



Responsable des projets tertiaires du promoteur régional Altae, Simon de Marchi est le nouveau président de l'OIEB. [AGENCE APPA]

## « Le cycle n'est pas fini »

**ENTRETIEN** Récemment élu président de l'Observatoire de l'immobilier d'entreprise de Bordeaux Métropole (OIEB), Simon de Marchi fait le point sur l'état du marché du tertiaire.

PROPOS RECUEILLIS PAR MIKAËL LOZANO

**LA TRIBUNE – Quel regard portez-vous sur l'évolution du marché tertiaire bordelais ces dernières années?**

**SIMON DE MARCHI** – Nous avons clairement observé un changement d'échelle. Pendant des années, le marché de l'immobilier de bureaux est resté stable, entre 85 000 et 95 000 mètres carrés. Depuis 2016, un palier a été franchi. En 2018, nous avons terminé l'année à 149 000 mètres carrés. Les opérations urbaines ont été lancées les unes après les autres et, de ce fait, nous disposons aujourd'hui d'un parc tertiaire qui se qualifie à la faveur des constructions neuves et des rénovations, nous avons également une offre au-delà du périphérique qui se diversifie et qui monte en gamme. Indéniablement, les gros territoires de projets ont tiré le marché vers le haut. À l'instar des Bassins à flot, qui ont permis d'installer de nombreuses écoles qui avaient besoin d'espace.

**Comment la métropole est-elle abordée par les investisseurs?**

Ce territoire les rassure, car il n'y a pas d'effet yo-yo. Il est globalement stable, plutôt en croissance et pas uniquement porté par de l'administratif. L'opération Bassins à flot a bien fonctionné, Euratlantique a beaucoup été vendu en blanc, et les immeubles trouvent assez rapidement des occupants. Ce sont de bons signaux.

**Certains commercialisateurs se demandent si le nombre de projets à venir n'est pas trop important et estiment qu'il est temps d'y mettre un frein. Partagez-vous leurs craintes? Non. Il faut des projets, sans quoi la dynamique se brise. Or une dynamique de ce**

type est plus facile à casser qu'à maintenir! Nous devons poursuivre les efforts et, c'est vrai, trouver un bon équilibre, une cohérence calendaire, pour la mise sur le marché. Les opérations qui sortent de terre devront répondre aux attentes des acquéreurs potentiels car la demande d'achats patrimoniaux existe. Nous avons la chance d'être dans une métropole dynamique, surfons sur cette vague! Réfléchissons aussi à la spécialisation des territoires et des grandes opérations, comme on le fait avec Bordeaux Aéroport. Cette spécialisation a du sens. Quand les grues seront installées, quand les secteurs à construire seront urbanisés, le regard des investisseurs changera. Aujourd'hui, nous sommes loin de la surchauffe, nous n'avons qu'un an de stock. Continuons à structurer et à améliorer la variété de l'offre.

**Jugez-vous que l'offre et la demande des PME bordelaises ne sont pas alignées?**

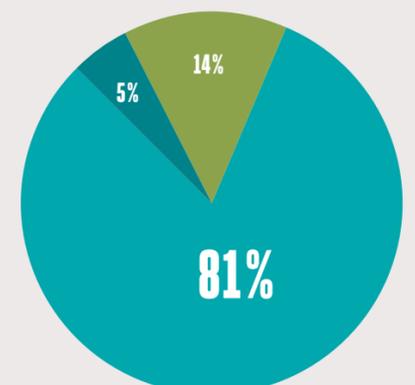
Je note que, sur les transactions du premier semestre 2019, la moyenne des surfaces hors comptes propres s'établit à

396 mètres carrés et la médiane à 229 mètres carrés. On est loin d'un marché uniquement tiré par les grandes surfaces. Je pense que, dans des opérations telles qu'Euratlantique par exemple, le marché commence toujours par les mouvements des grands comptes. Cela se met en place progressivement, il faut toujours « lancer la machine ». Dans la future programmation, il convient effectivement de sensibiliser les promoteurs à l'importance d'avoir du divisible, des petites surfaces, des plateaux allant de 250 à 500 mètres carrés. C'est à Euratlantique, aux aménageurs, de fixer les règles du jeu.

**La dynamique que vous observez peut-elle perdurer sur le même tempo?**

Je le pense, oui. Le marché-socle, la base qui est la nôtre aujourd'hui, est situé au alentours des 100 000 mètres carrés. Mais il y aura toujours des grosses opérations qui viendront gonfler ce nombre; il y aura toujours des gros acteurs qui chercheront à déménager, à se regrouper. Le cycle n'est pas fini. ■

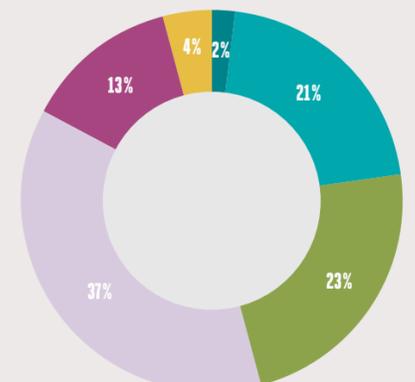
RÉPARTITION PAR NATURE DES TRANSACTIONS (selon le volume)



■ CRÉATION  
■ IMPLANTATION  
■ DÉMÉNAGEMENT/DÉVELOPPEMENT

**Surfaces moyennes**  
Création : 180 m<sup>2</sup>  
Implantation : 504 m<sup>2</sup>  
Déménagement/développement : 412 m<sup>2</sup>

LES TRANSACTIONS (en nombre, hors comptes propres)



Source : OIEB

## Bordeaux est le 3<sup>e</sup> marché régional hors Paris

Le premier semestre 2019 s'est achevé pour le marché métropolitain de bureaux par une demande placée atteignant les 93 400 mètres carrés, via 168 transactions, dont 45 % de neuf et 55 % de seconde main. Soit une poussée de 11 % par rapport au premier semestre 2018, selon les chiffres fournis par l'Observatoire de l'immobilier d'entreprise de

Bordeaux (OIEB). Cette performance fait grimper la métropole girondine sur la troisième marche du podium national hors Paris, en se plaçant derrière Lyon et Lille. L'opération lancée en compte propre à Mérignac par Dassault Aviation représente à elle seule 25 800 mètres carrés. Les ventes représentent 15 % de la totalité des transactions, et les loca-

tions 85 %. La moyenne des surfaces s'établit à 396 mètres carrés et la médiane à 229 mètres carrés. L'offre disponible à un an, elle, a terminé le premier semestre 2019 à 148 300 mètres carrés (à 35 % dans le neuf et à 65 % en seconde main). Ce stock total grimpe de 7 %, mais cette progression est surtout liée au retour sur le marché

de locaux de seconde main de qualité moyenne. L'évolution du marché des entrepôts n'est pas calée sur la même dynamique puisque, avec 84 900 mètres carrés échangés au premier semestre 2019 à travers 64 transactions, elle affiche un recul de 5 % par rapport à la même période en 2018, déjà en baisse de 25 %. ■