

|ETUDE EN COURS|

L'a-urba a lancé en février 2012 une étude exploratoire visant à une meilleure compréhension des stratégies des investisseurs à Bordeaux. Focalisée sur l'immobilier de bureaux, cette étude est réalisée en partenariat avec une équipe de recherche du LATTs, laboratoire Ecole des Ponts/CNRS.

Ce travail permet de mieux comprendre les rouages de l'investissement en immobilier d'entreprise à Bordeaux : les stratégies des investisseurs, les paramètres qui guident leurs choix, les différences d'un type de structure à l'autre, ainsi que les spécificités du marché bordelais.

Les premiers entretiens menés à Paris avec des commercialisateurs, des sociétés foncières cotées (SIIC), des sociétés de gestion de portefeuille (SCPI, OPCI) et des sociétés d'assurance ont permis de mettre en évidence des éléments récurrents dans le discours de ces acteurs.

Les atouts des régions sont relativement connus : un meilleur rendement, une faible volatilité des prix, des opportunités de diversification. Bordeaux suscite l'intérêt des investisseurs pour le dynamisme de ses projets



Architecte - C. DE PORTZEMPARC | Les Bassins à Flot îlot B O



Architecte - JP VIGIER | Ilot B



Architecte - ARTOTEC | Le Signal

urbains, la qualité de sa politique de communication et l'arrivée prochaine du TGV.

Un des éléments clé de l'investissement en région semble être avant tout la taille des investisseurs : un investisseur disposant de capitaux importants peut avoir dans ses critères de recherche un " ticket d'entrée " très élevé, c'est-à-dire être intéressé par des immeubles d'une valeur plus importante que ce que propose la métropole bordelaise. La dimension humaine est également importante dans cette question d'échelle. Si de petits immeubles multi-locataires offrent une opportunité de diversification par rapport à un gros immeuble mono-locataire du centre parisien, leur gestion représente également davantage de travail et de déplacements pour un même revenu.

Le cycle d'entretiens qui démarre à Bordeaux vise une compréhension globale des spécificités du marché bordelais par la rencontre de nombreux acteurs concernés par l'immobilier d'entreprise : commercialisateurs et investisseurs mais aussi promoteurs, Communauté Urbaine de Bordeaux, Bordeaux Gironde Investissement et l'EPA Bordeaux-Euratlantique.

|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.

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.

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.

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.

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 liés à un permis de construire), livrés depuis moins de cinq ans.

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

Récents : 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 m³ doivent bénéficier au minimum d'une autorisation 1510.

la lettre de l'oib

Ordeaux métropole
de l'Observatoire de l'immobilier

Le marché des bureaux

1^{er} semestre 2012

ÉDITORIAL

A l'échelle nationale, les marchés en immobilier d'entreprise révèlent quelques signes de faiblesse. Bordeaux et son agglomération font donc figures d'exception. En effet, avec **42 000 m² pour 100 transactions**, le niveau des transactions au premier semestre se situe dans la moyenne haute de ces 5 dernières années.

La structure du marché se maintient, portée par la **forte attractivité de Bordeaux (38 % du volume)** et la percée du secteur Sud-Ouest.

L'offre est en légère augmentation (+5 %) et atteint 138 000 m². Ce chiffre représente 6,5 % du parc global. L'offre neuve pèse pour un tiers et se localise sur les secteurs Sud/Sud-Ouest pour 16 000 m², Bordeaux pour 12 000 m² et l'Ouest pour 10 000 m².

La perspective pour l'agglomération est globalement positive pour l'année 2012 malgré un certain attentisme pour le secteur des grandes entreprises, qui pourrait être davantage significatif sur la deuxième partie de l'année.

L'ATELIER SOURCES & ANIMATION

Sources : Enquête réalisée avec le concours des cabinets ADYAL, BNP PARIBAS Real Estate, CB Richard Ellis, Tourny Meyer, DTZ, AREA Tertiaire, Gemofis, Arthur Loyd et Adevim & Agence Vacher, Activ'.

Responsable animation
Cécile RASSELET

A'URBA

Responsables de l'atelier

Simon DE MARCHI
Eric GUILLEMIN

ALTAE
DTZ

Membres de l'atelier

Jean-Raymond BUNEL
Valery CARRON
Benoît CHAUSI
Alexandre CIEUX
Patrice DUPOUY
Eric GROISILLIER
Nathalie LE BOLCH
Thomas POUYANNE
Jacqueline ROLIE-NOVELLI
Catherine SOMBRUN
Guillaume THERIEZ

ARTHUR LOYD
BNP PARIBAS REAL ESTATE
VILLE DE BORDEAUX
CB Richard ELLIS
TOURNY MEYER
GEMOFIS
BNP PARIBAS REAL ESTATE
ACTIV'
AREA TERTIAIRE
ADYAL
ADEVIM & Agence Vacher



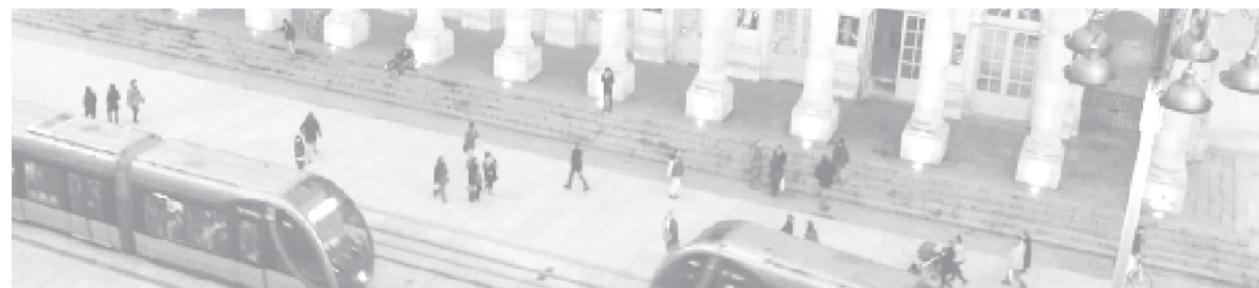
Architecte - CHAUX & MOREL | Prélude



Architecte - HUBERT SALADIN | Enora Park

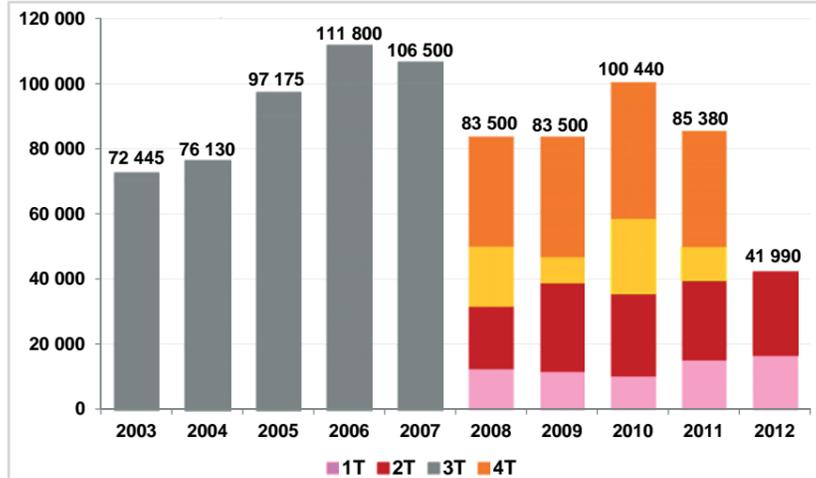


Architecte - ARCHICONCEPT | Blue Park - Sextant



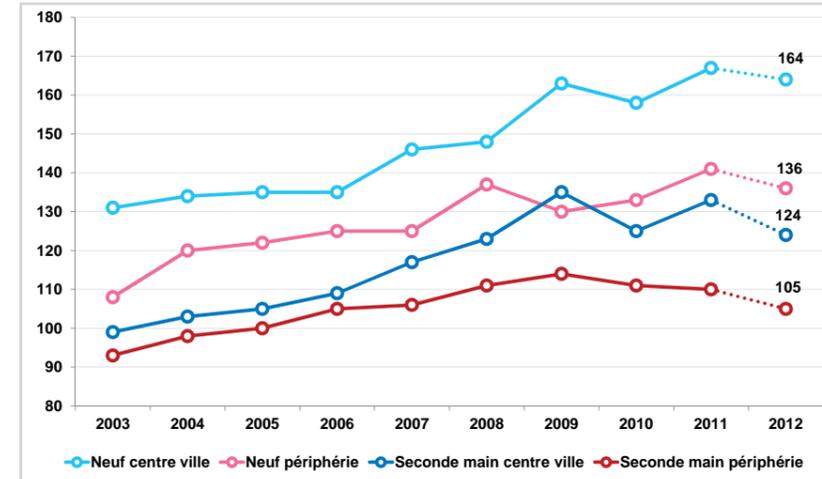
Un volume de transactions de 41 990 m² au 1^{er} semestre 2012 : 100 transactions

Évolution des transactions depuis 2003



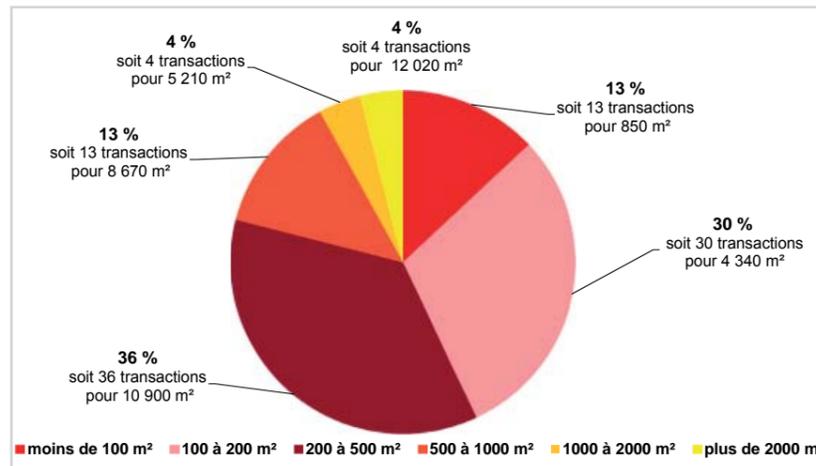
La demande placée enregistre un niveau comparable aux 4 dernières années. Le service aux entreprises et la filière banque/assurance sont les secteurs qui animent le marché.

Évolution des valeurs locatives €/HT/HC/m²/an depuis 2003



Les prix stagnent sur les produits neufs tandis qu'ils s'affichent plutôt à la baisse pour les produits de seconde main. Il est prématuré d'en faire l'analyse. Il est possible que ce fléchissement ne soit que conjoncturel et moins significatif sur l'ensemble de l'année.

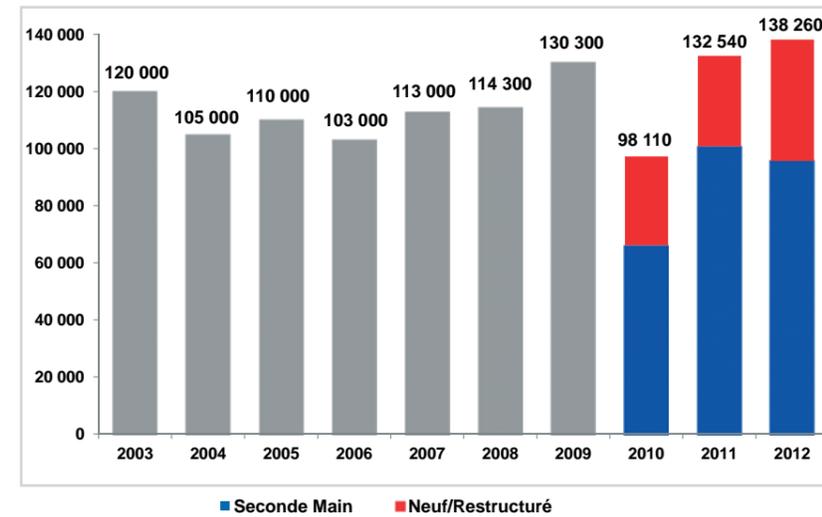
Répartition des transactions par tranche de surfaces en nombre



L'observation de la répartition des transactions par tranche de surface indique que l'agglomération bordelaise reste un marché de moyennes surfaces, caractéristique des marchés immobiliers en région. Toutefois, la **moyenne progresse et atteint 420 m²** pour une **médiane se situant à 232 m²**.

Le niveau de l'offre au 1^{er} semestre 2012

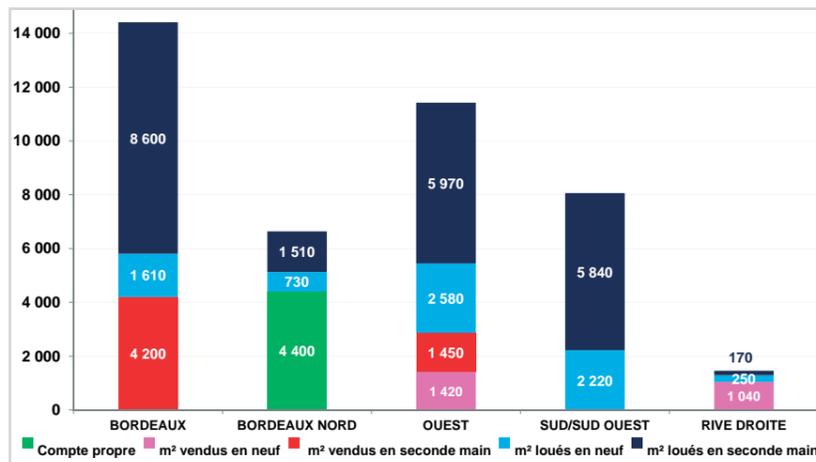
Évolution de l'offre depuis 2003



Un regard rétrospectif sur les 10 dernières années positionne l'offre au premier trimestre 2012 à un niveau encore jamais atteint.

Mais pour la première fois depuis quelques années, le stock progresse par le neuf, le parc de seconde main s'affichant en recul par rapport à la fin de l'année.

Répartition des transactions par secteurs géographiques



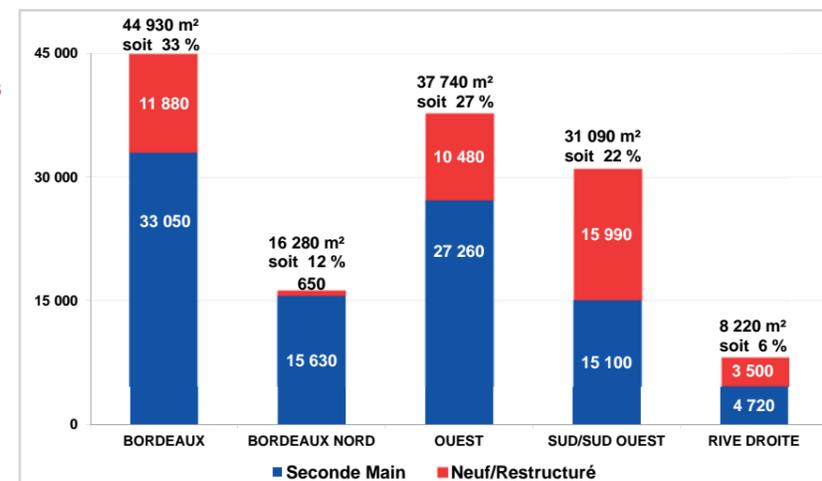
Tandis que le **secteur Bordeaux domine toujours le marché**, le secteur Ouest enregistre un léger recul.

Bordeaux Nord amorce une reprise consécutive notamment au montage d'une opération en compte propre. Ce secteur est en attente de sortie de projets et de restructuration d'une partie du parc.

La Rive-droite demeure un marché moins dimensionné, avec une logique de développement au coup par coup.

Et enfin, le **secteur Sud/Sud-ouest affiche un niveau de transactions très haut** comparativement aux années passées.

Répartition de l'offre par secteurs géographiques



65 % des produits sont classés en seconde main. Mais les situations divergent selon les secteurs.

La partition neuf/seconde main sur les secteurs Sud/Sud-Ouest et Rive Droite est à l'équilibre, tandis qu'elle est quasi-inexistante pour le secteur Nord et en 1/4-3/4 pour Bordeaux (26 % contre 74 %) et l'Ouest (28 % contre 72 %).

Ce sont les situations d'équilibre qui sont nouvelles. Elles sont révélatrices de l'engagement dans une dynamique de réalisation de projets à l'échelle des territoires concernés.