'affluence témoigne de la vigueur d'un marché de cœurs de villes qui mise fortement sur ses flux. Rappelons que la crise Covid a eu pour conséquence des ajustements pérennes des valeurs locatives de l'ordre de -10 % pour les rues commerçantes de proximité et la plupart des rues principales de province ; -20 % pour les artères numérotées parisiennes sensibles au télétravail et à la fréquentation touristique et -30 % sur celles qui cumulaient, de surcroît, une dépendance à la fréquentation estudiantine, particulièrement rive gauche.

Ces baisses ont impacté les bilans des commerces de petites surfaces qui constituent près des deux tiers des équipements commerciaux des hypercentres-villes et jouissent, pour la plupart, de baux historiques et de loyers qui étaient inférieurs avant crise à la valeur de marché. Avec la réduction de l'écart entre loyer payé et valeurs locatives, les pas de porte ont donc été particulièrement affectés dans le créneau des surfaces inférieures à 600 m<sup>2</sup>. A contrario, dans le segment des moyennes surfaces, la baisse des valeurs locatives ayant directement impacté les loyers du fait de baux plus récents a eu pour effet vertueux de favoriser l'implantation en centres-villes d'enseignes de périphérie. Les surfaces libérées pendant la crise par les fermetures et arbitrages ont, ainsi, offert à celles-ci la possibilité de réintégrer le cœur des villes sur de plus petits formats à des loyers très compétitifs. C'est le cas d'enseignes d'équipement de la maison (Ikea, Habitat, Ubaldi, Boulanger, Leroy Merlin), sport (Décathlon) et discount (Gifi) boostées par la pandémie et l'effet cocooning du « stay at home ».

## Le marché parisien surfe sur la dynamique des Jeux Olympiques

À l'autre extrémité, le créneau du luxe a bien résisté ces derniers mois, à tel point que l'année 2022 devrait s'achever sur un record cumulé de signatures et d'ouvertures. Les artères fortement pénalisées durant les confinements par la disparition de leur clientèle internationale sont rapidement revenues à leurs niveaux de loyers d'avant crise. Elles ont bénéficié, à la fois, du soutien financier apporté par le redémarrage des marchés du Sud-Est asiatique et d'un repositionnement vers une clientèle plus captive comme les touristes européens et la génération des millennials.

Dotées d'une solide trésorerie, les grandes marques de luxe, mais aussi de sport, haute technologie et industrie automobile, investissent la Capitale en amont des Jeux Olympiques de 2024. Cet événement planétaire constitue, pour les enseignes, un facteur d'attractivité internationale et une vitrine incontournable à l'échelle mondiale. Cette dynamique devrait profiter à la Capitale pendant quelques mois encore avant d'être freinée par les effets combinés de l'inflation et du gel des travaux sur voirie imposés à partir de la fin du 1<sup>er</sup> trimestre 2024...

## La proximité plébiscitée

Avec le maintien du télétravail partiel et le retour intermittent des salariés au bureau, les artères de proximité ont stabilisé le rythme de leurs flux où se mêlent de façon continue travailleurs et résidents. Les commercialisations se poursuivent grâce à une demande soutenue des enseignes. Les axes les plus dynamiques ont vu leurs valeurs locatives revenir à leurs niveaux pré-Covid.

Il en va de même pour la grande majorité des rues commerçantes majeures des métropoles régionales avec quelques disparités, cependant, selon les marchés. Les villes comme Bordeaux, Lyon ou Toulouse sont restées très dynamiques durant la crise alors que Marseille reprend des couleurs après une forte période d'instabilité. De leur côté, les villes frontalières comme Strasbourg ou Lille reviennent à une nouvelle dynamique après avoir été privées de leur clientèle étrangère durant la pandémie.

## Les « retail parks », vivement plébiscités par les consommateurs et les enseignes

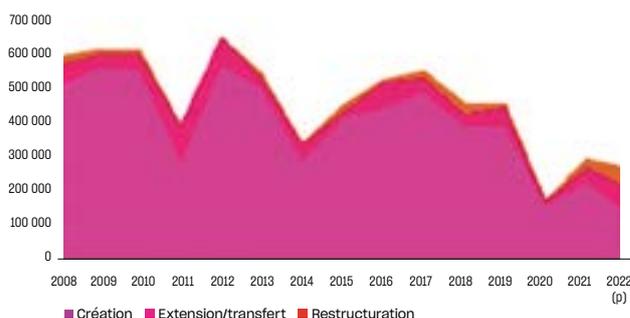
Après l'année d'accalmie record de 2020 en terme de livraisons, les inaugurations de parcs d'activités périphériques reprennent doucement sous une forme qui contraste par rapport aux précédents historiques avec un fort recul des créations de nouveaux projets. Les créations pures représentent 50 % des surfaces à inaugurer en 2022, contre 86 % sur les cinq dernières années, au profit des extensions et, surtout, des restructurations, quasi inexistantes par le passé.

# « Les Français ont indiscutablement retrouvé le chemin des commerces »

Au total, environ 250 000 m<sup>2</sup> de parcs d'activités périphériques devraient être inaugurés en 2022, un volume en léger déclin par rapport à 2021 (-9 %). Les restrictions imposées par la législation limitant l'artificialisation des sols devraient ralentir le rythme des ouvertures de manière plus significative à l'avenir, par l'introduction d'activités nouvelles, non soumises aux mêmes exigences légales, et l'hybridation progressive des sites existants.

Au-delà du ralentissement des développements, le marché des « retail parks » se porte bien et a clairement démontré sa résilience depuis la crise Covid. Il devrait continuer à profiter des nombreux atouts du format, à savoir une configuration ouverte sur l'extérieur, un large panel de surfaces et d'activités, des facilités de stationnement et des coûts d'exploitation encore maîtrisés malgré la montée de l'inflation et des charges. Des arguments qui n'ont pas manqué de séduire les acteurs traditionnels de centre-ville, à l'instar de Celio, Bleu Libellule ou Bose, venus rejoindre les grandes enseignes d'équipement de la maison et de la mode qui assurent le succès de sites comme Waves en périphérie de Metz (57), L'Atoll à Angers (49), Shopping Promenade à Claye-Souilly (77) ou à Arles (13) et tant d'autres sites autrefois qualifiés de zones commerciales.

**SURFACES INAUGURÉES EN CENTRES COMMERCIAUX**  
en milliers m<sup>2</sup>



SOURCE : CUSHMAN & WAKEFIELD

Le modèle des « retail parks » nouvelle génération fait donc consensus à en juger par l'activité locative et les performances de ventes des enseignes. Les valeurs locatives y sont stables, voire à la hausse sur les créneaux de surface les plus demandés, mais elles restent encore bien inférieures aux niveaux des centres-villes et des centres commerciaux traditionnels.

### Les centres commerciaux : un marché plus mature

Malgré les fluctuations de la consommation et les aléas de fréquentation, les commercialisations et renouvellements se poursuivent au sein des galeries des centres commerciaux et, particulièrement, dans les centres régionaux qui ont renoué avec une activité pleine depuis la réouverture des restaurants et pôles de loisirs. Le modèle de centres commerciaux continue de s'adapter aux changements structurels du marché et poursuit sa mue avec le remplacement progressif des enseignes de prêt-à-porter, en perte de vitesse, par des activités de restauration, génératrices de flux continus.

Le secteur résiste avec un taux de vacance faible, de 5 à 6 %, qui s'explique par l'implication des bailleurs qui ont su entamer avec leurs locataires la négociation de mesures d'accompagnement, avec, selon la nature des centres, des ajustements de loyer de l'ordre de -15 à -20 % là où les taux d'efforts le justifiaient. Ces aménagements ont ainsi permis d'assurer la pérennité des commerçants et de maintenir les valeurs locatives dans ce contexte singulier, notamment sur les formats régionaux et super régionaux et les galeries de proximité.

Cette logique du taux d'effort constitue, à ce jour, un point de vigilance crucial tant pour les enseignes que pour les bailleurs à l'heure où les charges vont augmenter de manière substantielle en raison de l'évolution des coûts de l'énergie. Ce sujet amène, tout naturellement, les bailleurs à se pencher concrètement sur les politiques et réglementations sociétales et environnementales afin d'inciter les locataires à entrer dans le cercle vertueux et partagé des économies d'énergie.

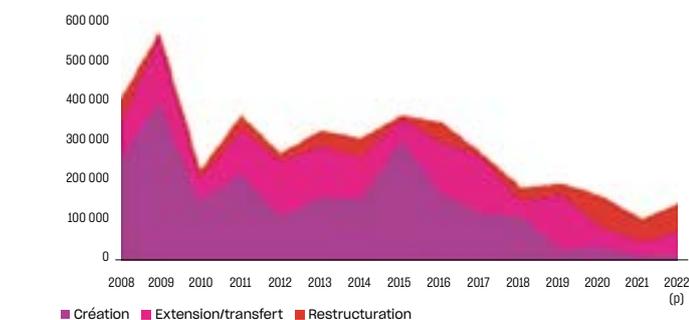
En matière de déploiement, l'année 2021 a enregistré un net recul, avec 108 000 m<sup>2</sup>, contre 200 000 m<sup>2</sup> en 2019, souffrant de nombreux reports et annulations d'opérations. Les perspectives 2022 semblent un peu plus optimistes avec le retour des flux de clientèle et l'arrivée de nouveaux investisseurs étrangers attirés par l'attractivité du marché français. Environ 150 000 m<sup>2</sup> supplémentaires devraient voir le jour d'ici la fin de l'année, c'est mieux qu'en 2021, mais bien en-deçà de la moyenne décennale (260 000 m<sup>2</sup>)...

Les nouveaux mètres carrés sont, avant tout, le fait de restructurations (45 %) et d'extensions (43 %) de sites historiques comme, récemment, Les Quatre Temps, Cité de l'Europe, Polygone ou Cap 3000. Pour les créations nouvelles à venir, les développeurs visent les friches à restructurer et s'orientent vers des projets de plus petite taille, accompagnés d'activités non commerciales afin de rester en conformité avec la loi tout en répondant aux nouvelles exigences sociologiques et urbanistiques.

### Nouveau record battu sur le marché de l'investissement !

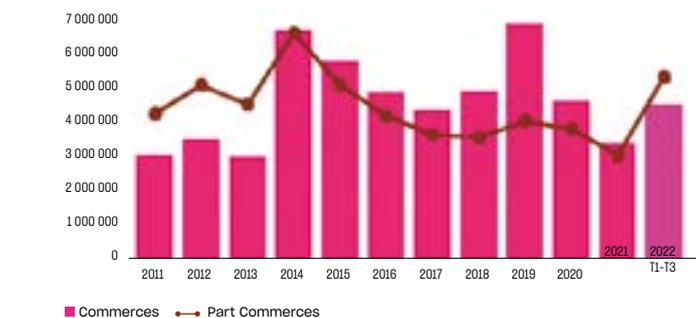
Avec 1,55 milliard d'euros investis en murs de commerces au 3<sup>ème</sup> trimestre, le marché bat un nouveau record historique. Le volume cumulé à fin septembre de 4,4 milliards d'euros, similaire au volume total de 2020, dépasse d'ores et déjà celui de l'année dernière et se rapproche de la moyenne annuelle décennale (4,6 milliards d'euros). Les performances de ces derniers mois font remonter la part des commerces au sein du marché de l'investissement en immobilier banalisé à 22 %. Une prise de part de marché qui s'effectue, une fois n'étant pas coutume, aux dépens du marché tertiaire, grâce à la reprise des opérations de plus de 100 millions d'euros.

**SURFACES INAUGURÉES EN PARCS D'ACTIVITÉS PÉRIPHÉRIQUES**  
en milliers m<sup>2</sup>



SOURCE : CUSHMAN & WAKEFIELD

**VOLUME D'INVESTISSEMENT COMMERCES**  
en milliards €



SOURCE : CUSHMAN & WAKEFIELD



Le 3<sup>ème</sup> trimestre voit le retour des actifs de centres-villes avec une part qui remonte à 32 % du volume investi depuis le début de l'année. Un retour en grâce qui s'explique par la concrétisation d'une opération d'envergure à dominante de commerces au 150, avenue des Champs-Élysées (8<sup>ème</sup>) pour plus de 600 millions d'euros. Le segment « retail parks » maintient la cadence avec 20 % du volume, en ligne avec la tendance des cinq dernières années et le compartiment centres commerciaux reprend également de la vigueur avec 31 %, alimenté par cinq opérations de plus de 100 millions d'euros.

Selon Vanessa Zouzovsky « International partner & head of retail capital markets » de Cushman & Wakefield France, au vu des transactions initiées à ce jour et des promesses en cours, l'année 2022 devrait s'achever sur une note très positive avec plus de cinq milliards d'euros d'actifs transactés, un montant supérieur à la moyenne décennale. L'ampleur de ce volume ne devrait, cependant, pas occulter les préoccupations des investisseurs quant aux incertitudes pesant sur la conjoncture mondiale et les effets de la crise sur la consommation et les conditions de financement. L'activité transactionnelle des prochains mois pourrait, ainsi, rebattre les cartes de cette dynamique avec une probable remontée plus généralisée des taux et un recul proportionnel des volumes engagés...

**« Au vu des transactions initiées à ce jour et des promesses en cours, l'année 2022 devrait s'achever sur une note très positive avec plus de cinq milliards d'euros d'actifs transactés »**



CHRISTOPHE VOLLE

« Partner capital markets résidentiel » - Bridge Real Estate

## « *L'immobilier résidentiel a mis en avant toutes ses qualités* »

Malgré des volumes investis en baisse, notamment sur les deuxième et troisième trimestres, « l'année 2022 est marquée par un appétit toujours très fort des investisseurs tant domestiques qu'étrangers » pour les actifs résidentiels souligne Christophe Volle. Le « partner capital markets résidentiel » de Bridge Real Estate analyse les différents segments d'un marché résidentiel qui a, décidément, retrouvé son lustre auprès des investisseurs...

### **Quel bilan dressez-vous, chez Bridge Real Estate, de cette année 2022 concernant les actifs résidentiels ?**

L'année a été marquée par deux temps. D'abord, un premier trimestre très actif, mais des volumes d'investissement en baisse de 21 % sur un an à la fin du troisième trimestre. 4,4 milliards d'euros ont été investis sur les neuf premiers mois de l'année, avec une baisse essentiellement portée par les second et troisième trimestres qui ont affiché, respectivement, un peu plus de 560 millions d'euros (-47 %) et 629 millions d'euros (-43 %) d'investissements. Malgré tout, l'année 2022 est marquée par un appétit toujours très fort des investisseurs tant domestiques qu'étrangers. Nous constatons que la part des investisseurs étrangers est de plus en plus importante en France. Ce qui s'explique par le fait que nous sommes sur un marché extrêmement stable tant au niveau économique que politique. Le marché résidentiel français demeure très attractif pour les investisseurs car il a su prouver, au cours des dernières années, toute son attractivité portée par une tension locative,

une sécurité des rendements, un couple rendement/risque très intéressant notamment. De plus, par rapport à d'autres classes d'actifs, il n'y a pas de mesures d'accompagnement ni de franchise de loyer. Dès lors, même si les taux de rendement sont inférieurs à ceux affichés par d'autres classes d'actifs, un rééquilibrage s'opère sur le long terme.

La deuxième partie de l'année est marquée par un fort ralentissement dans un contexte économique et géopolitique tendu à l'extrême. Malgré cela, des dossiers ont été actés et d'autres sont en cours de signature, mais ce qui n'empêchera pas les volumes de s'inscrire clairement en baisse sur un an. Cependant, il faut aussi prendre en considération un autre facteur pour analyser les chiffres : les volumes affichés en 2021 et 2020 étaient très élevés et en forte hausse ! De plus, les seuls volumes affichés sur les neuf premiers mois de l'année dépassent les volumes annuels des années 2018 et 2019 : ainsi, malgré la baisse par rapport aux deux dernières années, nous observerons, à la fin de l'année, des volumes largement supérieurs à ceux des années 2018 et 2019.



© FREDERIC MARINET ARCHITECTURE/FMA

&gt; L'opération de Chatenay-Malabry (92)

### **Comment expliquer cette évolution ? Quelles tendances se dégagent sur le marché ?**

Avec la pandémie, l'immobilier résidentiel a mis en avant toutes ses qualités, induisant une demande plus importante des investisseurs. Le marché est aussi alimenté par d'autres typologies d'actifs résidentiels au sens large, notamment l'immobilier géré. Dans ce secteur, les volumes s'inscrivent en forte hausse. Il y a aussi un changement d'habitudes de la part des promoteurs qui ont augmenté la part de ventes en bloc dans le libre, ce qu'ils faisaient peu auparavant.

Dans ce contexte, les volumes traités chez Bridge Real Estate ont augmenté fortement entre 2021 et 2022 avec une progression de 170 % des volumes financiers traités et un peu moins de 160 % en nombre de « deals » transactés entre 2021 et 2022. Cette forte évolution de notre activité dans le résidentiel s'observe sur toutes les typologies du résidentiel, de l'immobilier géré aux immeubles neufs et existants en passant par les portefeuilles de lots diffus. Nous avons, par exemple, réalisé plusieurs transactions en résidentiel senior et des opérations de coliving sont en cours de signature... Nous avons également vendu des immeubles existants tant en Ile-de-France qu'en régions (notamment deux dans le Sud de la France, à Nice). Nous avons également lancé des ventes de droits à construire auprès de promoteurs. Nous sommes donc présents sur toute la chaîne de production du logement et sur tous les types de produit ! C'est notre approche du marché et notre façon d'être, notre société est polyvalente et doit être présente sur tous les segments. Pour le résidentiel géré, nous réalisons également de nombreux

appels d'offres exploitants ; nous avons la capacité d'analyser les bilans des exploitants, ce qui nous permet de conseiller les investisseurs sur la pertinence des « business plans » qui leurs sont proposés.

### **Comment avez-vous géré l'impact de l'inflation et les différentes tensions géopolitiques pour maintenir votre activité ?**

Dès la moitié du second trimestre, nous avons intégré les tensions naissantes sur le marché avec des influences extérieures. Des taux directeurs, OAT 10 ans et taux de swap en forte hausse et qui exercent une influence directe sur les stratégies et capacité d'investissement. Nous avons commencé à percevoir une difficulté pour certains investisseurs et notamment ceux faisant appel à la dette. Nous avons donc adapté nos cibles d'investisseurs en conséquence, avec des profils faisant pas ou peu appel à la dette. Cette stratégie nous a permis de sécuriser des dossiers et de les signer. Notre panel d'investisseurs a également été élargi afin de prendre en compte le retrait de certains investisseurs qui avaient clairement « posé le stylo » au début de l'été. Ensuite, au niveau marketing et ventes, nous avons fait preuve de pédagogie auprès de nos clients en adaptant nos discours sur l'évolution des taux, en prenant en considération les primes de risque au regard d'investissements sans risques dont les taux ont également progressé significativement. L'évolution des taux et l'attentisme exprimés par certains investisseurs nécessitaient cette pédagogie. Le marché a ensuite besoin d'un temps d'adaptation et c'est ce qui a conduit au gros coup de frein que l'on a connu lors du second trimestre et qui s'est accentué à la rentrée.



> L'immeuble rue des Cloÿs, dans le 18<sup>ème</sup> arrondissement

**« Revenir sur des taux plus élevés que ce qu'ils étaient au cours des dernières années semble donc plus « admissible » pour cette typologie d'actifs »**

**Quelle classe d'actifs en a le plus souffert et laquelle a su le mieux résister ? L'an passé à peu près à cette même date, vous témoigniez dans nos colonnes que « l'immobilier géré avait encore un potentiel de développement intéressant ». Est-ce toujours le cas ?**

Toutes les classes d'actifs ont souffert, mais certaines se sont plus rapidement adaptées au contexte et principalement l'immobilier géré avec une décompression des taux plus rapide que pour l'immobilier résidentiel classique. En « géré » sur le premier semestre, nous avons signé des « deals » en-dessous de 4 % alors qu'actuellement nous sommes plus autour de 4,15-4,25 % et parfois au-delà, notamment en régions. Le géré est un marché principalement primaire, c'est-à-dire en état futur d'achèvement. Certains vendeurs ont pu adapter leur « business plan » pour afficher des rendements plus élevés, tout en étant attentifs aux taux d'effort des exploitants. Historiquement dans le résidentiel classique, les taux ont toujours été plus faibles par rapport aux autres classes d'actifs, alors qu'en géré les taux oscillaient autour de 4,5 et 5 %. Revenir sur des taux plus élevés que ce qu'ils étaient au cours des dernières années semble donc plus « admissible » pour cette typologie d'actifs, même si la réalité économique (coûts travaux et charges foncières) peut être un frein à cette correction quand il est impossible de peser sur ces composantes.

# wellcome

by LA FRANÇAISE

## Réinventons la vie au bureau

### Flexibilité, simplicité et transparence

La Française Real Estate Managers innove au service de ses clients en proposant :

- La gamme de baux la plus large du marché avec deux exclusivités dont le Bail Agile, premier bail commercial sans date de sortie fixe
- Un catalogue d'offres de services immobiliers pour gagner en simplicité dans la gestion de l'environnement de travail



Retrouvez toutes les informations sur notre gamme contractuelle et nos offres partenaires sur le site Wellcome : [wellcome.la-francaise.com/](https://wellcome.la-francaise.com/)

Une marque du groupe  LA FRANÇAISE

De façon générale, il y a une demande forte des utilisateurs (les résidents) pour un produit qui ne cesse d'évoluer, de se dupliquer et qui répond à un besoin tant qualitatif que quantitatif. Dans un marché résidentiel en baisse sur le premier semestre (comme évoqué précédemment), le secteur de l'immobilier géré est passé de 521 millions d'euros au troisième trimestre 2021 à 993 millions d'euros au troisième trimestre 2022, des chiffres qui témoignent de l'intérêt des investisseurs.

### Quelles perspectives pour Bridge Real Estate à court/moyen et long termes ?

Chez Bridge Real Estate, nous avons des ambitions de développement extrêmement fortes, axées sur l'ADN de notre société, à savoir un cocktail d'innovations et de forte expérience/connaissance des marchés. Nos derniersancements de programmes en vente par lot ont été portés par le digital. La branche « advisory » se développe tant dans le résidentiel que les autres classes d'actifs. A titre d'exemple, nous accompagnons un propriétaire privé dans la restructuration d'un actif mixte d'un peu plus de 3 500 m<sup>2</sup> dans Paris.

Ce travail est porté par toute une chaîne de production : étude de faisabilité, appréciation des contraintes administratives, réalisation des audits, démarches auprès des entités administratives, réalisation des avant projets sommaires, voire des avant projets définitifs. Sur le même schéma, nous avons travaillé sur une opération à Châtenay-Malabry (92), pour laquelle nous avons négocié avec la collectivité le dépôt d'un permis de construire. Cela nous permet maintenant de lancer la commercialisation auprès des promoteurs sur un modèle qui est extrêmement encadré et qui permet d'optimiser le temps et le coût des opérateurs pour répondre aux appels d'offres car tout est « packagé ».

Outre la poursuite de notre développement sur nos activités premières, nous nous appuyons sur notre savoir-faire pour explorer de nouveaux territoires dans le résidentiel et, surtout, accompagner des acteurs engagés avec une réelle conviction : nous sommes très présents sur l'habitat solidaire et c'est un axe de développement majeur pour notre société. Nous avons accompagné Emmaüs sur un actif à Argenteuil (95) ; nous avons été conseil sur un portefeuille d'hôtels qui vont être convertis en logements solidaires et nous sommes actuellement en négociations avec la préfecture pour la conversion d'un site dans les Yvelines, également à destination de logements solidaires. Dans le contexte actuel, nous sommes fortement engagés pour accompagner la société française dans ses difficultés, ses mutations et ses besoins...



> Une résidence étudiante, en Seine-Saint-Denis (93)

### Les trois axes du Simi seront : « climat et environnement » ; « collaboration avec les territoires » ; « mutabilité au service de la mixité ». Que cela vous inspire-t-il et comment se manifestent les enjeux liés à l'écologie dans vos projets ?

Il y a une thématique forte autour des labels et des étiquettes énergétiques qui vont se renforcer dans les années à venir. L'aspect environnemental n'est pas nouveau chez Bridge Real Estate. Nous sommes engagés de deux manières distinctes. Sur le plan marketing, nous n'hésitons pas à prendre la responsabilité d'audits techniques pour calibrer la consommation énergétique des immeubles qui nous sont confiés à la vente et à définir également les réponses à apporter pour convertir ces actifs et améliorer leurs étiquettes énergétiques pour répondre aux contraintes réglementaires. En atteste le travail effectué sur un immeuble rue des Cloys, dans le 18<sup>ème</sup> arrondissement de Paris, ou encore sur une résidence étudiante en Ile-de-France. Cela permet d'apporter une information précise aux investisseurs et avoir un échange avec eux sur les travaux nécessaires à réaliser.

Le second élément est le verdissement, axe primordial de l'activité « advisory » chez nous. Le climat et l'environnement constituent les premières thématiques abordées dans nos projets. La collaboration avec le territoire est le fondement même de notre activité étant donné que nous travaillons avec les collectivités concernées par nos sujets. A propos de la mutabilité au service de la mixité, nous allons signer une très belle opération en Ile-de-France avec du coliving, des bureaux, ainsi que des commerces en pied d'immeuble. La mixité des immeubles est fondamentale au même titre que la mixité dans les usages avec des objets qui mêlent à la fois du coliving, du logement libre classique, des services... La mutabilité est également importante au niveau des enjeux climatiques. Depuis quelques mois, nous nous intéressons à la construction hors sites. Nous nous renseignons sur les nouveaux modes de construction des promoteurs pour avoir la capacité d'expliquer aux investisseurs pourquoi tel projet est plus vertueux qu'un autre et quelles sont les conséquences sur les investissements opérés.

 MAXIME ZIVANOVIC



# RÉVÉLATEUR DE VOTRE POTENTIEL

Révéler votre **potentiel** humain et économique  
à travers votre projet immobilier tertiaire,  
tel est notre engagement,  
que vous soyez  
**investisseurs, propriétaires, entreprises utilisatrices**



140

## COLLABORATEURS

formant une équipe pluridisciplinaire  
**experte, engagée et audacieuse.**



8

## IMPLANTATIONS EN FRANCE

Paris – Gennevilliers – Bercy – Lyon –  
Marseille – Aix – Bordeaux – Toulouse\*

*Un accompagnement personnalisé au service de votre ambition stratégique*

[nct-immo.fr](http://nct-immo.fr)



CONSEIL  
LOCATION  
ACHAT  
VENTE

BUREAUX  
LOCAUX D'ACTIVITÉ  
LOGISTIQUE  
COMMERCES



**KARIM MALAK**  
directeur général - easyHotel

## ***Tous les indicateurs au vert pour l'hôtellerie économique***

Si le rebond de l'activité hôtelière a été « particulièrement vigoureux cette année », les hôtels économiques « ont tiré les moyennes vers le haut » fait valoir Karim Malak. Le directeur général d'easyHotel - chaîne internationale d'hôtels économiques - estime que, dans le cadre d'une configuration de marché qui « a évolué depuis la crise sanitaire » ou encore avec « une prise de conscience des consommateurs quant à l'empreinte carbone », « tous les indicateurs sont au vert pour l'hôtellerie économique ». Les projets d'easyHotel pour l'Hexagone en attestent...

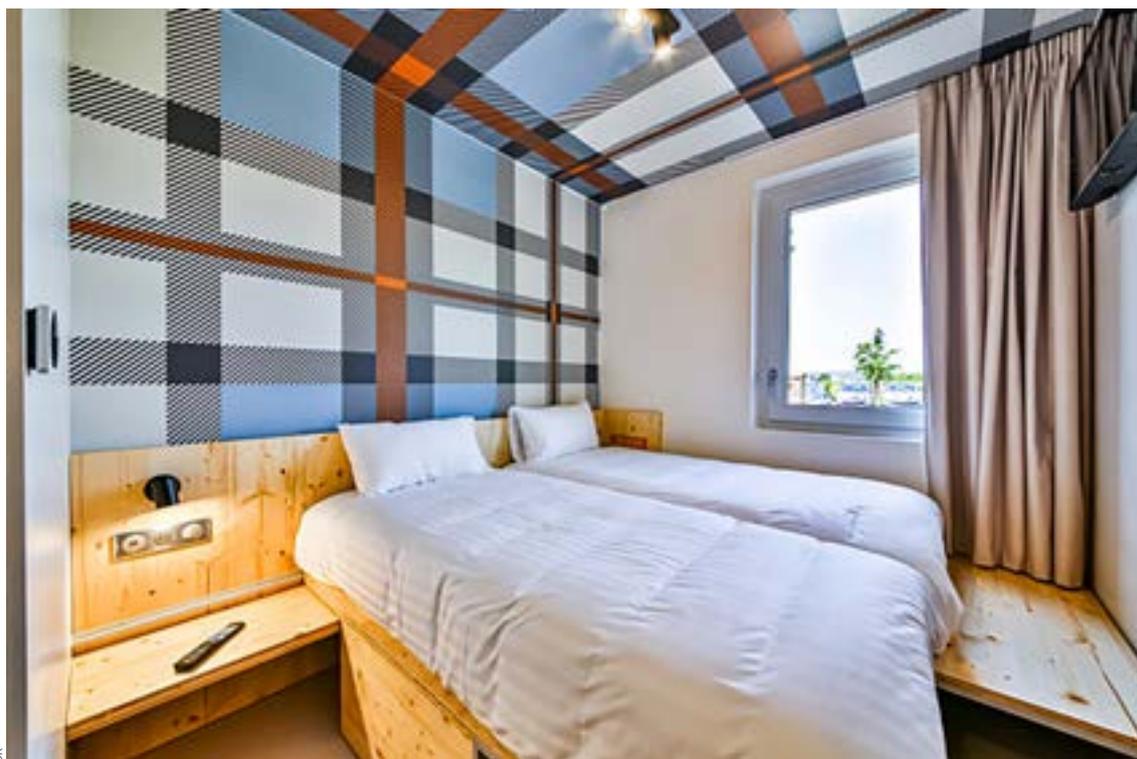
**Q**ue vous l'appeliez “abordable”, “budget”, “low cost”, “super économique” ou simplement “économique”, le segment de l'hôtellerie à destination de toutes les bourses connaît une période faste. Effet de mode conjoncturel ou tendance structurelle du marché ? En fait, au-delà des défis liés à la crise sanitaire ou à l'inflation, le segment économique répond à de nouvelles façons de voyager des consommateurs, plus concentrées sur les fondamentaux et plus sobres. Les investisseurs ne s'y trompent pas si l'on en croit les transactions récentes et le succès des groupes hôteliers concentrés sur les marques/franchises économiques. Certains grands groupes internationaux ont même récemment changé leur organisation pour capter ou capitaliser sur ce succès...

### **Une configuration du marché hôtelier qui a évolué**

La configuration du marché hôtelier a, bien sûr, évolué depuis la crise sanitaire : l'augmentation du tourisme intérieur, la reprise des salons professionnels, mais aussi des rencontres sportives

et culturelles ont participé à la relance de l'activité. En France, le tourisme d'origine internationale se reconstitue progressivement : Allemands, Américains, Belges, Britanniques et Néerlandais sont de retour. Contrairement au luxe, l'économique n'a pas été pénalisé par la lente reprise des clients « long courrier » à haut pouvoir d'achat, mais notamment volatiles (Chinois, Japonais et Russes notamment). Ciblant un panel plus large de profils, les enseignes économiques bénéficient de la vitalité des marchés intra-européens et domestiques pour poursuivre leur développement. Ce qui explique, sans doute, cette capacité unique du segment à rebondir dès les premiers signes de reprise.

A la reprise s'ajoute l'inflation, qui a modifié le rapport des Français vis-à-vis de leurs vacances. D'autant plus après la crise sanitaire, beaucoup privilégient désormais les lieux plus proches, sans franchir les frontières ; des séjours moins longs, mais plus riches en découvertes : ce sont les « stay-cations ». Par ailleurs, dans une logique « d'arbitrage », les consommateurs privilégient le rapport qualité/prix et préfèrent profiter des activités, restaurants typiques ou événements de leur



> Chambre design durable

destination, plutôt que de dépenser dans un hôtel où ils ne dormiront que quelques heures. Dans ce contexte, l'économique gagne des parts de marché, certains clients descendant en gamme pour se concentrer sur les essentiels. En réalité, un hôtel abordable ne s'adresse pas qu'aux consommateurs « sensibles aux prix », mais également à ceux qui choisissent de dépenser autrement, d'où la grande diversité de clients que l'on peut y rencontrer : familles, étudiants, professionnels nomades... Tout comme il n'est pas rare d'avoir des hommes/femmes d'affaires sur un vol easyJet, ce sont désormais plus de 30 % des clients easyHotel qui séjournent pour des motifs professionnels.

### **Le fort écho rencontré par l'offre économique**

De fait, le rebond a été particulièrement vigoureux cette année. Les niveaux enregistrés dans notre réseau easyHotel affichent une augmentation de 32 % sur les douze derniers mois par rapport à 2019 et 159 % par rapport à 2021. Plus généralement, le marché français a atteint des niveaux records cet été. En juillet et août 2022, le RevPAR (revenu par chambre disponible, ndlr) a connu une croissance de 22 % par rapport à 2019 au niveau national et de plus de 30 % dans les régions Ile-de-France et Paca. Les hôtels économiques ont tiré les moyennes vers le haut. Chez easyHotel, nous avons, en début d'année, ouvert un établissement aux abords de l'aéroport Paris-Charles de Gaulle. En seulement six mois, son RevPAR surpassait de 5 % celui de ses voisins !

Il faut peut-être, à ce stade, rappeler que la France a une relation privilégiée avec les offres économiques. Ce n'est pas un hasard si notre pays est le second marché pour McDonald's après celui des Etats-Unis. Avec une logique différente, visant à démocratiser l'accès au sport à tous les portefeuilles, Décathlon est un acteur mondial d'origine française. On pourrait aussi citer les succès d'easyJet, de Lidl ou encore d'IKEA, autant d'enseignes référentes pour le consommateur français. Sans compter les champions français anciens et nouveaux de l'hôtellerie économique. Mais, attention, quel que soit le secteur, un impératif demeure : veiller au niveau des prestations car la clientèle française est exigeante et attend d'excellents fondamentaux.

**« L'hôtellerie économique va poursuivre son développement et easyHotel compte bien y contribuer »**



> easyHotel Barcelone

L'offre économique, qui se concentre sur l'essentiel, rencontre un fort écho auprès d'une part croissante de consommateurs à la recherche de simplicité et de sobriété... Notre mission est de procurer des nuitées confortables et non d'inclure à la note une myriade d'options, souvent superficielles. Elle est aussi de simplifier autant que possible le parcours du client, pour qu'il puisse économiser non seulement de l'argent, mais aussi du temps. En renforçant les fondamentaux, en se délestant du superflu et en simplifiant l'expérience client, nous baissions le coût des nuitées et investissons davantage pour le confort : des matelas de niveau au moins égal à ceux des hôtels 4\*, une isolation phonique renforcée et une obscurité totale pour mieux dormir, notamment.

### Une prise de conscience quant à l'empreinte carbone

Parallèlement, nous observons une prise de conscience des consommateurs quant à l'empreinte carbone. D'autres études montrent que ce sont, désormais, 30 % des clients français qui sont prêts à payer plus pour dormir dans un hôtel « durable ». Chez easyHotel, nous nous attachons à privilégier les bâtiments responsables, à l'impact environnemental réduit (sur leur cycle de vie total, de la construction au démantèlement), ainsi que l'usage de matériaux recyclés et de matières naturelles dans les chambres, à l'instar de notre nouveau modèle de chambre développé avec l'agence Saguez & Partners.

Un établissement sobre et simple en terme de services consomme, évidemment, bien moins d'énergie qu'un hôtel de haut standing. Mais, surtout, puisque la construction d'un établissement représente de 70 à 80 % des émissions carbone émises au cours de son cycle de vie, un hôtel abordable, avec ses chambres compactes à la surface réduite, optimise intrinsèquement son empreinte carbone. Le cadre juridique contraignant et ambitieux en Europe, et plus encore en France, nous impose certes des objectifs, mais incite aussi à aller plus loin. Deux certifications focalisées sur les émissions de carbone, le facteur essentiel de la durabilité, sont en cours d'élaboration, l'une pour le secteur hôtelier français, l'autre d'envergure européenne. Pour soutenir cette initiative, Gwenaëlle Pouy, qui pilote l'immobilier au sein de notre groupe, s'investit avec d'autres acteurs du marché. Par ailleurs, en sélectionnant les localisations accessibles en transports en commun et les quartiers commerçants et à la restauration variée, nous optimisons « systémiquement » notre empreinte, en évitant les surfaces utilisées une fraction de la journée (comme le sont encore trop souvent, malheureusement, les salles de petit déjeuner et les salles de conférence des hôtels), tout en contribuant à la vitalité de l'écosystème local.

### L'hôtellerie économique va poursuivre son développement

Tous les indicateurs sont au vert pour l'hôtellerie économique : non seulement la période actuelle permet au segment d'augmenter sa part de marché, mais aussi son affinité avec les impératifs de sobriété actuels lui permet de voir l'avenir avec optimisme. Les grands groupes internationaux, en particulier ceux qui privilégient les contrats de gestion, ne semblaient ne s'intéresser qu'aux établissements de luxe ou lifestyle avant la crise sanitaire... Ils ont depuis, à leur tour, saisi la viabilité de ce créneau et ses enjeux financiers. L'hôtellerie économique va poursuivre son développement et easyHotel compte bien y contribuer. Voilà pourquoi nous nous sommes fixé des objectifs ambitieux à l'échelle européenne : doubler notre portefeuille d'hôtels d'ici 2026 avec 100 établissements, contre 42 actuellement répartis à travers dix pays. En France, nous sommes encore très jeunes. Nous avons ouvert notre premier établissement en octobre 2019, le second en 2022. Deux sont actuellement en cours de réalisation et nous entendons bien accélérer notre présence tant en Ile-de-France qu'en régions, que cela soit via des opérations murs et fonds, fonds ou franchise...



**Notre engagement :  
Zéro Artificialisation Nette\*  
en France dès 2030.**

**Soit 20 ans d'avance sur les objectifs  
nationaux fixés par la loi climat  
et résilience.**



**BUREAUX, COMMERCE, HÔTELS, LOGEMENTS, RÉSIDENCES GÉRÉES, AMÉNAGEMENT ET GRANDS PROJETS URBAINS  
RÉSIDENCES SENIORS OVELIA, RÉSIDENCES ÉTUDIANTS STUDENT FACTORY, RÉSIDENCES COLIVING BIKUBE  
CONSEIL, PROPERTY MANAGEMENT**

**VOTRE  
CONFIANCE  
NOUS ENGAGE  
DURABLEMENT**

[www.vinci-immobilier.com](http://www.vinci-immobilier.com)



# RECYCLAGE URBAIN : LA NOUVELLE DONNE IMMOBILIÈRE

Aujourd'hui plus que jamais d'actualité, le recyclage urbain a été adopté par la plupart des grands promoteurs immobiliers.

Quelles sont ses caractéristiques, ses avantages, mais aussi les difficultés que son recours peut engendrer ? Trois personnalités aux premières loges sur cette thématique, Mathieu Descout pour Novaxia, Diego Harari pour Vinci Immobilier et Nathalie Bardin pour Altarea, livrent de nombreux éléments de réponse.

UN DOSSIER DE ANTHONY DENAY



© ABDESSELAM MIRDASS

> Issy Cœur de Ville (92)

**D**ifficile de trouver, en 2022, un promoteur immobilier qui ne le mette pas en avant. Dans un contexte de prise de conscience collective des enjeux climatiques et de la nécessité d'enrayer le réchauffement de la planète, le concept de recyclage urbain s'est imposé dans le secteur avec une rapidité saisissante. Il y a encore quelques années, rares étaient les grands groupes à s'y pencher sérieusement ; seule l'entreprise Novaxia en avait déjà fait sa raison d'être lors de sa création, il y a plus de 15 ans. « Depuis que nous existons, nous avons toujours endossé un rôle d'évangélistes, mettant en lumière une façon de faire de l'immobilier ultra-marginale il y a encore une décennie » introduit Mathieu Descout, président de Novaxia Investissement. « C'est une belle récompense de voir que d'autres puissants acteurs du monde de l'immobilier nous ont suivis sur ce chemin ».

Il faut dire que plusieurs éléments ont conduit, de gré ou de force, à cet éveil des consciences, à commencer par la réglementation française. Deux textes de loi viennent immédiatement à l'esprit : la loi Climat et Résilience, promulguée à l'été 2021 et intégrant le dispositif de « zéro artificialisation nette des sols » (ZAN) à horizon 2050 ; le Décret tertiaire, voté deux ans plus tôt, à l'été 2019, et visant à réduire

la consommation énergétique des immeubles de bureaux. Longtemps devancée en terme d'ambition écologique par ses voisins nordiques, la France a semblé vouloir combler son retard en peu de temps. « Notre pays est entreprenant sur le volet des réductions des émissions de gaz à effet de serre dans le secteur de l'immobilier » exprime Diego Harari, directeur de l'innovation et du développement durable chez Vinci Immobilier. Une avancée réglementaire qui a, néanmoins, engendré quelques casse-têtes...



© NOVAXIA

> Lancement du fonds Novaxia Vista



© VINCI IMMOBILIER

> Le chantier du Village des Athlètes avec la fresque de plus de 85 mètres réalisée par Charline Collette

### La juste définition

Depuis plusieurs années, la France se trouve dans une situation de sous-offre en ce qui concerne le logement, alors même que la demande explose et qu'un nombre toujours aussi conséquent de Français se retrouvent dans l'impossibilité de se loger. Dans le même temps, le dispositif ZAN est venu entraver la liberté, pour les acteurs de l'immobilier, d'étendre la ville indéfiniment, dans un objectif de respect de la biodiversité passant par la non-pollution de nouveaux sols. Comment conjuguer cette nécessité de construire plus de logements et cet impératif de sobriété foncière inscrit dans le marbre de la loi ? En utilisant du foncier existant, mais inutilisé, laissé à l'abandon ; bref, en faisant du recyclage urbain.

Encore faut-il définir clairement le périmètre que recouvre ce terme. Dit autrement, distinguer ce qui relève du recyclage urbain de ce qui en est exclu. « Le recyclage urbain n'étant pas un concept normé et clairement défini, chacun en a sa propre définition » déplore Diego Harari. « Pour nous, il englobe uniquement les actifs obsolètes à recycler. Prétendre que démolir trois ou quatre maisons en parfait état, occupées et possédant une valeur vénale sur le marché, est du recyclage urbain, cela me paraît galvaudé. Chez Vinci Immobilier, nous n'entendons le recyclage que comme un redéveloppement d'un ou plusieurs actifs sur des fonciers portant des activités obsolètes ou arrêtées, comme les friches industrielles, les ensembles commerciaux frappés par la vacance, le tertiaire abandonné... ».

### Analyser les besoins

Pour que le recyclage soit possible, deux éléments doivent se « rencontrer » : d'un côté, un foncier obsolète dont le changement de destination est envisageable (tertiaire transformé en bureaux, entrepôts en hôtels...) et, de l'autre, un projet clairement défini. Depuis la crise du Covid et l'essor puis la pérennisation du distanciel, un nombre croissant de bâtiments tertiaires ont vu leur taux de vacance exploser, voire être désertés totalement. La « réserve foncière » la plus conséquente semble se situer là. « La perte de valeur de certains immeubles de bureaux en font, de facto, l'une des seules unités foncières disponibles dans les villes denses pouvant être recyclées et répondre, ainsi, aux besoins de la ville à court, moyen et long termes » indique Diego Harari.

Reste le projet de transformation. « Le recyclage urbain est un moyen, mais il faut procéder en amont à une analyse des besoins » précise Mathieu Descout. Au-delà des besoins en logements, d'autres secteurs d'activités plus spécifiques sont également en recherche de locaux, à l'image de la santé, sur son volet recherche/innovation. C'est le créneau qu'a décidé d'investir Novaxia en créant Novaxia Vista, qui a pour ambition de développer de l'immobilier et des services permettant l'essor de la biotech et des technologies d'avenir. Ce projet a découlé d'un constat simple, à savoir que 60 % des acteurs des sciences de la vie considèrent encore que le manque d'immobilier dédié constitue le principal frein à leur

développement en France. « L'exemple de ce qui a été réalisé à Boston est très instructif » illustre Mathieu Descout. « Pendant longtemps, l'industrie de la chaussure y a été très dynamique, avant de s'effondrer peu à peu. Ce qui a entraîné un important taux de vacance dans l'immobilier tertiaire et industriel, qu'il a fallu combler pour ne pas accumuler des friches abandonnées. Dans le même temps, le secteur de la recherche en santé s'est développé et a eu besoin de locaux ; l'immobilier industriel a été réhabilité en laboratoires et le tertiaire de centre-ville s'est transformé en incubateurs de santé ». Un bon exemple de recyclage urbain accompagnant une transmutation macroéconomique locale...

### TVA à 5,5 % et prime à la reconversion

Reste un vrai problème : que faire lorsqu'un actif en état de délabrement et majoritairement vacant, comme c'est le cas de beaucoup d'immeubles tertiaires, est encore partiellement occupé, même à moins de 10 %, par des locataires ? Comment inciter son propriétaire à vendre afin qu'un ou plusieurs promoteurs engagent des travaux de reconfiguration ? Pour Nathalie Bardin, directrice RSE et innovation chez Altarea, quelques pistes pourraient être étudiées par le gouvernement : « Jacques Ehrmann, le directeur général du groupe, propose d'instaurer une TVA à 5,5 %, ainsi qu'une sorte de prime à la reconversion, sur le modèle de la prime à la casse pour l'automobile, afin d'inciter les propriétaires à vendre des actifs ou des friches pouvant faire l'objet d'une restructuration. La mise en place de procédures d'urbanisme accélérées peut aussi être une solution intéressante ».

Néanmoins, encore beaucoup de promoteurs hésitent à se tourner vers des actifs occupés et préfèrent privilégier des sites vides, plus évidents à appréhender d'un point de vue juridique. « Il faut avoir à l'esprit qu'un bien immobilier tertiaire vide représente une charge foncière compétitive pour des promoteurs naviguant dans un marché de pénurie d'assiettes foncières ; la concurrence va donc s'accroître entre eux » développe Mathieu Descout. « À l'inverse, un immeuble délabré, mais où il subsiste encore des locataires ne va intéresser ni les promoteurs ni les foncières, car il y aurait trop de travaux à faire et qu'il faudrait déloger puis reloger des personnes et des entreprises s'y trouvant, ce qui peut vite s'apparenter à un casse-tête ». C'est justement ce que propose de faire Novaxia : racheter ce type d'actifs à un prix décoté, puis accompagner les locataires afin qu'ils soient relogés dans des immeubles moins délabrés et plus dans l'air du temps. « Le recyclage urbain nécessite de posséder des capitaux et de pouvoir s'en servir le plus vite possible, et c'est justement ce que nous proposons aux promoteurs avec lesquels nous nous associons dans le cadre de certaines opérations » poursuit Mathieu



© ARCHITECTES SINGULIERS

### A MARSEILLE, HIER DES BUREAUX... DEMAIN 173 LOGEMENTS

A Marseille, le vaste ensemble « Buropolis » (le nom est à lui seul un programme) trahissait sa date de conception (les années 1970...) : la ville de Marseille, après réflexion, a décidé de donner son feu vert à la belle proposition portée par Icade (sous la houlette locale d'Aymeric de Alexandris, directeur régional de la promotion) et l'agence Architectes Singuliers, dirigée par Guillaume Dujon. Il s'agit de transformer ce lourd et vieux bâtiment « tout d'une pièce » de 16 000 mètres carrés, uniquement dédié au bureau, très peu ouvert sur le quartier (dans le 9<sup>ème</sup> arrondissement de la cité phocéenne) en un projet de 173 logements « qui fait la part belle au paysage et à la convivialité ». Adieu la façade « d'un bloc » et bonjour à des petits immeubles, entourés de verdure, avec la création d'un îlot de fraîcheur. Les architectes ont planché sur des orientations multiples pour les 173 logements ainsi construits, la désimperméabilisation est aussi à l'ordre du jour. Ils se sont inspirés d'une des autres originalités du projet : l'occupation temporaire de l'immeuble pendant deux ans qui, avec l'association Yes We Camp, a permis à 330 artistes d'y être accueillis pendant 18 mois. Des bureaux transformés en logements, de la fraîcheur et de la verdure à la place d'un grand bloc de béton... on comprend pourquoi la ville de Marseille a retenu ce projet (désormais intitulé plus gaiement « Le Parc des Arts ») pour illustrer la présentation de la nouvelle charte de la construction durable en octobre dernier...

👉 PB



© VINCI IMMOBILIER

> Ciel rougeoyant sur le chantier Universeine, à Saint-Denis (93)

Descout. « Nous achetons sans conditions suspensives et savons répondre aux problématiques techniques qui engendrent parfois un surcoût. Grâce au cash que nous possédons, nous accompagnons d'autres promoteurs qui ne se seraient pas lancés dans certains projets sans notre présence à leurs côtés ! ».

### Des projets emblématiques

Plus que des mots, le recyclage urbain est aujourd'hui une réalité concrète se traduisant par un certain nombre de projets d'envergure partout en France. Citons l'un des plus récents, le projet Issy Cœur de Ville, à Issy-les-Moulineaux (92), un ensemble mixte bâti sur 100 000 m<sup>2</sup> qui accueillait précédemment un site tertiaire où était implanté l'ancien siège recherche et développement de France Télécom (à l'origine de la création du Minitel). « Issy Cœur de Ville est un vaste projet intégrant 40 000 m<sup>2</sup> de logements et la même superficie de bureaux, répartis sur trois immeubles » précise Nathalie Bardin. « Il y a aussi des commerces en pieds d'immeubles, un cinéma avec sept salles, une école, une crèche, une résidence pour personnes âgées... Le tout entouré d'une forêt urbaine de 7 000 m<sup>2</sup> et alimenté à plus de 70 % par des énergies renouvelables. Ce projet est un îlot de fraîcheur et de verdure au cœur de la ville, et c'est exactement ce à quoi doit servir le recyclage urbain : créer des villes intenses, inclusives et durables ». Quinze projets sont actuellement en cours de développement du côté d'Altarea, dont deux joint-ventures à Nantes (44) et Sartrouville (78), consistant à transformer deux hypermarchés

en nouveaux quartiers intégrant d'autres types d'actifs, ainsi qu'une végétalisation importante venant remplacer le bétonnage massif des grands parkings. « Avec l'étalement des pôles urbains, les grands centres commerciaux qui se situaient auparavant en périphérie le sont de moins en moins, et sont aujourd'hui inclus au tissu urbain de ces villes. Ces hypermarchés de destination se sont transformés en hypermarchés de proximité, ce qui justifie leur transformation en espaces mixtes et de vie plus inclusifs » justifie la directrice RSE d'Altarea. Citons également le futur Village des Athlètes « Universeine », développé par Vinci Immobilier à Saint-Denis (93). Ce lieu est conçu sur une ancienne centrale thermique qui servait, du temps où elle existait encore, à alimenter le métro. Cette friche polluée va accueillir, dans la perspective des Jeux Olympiques 2024, un grand quartier de 130 000 m<sup>2</sup> alliant bureaux, commerces et logements. L'opération ayant été pensée pour l'après-JO, dans un souci de réversibilité, le site changera de destination à l'issue des Jeux. À noter également que Vinci Immobilier a acquis, en partenariat avec Brownfields, 50 terrains (friches industrielles polluées) auprès d'Engie, et un certain nombre de ces projets sont déjà sortis de terre/lancés en travaux. « Le recyclage urbain peut être perçu ou bien comme une contrainte, ou bien comme une opportunité de repenser la ville, avec un objectif d'y inclure davantage de mixité ! » conclut Nathalie Bardin. Le message semble être passé...

 AD

*Soyez*  
**PARTENAIRES**  
DES **2** **ÉVÉNEMENTS**  
CLÉS DE L'IMMOBILIER



**31**

**JANVIER 2023**

Les "Trophées Logement et Territoires" fédèrent les acteurs publics et privés du logement (promoteurs, investisseurs, gestionnaires, aménageurs...) avec les élus et responsables des Territoires (communes, communautés d'agglomération, départements, régions). Ils récompensent les projets, les initiatives solidaires, les innovations et les personnalités les plus marquantes agissant pour LE logement en France.



**LES PIERRES D'OR**



**22**

**JUIN 2023**

Fêtons les 25 ans des "Pierres d'Or" et célébrons ensemble l'innovation et les révolutions immobilières ! La cérémonie des "Pierres d'Or" est LE rendez-vous dédié à la reconnaissance des professionnels de l'immobilier tertiaire. Cette grande soirée de Gala a pour vocation de fédérer les acteurs de l'immobilier, de valoriser les projets et les personnalités remarquables.



# PARIS 2024 : LES JEUX OLYMPIQUES DE LA RÉVERSIBILITÉ IMMOBILIÈRE

Les Jeux Olympiques, étendard du sport mondial où, un mois durant, les meilleurs athlètes se réunissent en un seul et même lieu pour livrer des performances hors du commun. Un théâtre qui émerveille tous les quatre ans petits et grands de 7 à 77 ans. Pour la troisième fois de son histoire, c'est la France qui accueillera les JO du 26 juillet au 11 août 2024. Et comme les éditions de 1900 et 1924, c'est Paris qui sera la ville hôte cent ans après. Pas de grande compétition ni de grand spectacle au sens plus large sans une grande organisation et de grandes installations. Et à près de deux ans du début de l'évènement les chantiers se multiplient, notamment au sein du département de la Seine-Saint-Denis qui accueillera deux villages : celui des athlètes et celui des médias...

🔪 UN DOSSIER DE MAXIME ZIVANOVIC



DR

&gt; « Universeine » - Saint-Denis (93)

**L**e Village Olympique et Paralympique sera mis à disposition de Paris 2024 à partir du 1<sup>er</sup> mars 2024. Son premier usage sera, évidemment, à destination des sportifs, puis il deviendra, au lendemain des Jeux, un vrai morceau de ville pour les habitants de Seine-Saint-Denis. « Ces jeux s'inscrivent de manière exemplaire en tant que vitrine du savoir-faire français en terme de développement urbain » commente Emmanuel Desmaizères, directeur général chez Icade Promotion qui fait partie du groupement de constructeurs du village. La consultation avait débuté en mars 2019 auprès de la Solideo (Société de Livraison des Ouvrages Olympiques) pour le choix du projet.

Le village est, ainsi, réparti sur trois communes, Saint-Denis, Saint-Ouen et l'Île Saint-Denis, et accueillera près de 14 500 athlètes et leur staff pendant les Jeux Olympiques, et 9 000 athlètes et leur staff pendant les Jeux Paralympiques. « C'est un délai record pour une opération d'une telle envergure, qui nécessite à la fois de la démolition et des travaux d'aménagement » se félicite Emmanuel

Desmaizères. Son groupe, qui a hérité du « lot D », construit à Saint-Ouen un ensemble de plus de 50 000 m<sup>2</sup> destiné à accueillir 3 000 athlètes venus du monde entier. « Il y a une double ambition : ce quartier n'est pas un simple village olympique, c'est vraiment un quartier qui va servir, qui va accueillir des habitants et qui deviendra un quartier de ville intégré pleinement aux communes de Saint-Ouen et Saint-Denis. 640 logements verront le jour à l'issue de ces Jeux, avec une conception des cellules différentes nécessitant des aménagements particuliers et qui donneront lieu à un autre recyclage ! ».

### **Les chantiers se multiplient en Seine-Saint-Denis**

De son côté, Vinci Immobilier, qui réalise à travers son projet Universeine « son opération de recyclage urbain la plus iconique » comme l'affirme le directeur du développement durable Diego Harari, joue un rôle majeur dans ce village olympique. Deux opérations importantes ont été signées et actées en début d'année 2022.



## XAVIER O 'QUIN

Co-fondateur - Edgar Suites

### EST-CE RÉELLEMENT JUDICIEUX DE TRANSFORMER UNE RÉSIDENCE HÔTELIÈRE EN LOGEMENTS ?

A l'approche des Jeux Olympiques de Paris 2024, la question du logement ne fait que s'accroître. Et les opérations de transformation se multipliant, plusieurs interrogations peuvent apparaître, par exemple, la reconversion de résidence hôtelière en habitation peut-elle être un des facteurs de modernisation du parc hôtelier ? Pour Xavier O'Quin, co-fondateur d'Edgar Suites, même si quelques opérations de la sorte peuvent exister, il ne s'agit pas d'une tendance claire prise par les promoteurs immobiliers. "Le Code de la construction et de l'habitat (CCH) prévoit deux cas", explique-t-il. "D'abord, les locaux destinés à de la résidence avec des personnes qui y habitent au long terme se trouvent dans la case "habitation". Dans un second temps, les locaux qui sont destinés à "une clientèle de passage n'y établissant pas de domicile" sont catégorisés "hébergement hôtelier". Il s'agit d'un sujet important car il y a une "étanchéité" entre ces deux mondes aux usages différents. Aujourd'hui, transformer de l'habitation en autre chose que de l'habitation, d'un point de vue urbanisme et écoute des mairies, c'est une manœuvre extrêmement difficile". Les promoteurs se heurtent alors à une double contrainte : des questions réglementaires et de rentabilité. "De fait, l'habitation est moins rentable que l'immobilier géré" poursuit Xavier O'Quin. "A l'inverse, le fait de transformer un autre actif en de l'habitation, c'est l'une des attentes de la Mairie de Paris. Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) bioclimatique en donne les principales orientations. Ce PLU prévoit l'intégration de 30 % de logement social si l'on crée de l'habitat à Paris. L'équation économique n'incite pas à faire de la transformation de résidences hôtelières en logements. Les opérations en cours de développement, qui intègrent de l'habitation, sont des projets avec de la mixité d'usages. Enfin, les Jeux Olympiques sont souvent des faux-amis pour le secteur de l'hôtellerie. Si l'on se base sur les chiffres de Jeux Olympiques 2012 à Londres (ville comparable à Paris), on note un bilan de chiffres d'affaires annuel compris entre - 5 et + 5 %. Cela s'explique car en période de compétition, les taux de fréquentation des hôtels augmentent certes de 50 à 100 %, mais ils baissent de 15 % aussi bien avant qu'après l'événement...".



Dans un premier temps, l'Etat et Vinci Immobilier ont signé la vente en l'état de futur achèvement (Vefa) d'un ensemble de bureaux, situé à Saint-Denis. Cet ensemble, d'une surface totale de 46 000 m<sup>2</sup>, comprendra deux bâtiments neufs et deux ouvrages réhabilités : la Halle Maxwell et le Pavillon Copernic. Il se composera, pendant les événements sportifs de 2024, d'hébergements et d'espaces de services (fitness, centre d'information, espaces de travail des délégations). Les bâtiments seront ensuite reconvertis pour accueillir 2 500 agents du ministère de l'Intérieur. Ce programme de bureaux s'intègre dans le vaste projet Universeine, réalisé en partenariat avec la Solideo, la ville de Saint-Denis et Plaine Commune. Il consiste en la requalification d'une ancienne friche industrielle de 6,4 hectares, en un quartier de vie durable de 146 000 m<sup>2</sup>, composé de logements, bureaux, commerces et locaux d'activité. Par ailleurs, le 7 février 2022, Vinci Immobilier annonçait la signature en Vefa, avec CDC Habitat, de 504 logements et de locaux d'activités, situés également au cœur du projet d'aménagement Universeine.

Le Village des Médias aura, quant à lui, la mission d'accueillir et d'héberger environ 2 800 journalistes et techniciens des médias pendant l'intégralité des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024.



> Une Vefa de 504 logements signée Vinci au cœur du projet d'aménagement Universeine

A l'instar de son alter égo dédié aux sportifs, il s'agira d'un nouveau quartier pleinement intégré à la ville à l'issue de l'évènement. Sur la commune de Dugny (93), le Village des Médias prendra la forme d'une cité-jardin moderne, en connexion directe avec le parc Georges Valbon, plus grand parc d'Ile-de-France (hors Paris).

La première pierre a été posée le 1<sup>er</sup> juillet 2022 avec les membres de la Solideo et la Région Ile-de-France, premier financeur public des Jeux de Paris 2024 après l'Etat, et qui participe à hauteur de 1,5 million d'euros à l'aménagement de l'ensemble du cluster des médias. Celui-ci intègre, en plus du village, deux autres aménagements majeurs : le terrain des essences, futur espace de biodiversité créant une nouvelle entrée et une extension de 13 hectares du parc départemental Georges Valbon, à La Courneuve, ainsi que la reconfiguration du pôle sportif et scolaire du Bourget.

A Dugny, le futur quartier mixte accueillera 700 logements durant les Jeux, puis 600 de plus en 2025, une fois les travaux de reconversion du site réalisés. A ces 1 300 logements s'ajouteront 1 000 m<sup>2</sup> de commerces et services de proximité, une école maternelle, une école primaire, un gymnase et, enfin, des locaux d'activité.

**« Le Village des Médias, à l'instar de son alter égo dédié aux sportifs, sera un nouveau quartier pleinement intégré à la ville à l'issue de l'évènement »**

#### LES CHIFFRES CLÉS DU VILLAGE DES ATHLÈTES

- 52 hectares, soit l'équivalent de 70 terrains de football;
- 6 000 habitants bénéficiaires;
- plus de 2 800 nouveaux logements, dont 2 000 logements familiaux et 800 logements en résidence;
- une résidence étudiante;
- un hôtel;
- deux nouveaux groupes scolaires;
- six hectares d'espaces verts, dont un parc public en cœur de quartier;
- 120 000 m<sup>2</sup> d'activités, bureaux et services pouvant recevoir 6 000 salariés;
- 3 200 m<sup>2</sup> de commerces de proximité.



# « Le Village Olympique et Paralympique sera, évidemment, à destination des sportifs, puis il deviendra, au lendemain des Jeux, un vrai morceau de ville pour les habitants de Seine-Saint-Denis »

## LA TOUR PLEYEL VA DEVENIR "PARIS PLEYEL - BUSINESS RESORT" EN 2024

L'historique tour de bureaux Pleyel est actuellement en cours de restructuration pour accueillir, à l'été 2024, un "Business Resort". Ce dernier sera composé de la tour et de deux nouveaux bâtiments "de dernière génération et respectueux de l'environnement".

Ainsi, "Paris Pleyel" se développera sur 85 000 m<sup>2</sup> et inclura un hôtel 4 étoiles de 700 chambres, réparties sur 40 étages au total, exploité par le Groupe H-Hotels. Il sera installé dans l'ancienne tour de bureaux. A son sommet, au 40<sup>ème</sup> étage à 130 mètres d'altitude, se trouveront un bar panoramique et une piscine. Viennent s'ajouter à la tour des parties neuves pour en faire un complexe avec une mixité d'usages (hôtel, centre de conférences, bureaux, restaurants) :

- un "Music-Hall", un nouvel immeuble de bureaux en U de sept niveaux ceinturant le pied de l'hôtel, sur une surface totale de 18 565 m<sup>2</sup> ;
- "Maestro", une nouvelle tour de bureaux de 25 étages, développant 18 735 m<sup>2</sup> ;
- un vaste centre de conférences, de 8 400 m<sup>2</sup> avec un espace multi-usage de 2 900 m<sup>2</sup>.

Les travaux de restructuration ont démarré au printemps 2020, avec la démolition de la dalle et des annexes situées derrière la tour. Il s'agit de l'emplacement du futur parking qui proposera près de 500 places de stationnement, sur deux niveaux d'infrastructure. Le "Paris Pleyel - Business Resort" sera desservi par les lignes de métro 13 et 14 (vers les gares Saint-Lazare, Montparnasse et gare de Lyon) et, à terme, par celles du Grand Paris Express via la future gare Saint-Denis Pleyel (à 300 mètres de la tour).

Les deux immeubles de bureaux répondront aux dernières performances thermiques et environnementales avec, pour objectif, l'obtention des certifications et labels HQE BD avec un passeport "Excellent", BREEAM en niveau "Excellent", WiredScore en niveau "Platinum" et Osmoz Ready. L'hôtel, quant à lui, vise la certification BREEAM en niveau "Very Good Renovation".

## Comment intégrer la crise climatique

La dimension environnementale a toujours été l'une des priorités de l'axe de développement des deux villages, notamment la question du climat. La Solidéo cherche, ainsi, à s'adapter par rapport au climat 2050 avec une conception bioclimatique qui garantit d'avoir un écart de température en période caniculaire inférieur à 6 °C avec des bâtiments passifs. « Cela passe par une conception bioclimatique des logements très ventilés et en double exposition, ainsi que la réalisation d'une forêt urbaine au sein du projet » précise le directeur général d'Icade. « Au cœur de l'îlot, 3 000 m<sup>2</sup> d'espaces verts sur lesquels seront planter une centaine d'arbres de haute tige pour permettre de réduire la température en période de forte chaleur ».

« Ces JO sont une vitrine de la France par rapport aux enjeux du dérèglement climatique. Par le recyclage et le réemploi, nous avons 75 % des éléments qui servent durant la compétition qui seront réutilisés en phase finale : il y a très peu de déchets » analyse Emmanuel Desmaizères, qui poursuit en louant la construction à base de matériaux biosourcés et de réemploi pour l'ensemble des sites. « Concernant l'empreinte carbone du quartier du Village des Athlètes, nous sommes sur un poids carbone de 740 kg de CO<sub>2</sub> par mètres carrés, soit à peu près la moitié d'un immeuble réglementaire. Ce résultat est à la fois ambitieux et emblématique du positionnement que souhaite avoir la France sur ces JO en matière de développement durable. Ce n'est pas encore livré, mais nous sommes bien partis pour être à l'heure, ce qui est préférable » conclut-il en souriant.

## LES ACTEURS DE CE PROJET

- Développeur/investisseur : **Pleyel Investissement** (filiale de la société d'assurance-vie AFI.ESCA-Groupe Burrus), propriétaire de l'ensemble
- Pilote de l'opération-assistant à maîtrise d'ouvrage : **Financière des Quatre Rives**, représentée par Boris Litty, directeur général et fondateur
- Maîtrise d'œuvre d'exécution : **Pangéa Design et Ingénierie**, représentée par son président Didier Léonhart
- Architecte : **Sretchko Markovic** (163 Ateliers)
- Exploitant de l'hôtel et du centre de conférences : **H-Hotels** (le premier de l'enseigne allemande en France)



» « Grand Paris Express - Puits Arrighi à Vitry », travaux d'aménagement et acheminement des rails

© SYLVAIN CAMBON

## Un nouveau métro pour les JO

Le Grand Paris Express est le nouveau métro qui reliera les principaux lieux de vie et d'activité en banlieue sans passer par Paris. Ce projet, dont le pilotage est assuré par la Société du Grand Paris, verra le jour à partir de 2024.

**L**e Grand Paris Express complète le dispositif de transports en commun déjà en place dans la Capitale, avec la réalisation de quatre nouvelles lignes de métro autour de celle-ci (15, 16, 17 et 18), desservant la proche et la grande couronne. La ligne 14 sera également prolongée au nord (de Saint-Ouen à Saint-Denis) comme au sud (entre Paris et l'aéroport d'Orly).

La Société du Grand Paris table sur une fréquentation quotidienne de deux à trois millions de voyageurs. « Avec 200 km de lignes, soit autant que le métro actuel, et 68 gares, dont 80 % en correspondance, le Grand Paris Express rapprochera les Franciliens de l'emploi, de l'enseignement, des équipements de santé et des lieux culturels et de loisirs » indique l'Établissement public industriel et commercial (EPIC) détenu à 100 % par l'Etat et aux plus de 900 collaborateurs.

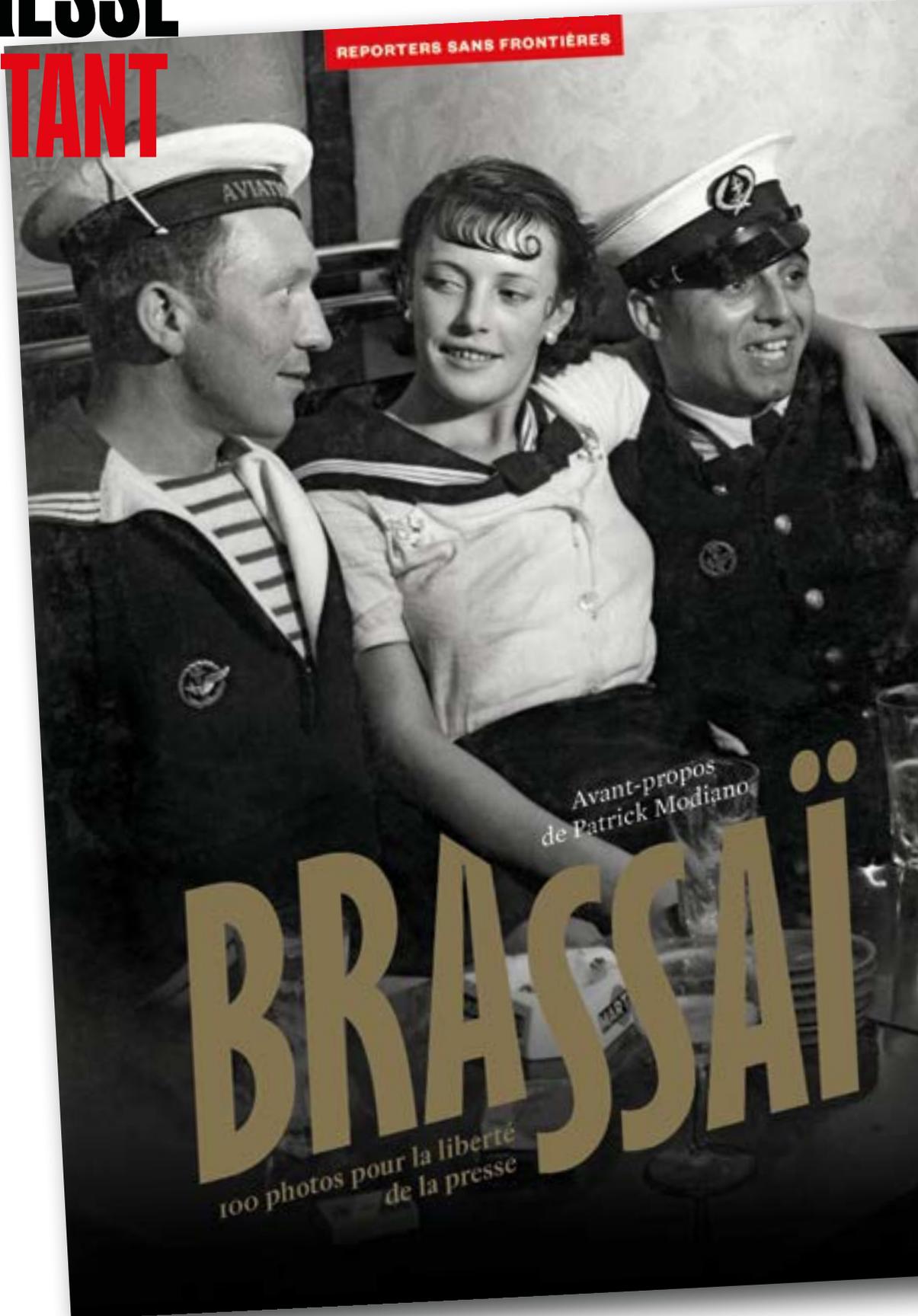
À l'automne 2022, 27 des 68 gares du Grand Paris Express sont en cours d'aménagement et d'équipement. Réseau électrique, signalisation, escaliers

mécaniques ou encore pose des voies ferrées... différents corps de métiers se succèdent pour installer les éléments nécessaires à l'accueil des futurs voyageurs. L'architecture des différents ouvrages, dont les principes sont régis par une charte réalisée par Jacques Ferrier et Pauline Marchetti, s'intègre dans le paysage pour rendre le cadre de vie plus agréable aux Franciliens. C'est le cas, notamment, du futur dôme de la gare de Noisy-Champs (93), haut de 21 mètres et qui permettra « à la gare de rester ouverte sur le ciel, pour que les voyageurs puissent profiter d'une douce clarté jusque dans les profondeurs de la gare, à plus de 18 mètres sous terre ».

Le Grand Paris Express représente un investissement de 36,1 milliards d'euros. La Société du Grand Paris finance la réalisation du nouveau métro par des recettes fiscales franciliennes, le recours à l'emprunt auprès d'investisseurs publics et des levées de fonds sur les marchés financiers dans le cadre de programmes labellisés « green ». Elle bénéficie également de subventions européennes.

# SOUTENEZ LA LIBERTÉ DE LA PRESSE

EN ACHETANT  
NOTRE  
ALBUM  
12,50 €



**RSF**

REPORTERS  
SANS FRONTIÈRES



**SOPHIE VATTÉ ET LAURENT DEROTE**  
(DVA Executive Search)

## *L'emploi des cadres dans un monde d'incertitudes*

Bien que « dans un brouillard complet quant au proche avenir », le recrutement des cadres de l'immobilier s'inscrit « toujours en hausse » font valoir Laurent Derote et Sophie Vatté. Le président et la directrice générale de DVA Executive Search analysent au cordeau le recrutement dans les différents métiers. En concluant sur une note encourageante : « il faut s'inscrire dans une nouvelle économie circulaire » qui « doit être croissante et non décroissante avec, certes, des critères de croissance du PIB qu'il est nécessaire d'enrichir »...

**282 000** recrutements : c'est l'estimation 2022 de l'Apec (Association Pour l'Emploi des Cadres), dépassant le record de 2019. De plus, les intentions d'embauche à fin septembre, résultant du dernier baromètre sont très favorables, atteignant des niveaux qui n'ont été dépassés qu'une seule fois depuis ces deux dernières années, en décembre 2021, rebondissant tout particulièrement dans les grandes entreprises depuis la fin des deux premiers trimestres 2022 marqués par la guerre en Ukraine et la prise de conscience que cette dernière allait altérer le rebond de l'après-Covid sur lequel tout le monde comptait d'où les belles

anticipations de fin 2021. Simultanément, les statistiques de l'Insee font apparaître une belle résistance de l'emploi salarié bien au-delà des attentes avec la création de 89 400 postes supplémentaires au troisième trimestre au lieu de 59 000 prévus.

### **La bonne santé de l'emploi**

C'est dans le tertiaire marchand que l'emploi a connu la plus forte hausse représentant l'essentiel de celle du troisième trimestre. Dans la construction, il est resté stable à un niveau plus élevé que celui de fin 2019. Par ailleurs, les cadres ne semblent pas touchés par « la grande démission » propre à de

nombreux salariés. La majorité d'entre eux considère que changer d'entreprise est une opportunité ; un tiers aurait été approché ces trois derniers mois par un cabinet de recrutement ; enfin, de façon quasiment unanime, toutes les entreprises connaissent de grandes difficultés à recruter.

Cette bonne santé de l'emploi n'est pas le moindre des paradoxes quand inflation, crise énergétique, risque de récession, contexte géopolitique, événements climatiques majeurs, menace de crise sociale, attisent toutes les anxiétés. S'agit-il d'un décalage de phase ? Sommes-nous au point d'inflexion au moment où la crise va rattraper une offre d'emplois cadre pléthorique, induite par le rebond de l'après-Covid après 18 mois de blocage total ou partiel de l'activité ? Peut-être. Mais, on observe aussi que les marchés financiers ont déjà digéré les mauvaises nouvelles, dont la hausse des taux, et reprennent une belle santé avec +16,4 % pour le Cac 40 de fin septembre à mi-novembre, que les bilans des entreprises restent sains et leurs valorisations cohérentes par rapport aux résultats attendus. Ainsi sommes-nous dans un brouillard complet quant au proche avenir. Si la guerre s'arrêtait, si des accords de paix étaient signés, nous assisterions, sans doute, à un puissant rebond des marchés, préluant à une révision favorable des perspectives économiques pour 2023, encore que ce n'est pas pour autant que les problèmes liés au coût de l'énergie seraient réglés du jour au lendemain. Si la situation s'éternisait comme c'est probable, nous oscillerions entre -0,5 et +0,5 % de récession ou croissance. Ne parlons pas d'une extension majeure du conflit, qui reste possible. L'évolution de la conjoncture, tout comme la sécurité en Europe, peut très bien ne tenir qu'à un fil...

### **Le recrutement des cadres dans l'immobilier toujours en hausse**

En matière de recrutement des cadres de l'immobilier et de ce que nous pouvons en juger au travers de notre activité, nous sommes toujours en hausse à fin octobre par rapport à 2021 à la même date. Mais l'écart s'est réduit en terme de signature de nouvelles missions : +6 % au lieu de +12 % en nombre, +13 % au lieu de +17 % en valeur, et si la demande est encore dynamique à fin octobre, nous observons comme le lait sur le feu une érosion des contacts en cours à fin de mois susceptibles de déboucher sur des signatures, ce qui est encore compensé, à ce jour, par des décisions « spots » suite à un nouveau contact non connu et débouchant sur une signature dans le même mois, traduisant une urgence du besoin... Avec le risque pour le proche avenir que les contacts « spots » se tarissent et que les encours en négociation s'annulent le mois suivant.

### **Les promoteurs et aménageurs recherchent toujours autant de développeurs**

Les promoteurs et aménageurs sont préoccupés, constatant le malthusianisme persistant des maires en matière foncière, même si les accords de permis de construire sont tout de même en augmentation, s'ajoutant aux recours toujours très nombreux sur des opérations pourtant agréées par la collectivité. Sans compter, depuis quelques mois, la chute de la commercialisation en résidentiel neuf, attribuée hier à l'insuffisance de l'offre, aujourd'hui à la désolvabilisation résultant de l'augmentation des taux et à l'environnement anxiogène pour acheter, qu'il s'agisse des accédants ou des investisseurs privés. Pourtant, les opérateurs recherchent toujours autant de développeurs de tous les niveaux, en diffus pour le gré à gré, mais aussi en réponse aux appels à projet, concours et consultations. Ils totalisent 44 % des missions, la moitié en développement, le tiers en programme et grands projets, le solde en technique. Et aussi en relations investisseurs pour l'immobilier d'entreprise, qui représente plus de 20 % du total des missions en promotion. Les régions se taillent la part belle : plus de 60 % des missions de promotion, notamment la région Nord pour laquelle nous n'avions jamais eu autant de demande avec près de 30 % des missions en régions, à égalité avec l'Ouest (Pays-de-Loire-Bretagne). Viennent ensuite les régions Rhône-Alpes, Paca, le Centre, puis le Sud-ouest. Dans la moitié des cas, il s'agit de créations de poste, parfois issues de nouveaux opérateurs régionaux.

**« En matière de recrutement des cadres de l'immobilier nous sommes toujours en hausse à fin octobre par rapport à 2021 à la même date »**

## Les institutionnels augmentent leur part

Les investisseurs institutionnels augmentent encore leur part à 21 % des missions à fin octobre, qui se répartissent entre des fonctions « value-add » – « head of project management », « projects managers », « technical asset managers », « development project manager » France, directeurs techniques –, des fonctions « capex » – « technical property manager » – et, bien sûr, de l'asset management et de l'investissement : asset managers tertiaire, asset managers logistique, asset manager France-Europe, « investment managers », directeur acquisition et asset management, « asset and investment manager Germany », « head of France » et « country manager », directeur property management actifs résidentiels, équipes d'analystes et de « quants »... Enfin, la commercialisation locative est représentée, sur Paris, mais aussi en régions, seule exception pour des opérateurs essentiellement parisiens. Il s'est agi de sociétés de gestion de portefeuilles (SGP), d'investisseurs et gestionnaires d'actifs OPCI et FIA, de fonds d'investissement internationaux, de foncières de développement, de fonds de « private equity »... La logistique est très présente, avec un tiers des missions.

## L'immobilier commercial résilient

L'immobilier commercial est résilient et totalise 16 % de nos missions à fin octobre. Les enseignes de restauration sont très actives avec plus de 41 % de notre activité dans ce secteur. Nous avons recherché pour elles, mais aussi pour la grande distribution, sur l'Ile-de-France et en régions (Sud-Est, Centre et Sud-Ouest), des responsables et directeurs expansion, des ingénieurs et directeurs construction, un directeur immobilier – expansion et construction. Les foncières de galeries

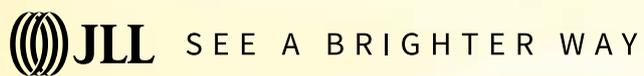
commerciales et « retail parks » nous sollicitent pour des recherches en négociation commerciale, investissement, asset et property management, pour des postes sièges aussi, notamment en direction juridique. Enfin, des recherches de consultants spécialisés en transaction commerciale pour des conseils immobiliers nous ont également été confiées. Nous avons observé l'extraordinaire capacité d'adaptation et d'ouverture des professionnels de l'immobilier commercial, qui sont plus que d'autres capables d'intégrer rapidement d'autres classes d'actifs : logement, hôtellerie, parcs d'activité et même tertiaire...

## Tout concourt au recrutement dans la filière construction

Les professionnels de la construction, management de projet, ingénierie, architecture, AMO, clés-en-mains, déjà très recherchés par les maîtres d'ouvrage, le sont aussi par les sociétés spécialisées, les maîtres d'œuvre, l'ingénierie et, bien sûr, le bâtiment. Si ces opérateurs ne représentent que 8 % de nos missions, les fonctions techniques-construction en totalisent plus de 20 %, suivant le développement-montage et programmes (45 %), avant les missions d'investissement et de gestion d'actifs (15 %) ; les fonctions de commercialisation-marketing (à l'exception de la promotion résidentielle), puis les directions générales et de centres de profit qui arrivent juste après (8 % chacun) pour finir par les fonctions support (direction juridique, direction administrative et financière, direction des études, notaires salariés...). Tout concourt aujourd'hui aux recrutements dans la filière construction : management de projets et conduite de chantiers de plus en plus complexes, valorisation d'actifs par la transformation, économie de la construction et optimisation de coûts qui s'envolent, bilan carbone, développement durable et économie du recyclage, dépollution et reconversion de friches industrielles, de friches commerciales, fonctions de chiffrage et commerciales bâtiment. L'offre d'emplois ou plutôt la demande du marché est telle que les professionnels sont en pénurie, approchés en permanence.

En cette fin d'année, nous devons nous adapter au management flexible et à la gestion d'entreprise dans l'incertitude, tout en restant mobilisés, constructifs, positifs et structurés, solides pour tracer son chemin, personnel et professionnel, dans un flot d'injonctions contradictoires. Les valeurs universelles existent toujours, il faut y croire et les tenir, il y a de bons fondamentaux économiques, le pire n'est jamais sûr. Il faut s'inscrire dans une nouvelle économie circulaire portée par la technologie, l'innovation avec, bien sûr, des capitaux à investir. Mais l'argent est là. Cette économie circulaire doit être croissante et non décroissante avec, certes, des critères de croissance du PIB qu'il est nécessaire d'enrichir...

**« En cette fin d'année, nous devons nous adapter au management flexible et à la gestion d'entreprise dans l'incertitude »**



SEE A BRIGHTER WAY

Nous construisons l'avenir  
en adoptant une approche  
toujours plus innovante,  
pertinente et optimiste  
permettant de résoudre  
les défis immobiliers  
les plus complexes.

JLL. SEE A BRIGHTER WAY



Découvrez comment  
nous construisons  
ensemble un avenir  
plus durable.

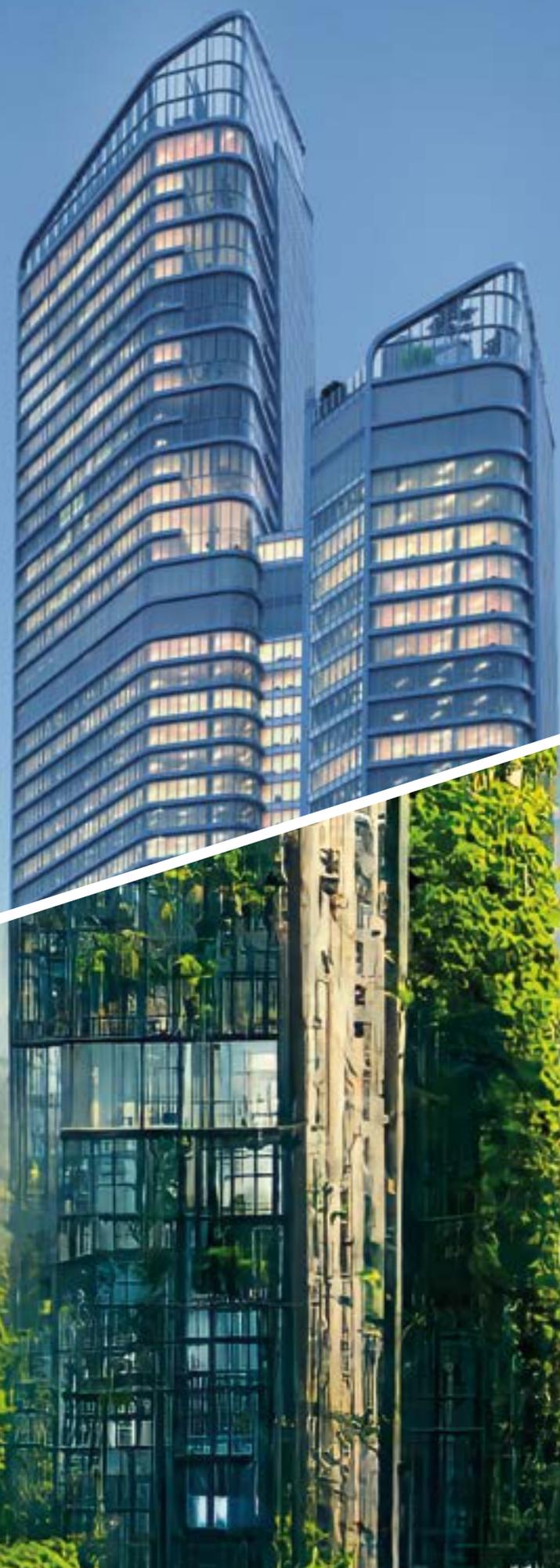
[jll.fr](https://jll.fr)



DEMAIN,  
ON POURRA  
DEMANDER À L'IA\*  
DE TRANSFIGURER

AUJOURD'HUI,  
ÇA RESTE L'HUMAIN  
QUI CONÇOIT ET  
CONSTRUIT

[www.thelink-ladefense.com](http://www.thelink-ladefense.com)



*\*Intelligence Artificielle / Image  
développée grâce à l'IA de Midjourney*



**Groupama**  
IMMOBILIER