



À Bordeaux, les marchés bureaux et locaux d'activité se sont bien comportés et confortent un positionnement parmi les grandes métropoles régionales françaises. La variété de la demande placée démontre que l'économie bordelaise est diversifiée et offre de belles opportunités à ceux qui souhaitent entreprendre. Terre de projets, la Métropole convainc par ses atouts et ses

ambitions. Les stocks augmentent sous l'effet de la libération de locaux de seconde main devenus obsolètes.

Des opérations de réhabilitation sont programmées et permettent la requalification du parc ancien. Les indicateurs sont au vert pour ce territoire qui prend de la valeur.



Le marché des locaux d'activité et entrepôts

Après une année 2014 correcte, 2015 offre un visage plus dynamique. Le 3^e trimestre présente des chiffres très positifs (176 930 m²) comparativement aux années précédentes et l'année se conclura vraisemblablement au-delà des 200 000 m².

Une importante transaction (56 000 m²), correspondant au regroupement des sites de l'entreprise Thalès sur Mérignac, au cœur de l'Aéroparc, traduit l'effet d'entraînement de la filière aéronautique sur le marché immobilier. Elle renforce territorialement son attractivité autour de grands donneurs d'ordre et de nouveaux projets à fort potentiel de croissance (drones, maintenances, systèmes embarqués...).

Malgré la rareté foncière, le marché participe à la bonne santé de l'économie métropolitaine et maintient une relative diversité de la demande placée, entre des transactions orientées vers les petites surfaces (moins de 1 000 m²) et un volume porté par les transactions supérieures à 5 000 m² (45 % du volume total transacté).

Le stock diminue légèrement et sa composition offre des opportunités de développement. Constitué de produits de seconde main, ancien voire obsolète, il présente un potentiel de requalification économique et constitue une réserve foncière à long terme pour les entrepôts et locaux d'activités.



Le marché des bureaux

Après un bon premier semestre, le 3^e trimestre confirme les perspectives prometteuses de 2015. En effet, avec plus de 80 000 m² dont 5 comptes propres pour 25 000 m² et 158 transactions, le marché des bureaux en région bordelaise tient ses objectifs. Ce résultat permet de viser raisonnablement les 100 000 m² pour la fin d'année.

L'hypercentre affiche de belles performances tandis que le marché du secteur ouest semble se contracter avec 40 % de transactions en moins par rapport à l'année 2014, mais un volume constant.

Les valeurs locatives conservent leur différence centre-ville/périphérie et sont en progression sur l'ensemble du territoire, sur les produits neufs comme de seconde main.

L'offre disponible à un an progresse sensiblement du fait de l'évolution du parc mais les opérations engagées rencontrent leurs utilisateurs et les perspectives 2016 annoncent un cru d'excellente qualité.

Animation / exploitation données

Cécile Rasselet - a'urba
Thibaut Lurcin - a'urba
Julien Alibert - a'urba

Référents Oieb atelier locaux d'activité

Florence Burgaud - Tourny Meyer

Liste des agences fournisseurs de données pour ce trimestre :

Advenis, Area Tertiaire, Arthur Loyd, BNP Paribas Real Estate, CBRE, Colliers, CTI, DTZ, EOL, Tourny Meyer

Référents Oieb atelier bureaux

Simon De Marchi - Altae

Avec la collaboration de

Marie Fuseau-Barbarin
Christine Dubart

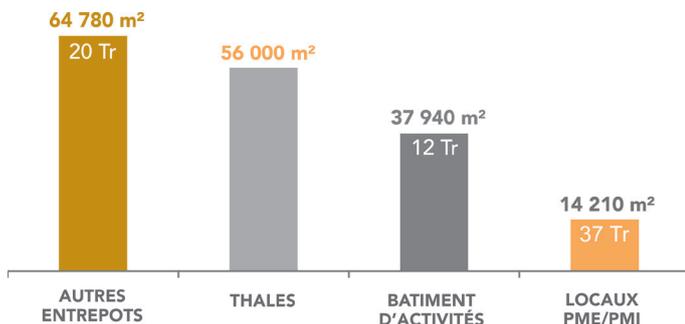
© a'urba | décembre 2015



Le marché des locaux d'activité et entrepôts

Les transactions - 172 900 m² - 70 transactions

Répartition des transactions par types de produits



Au troisième trimestre 2015, le niveau de transactions du marché bordelais affiche un excellent niveau.

Il est porté par la transaction « Thalès », à hauteur de 56 000 m². Indépendamment de cette opération, il se distingue par un volume de transactions important, comparativement aux années précédentes, puisqu'il se situe à 116 930 m².

Le marché des entrepôts domine. Les locaux d'activités (bâtiments d'activités et locaux PME-PMI) affichent un léger repli par rapport à 2014.

Répartition des transactions par tranches de surfaces

	m ²	% m ²	Nb	% nb
moins de 500 m ² *	10 063	9 %	30	43,5 %
500 à 1 000 m ² *	10 414	9 %	14	20 %
1 000 à 2 000 m ² *	12 914	11 %	9	13 %
2 000 m ² à 5 000 m ² *	31 470	27 %	10	14,5 %
plus de 5 000 m ² *	52 070	45 %	6	9 %
Total général	116 931	1	69	1

La répartition des transactions par tranches de surface cultive les extrêmes avec, hors transaction Thalès, 63,5 % du nombre de transactions ciblées sur de petites surfaces (moins de 1 000 m²) et un volume porté par les transactions supérieures à 5 000 m² (45 % du volume total transacté). Si on élargit le spectre, le marché apparaît encore plus concentré, puisque 73,5 % des transactions sont inférieures à 1 000 m², quand 72 % du volume total se fait sur les 16 transactions supérieures à 2 000 m².

* Chiffres hors Thalès

Typologie des transactions

VENTE	LOCATION	NEUF	2 ^{de} main
37 %*	63 %*	3 %*	97 %*

Moyenne des surfaces transactées par type de produits*

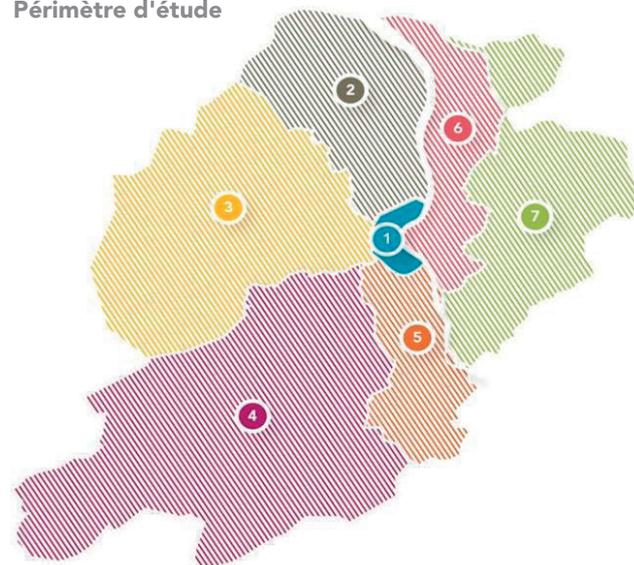
Autres entrepôts - 3 250 m²
 Locaux PME / PMI - 428 m²
 Bâtiments d'activités - 3 062 m²

€/ m ² / HT / HC / an		Max	Min	Moy
Seconde main	Autres entrepôts	54	28	42
	Locaux PME / PMI	100	28	64
	Bâtiments d'activités	75	40	65
Neuf	Locaux PME / PMI	/	/	70

Sur ces aspects plus qualitatifs, la structure du marché présente une stabilité qui se confirme d'année en année. La part du locatif (2/3 des transactions) et celle du seconde main (97 %) reflètent les caractéristiques d'un parc dont les enjeux de renouvellement sont de plus en plus forts, pour répondre à la demande et pallier le manque de foncier.

Les valeurs locatives ou les surfaces moyennes transactées se maintiennent, voire sont en légère progression.

Périmètre d'étude

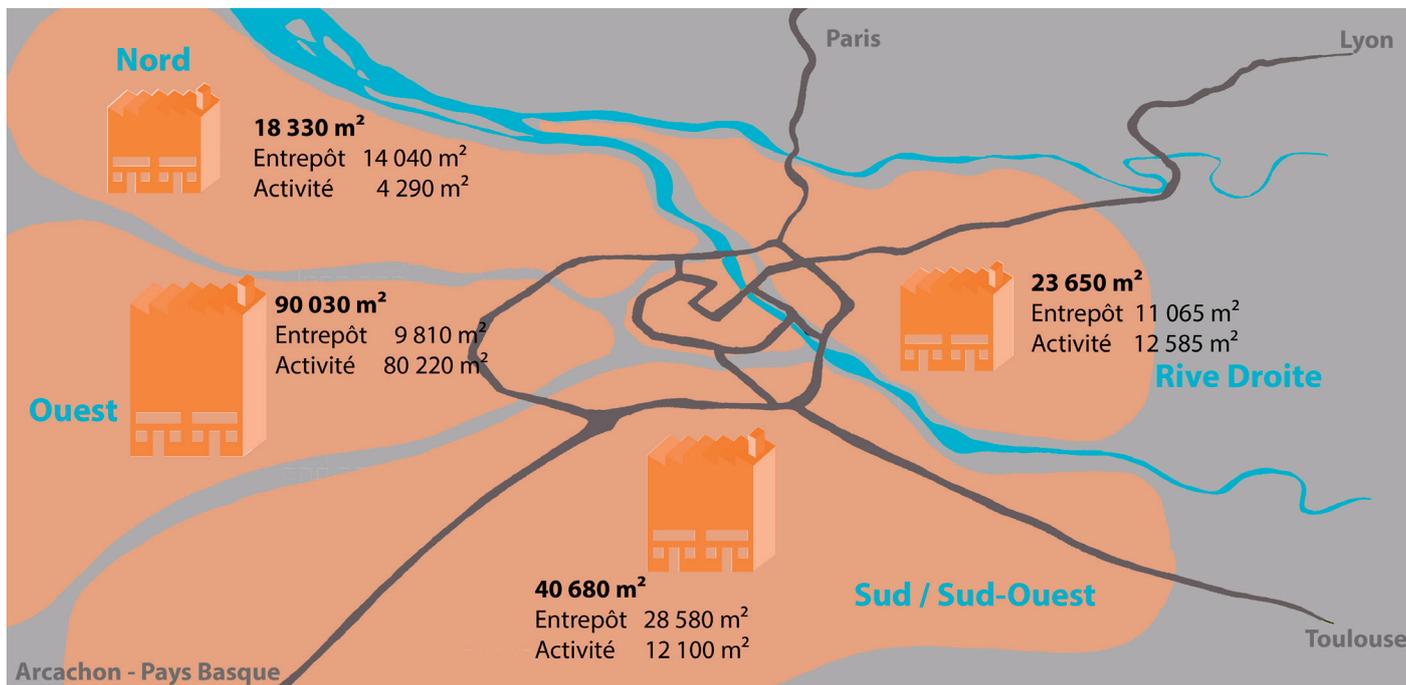


- Secteur 1** (bleu à rayures diagonales) : Bordeaux
- Secteur 2** (gris à rayures diagonales) : Bordeaux Nord (Le Lac, Bruges, Blanquefort)
- Secteur 3** (jaune à rayures diagonales) : Ouest (Mérignac, Saint-Médard-en-Jalles ...)
- Secteur 4** (violet à rayures diagonales) : Sud/Sud-Ouest (Pessac, Talence ...)
- Secteur 5** (orange à rayures diagonales) : Sud (Villeneuve-d'Ornon)
- Secteur 6** (rose à rayures diagonales) : Rive Droite Métropole (Bassens, Ambès, Ambarès-et-Lagrave ...)
- Secteur 7** (vert à rayures diagonales) : Rive Droite Hors Métropole (Beychac et Caillau, Saint-Loubès ...)



Le marché des locaux d'activité et entrepôts

Répartition des transactions par secteurs géographiques

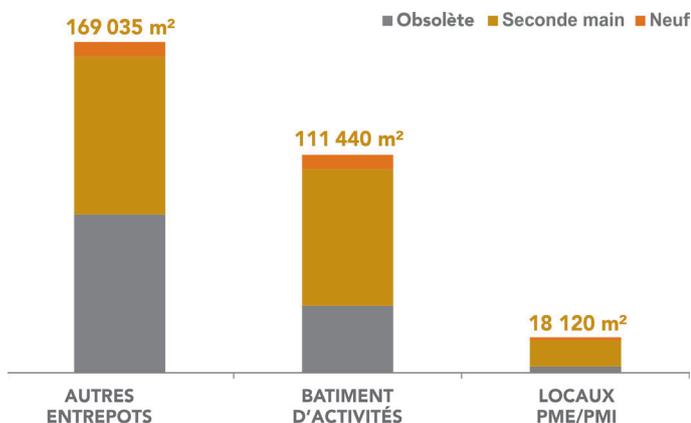


Géographiquement, le volume de transactions se concentre autour de la Rocade et le long des principaux axes de communication. L'Ouest se distingue particulièrement, mais intègre l'opération Thalès. Le Sud/Sud-Ouest tire son épingle

du jeu et se positionne au niveau du secteur Ouest (hors Thalès), par de belles transactions en entrepôts. Les secteurs Nord et Rive Droite connaissent un niveau de transactions plus faible qu'en 2014.



Estimation du stock - 298 600 m²



Suite à une forte progression en 2014, l'offre s'est stabilisée en début d'année et a diminué légèrement au second et troisième trimestre.

Ce stock est composé à 56 % par des produits « entrepôt ». Il correspond, pour beaucoup, à une offre de seconde main, obsolète ou du moins inadaptée aux besoins des utilisateurs, et à certains produits de grandes superficies, supérieures à 10 000 m². La faible part du stock sur les locaux PME-PMI et le déficit d'offre neuve illustrent la difficulté du marché à produire ce type de bien.

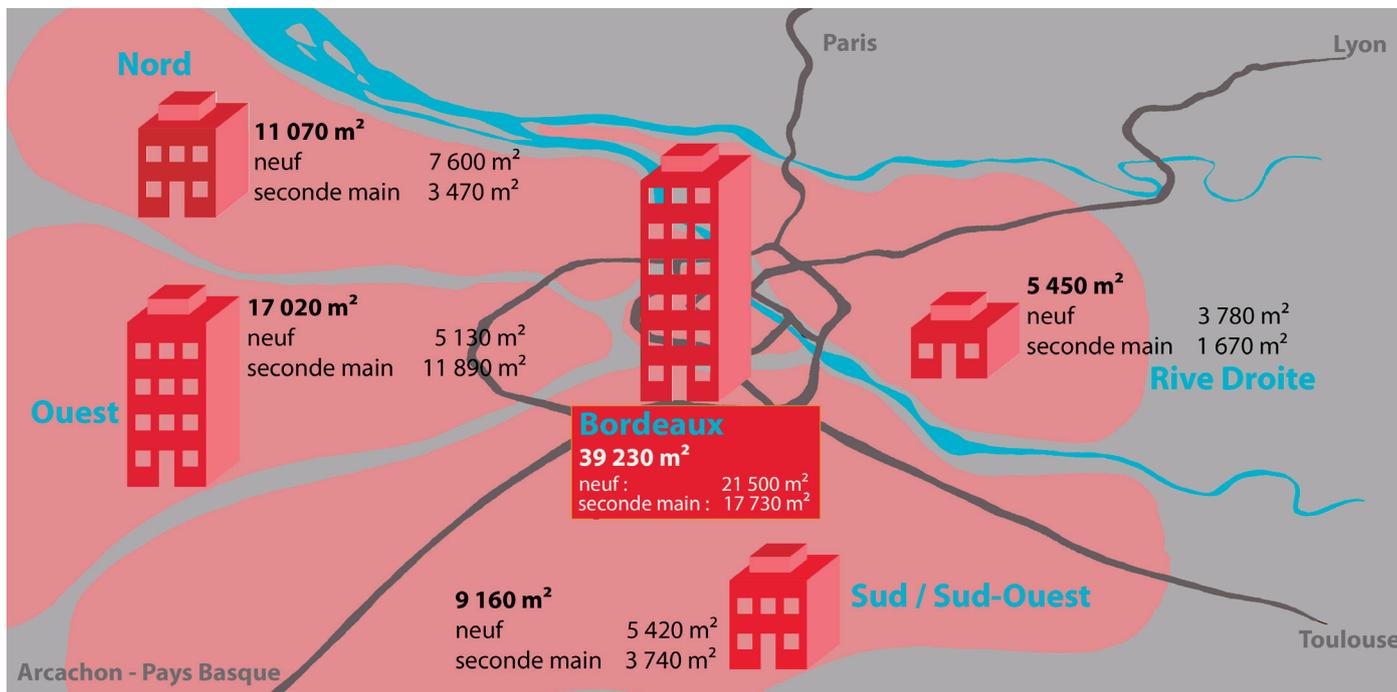
Géographiquement, la Rive Droite et le Nord regroupent près de 70 % du stock, avec respectivement 120 000 et 89 000 m², et comptent une forte proportion du parc ancien ou obsolète sur le marché. Les secteurs Ouest et Sud/Sud-Ouest, qui disposent d'un parc plus adapté, ont une offre moins importante.



Le marché des bureaux

Les transactions - 81 900 m² - 158 transactions

Les transactions par secteur géographique



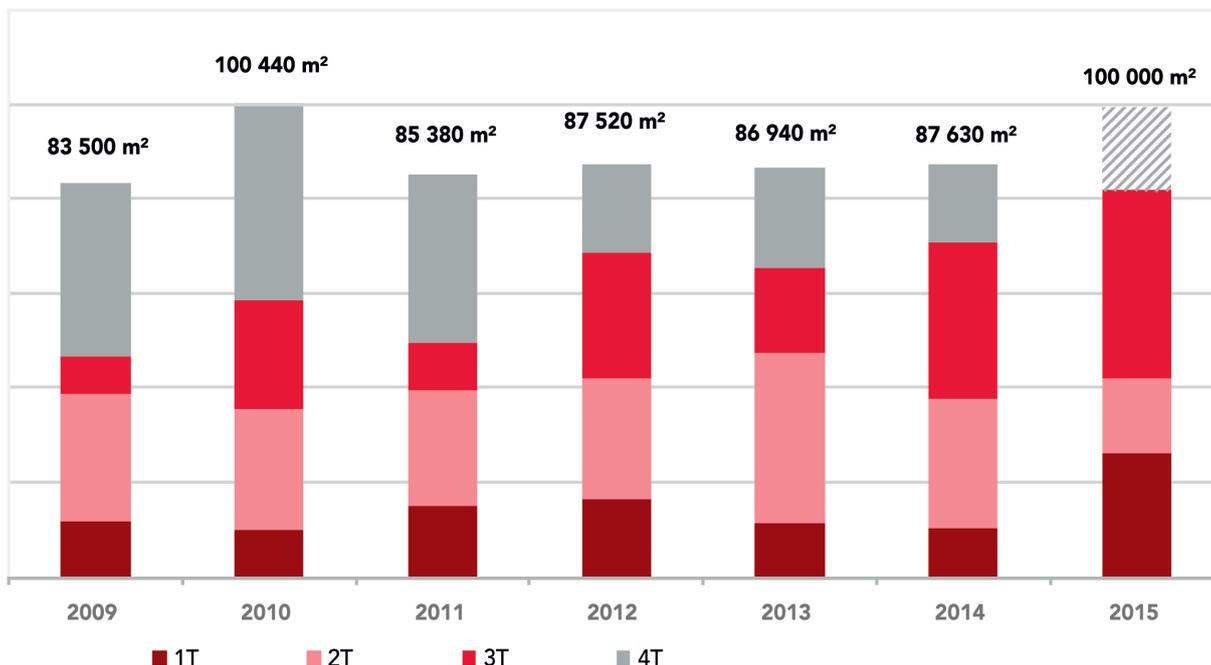
Avec près de 40 000 m² transactés, Bordeaux centre, porté par un important compte propre, représente environ la moitié du volume total de transactions. Le secteur Ouest affiche quant à lui des volumes semblables à l'année 2014, mais un nombre de transactions en recul de 40 %. La Rive droite retrouve des couleurs et enregistre un compte propre sur la commune de Cenon.

À l'issue du 3^e trimestre 2015, 70 % des surfaces transactées correspondent à des produits de seconde-main et 30 % à des produits neufs, ce qui est une répartition classique. La part des surfaces louées (83 %) a quant à elle gagné du terrain (+ 2 points par rapport à 2014) au détriment des surfaces vendues (17 %).

VENTE	LOCATION	NEUF	2 nd e main
13 %*	87 %*	32 %*	68 %*

* Chiffres hors compte propre

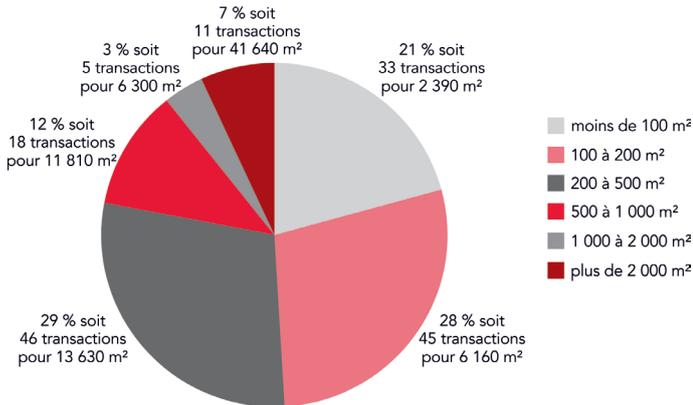
Évolution des transactions 2009 - 2015





Le marché des bureaux

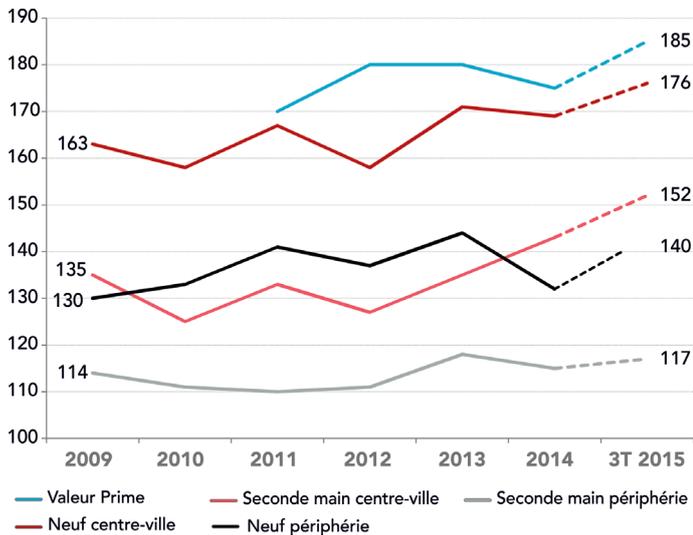
Répartition des transactions par tranche de surfaces



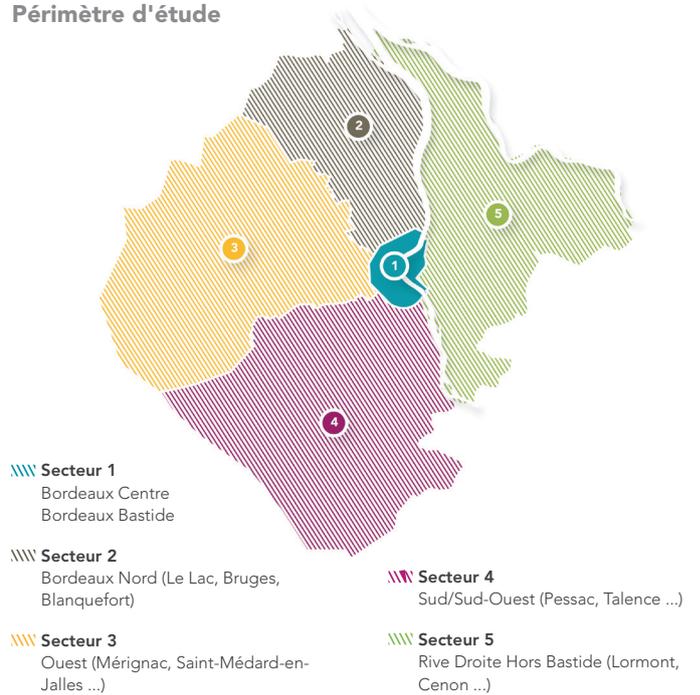
En matière de tranches de surfaces, les trois premiers trimestres de l'année 2015 se caractérisent par une part croissante des transactions de plus de 1 000 m² qui représentent 10 % du nombre total, contre 6 % en 2014. Les transactions de moins de 500 m² représentent toujours près de 80 % du nombre total. La différence par rapport à 2014 s'établit donc sur la tranche 500 à 1 000 m² qui a vu son nombre de transactions réduit de moitié.

Une progression des valeurs locatives est constatée sur les produits de centre ville comme de périphérie. La forte hausse enregistrée sur les valeurs neuves de périphérie s'explique en grande partie par une importante transaction sur la commune du Haillan.

Évolution des valeurs locatives (HT/HC/€/m²/an)

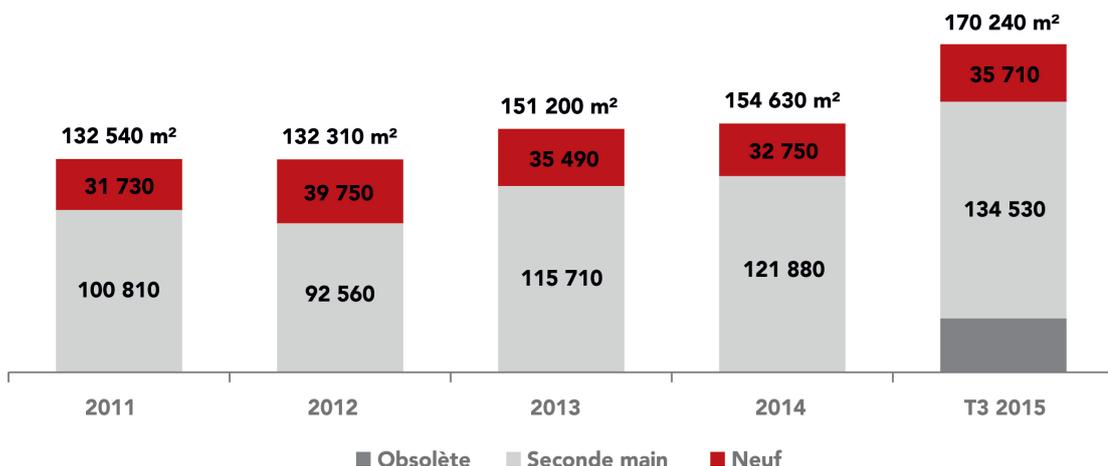


Périmètre d'étude



Le stock au 3^e trimestre 2015 - 170 000 m²

L'offre se trouve principalement sur le secteur Ouest et la commune de Bordeaux. Le stock provisoire au 3^e trimestre 2015 s'établit à 170 000 m², porté à 80 % par des produits de seconde main. La progression de l'offre s'explique en partie par la libération de locaux obsolètes dont la part a pu être estimée pour la première fois en 2015. Cette offre devrait baisser au quatrième trimestre par la relocation de m² récemment libérés.



COMMERCIALISATEURS

ADVENIS REAL ESTATE

Éric GROISILLIER – Tél : 05 56 57 99 53
egroisillier@advenis.com

AREA TERTIAIRE

Jacqueline ROLIE-NOVELLI – Tél : 05 56 96 75 75
j.rolie-novelli@area-tertiaire.fr

ARTHUR LOYD

Jean-Raymond BUNEL – Tél : 05 56 79 00 00
jr.bunel@arthur-loyd.com

BNP PARIBAS REAL ESTATE TRANSACTIONS

Valéry CARRON – Tél : 05 56 44 09 12
valery.carron@bnpparibas.com

CBRE AGENCY

Alexandre CIEUX – Tél : 05 56 90 52 30
alexandre.cieux@cbre.fr

CHAMBERY TRANSACTIONS GESTION

Antoine GRAND – Tél : 05 56 75 90 95
a.grand@groupe-cti.fr

COLLIERS BORDEAUX

Cédric CHAIGNAUD – Tél : 05 56 42 10 10
cedric.chaignaud@colliers.com

DTZ

Rodolphe DE MALET – Tél : 05 56 52 25 25
rodolphe.demalet@dtzbordeaux.fr

EOL

Guy FRANCEZ – Tél : 05 56 11 77 19
gfrancez@eolreal.com

TOURNY MEYER

Patrice DUPOUY – Tél : 05 56 51 28 28
patricedupouy@ournymeyer.fr

PROMOTEURS - CONSTRUCTEURS

ADIM SUD-OUEST

Lionel MOREAU – Tél. 05 56 18 63 64
lionel.moreau@vinci-construction.fr

AGC (Atlantique Gascogne Constructions)

Nicolas DUMARTIN – Tél : 05 57 92 20 00
n.dumartin@agc-contractant.fr

ALTAE

Pierre COUMAT – Tél : 05 56 69 99 86
p.coumat@altae-immo.fr

BOUYGUES IMMOBILIER

Jérémie DAGONET – Tél : 05 62 14 38 70
j.dagonet@bouygues-immobilier.com

CFA ATLANTIQUE

Éric DEROO – Tél : 05 56 08 50 38
ederoo@cfa-a.com

EIFPAGE IMMOBILIER ATLANTIQUE

Hervé LAPASTOURE – Tél : 05 57 19 08 08
herve.lapastoure@eiffage.com

GROUPE CARLE

Alain GILLET – Tél : 05 56 06 10 06
agillet@groupe-carle.com

GROUPE DPG

Guillaume SOLIGNAC – Tél : 05 56 36 37 38
guillaume.solignac@groupe-dpg.fr

GROUPE LAZARD REAL ESTATE

Laurent DE BOISSEL – Tél : 05 56 79 18 18
laurent.boissel@lazard-sa.com

ICADE PROMOTION

Xavier BOULANGER – Tél : 05 57 89 69 74
xavier.boulanger@icade.fr

NACARAT

Antoine LEFEVRE – Tél : 06 03 11 68 62
alefevre@nacarat.com

NOUVELLES FONCTIONS URBAINES

Edouard LACOSTE – Tél : 05 56 39 51 19
e.lacoste@nfu.fr

PRO IMMO DEVELOPPEMENT

David SIMON – Tél : 05 56 42 32 93
dsimon.pro.immo.dev@gmail.com

REDMAN ATLANTIQUE

Hervé LE NAOUR – Tél : 06 76 86 61 12
hln@redman.fr

SAFRAN IMMOBILIER

Arnaud ROUSSEL PROUVOST – Tél : 05 56 04 67 67
aroussel@safran-immobilier.fr

V2I

Pascal GIRARDIE – Tél : 05 56 40 02 00
p.girardie@v2i-conception.com

INSTITUTIONNELS / DEVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

AGENCE D'URBANISME BORDEAUX

MÉTROPOLE AQUITAINE
Cécile RASSELET – Tél : 05 56 99 88 75
c-rasselet@aurba.org

BORDEAUX EURATLANTIQUE

André DELPONT – Tél : 05 57 14 01 74
andre.delpont@bordeaux-euratlantique.fr

BORDEAUX GIRONDE INVESTISSEMENT

Sophie DOMINGO – Tél : 05 57 14 06 45
sdomingo@bordeaux-invest.fr

BORDEAUX MÉTROPOLE

Julien BIRGI – Tél : 05 56 99 84 84
jbirgi@bordeaux-metropole.fr

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BORDEAUX

Laure DUMAS – Tél : 05 56 79 50 27
ldumas@bordeaux.cci.fr

VILLE DE BEGLÉS

Laurent NEMERY – Tél : 05 56 52 25 25
l.nemery@mairie-begles.fr

VILLE DE BORDEAUX

Emmanuelle RIPERT-CHOLLET – Tél : 05 56 10 20 38
e.ripert@mairie-bordeaux.fr

VILLE DE MÉRIGNAC

Maxime DE PERSON – Tél : 05 56 55 66 17
m.deperson@merignac.com

VILLE DE PESSAC

Bertrand BARTHE – Tél : 05 57 93 63 41
bertrand.barthe@mairie-pessac.fr

EXPERTS EN IMMOBILIER

BNP PARIBAS REAL ESTATE VALUATION

Pierre Maël ROUGAGNOU – Tél : 05 56 81 53 39
pierremael.rougagnou@bnpparibas.fr

CBRE VALUATION

Arnaud SYOËN – Tél : 05 56 90 52 32
arnaud.syoen@cbre.fr

CREDIT FONCIER EXPERTISE

Damien LAVAUD – Tél : 05 56 99 56 89
damien.lavaud@creditfoncierimmobilier.fr

ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

BATIGESTION

Jean-Philippe COUSTAING – Tél : 05 56 34 00 32
jean-philippe.coustaing@gce-batigestion.fr

GESTIONNAIRES D'IMMEUBLE

ADYAL

Jean-Christophe VISEMBLAIN – Tél : 05 56 79 18 44
jean-christophe.visemblain@adyal.fr

NEXITY PROPERTY MANAGEMENT

Laetitia DE BRECHARD – Tél : 05 56 11 20 70
ldebrechard@nexity.fr

PERIAL PROPERTY MANAGEMENT

Pascal SANNA – Tél : 05 56 36 51 53
pascal.sanna@perial.com

POSTE-IMMO

Philippe CORBEL – Tél : 05 57 81 11 51
philippe.corbel@poste-immo.fr

SD2I GESTION / OREXIM

Ludmila OSCADE – Tél : 05 56 58 74 65
l.oscade@orexim.fr

YXIME AGENCE ATLANTIQUE

Jean-Paul LOISON – Tél : 05 57 92 13 80
jploison@yxime.fr

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

FPI Aquitaine Poitou-Charentes

Sophie GENTES – Tél : 06 83 38 93 59
contact@fpi-aquitaine-poitoucharentes.fr

PRESTATAIRES DE SERVICES

REGAZ BORDEAUX

Pascale LABAT-CHAURE ou Sylvie LESCOS
Tél : 05 56 79 43 33
plabatchaure@regazbordeaux.com
slescos@regazbordeaux.com

AMÉNAGEURS

AMENA INGENIERIE

Benoît HEREAU – Tél : 05 57 53 05 10
bh@amena.fr

PERSONNES QUALIFIÉES

Claude CHARLES

charlesclaud.33@gmail.com

Définitions

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

Seconde main : locaux ayant déjà été occupés par un utilisateur, ou livrés et jamais occupés depuis plus de cinq ans.

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.

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

Loyer 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.).

Loyer « 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.

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

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).