

FORTE CROISSANCE DU MARCHÉ DE BUREAUX EN 2019

quels enjeux aujourd'hui pour la métropole ?



2019 est une très bonne année pour l'immobilier tertiaire de la métropole nantaise. La demande placée de bureaux dépasse le seuil des 125 000 m², niveau qui n'avait pas été atteint depuis 2011. Nantes confirme ainsi sa place dans le top 6 des métropoles régionales intéressant les entreprises et les investissements tertiaires. Cette dynamique est portée par : un marché de seconde main qui croit et prend le relais d'une offre de bureau neuf peu abondante, une demande de plateaux de grande taille (signe du développement des entreprises du territoire et d'un environnement économique favorable) et une offre qui s'affirme en périphérie.

Toutefois, cette dynamique révèle aussi quelques signes de faiblesse du marché nantais comme la sous-offre et la hausse

des prix dans le centre, ainsi que le rééquilibrage entre nord-loire et sud-loire en périphérie.

Les enjeux et tensions identifiés en 2019, avant la crise sanitaire et ses effets économiques, seront sensiblement les mêmes dans le « monde d'après », plus ou moins accentués selon l'intensification des pratiques de travail différentes (télétravail et flexoffice...).

Dans ce contexte : quels sont les grands enjeux pour la métropole en matière d'immobilier tertiaire afin qu'elle profite de cette bonne dynamique tout en maîtrisant son développement ? Comment la dynamique de croissance tertiaire en cours peut-elle se mettre au service de l'activité économique et du renouvellement urbain de la périphérie (et notamment dans les zones d'activités économiques) ?

En effet, avec un centre contraint, structurer une offre qualitative en périphérie devient un enjeu important pour la métropole, d'autant que les territoires voisins ont élargi le marché ces dernières années. Dans cette perspective, l'immobilier de bureau pourrait bien représenter un accélérateur du renouvellement qualitatif du parc économique.

Cette synthèse propose de revenir sur l'analyse des dynamiques tertiaires de l'année 2019 ainsi que sur les enjeux de développement d'une offre accompagnant l'objectif de zéro artificialisation nette.

NANTES MÉTROPOLE

CHIFFRES CLÉS

125 092 m²

de demande placée de bureaux
(soit +21 % par rapport à la moyenne
2014-2018) en 2019

266 transactions
de bureaux en 2019



56% des surfaces commercialisées
concernent des locaux en
seconde main

23 transactions
de plus de 1 000 m² représentant 47 % de la
demande placée en surface.
Dont une opération en compte propre
(Orange) de 10 000 m²

62%

des surfaces sont commercialisées en périphérie, dont 30 %
dans le nord ouest et 18 % dans le nord est.

2019 : UNE ANNÉE RECORD POUR LE MARCHÉ DE BUREAUX



LE MARCHÉ TERTIAIRE ATTEINT SON PLUS HAUT NIVEAU DEPUIS 2011

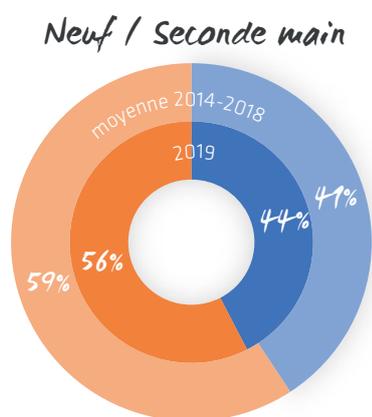
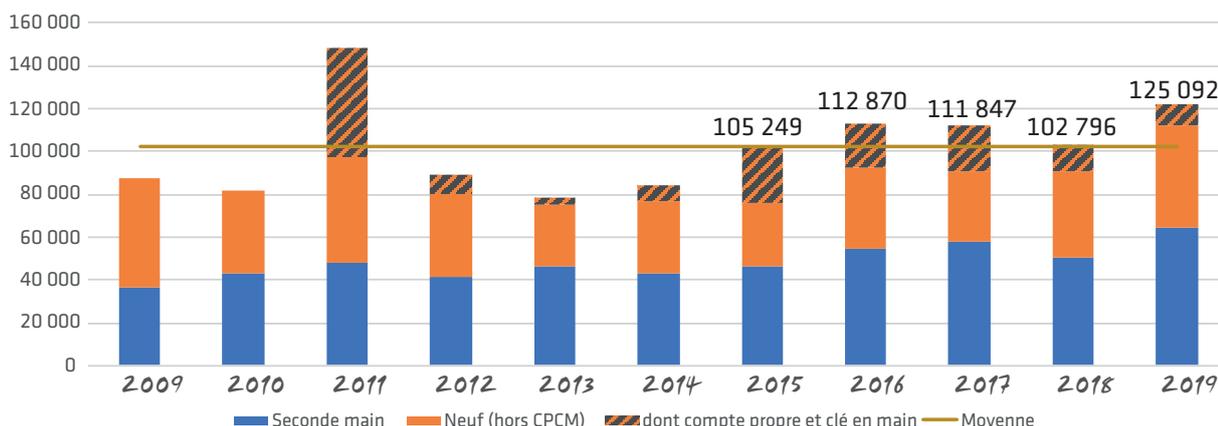
En 2019, le marché de l'immobilier de bureaux de la métropole nantaise progresse de 21 % par rapport à la moyenne des cinq années précédentes, une progression considérable qui marque une très bonne dynamique du marché tertiaire et une forte attractivité de la métropole nantaise. La demande placée de bureaux en 2019 atteint 125 092 m² et affiche un niveau record depuis 2011.

Sur ce total, seule une opération est menée en compte propre et représente 8 % des surfaces faisant l'objet d'une transaction. Avec 10 000 m², il s'agit

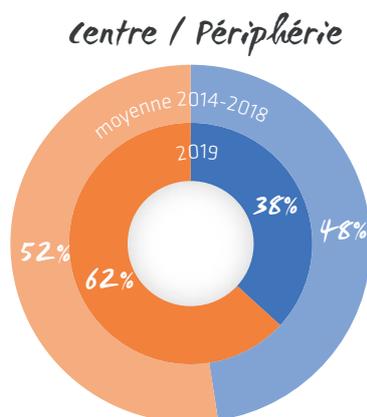
de la plus grosse opération de l'année, réalisée pour Orange à Ranzay. Au-delà de cette transaction, les commercialisations atteignent 115 092 m² soit le plus haut niveau historique de la métropole nantaise, ce qui efface le souvenir d'une année 2018 en demi-teinte.

Les investissements dans l'immobilier de bureau restent également sur une bonne tendance et atteignent près de 150 millions d'euros. Avec un taux de rendement prime¹ de 4,75 %, Nantes est une métropole qui intéresse les investisseurs.

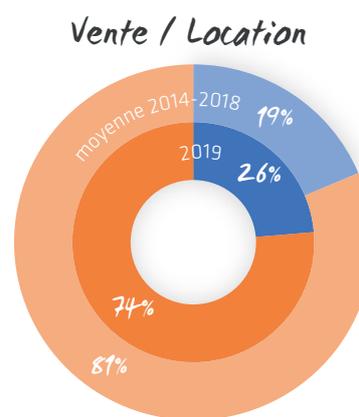
Évolution du marché tertiaire de Nantes Métropole (en m²)



■ Neuf
■ Seconde main



■ Centre
■ Périphérie



■ Vente
■ Location

Source : Enquête CINA ONITA, traitements Auran. 2020

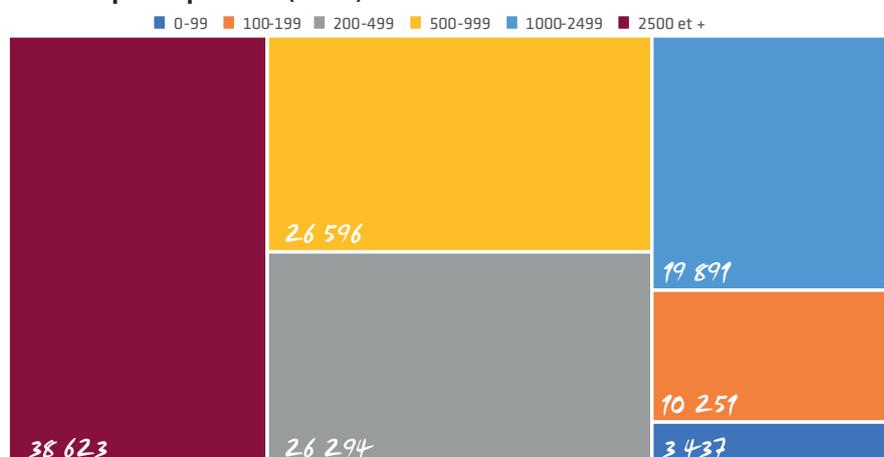
¹Le taux de rendement prime est le taux de rendement minimum obtenu pour l'acquisition d'un immeuble répondant à des caractéristiques précises en termes de géographie, de taille ou de qualité.

UN MARCHÉ DE SECONDE MAIN QUI S’AFFIRME EN 2019

Les surfaces commercialisées en 2019 se composent de 64 534 m² (56 %) de locaux en seconde main contre 50 558 m² (44 %) de locaux neufs. Le marché de seconde main continue ainsi à s’affirmer : la part des surfaces commercialisées en seconde main progresse de 28 % par rapport à la moyenne des cinq années précédentes. **Cette dynamique s’explique par la relative faiblesse de l’offre en locaux neufs.**

Pour autant, cette année 2019 marque aussi de bons résultats sur le marché du neuf avec une progression de 46 % des surfaces commercialisées sur la même période. Les livraisons d’immeubles de bureau prévues en 2020 devraient continuer à faire progresser cette part. Néanmoins, les offres futures sont déjà presque toutes placées, ce qui signale une forte demande et une offre peu abondante. Le marché de bureau neuf de Nantes est considéré en « sous-offre » par BNP Paribas Real Estate (c’est-à-dire que l’offre neuve à un an est inférieure aux transactions neuves des douze derniers mois). La bonne disponibilité de l’offre de seconde main, notamment en périphérie, permet ainsi de maintenir l’équilibre du marché. Toutefois, un bémol sur la qualité de l’offre : près de 70 % du stock de seconde main est à l’état d’usage voire à rénover d’après Arthur Loyd.

Demande placée par taille (en m²)



Source : Enquête CINA ONITA, traitements Auran. 2020

Et ailleurs en France ?

Le marché de bureau nantais est bien positionné dans le top 6 des métropoles régionales. Toutefois, s’il bénéficie des plus forts taux de rendement prime, son stock immédiat et son taux de vacance apparaissent comme les plus faibles des métropoles régionales.

Marché de Bureau des métropoles régionales	Demande placée	Stock immédiat	Loyer prime	Taux de vacance	Taux de rendement prime
Lyon	439 000 m ²	264 200 m ²	325 €	4 %	3,85 %
Lille	264 000 m ²	285 000 m ²	230 €	6,1 %	4,15 %
Toulouse	130 000 m ²	207 800 m ²	220 €	4,6 %	4,75 %
Aix-Marseille	139 000 m ²	165 500 m ²	300 €	4,7 %	4,6 %
Bordeaux	201 000 m ²	90 500 m ²	300 €	3,6 %	4,75 %
Nantes	125 000 m ²	55 000 m ²	230 €	< 3 %	4,75 %

Sources : CBRE, Le grand pari des régions, 2019 et Arthur Loyd Nantes, Étude de marché 2019

UNE PROGRESSION DES TRANSACTIONS SUR LES SURFACES INTERMÉDIAIRES

Concernant la surface des opérations, les transactions de petits locaux (< 200 m²) et de très grands locaux (> 2 500 m²) demeurent stables depuis 2012.

En revanche, les opérations sur les surfaces intermédiaires s’affirment en 2019 :

- Entre 200 et 500 m² : la demande placée progresse de 34 % par rapport à la moyenne 2014-2018.
- Entre 500 et 1 000 m² : elle progresse de 65 % sur la même période.
- Enfin, 23 transactions ont été réalisées pour des surfaces de plus de 1000 m² et représentent 47 % de la demande placée. Soulignons par exemple les prises à bail de Legendre XP à Euronantes (6 716 m²), de Compte Nickel au Forum d’Orvault (4 170 m²), ou encore d’Artelia à Novawest (3 318 m²).

Cette tendance concernant les grandes surfaces n’est pas propre à Nantes Métropole et s’observe dans les autres métropoles régionales. D’après les professionnels de l’immobilier d’entreprises, elle signale un investissement des entreprises dans des locaux plus grands et donc un environnement économique favorable.

UNE FORTE TENSION SUR LE MARCHÉ DANS LE CENTRE D'AGGLOMÉRATION

FORTE DEMANDE DANS LE CENTRE ET PROGRESSION DES PRIX

En termes de répartition spatiale, c'est le centre de l'agglomération qui connaît le plus gros volume de transactions (35 %), suivi par le Nord-Ouest (27 %), le Nord-Est (24 %) et enfin le Nord, le Sud-Ouest et le Sud-Est.

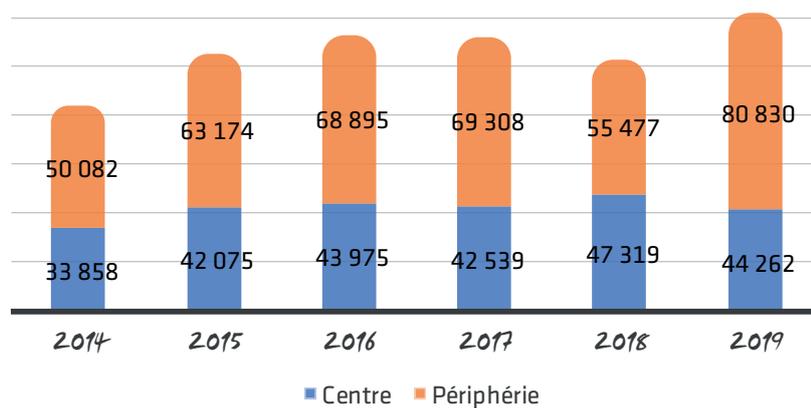
Néanmoins, si le marché du centre est toujours très attractif, il est aussi de plus en plus tendu. D'après CBRE, le taux de vacance des immeubles de bureau y est inférieur à 3 %, soit l'un des taux les plus faibles au niveau national.

En conséquence, les loyers continuent à augmenter et culminent à une moyenne de 171 €/m²/an en 2019 (loyer prime à 280 € - ce qui est aussi un inédit historique).

L'écart entre le secteur le moins cher de la métropole et le centre s'accroît avec le temps : il passe de 35 points en 2014 à 48 points en 2019. Les écarts entre la moyenne des loyers des différents secteurs de la périphérie restent quant à eux relativement compacts (entre 124 € et 141 €).

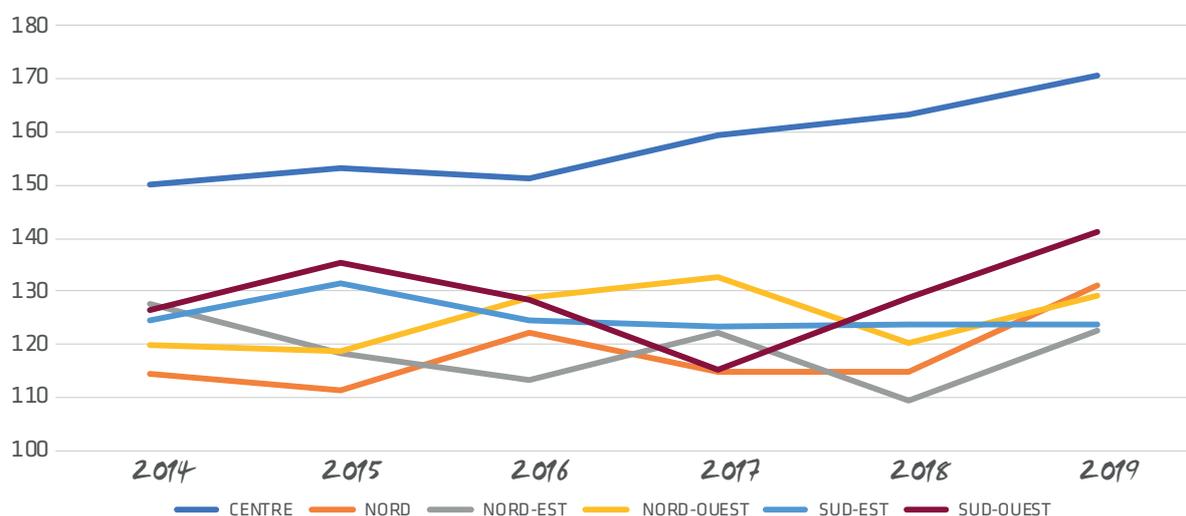
Enfin, cette pénurie d'offre en centre-ville est particulièrement soulignée cette année par les acteurs de l'immobilier nantais et explique en partie que la demande placée progresse en périphérie, qui compte près de deux tiers des transactions en 2019.

Demande placée en centre et en périphérie (en m²)



Source : Enquête CINA ONITA, traitements Auran. 2020

Évolution des prix de location par secteurs géographiques (en euros)



Source : Enquête CINA ONITA, traitements Auran. 2020

UN REPORT VERS LA PÉRIPHÉRIE QUI PROFITE AU NORD-OUEST ET AU NORD-EST

Ce report des demandes de bureau vers la périphérie profite principalement au Nord de la métropole (Nord-Ouest et Nord-Est) et renforce encore le déséquilibre de l'offre tertiaire entre le Nord et le Sud de la Loire.

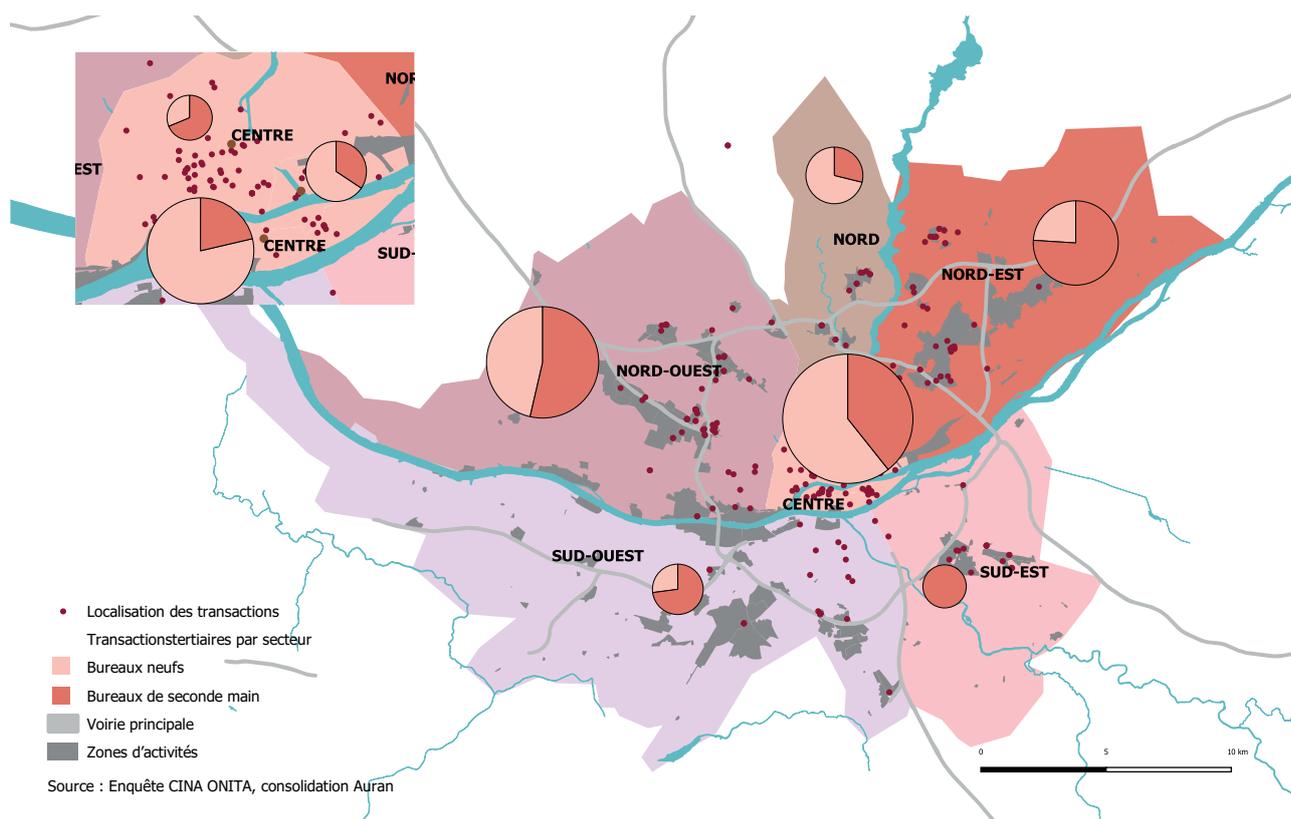
Le secteur du Nord-Ouest reste la tête de pont de l'offre tertiaire en périphérie, avec 34 325 m² de demande placée. Il gagne 19 % de surfaces commercialisées par rapport à la tendance 2014-2018. Son offre qualitative dans les parcs d'Ar Mor et Atlantis est soulignée à maintes reprises par les acteurs de l'immobilier tertiaire nantais.

Néanmoins, le Nord-Est et le Sud, s'ils affichent des volumes moindres, témoignent

de progressions importantes. Le Nord-Est profite particulièrement de l'année 2019, avec une hausse de 77 % de la demande placée par rapport à la moyenne 2014-2018. Il bénéficie largement de l'opération en compte propre d'Orange et d'une offre de bureau de seconde main attractive.

Enfin, le Sud Loire enregistre également une progression de 33 % grâce à de belles opérations vers la Route de Clisson, le D2A et Porte Océane. Cette dynamique signale que la demande est prête à s'orienter vers le Sud-Loire, tendance confirmée par les professionnels de l'immobilier.

Localisation des transactions tertiaires et répartition par secteur géographique des surfaces en neuf et seconde main, en 2019



COOPÉRER AVEC LES TERRITOIRES VOISINS

Au-delà de la métropole, plusieurs opérations sont remarquables, notamment dans les parcs de la Lande Saint Martin (Haute-Goulaine) et de Ragon (Treillières), avec notamment la prise à bail de Texa Services dans des locaux neufs de 1 005 m² à Ragon 2.

Cette dynamique tertiaire qui s'étend souligne l'importance des coopérations interterritoriales pour accueillir la demande dans les meilleures conditions possibles et assurer une cohérence entre les stratégies des collectivités.

COMMENT CETTE DYNAMIQUE TERTIAIRE PEUT-ELLE CONTRIBUER À LA TRANSFORMATION DE LA VILLE ?

Si la centralité métropolitaine reste le secteur le plus attractif de la métropole nantaise, il est aussi le plus contraint en matière d'urbanisme. La rareté du foncier, la compétition entre les fonctions urbaines (logements, équipements, activités économiques) sont autant d'éléments qui poussent le marché tertiaire à se développer en périphérie. Toutefois, ce report ne doit pas se faire au service d'un étalement économique linéaire non qualitatif, mais plutôt d'une polarisation à organiser autour de secteurs stratégiques.

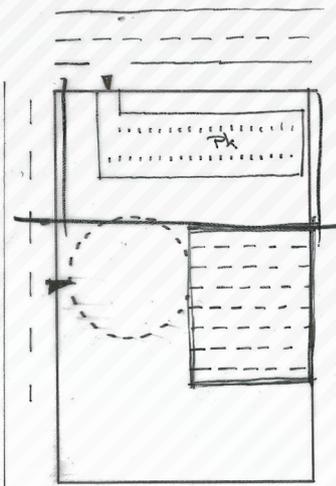
La crise sanitaire et ses effets économiques posent plusieurs incertitudes sur l'offre et sans doute sur la nature de la demande en bureaux, mais la transformation du territoire devra se faire en adressant la question suivante : comment la dynamique de croissance tertiaire à l'œuvre peut-elle se mettre au service de l'activité économique et du renouvellement urbain de la périphérie (et notamment dans les zones d'activités économiques) ?

❶ L'OPPORTUNITÉ DU RENOUVELLEMENT URBAIN

Le parc économique en périphérie nantaise est structuré par l'existence de nombreuses zones d'activités en plein renouvellement. Du fait de l'étalement urbain et de l'habitat, les zones d'activités périphériques sont aujourd'hui, en grande partie, inscrites dans le tissu urbain et génèrent des enjeux de cohabitations et de tension entre fonctions urbaines. Qu'elles soient commerciales, industrielles, artisanales, ou encore logistiques, le renouvellement urbain est l'une des clés de leur maintien et de leur acceptabilité dans la ville. Le foncier y est faiblement optimisé : densité bâtie faible, mutualisation des espaces (stationnements, stockage, gestion des livraisons, etc.) quasi inexistante. La mixité des fonctions économiques y est encore peu visible. En somme, ces territoires deviennent des gisements potentiels d'intensification urbaine. Et dans ce contexte, l'économie tertiaire, qui poursuit sa croissance, pourrait bien être un levier de densification du bâti et de diversification des emplois, au sein de ces zones comme du parc économique périphérique de manière plus générale.

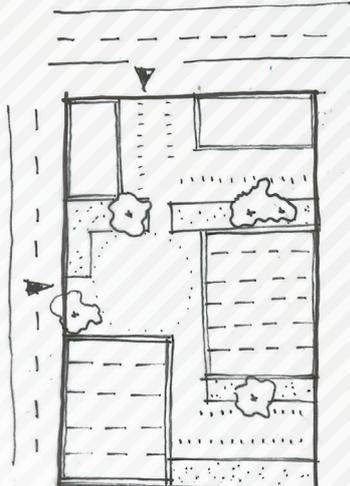
Exemple de scénarii possibles d'optimisation du foncier économique

SITUATION DONNÉE

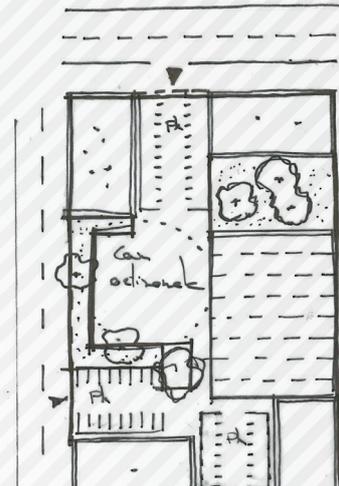


Une entreprise productive est implantée sur une parcelle de 6 000 m² avec un parking en vitrine, une aire de retournement, et un bâti existant de 950 m² de surface de plancher (SDP).

OPTIONS DE VALORISATION



1/ *Option n°1* : l'entreprise s'étend sur sa parcelle et finance son extension par la vente d'une partie de son terrain, sur laquelle deux immeubles R+2 de 1 000 m² peuvent s'implanter (densification et mixité des fonctions).



2/ *Option n°2* : l'entreprise vend toute sa parcelle et libère du foncier économique pour un local d'activité de 950 m² SDP avec extension R+1 de 600 m² et trois immeubles R+2 de 1 000 m². Ce projet conserve la même surface de parking et l'aire de retournement. Il multiplie par 4 la surface de plancher disponible (densification et mixité des fonctions).

DES LIENS À TISSER ENTRE ÉCONOMIE PRODUCTIVE ET ÉCONOMIE TERTIAIRE

Des liens de complémentarité sont à tisser, à construire, entre les fonctions tertiaires et productives de la ville. Le numérique, les logiques d'économie circulaire, le rôle stratégique de l'innovation, le développement des services aux entreprises, sont autant d'éléments qui doivent nous porter à inventer de nouveaux rapprochements entre activités tertiaires et productives. Toutefois, ces rapprochements ne doivent pas se faire au détriment de l'économie productive, industrielle ou artisanale.

Pour parvenir à une intégration de l'immobilier tertiaire en ZAE de manière maîtrisée et en cohérence avec les atouts et les points forts des sites d'activités, le PLUm encadre le développement de services au sein de telles zones afin de réserver le reste de la zone à l'implantation de locaux d'activité.

RÉVÉLER LES SCÉNARIIS GAGNANTS DES FUTURS QUARTIERS D'ACTIVITÉS

Pour encourager ce renouvellement qualitatif et respectueux des activités, plusieurs outils sont à la disposition de l'action publique, comme les cahiers de prescriptions architecturales, urbaines et paysagères, et les plans guides permettant à la collectivité de mener des négociations avec les entreprises. Ceux-ci peuvent notamment permettre de :

- Encourager la mixité de locaux (locaux d'activité en RDC + tertiaire pour l'entreprise en R+1...) et ainsi ancrer l'activité économique au cœur d'une politique de Zéro artificialisation nette;
- Travailler sur l'évolutivité du bâti économique existant, du changement d'affectation à l'intérieur du volume, de son découpage;
- Se poser la question du stationnement (localisation, nombre et mutualisation) en fonction de l'offre de transport et de l'intensité urbaine;
- Améliorer le cadre de travail en lien avec les espaces publics et les espaces communs.

Pour être efficaces, ces outils doivent s'inscrire dans une gouvernance forte de la collectivité, incitative voire prescriptive, semblable à celle développée ces vingt dernières années pour le renouvellement urbain des centres-villes et des quartiers prioritaires. Cette gouvernance doit favoriser le dialogue, l'échange avec les acteurs économiques ainsi qu'une grande transversalité entre les métiers du développement économique, du développement urbain et de la stratégie foncière publique.

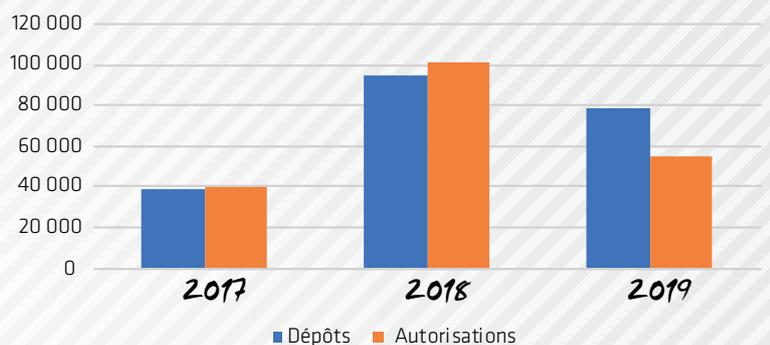
Les politiques publiques ont ainsi un rôle essentiel pour accompagner la transformation des espaces économiques, en encourageant un renouvellement urbain qualitatif : stratégie de desserte de transports en commun, stratégie énergétique identifiée par zone, valorisation des stratégies énergétiques, atténuation des îlots de chaleur urbains, amélioration du cadre de travail. Souvent proches des grandes pénétrantes urbaines, en bout de lignes des transports en commun, ces zones d'activités doivent devenir des vitrines du territoire.

ET DEMAIN ? COUP D'ŒIL SUR LES PERMIS DE CONSTRUIRE

En matière de bureaux, 256 demandes de permis de construire ont été déposées en 2019 pour 78 315 m² de surfaces nouvelles et 197 permis ont été autorisés pour 54 518 m². Ces surfaces comprennent majoritairement des nouvelles constructions, mais également, dans une moindre mesure, des créations par changement de destination, des démolitions et des suppressions par changement de destination.

Soulignons que ces chiffres sont en baisse par rapport à l'année 2018, ce qui pose la question des efforts à réaliser pour maintenir un niveau d'offre suffisant, dans le contexte de tension immobilière déjà souligné.

Permis de construire 2017-2019 en m²



Source : Données permis de construire pour les locaux, Sitadel, traitements Auran, 2020

CONCLUSIONS & ENJEUX

L'année 2019 a été une année record en ce qui concerne l'importance du volume d'offres ayant trouvé preneurs, notamment sur des produits de seconde main et le développement du marché en périphérie :

- **Le seuil des 125 000 m² de demande placée de bureau n'avait pas été atteint depuis 2011. Cette dynamique est portée par des transactions de grande taille qui sont le signe d'un environnement économique favorable pour les entreprises.**
- **Le marché de seconde main compte près de 65 000 m² de demande placée.**
- **Le développement de la demande placée en périphérie confirme qu'au-delà d'une certaine saturation de l'offre dans la centralité métropolitaine, les secteurs périphériques (notamment du Nord-Ouest et du Nord-Est) sont attractifs et pourraient bien permettre le développement de polarités tertiaires périphériques de qualité.**

Toutefois, la pénurie de stock conduit également à une hausse des prix et une réelle tension sur le marché. Afin d'accueillir cette bonne dynamique tertiaire, tout en maîtrisant son développement urbain, les polarités périphériques (au Nord-Loire comme au Sud-Loire) doivent désormais réunir les conditions d'un développement économique performant, d'un renouvellement qualitatif du parc économique et de nets progrès sur le virage énergétique.

Cependant, ces dynamiques de croissance ou d'investissements comme les priorités de l'action publique sont bouleversées par la crise sanitaire actuelle et la crise économique dont on ne mesure pas encore l'ampleur.

S'il est encore trop tôt pour prévoir l'impact réel de la pandémie sur l'économie locale, cette crise marquera le secteur de l'immobilier d'entreprise. Le développement d'une offre de bureau neuve et ciblée (en densifiant les sites d'activités existants) et la rénovation (notamment énergétique) du parc existant ne seront sans doute pas les priorités dans les mois à venir. Espérons néanmoins que cette crise ouvrira des opportunités aux défis climatiques et environnementaux qui nous attendent.

Les données de marché analysées dans cette étude sont issues de l'enquête annuelle auprès des professionnels de l'immobilier d'entreprise, réalisée dans le cadre de l'Observatoire Nantais de l'Immobilier Tertiaire et d'Activités (ONITA) par le Club Immobilier Nantes Atlantique (CINA). Elles concernent les transactions de plus de 50 m².

Au moment de la sortie de cette publication, la construction d'un « monde d'après » est dans tous les débats. Quel plan pour rebondir face aux chocs de l'offre et de la demande du printemps 2020 ? Quel rôle de relance des collectivités vers une transformation plus écologique des territoires ? Aux côtés de ses adhérents, l'Auran s'attache, par ses travaux d'observation adaptés à la période, à produire des analyses réactives et objectivées afin d'éclairer les nouveaux enjeux locaux.

- AURAN, 2018, « Tassement du marché des bureaux de la métropole nantaise en 2018 »
- CBRE, 2019, « Le grand pari des régions »
- Arthur Loyd Nantes, « Étude de marché 2019 »
- BNP Paribas Real Estate, mars 2020, « Les rencontres immobilières de Nantes »

Dossier piloté par Lucie Renou, avec l'appui de l'équipe de l'Auran

Pour aller plus loin