

LE MARCHÉ LOCATIF - 1S 2015

LA DÉFENSE

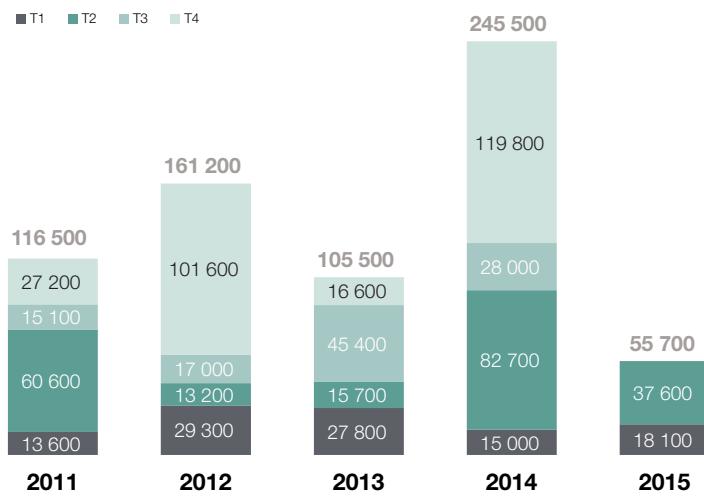


Demande placée

55 700 m²

(Source : Knight Frank)

Evolution de la demande placée en m²

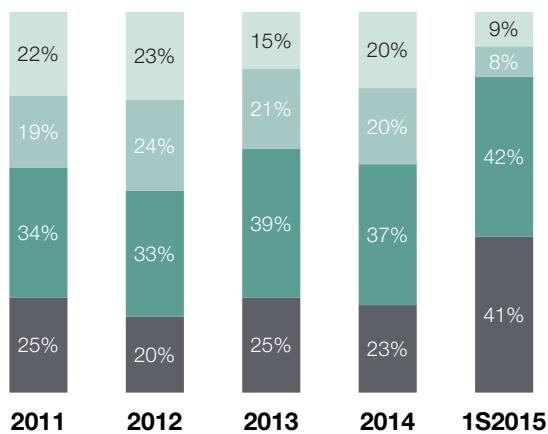


- 43% : La Défense affiche un résultat peu flatteur au 1^{er} semestre 2015 avec une régression de l'activité
- Cette chute doit toutefois être relativisée : cette régression est enregistrée sur la base d'un 1^{er} semestre 2014 particulièrement brillant
- La Défense avait connu une véritable résurrection en 2014, approchant ses plus hauts niveaux historiques sur le marché locatif : il ne lui sera pas facile de rester à de tels niveaux
- La Défense reste un marché structurellement volatile, reposant sur quelques grandes et très grandes transactions
- La reprise observée en 2014 trouve largement son origine dans les efforts consentis sur les loyers de commercialisation : le positionnement prix reste le critère discriminant sur un marché motivé par la recherche de rationalisation

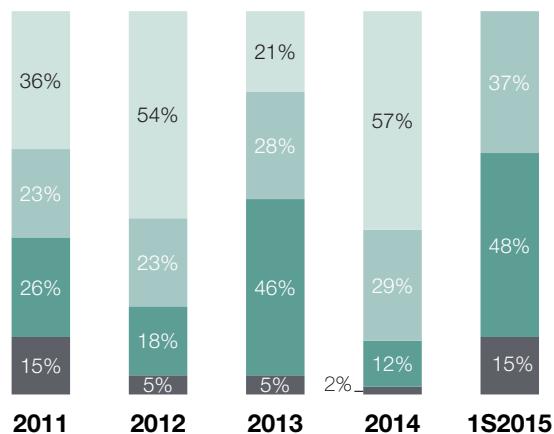
Taille des transactions

(Source : Knight Frank)

Ile-de-France



La Défense



Petites surfaces (≤ 1 000 m²)

Moyennes surfaces (de 1 000 à 5 000 m²)

Grandes surfaces (de 5 000 à 20 000 m²)

Très grandes surfaces (> 20 000 m²)

Exemples de transactions

Transactions de plus de 5 000 m² (Source : Knight Frank)

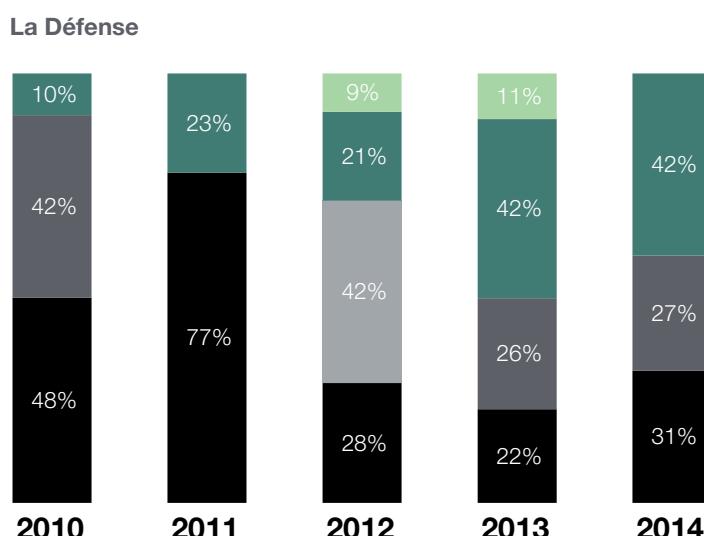
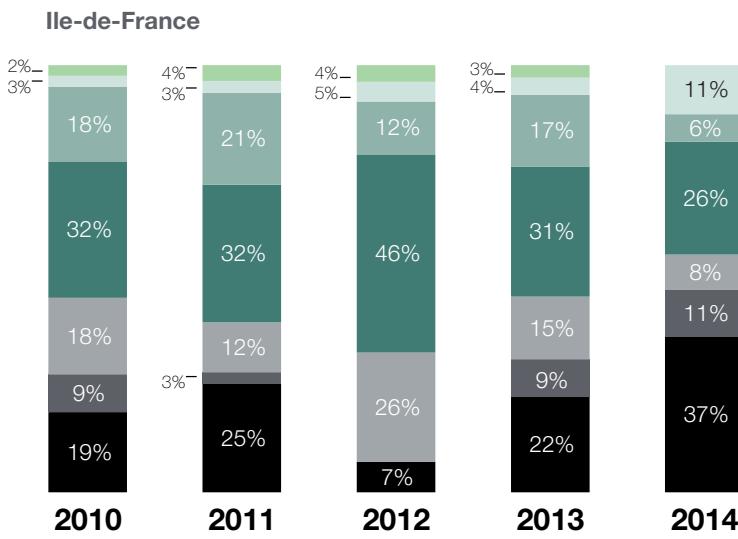
Preneur	Adresse	Date de signature	Surface	Loyer	Etat de l'immeuble
Demos	La Grande Arche	Juin 2015	5 020 m ²	320 €	Etat d'usage
B2V Gestion Association	Immeuble Between	Avril 2015	9 700 m ²	NC	Rénové
Natixis	Tour Kupka B	Mars 2015	5 700 m ²	360 €	Etat d'usage

Les grands utilisateurs

(> 5 000 m²)

(Source : Knight Frank)

- Banque/Finance/
Assurance
- Activités juridiques/
Audit/Conseil
- Public/Para-public/
Organisations professionnelles
et internationales
- Industrie
- TMT
- Luxe/Mode
- Autres



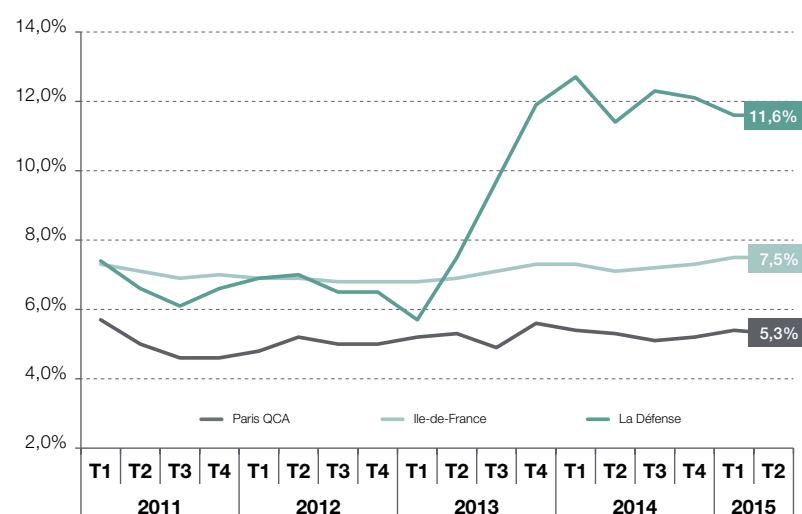
Offre disponible

11,6%

Taux de vacance

(Sources : Knight Frank, ORIE)

Evolution du taux de vacance en %



- ♦ La Défense est repassée en dessous de la barre symbolique des 12% de vacance
- ♦ Avec un taux de 11,6%, La Défense reste toutefois un des marchés les plus offreurs de la région parisienne
- ♦ L'envolée de la vacance qui avait caractérisé l'année 2013 et le début 2014 semble bel et bien interrompu : La Défense est entrée dans une phase de stabilisation et d'absorption progressive
- ♦ Après cette stabilisation, l'année 2015 devrait marquer une inversion de tendance et l'entrée dans une phase baissière, avec la chute attendue de l'activité constructive et l'extinction des programmes lancés en blanc
- ♦ Un niveau d'offre élevé n'est pas une anomalie pour un marché dédié aux grands utilisateurs : La Défense a souvent connu, par le passé, des taux de vacance à 2 chiffres
- ♦ La montée de la vacance a conduit les propriétaires à consentir des efforts conséquents sur les prix : en cas de confirmation de la reprise de l'activité transactionnelle, ils pourraient se montrer beaucoup moins conciliants

Offre Grade A

36%

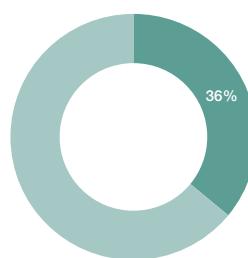
(Source : Knight Frank)

■ Seconde main

■ Neuf ou rénové

Qualité de l'offre en % des surfaces disponibles

La Défense

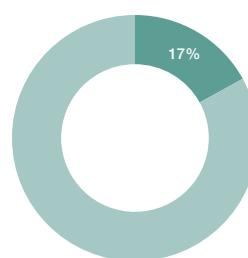


♦ L'offre de Grade A (surfaces neuves ou rénovées) a fortement décrû depuis le début 2014 mais reste beaucoup plus abondante sur La Défense que sur le reste de la région parisienne : elle représente désormais 36% de l'offre, contre 45% il y a un an

♦ Dans un contexte de carence régionale en offre de qualité, le profil atypique de La Défense devient une opportunité : les surfaces de Grade A, qui permettent de réels gains d'efficacité et de charges, ont la préférence des utilisateurs (81% des surfaces placées en grandes transactions en 2014 sur la région parisienne correspondaient au Grade A)

♦ La longue léthargie du marché de La Défense montre que la question du positionnement prix de l'offre de Grade A est tout aussi cruciale pour les utilisateurs : si l'essentiel de l'activité transactionnelle s'est longtemps cantonné aux surfaces rénovées ou de seconde main, c'est parce que l'offre de Grade A apparaissait trop chère pour de très grands utilisateurs, lorsqu'ils avaient un important back office

Ile-de-France

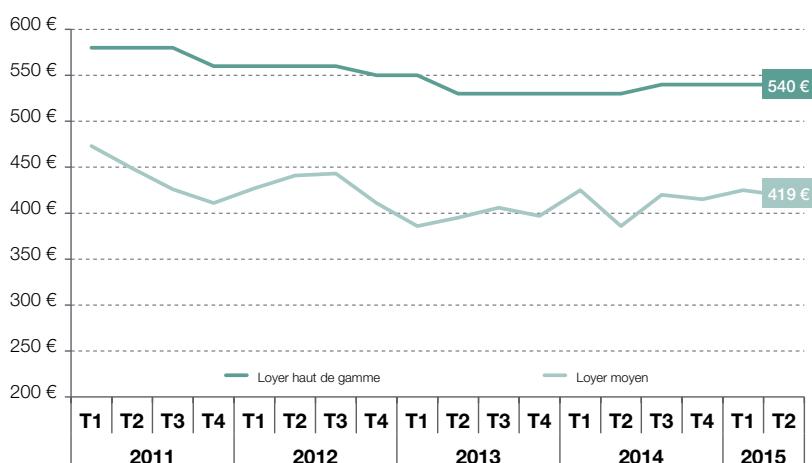


Les loyers

540 € HT HC/m²/an
Loyer haut de gamme

(Source : Knight Frank)

Evolution des loyers en € HT HC/m²/an



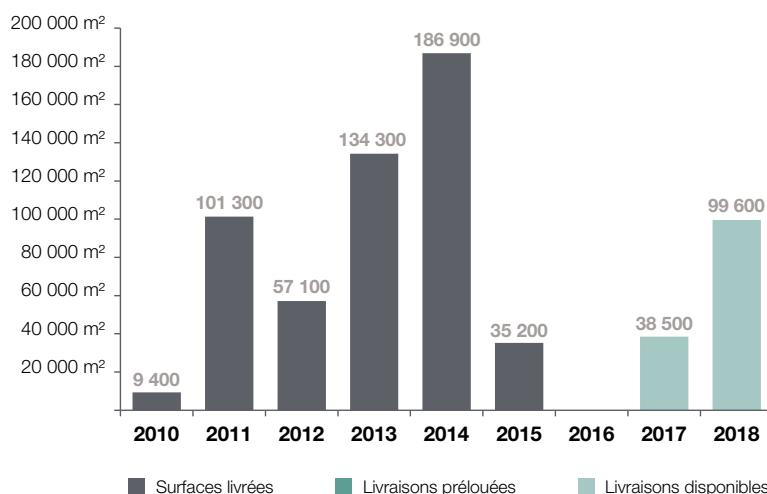
Livraisons futures

0%

Taux de précommercialisation d'ici à fin 2018

(Source : Knight Frank)

Surfaces neuves ou restructurées à La Défense



- ◆ Quelques transactions, actées en fin d'année 2014, permettent d'étonner le loyer haut de gamme à 540/550 € (facial), ce qui marque une rupture symbolique après 3 années de stagnation ou de baisse
- ◆ Ces valeurs ne concernent toutefois qu'un nombre très restreint d'immeubles : la plupart des transactions se sont signées à des valeurs inférieures à 500 €, y compris sur des surfaces de Grade A
- ◆ La volonté d'économie des utilisateurs reste en effet un critère essentiel, qui semble exclure un retournement spectaculaire de l'évolution des loyers en 2015
- ◆ La période des « soldes » est néanmoins clairement finie à La Défense : les mesures d'accompagnement, qui restent importantes en fin 2014 (souvent comprises entre 20 et 25% des montants faciaux), pourraient assez rapidement se contracter en 2015

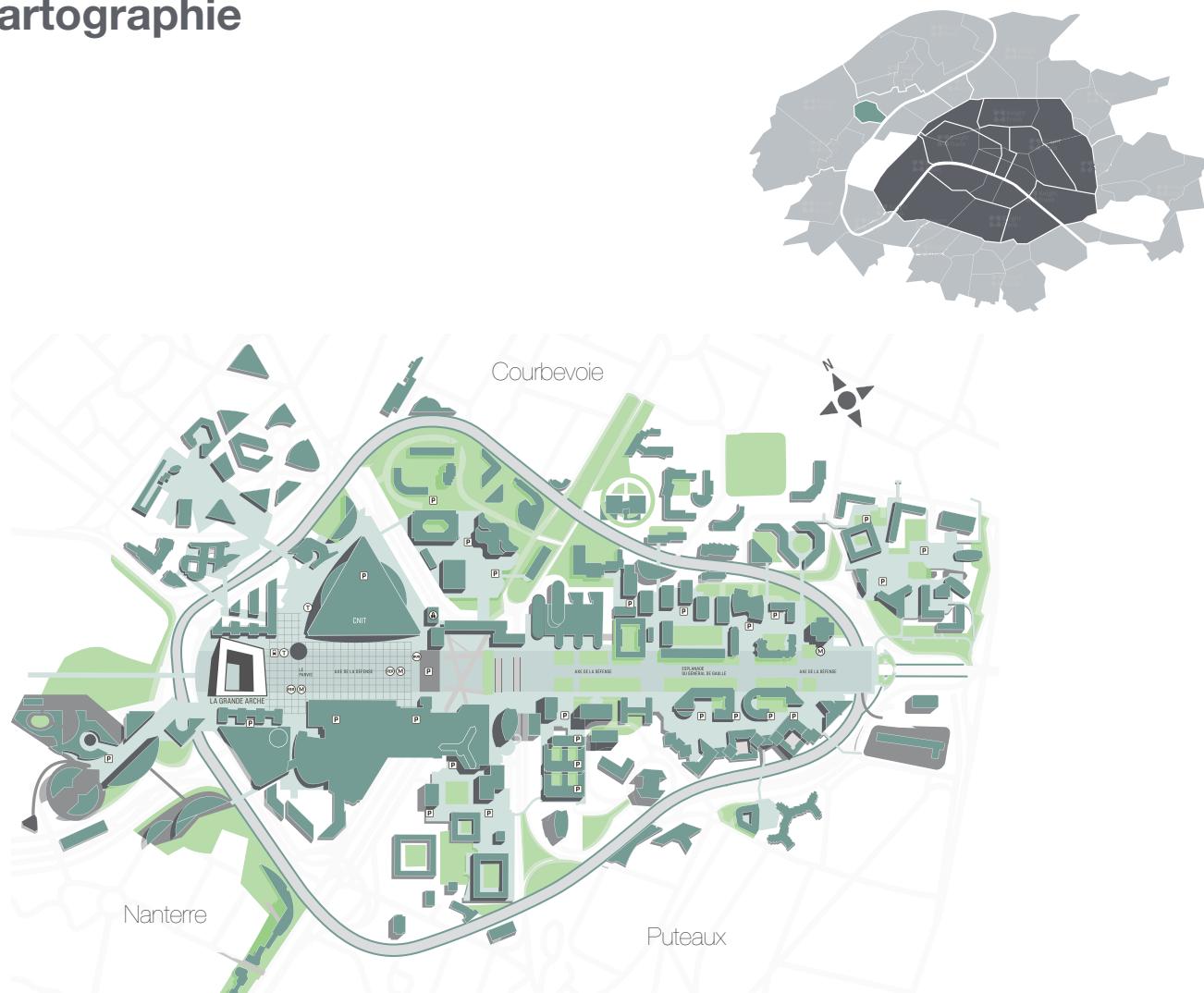
- ◆ Les craintes quant à un déséquilibre structurel et alarmant du marché étaient sans doute exagérées : outre le rebond de l'activité transactionnelle, l'essentiel des surfaces attendues dans le cadre du plan de renouveau de La Défense sont d'ores et déjà livrées
- ◆ Pour l'année 2015, seule l'opération de restructuration de l'ex tour Athéna a été livrée, sachant qu'elle sera occupée par son propriétaire (Allianz)
- ◆ Le prochain programme lancé en blanc n'est pas attendu avant la toute fin 2017 ou le début 2018, avec la tour Trinity
- ◆ A plus long terme, l'organisme gestionnaire de La Défense exprime une forte volonté de régulation et d'étalement des volumes de livraisons, afin d'éviter les phénomènes de « pics » observés récemment
- ◆ Les précommercialisations, qui ont fait leur apparition à La Défense en 2014, en seraient favorisées

Synthèse

(Sources : Knight Frank, ORIE)

	La Défense 1S 2015	La Défense 1S 2014	La Défense Evolution sur 1 an	Ile-de-France 1S 2015	Part de La Défense en Ile-de-France
Parc	3 536 818 m²	3 452 918 m ²	+2,4%	53 227 320 m ²	6,6%
Demande placée	55 700 m²	97 731 m ²	-43,0%	912 600 m ²	6,0%
Offre immédiate	409 000 m²	393 000 m ²	+4,0%	4 002 000 m ²	10,0%
Taux de vacance	11,6%	11,4%	+20 pb	7,5%	-
Loyer moyen	419 €/m²/an	386 €/m ² /an	+8,0%	316 €/m ² /an	-
Loyer haut de gamme	540 €/m²/an	530 €/m ² /an	+1,9%	750 €/m ² /an	-

Cartographie



RESEARCH

Contacts au sujet des analyses de marché

Cyril Robert

Etudes & Recherche
+33 (0)1 43 16 55 96
cyril.robert@fr.knightfrank.com

Nadège Pieczynski

Analyste
+33 (0)1 43 16 88 84
nadege.pieczynski@fr.knightfrank.com

Contacts commerciaux

Philippe Perello

CEO Paris Office
Partner Knight Frank LLP
+33 (0)1 43 16 88 86
philippe.perello@fr.knightfrank.com

Julien Bonnefoy

Capital Markets France
Partner Knight Frank LLP
+33 (0)1 43 16 88 89
julien.bonnefoy@fr.knightfrank.com

Aymeric Sevestre

Bureaux
+33 (0)1 43 16 88 92
aymeric.sevestre@fr.knightfrank.com

Laurence Karsenti

Commerce
+33 (0)1 43 16 88 77
laurence.karsenti@fr.knightfrank.com

Guylène Brossart

Gestion Locative
+33 (0)1 43 16 88 91
guylene.brossart@fr.knightfrank.com

Aron Shadbolt

Knight Frank Valuation
+33 (0)1 43 16 88 96
aron.shadbolt@fr.knightfrank.com

Arnaud Cosny

L'Atelier Knight Frank
+33 (0)1 43 16 56 00
arnaud.cosny@fr.knightfrank.com

Le département Etudes & Recherche de Knight Frank propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

Les études de Knight Frank sont disponibles sur le site **KnightFrank.fr**

© Knight Frank SNC 2015

Les données utilisées pour la production de cette étude proviennent de sources reconnues pour leur fiabilité, telles que l'INSEE, l'ORIE ainsi que des outils Knight Frank de suivi des marchés immobiliers.

Malgré la grande attention prêtée à la préparation de cette publication, Knight Frank ne peut en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuelles erreurs. En outre, en tant qu'étude de marché générale, ce document ne saurait refléter l'avis de Knight Frank sur des projets ou des immeubles spécifiques.

La reproduction de tout ou partie de la présente publication est tolérée, sous réserve expresse d'en indiquer la source.

Amérique

Argentine
Brésil
Canada
Caraïbes
Chili
Colombie
Etats-Unis
Mexique
Pérou

Europe

Allemagne
Autriche
Belgique
Espagne
France
Irlande
Italie
Monaco
Pays-Bas
Pologne
Portugal
République Tchèque
Roumanie
Royaume-Uni
Russie
Suisse

Afrique

Afrique du Sud
Botswana
Kenya
Malawi
Nigéria
Ouganda
Tanzanie
Zambie
Zimbabwe

Asie Pacifique

Australie
Cambodge
Chine
Corée du Sud
Hong-Kong
Inde
Indonésie
Japon
Malaisie
Nouvelle-Zélande
Singapour
Taiwan
Thaïlande

Moyen-Orient

Arabie Saoudite
Emirats Arabes Unis

