



Lumine & Sens

## Les transactions de bureaux Le bilan du premier trimestre 2011

## Objet de l'atelier et sources

Depuis plus de 15 ans, l'OIE et l'a-urba réalisent une enquête auprès des commercialisateurs en immobilier d'entreprise sur le parc de bureaux de l'agglomération bordelaise.

Cette enquête recouvre plusieurs objectifs :

- une connaissance quantitative du parc,
- une analyse qualitative des bâtiments,
- une étude de la structuration du parc et de l'activité des entreprises,

Cette connaissance approfondie de l'existant doit permettre de mesurer les besoins futurs au regard de la dynamique du marché.

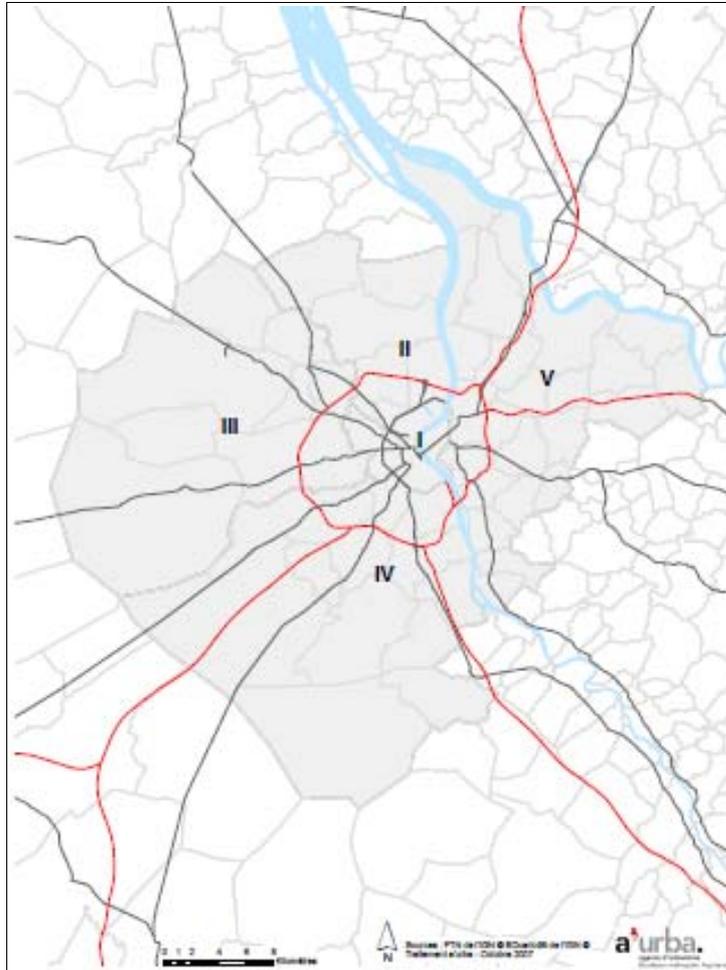
### Sources

**\*Enquête auprès des commercialisateurs** et des promoteurs constructeurs membres de l'OIE.

**\*Enquête zone d'activité** réalisée en partenariat avec la Communauté Urbaine de Bordeaux et le Conseil Général.

Chaque trimestre l'OIE organise des ateliers de concertation avec les membres de l'OIE et l'a-urba afin de valider les chiffres 15 jours après le retour enquête.

## Le périmètre d'observation

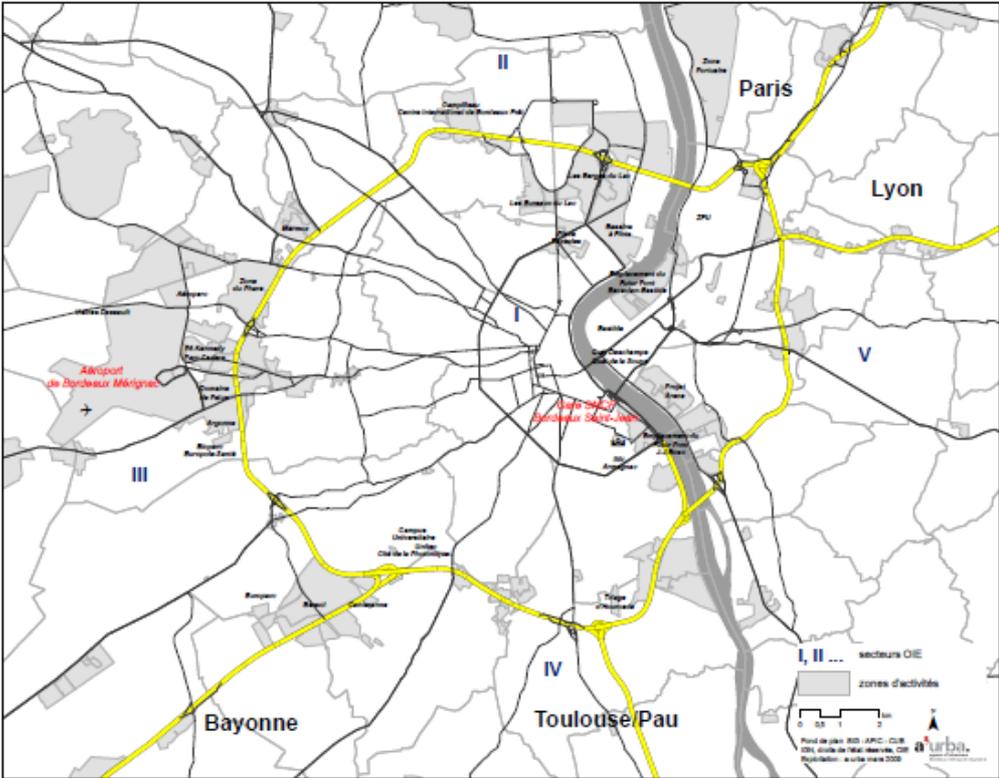


### L'aire d'étude

Elle porte sur les communes qui composent l'agglomération bordelaise et se subdivise en 5 secteurs

- Secteur I Bordeaux Centre / Bordeaux Bastide
- Secteur II Bordeaux Nord [Le Lac, Bruges, Blanquefort]
- Secteur III Ouest [Mérignac, Saint-Médard-en-Jalles ...]
- Secteur IV Sud/Sud-Ouest [Pessac, Talence ...]
- Secteur V Rive Droite [Lormont, Cenon ...]

# Zoom sur l'aire d'étude



# Définitions générales

## **Offre existante :**

Ensemble des immeubles construits, pour lesquels il existe une recherche active d'utilisateur à la location ou à la vente.

## **Offre neuve :**

Ensemble des constructions et restructurations encore disponibles. Elles sont analysées en fonction de l'état d'avancement des projets :

Offre neuve livrée : immeuble dont les travaux de construction sont terminés.

Chantier en cours : immeuble dont les travaux de construction ont démarré. Ne sont pas pris en compte les travaux préalables de démolition.

Permis de construire obtenu : autorisation de construire obtenue, généralement comptabilisée après la purge du recours des tiers.

Permis de construire déposé : autorisation de construire demandée, en cours d'instruction.

## **Seconde main :**

Locaux ayant déjà été occupés par un utilisateur, ou livrés et jamais occupés depuis plus de cinq ans. On distingue les locaux :

Rénovés : locaux ayant fait l'objet de travaux de rénovation.

Très bon état : locaux performants, de qualité.

Etat d'usage : locaux peu performants, louables en l'état.

A rénover : locaux peu performants et nécessitant des travaux de rénovation.

Obsolète : Locaux nécessitant des travaux de rénovation dont le montant est > 50% de la valeur de l'immeuble.

## **Blanc/Gris :**

"En blanc" : construction lancée sans vente ou location préalable à un utilisateur.

"En gris" : projet dont le chantier ne sera lancé qu'après location ou vente de tout ou partie à un utilisateur.

## **Taux de vacance:**

Rapport entre l'offre immédiatement disponible et le parc existant.

## **Transaction :**

Location ou vente à un utilisateur d'un bien immobilier, concrétisée par la signature d'un bail ou d'un acte de vente. Sont inclus les clés en main et les comptes propres. En cas de conditions suspensives, la transaction est prise en compte après leurs levées.

## **Vente promoteur :**

Vente d'une opération montée par un promoteur à un investisseur.

## **Vente investisseur :**

Vente d'un immeuble dans le but de ne pas l'exploiter pour sa société et d'en tirer un revenu financier dans le cadre d'un placement. Pour les opérations mixtes dissocier la partie investisseur et utilisateur.

## **Arbitrage :**

Vente d'un actif immobilier propriété d'un investisseur à un autre investisseur.

## **Clé en main locatif :**

Opération réalisée pour les besoins propres d'un utilisateur qui en est locataire.

## **Compte propre :**

Opération réalisée pour les besoins propres d'un utilisateur qui en est propriétaire.

## **Externalisation:**

Vente d'un actif immobilier propriété d'un utilisateur à un investisseur.

## **Pré-commercialisation:**

Transaction utilisateur ayant lieu plus de six mois avant la livraison d'un bâtiment.

## **Loyer :**

de Présentation : Loyer annuel par mètre carré et par an, inscrit au mandat, et exprimé hors taxes, hors charges et hors parkings.

Economique : loyer annuel par mètre carré et par an, exprimé hors taxes et hors charges et corrigé des avantages consentis par le propriétaire (franchise de loyer, réalisation de travaux, etc.).

"Prime" : loyer facial le plus élevé, hors transaction de convenance, pour un produit :

- de taille standard par rapport à la demande dans le secteur de marché,
- d'excellente qualité et offrant les meilleures prestations,
- dans la meilleure localisation pour un marché donné.

"Top" : loyer facial le plus élevé d'un marché donné, hors transaction de convenance. Le loyer top n'est pas systématiquement un loyer prime.

# Définitions générales (suite)

## Qualité de l'offre

### **Neuf/restructuré:**

Locaux n'ayant jamais été occupés et appartenant à un bâtiment neuf ou restructuré (travaux concernant la structure de l'immeuble et souvent liées à un permis de construire), livrés depuis moins de cinq ans.

### **Rénové/récent :**

Rénové : locaux ayant fait l'objet de travaux de rénovation (peinture, bardage, porte d'accès, mise aux normes...)

Récent : locaux performants, de qualité.

### **Ancien :**

Locaux peu performants, louables en l'état.

### **Obsolète :**

Locaux qui ne sont pas louables en l'état, nécessitant des travaux de rénovation ou de mise en conformité dont le montant est > 50% de la valeur de l'immeuble.

## Disponibilité

### **Offre immédiate :**

Ensemble des locaux vacants immédiatement disponibles.

### **Offre < 1 an :**

Ensemble des locaux disponibles à moins d'un an, incluant l'offre neuve non pré commercialisée et l'offre de seconde main libérée de manière certaine (baux résiliés).

### **Offre > 1 an :**

Ensemble des locaux disponibles à plus d'un an, incluant l'offre en cours de construction, permis déposé ou en cours d'élaboration et ayant une issue certaine et l'offre de seconde main libérée de manière certaine (baux résiliés).

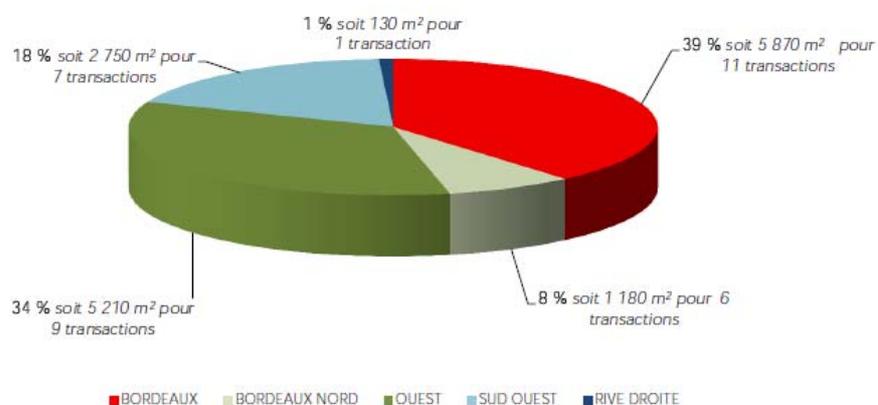
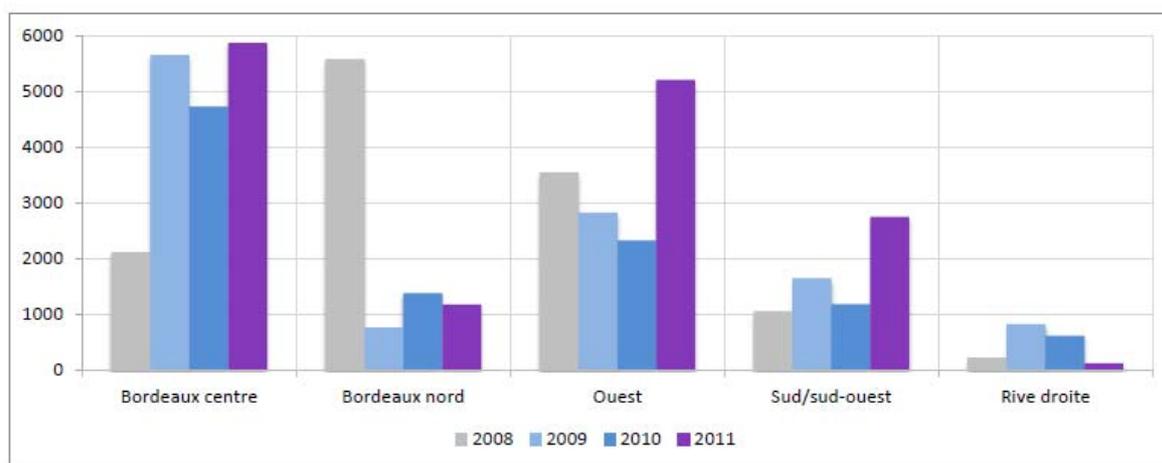
## Autres

### **Autorisation d'exploiter :**

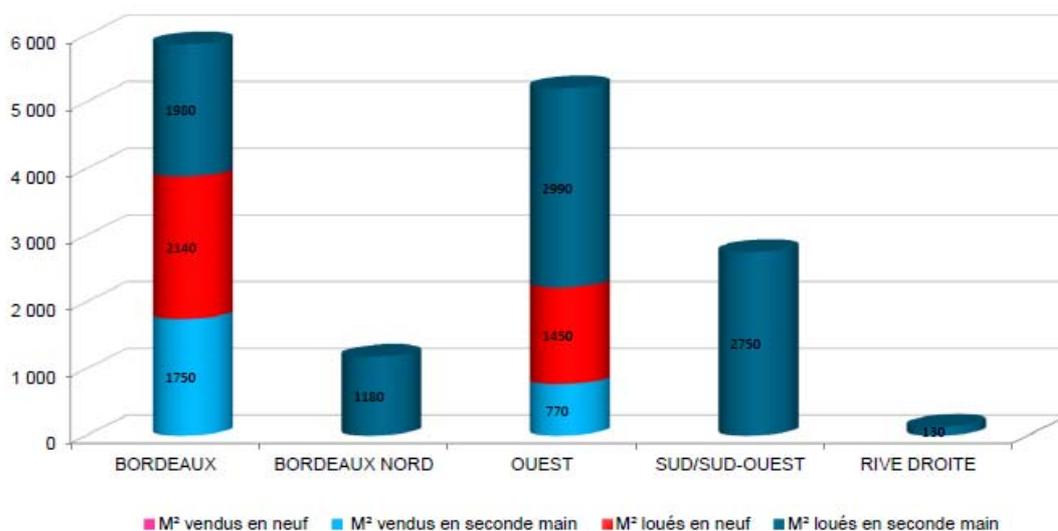
Relative aux Installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Sont soumises à autorisation les installations qui présentent des risques ou des nuisances potentielles. Le classement des installations établit des seuils qui tiennent compte de leurs dimensions, des produits utilisés ou stockés ou de l'emploi de certaines substances. Tous les entrepôts couverts d'un volume supérieur à 50 000 m<sup>3</sup> doivent bénéficier au minimum d'une autorisation 1510.

Un volume de transactions de 15 140 m<sup>2</sup> au 1<sup>e</sup> trimestre (hors comptes propres)  
– 34 transactions.

	Nb de transactions 1T2011	Surface transactée 1T2011	Rappel 2010	Rappel 2009	Rappel 2008
Bordeaux centre	11	5870	4 730 (18)	5 660 (9)	2 120 (10)
Bordeaux nord	6	1180	1 380 (7)	770 (1)	5 580 (8)
Ouest	9	5210	2 330 (8)	2 830 (5)	3 550 (10)
Sud/Sud ouest	7	2750	1 190 (6)	1 650 (10)	1 060 (5)
Rive droite	1	130	620 (5)	830 (7)	230 (5)
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>15140</b>	<b>10 250 (44)</b>	<b>11 740 (32)</b>	<b>12 540 (38)</b>



## Répartition des transactions par type de produits (hors comptes propres)

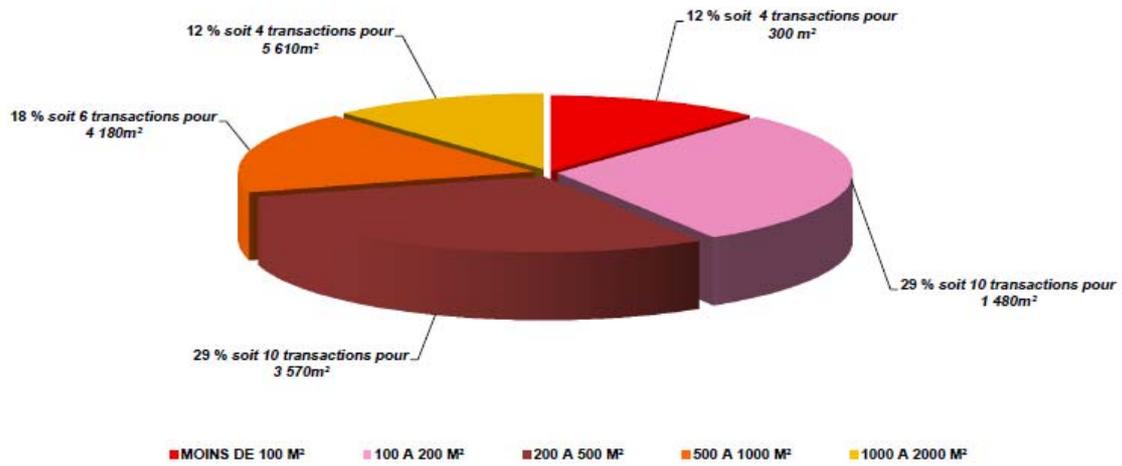


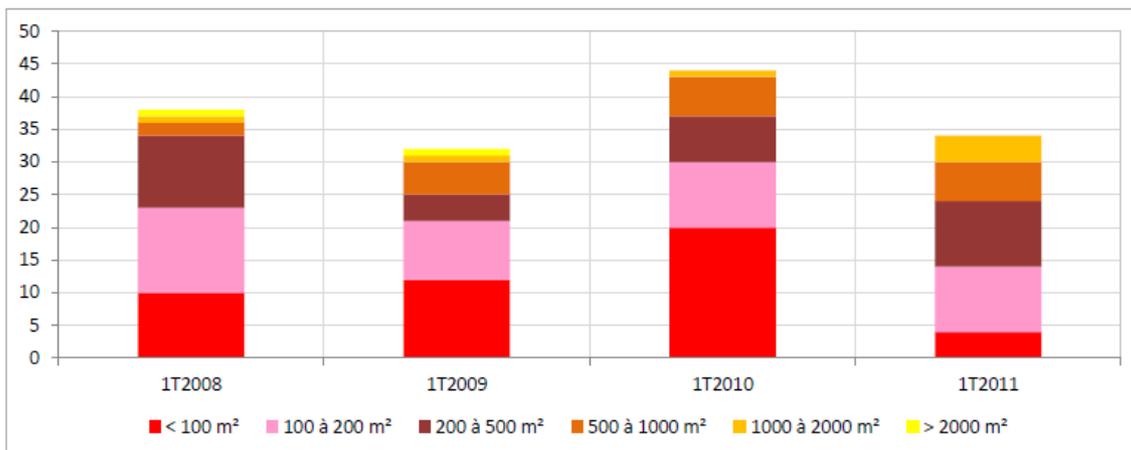
Seconde main : **76%** contre 85% en 2010 et 95% en 2009  
Neuf : **24%** contre 15% en 2010 (5% en 2009)

Surface vendue : **17%** contre 23% en 2010  
Surface louée : **83%** contre 77% en 2010 (100% en 2009)

Répartition des transactions par tranches de surface

	1T2011	1T2010	1T2009	1T2008
< 100 m <sup>2</sup>	4	20	12	10
100 à 200 m <sup>2</sup>	10	10	9	13
200 à 500 m <sup>2</sup>	10	7	4	11
500 à 1000 m <sup>2</sup>	6	6	5	2
1000 à 2000 m <sup>2</sup>	4	1	1	1
> 2000 m <sup>2</sup>	0	0	1	1
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>44</b>	<b>32</b>	<b>38</b>





**Moyenne 1e trimestre 2011 : 445 m<sup>2</sup>**  
**Mediane 1e trimestre 2011 : 306 m<sup>2</sup>**

Moyenne 1e trimestre 2010 : 230 m<sup>2</sup> contre 367 m<sup>2</sup> en 2009 et 330 m<sup>2</sup> en 2008  
Médiane 1e trimestre 2010 : 120 m<sup>2</sup> contre 128 m<sup>2</sup> en 2009 et 166 m<sup>2</sup> en 2008

Les valeurs locatives (€/HT/HC/m<sup>2</sup>/AN)

Neuf centre ville : 164 €/m<sup>2</sup>/HT/HC  
Seconde main centre ville : 138 €/m<sup>2</sup>/HT/HC

Neuf périphérie : une seule valeur renseignée  
Seconde main périphérie : 108 €/m<sup>2</sup>/HT/HC

Rappels

Année immobilière 2010

Neuf centre ville : 158 €/m<sup>2</sup>/HT/HC  
Seconde main centre ville : 125 €/m<sup>2</sup>/HT/HC

Neuf périphérie : 133 €/m<sup>2</sup>/HT/HC  
Seconde main périphérie : 111 €/m<sup>2</sup>/HT/HC

Premier trimestre 2010

Seconde main centre ville : 136 €/m<sup>2</sup>/HT/HC contre 135 à la fin de l'année 2009 et 129 au 1e trimestre de l'année 2009

Seconde main périphérie : 107 €/m<sup>2</sup>/HT/HC contre 114 à la fin de l'année 2009 et 109 au 1e trimestre 2009.

## **Le niveau de l'offre**

Pour ce trimestre, l'offre se situe à 93 540 m<sup>2</sup> (contre 98 110 m<sup>2</sup> à la fin de l'année 2010).

Bordeaux centre = 24 730 m<sup>2</sup>

Bordeaux nord = 9 070 m<sup>2</sup>

Ouest = 36 410 m<sup>2</sup>

Sud/Sud-Ouest = 18 030 m<sup>2</sup>

Rive Droite = 5 300 m<sup>2</sup>

## **Les faits marquants du trimestre :**

- un doublement des transactions sur le secteur Sud/Sud-ouest par rapport aux premiers trimestres de ces quatre dernières années – tendance à vérifier pour les analyses du premier semestre,
- peu de mouvements enregistrés sur les surfaces de moins de 100 m<sup>2</sup> (4 contre 20 en 2009, et une dizaine en 2009 et 2008) - est-ce une tendance réelle de ce trimestre ou un manque des transactions recensées?
- Très peu de transactions enregistrées sur la rive droite.

## **Les thèmes évoqués en séance**

- Peut-on faire une évaluation du parc plus précise? Peut-on faire des croisements avec le cadastre? Quel.s traitement.s? Quelle.s échelle.s?
- Comment aborder l'offre de seconde main – développer l'idée de la performance des immeubles?
- Comment utiliser le logiciel développé par AB6? Quel.s intérêt.s pour les adhérents?
- RT 2012 et « baux verts » - suivre leur application.
- Obtenir des informations sur la transaction du Stadium pour le groupe Schneider Electric (non intégrée ce trimestre)
- Une valeur de 108 €/m<sup>2</sup>/HT/HC sur les produits seconde main périphérie, qui pose de manière plus forte la problématique de la rénovation des immeubles
- L'atelier a été aussi l'occasion d'argumenter le propos sur les grands projets de la ville de Bordeaux, notamment Bassins à Flots et Euratlantique, sur leur effet présumé « aspirateur » dans les années à venir. Les professionnels présents ont débattu du sujet, l'évaluant comme un risque potentiel qui devrait pourtant insuffler une nouvelle dynamique économique. Il faut donc sortir d'une approche strictement binaire et faire un vrai travail sur l'offre de seconde main (évaluation de l'état du parc).