



Photo par LYCS Architecture, Unsplash

Bureaux et commerces

Le recentrage métropolitain

Le centre des grandes agglomérations attire de nouveau les investisseurs spécialisés. Les évolutions sociétales n'y sont pas pour rien.

Qu'il s'agisse de bureaux ou de commerces, les investissements dans le secteur de l'immobilier d'entreprise continuent de progresser à un rythme soutenu. Après une excellente année 2018, ils devraient enregistrer de nouveaux

records pour l'exercice 2019. À noter également que la tendance, amorcée il y a quelques années, en faveur d'un retour des locaux professionnels vers le centre des villes semble elle aussi se poursuivre. Elle concerne aussi bien les immeubles

de bureaux – avec le développement du coworking – que les locaux commerciaux en raison de la désaffection croissante des consommateurs pour les zones d'activité implantées dans les zones périphériques.

Comme le marché immobilier des particuliers, celui destiné aux professionnels continue de bien se porter. Malgré un certain tassement enregistré au cours du premier semestre, l'exercice 2019 devrait en effet, selon la dernière étude sur le sujet publiée à la fin de l'an dernier par le site AgoraBiz.com, du groupe Se Loger, atteindre un niveau record d'investissements à hauteur de 34 milliards d'euros. Soit une hausse de 9 % par rapport à l'année 2018, qui s'explique en grande partie, une nouvelle fois, par le retour en force des investisseurs vers le centre des villes. Aujourd'hui en effet, non seulement le marché de l'immobilier de bureau reste relativement dynamique dans la plupart des zones d'habitation les plus denses, mais surtout on continue d'enregistrer un accroissement

important de la demande pour les locaux commerciaux de proximité en raison de la désaffection croissante des consommateurs pour les zones d'activité périurbaines.

+10 % dans les grandes métropoles

Premier segment donc: celui des bureaux, qui représente plus de 65 % de l'ensemble du secteur immobilier professionnel. Si l'on excepte le recul assez net des transactions portant sur des surfaces supérieures à 5000 m² (-14 % en moyenne par rapport à 2018), la commercialisation de bureaux inférieurs à 5000 m² – qui constitue le socle de l'activité immobilière tertiaire – reste solide sur l'ensemble du territoire. C'est le cas tout d'abord dans la région parisienne, où elle a représenté une surface totale de plus d'1,4 million de mètres

carrés l'an dernier. À noter qu'en raison de la relative pénurie constatée dans le "triangle d'or" parisien, les transactions ont concerné principalement au cours de l'année 2019 la rive gauche de capitale, ainsi que plusieurs communes de la première couronne où une part importante

Dans la plupart des grandes métropoles françaises, la commercialisation des surfaces de bureaux a poursuivi l'an dernier le développement amorcé depuis le milieu de la précédente décennie.

des loyers (plus de 10 % désormais) dépasse le montant mensuel de 700 euros le m². "Un niveau élevé qui conduit un nombre croissant d'investisseurs privés à s'intéresser au marché

immobilier professionnel aux côtés des investisseurs institutionnels habituels", assure Grégoire Deramecourt, directeur général de CIIAM.

Même constat dans la plupart des grandes métropoles françaises, où la commercialisation des surfaces de bureaux a poursuivi l'an dernier le développement amorcé depuis le milieu de la précédente décennie. Une étude réalisée récemment dans 17 villes par BNP Paribas Real Estate a en effet montré que les ventes ont enregistré en 2019 un taux de progression moyen de 10 %, comparable à celui des cinq années précédentes. C'est ainsi que les prises de bail ont porté à Lyon sur une surface totale de plus de 220000 m², devant Lille (150000 m²) et Bordeaux (95000 m²), où le centre d'affaires Euratlantique, situé à proximité de la gare TGV Bordeaux-Saint-Jean, en a été le premier bénéficiaire. Même des



"L'évolution des modes de consommation a largement contribué à réduire le taux de vacance des surfaces commerciales dans les grandes métropoles françaises, qui se maintient aujourd'hui à un niveau bas, autour de 7 %." Olivier Belis, CIIAM.

agglomérations plus petites comme Montpellier, Nantes, Dijon ou Nancy ont enregistré des progressions à deux chiffres.

La percée du coworking

Autre phénomène qui stimule la commercialisation des surfaces de bureaux dans le centre des villes: le coworking, qui consiste à partager sur des durées courtes des espaces communs de bureaux entre plusieurs entreprises locataires. Même si l'emprise du coworking ne représente encore qu'une faible part de l'intégralité des surfaces tertiaires (entre 1 % et 2 % selon les estimations), elle ne cesse de progresser rapidement. L'an dernier, on a constaté une accélération importante des prises à bail de la part des opérateurs de coworking qui ont porté sur un total record de près de 200 000 m² pour toute la région Ile-de-France.

De la même façon, on assiste à la multiplication des ouvertures d'espaces de coworking dans les grandes métropoles françaises. Ainsi la société d'investissement Tivoli Capital, qui se propose d'ouvrir d'ici à la fin de cette année sous la marque Newton

Offices un espace de bureaux flexibles de l'ordre de 5 000 m² dans le parc du Pichery à Aix-en-Provence. "Après Marseille, Lille, Montpellier et Lyon, notre ambition, avec le fonds d'investissement américain KKR, est de mailler tout le territoire et d'offrir à nos clients la possibilité de travailler depuis les plus grandes villes de France" explique Guillaume Pellegrin, qui a créé cette société en 2012.

Des commerces d'un nouveau type

Après les bureaux, les commerces. Le phénomène est aujourd'hui bien connu: longtemps implanté dans les zones périurbaines, le commerce traditionnel est en train de regagner le centre des villes. Initié timidement il y a quelques années, le mouvement tend à s'accélérer en raison de l'évolution du comportement des consommateurs. Fini le temps où ils acceptaient de se rendre régulièrement en voiture dans les grandes zones commerciales aménagées à l'extérieur des villes. Telle est la raison pour laquelle la plupart des grands groupes de distribution présents sur le territoire français – Carrefour, Casino,

L'an dernier, on a constaté une accélération importante des prises à bail de la part des opérateurs de coworking qui ont porté sur un total record de près de 200 000 m² pour toute la région Ile-de-France.

Auchan notamment – ont multiplié sous les marques respectives Carrefour City, Monop', Franprix ou A2pas les implantations de commerces de proximité dans le centre des villes. "Une évolution qui a largement contribué à réduire le taux de vacance des surfaces commerciales dans les grandes métropoles françaises, qui se maintient aujourd'hui à un niveau bas autour de 7 %", explique Olivier Belis, responsable des investissements dans le commerce de détail chez CIIAM.

Dans la même logique, la gentrification du centre des villes a généré la création de commerces d'un nouveau type. C'est ainsi que l'on a vu apparaître des boutiques d'alimentation dite de "circuit court" qui s'approvisionnent en produits biologiques cultivés dans des zones rurales proches, des artisans spécialisés dans la réparation d'appareils électroménagers ou encore des commerces dédiés à la location de courte durée de moyens de mobilité douce, comme les vélos et les trottinettes. "En la matière, la recette du succès consiste à faire preuve d'originalité, à anticiper les désirs des consommateurs et à offrir un produit ou un service de qualité qu'ils sont prêts à payer plus cher que dans le grand commerce traditionnel" explique Christian Dubois, directeur du

service Commerce chez Cushman et Wakefield France. Derniers exemples en date: le mélange de plusieurs activités au sein d'une même boutique comme un coffee-shop dans un magasin de jeans, ou un espace barbier dans un commerce de meubles design...

Tendance durable

Ce renouveau des centres-villes va-t-il se poursuivre? En ce qui concerne le marché des bureaux, les perspectives à court et moyen terme restent relativement solides. "Pour cette activité qui reste largement corrélée à la bonne santé de l'économie dans son ensemble, les prévisions de croissance du produit intérieur brut de la France pour les deux ans à venir devraient favoriser la conclusion de nouvelles transactions dans les grandes métropoles françaises, où le dynamisme économique est généralement supérieur à la moyenne nationale.", confirme Grégoire de la Ferté, directeur exécutif chez CBRE. Cela est vrai à Paris, où le taux de vacance des immeubles de bureaux est aujourd'hui particulièrement bas, mais aussi dans les villes les plus attractives comme Lyon, Nantes et Bordeaux, où l'offre de surfaces disponibles est encore sensiblement inférieure à la demande. Autre indicateur significatif: la présence forte dans tout le pays d'investisseurs étrangers – européens bien entendu, mais aussi nord-américains et asiatiques – qui ont représenté l'an dernier environ 55 % de la totalité des volumes investis en France, tous types d'actifs confondus.

Quant à l'activité commerciale proprement dite, elle devrait continuer à profiter largement de la tendance à la revitalisation du centre des villes. Non seulement la plupart des études réalisées sur le sujet montrent que les consommateurs appellent de leurs vœux un retour des petits commerces de proximité, mais surtout les élus locaux semblent aujourd'hui bien décidés à accompagner le mouvement. Tel est, en tout cas, l'objectif du programme national baptisé Action Cœur de Ville qui a été lancé au



"Les prévisions de croissance du PIB pour les deux ans à venir devraient favoriser la conclusion de nouvelles transactions dans les grandes métropoles françaises, où le dynamisme économique est généralement supérieur à la moyenne nationale."
Grégoire de la Ferté, CBRE.

tout début de l'an dernier par le ministère de la Cohésion des territoires. Principaux modes d'action prévus: inciter les municipalités à définir des stratégies commerciales et aider les commerçants à s'adapter au commerce de demain. ■

DIÉRIE WILLOT

Ronan Vaspart, directeur du Mipim

"Coworking, coliving, résidences hôtelières ou auberges de jeunesse devraient constituer prochainement une composante importante du marché immobilier"



Rappelez-nous l'origine et la vocation du Mipim (Marché international des professionnels de l'immobilier)?

Créé en 1990 comme lieu de rencontre des professionnels européens de l'immobilier et de l'urbanisme, le Mipim s'est progressivement ouvert depuis lors aux autres continents. Aujourd'hui, soit 30 ans plus tard, il est devenu le rendez-vous incontournable des acteurs les plus influents de l'immobilier d'une bonne centaine de pays dans le monde. Il a désormais vocation à réunir tous ceux qui participent à l'élaboration de la chaîne de valeur – investisseurs, promoteurs, autorités locales ou encore architectes – dans l'ensemble des catégories d'actifs immobiliers: logements, bureaux, entrepôts, hôpitaux, etc. Notre salon leur offre ainsi la possibilité de connaître un nombre important de projets de développement et d'accéder à une palette de financements extrêmement large.

Comment se présente l'édition 2020?

Pour cette 31^e édition, nous devrions enregistrer de nouveaux records avec un peu plus de 27 000 participants dont environ 6 000 investisseurs. Et cette année, nous allons accueillir pour la première fois des exposants venus

d'Arabie saoudite, de Nouvelle-Zélande et du Vietnam. Autre nouveauté importante: le Mipim mettra cette année l'accent sur le développement de toutes les nouvelles formes d'hôtellerie – coworking, coliving, résidences hôtelières, auberges de jeunesse... – qui devraient, selon nous, constituer prochainement une composante importante du marché immobilier.

Quels sont vos projets pour les années à venir?

À terme, nous souhaitons conforter notre position de leader mondial des salons dédiés à l'immobilier en nous intéressant davantage aux projets de développement du continent africain. Dans la même optique, nous entendons consacrer une place de plus en plus importante aux divers problèmes que pose l'émergence désormais évidente du thème de la responsabilité sociale et environnementale dans l'ensemble du secteur immobilier. ■

* du 10 au 13 mars 2020
Cannes, Palais des festivals
www.mipim.com

L'immobilier d'entreprise en pierre-papier

L'an dernier, les Français ont investi un montant total de plus de 8,6 milliards d'euros dans les SCPI, pour 3 milliards d'euros dans les OPCI

L'immobilier d'entreprise comprend toutes les opérations relatives à la vente, l'achat et la location des biens utilisés par les entreprises: les bureaux et les commerces mais aussi les locaux industriels, les entrepôts ou les diverses formes d'hôtellerie... Compte tenu des sommes en jeu, il est

pratiquement impossible d'y investir en direct. D'où la nécessité de passer par l'intermédiaire d'une société ou d'un fonds. C'est-à-dire soit d'une SCPI (Société civile de placement immobilier) soit d'un OPCI (Organisme de placement collectif immobilier), deux dispositifs juridiques distincts connus sous l'expression "pierre papier", qui renvoie au fait que l'investisseur détient de l'immobilier sous forme de parts (en papier) et non pas de pierre.

C'est ainsi que la SCPI prend la forme d'une société de gestion qui se charge de l'acquisition, de la rénovation, de l'entretien, de la valorisation mais avant tout de la location d'un patrimoine immobilier. On compte

Chiffres clés

En 2018, les investissements sur le marché français de l'immobilier d'entreprise ont atteint le montant total de 21 Mds€ dans les immeubles de bureaux, dont 87 % concernent l'Ile-de-France. Soit 8,8 Mds€ pour plus d'un million de m² dans la capitale elle-même, et 2,4 Mds€ pour le quartier de La Défense.

4,4 Mds€ ont été investis dans les surfaces commerciales, dont 500 M€ seulement dans les centres commerciaux

Source: Knight Frank France