



CB RICHARD ELLIS
ETUDE ANNUELLE
L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE
EN REGIONS



CBRE
CB RICHARD ELLIS

2009

Investissements France - Bureaux Ile-de-France - Régions - Commerces - Activités / Logistique

CB RICHARD ELLIS EN FRANCE

Une couverture de marché de 35 métropoles en régions

■ Agence

Conseil en implantation et commercialisation
Bureaux - Activités/Logistique - Retail

■ Capital Markets

Conseil à l'acquisition et à la vente
Bureaux - Activités/Logistique - Retail - Hôtels

■ Global Corporate Services

Service global aux groupes internationaux
Portfolio Management - Consulting
Building Consultancy

■ Valuation

Évaluation d'immeubles
Optimisation des revenus
Due Diligence
Bureaux - Activités/Logistique
Retail
Habitation

■ Résidentiel

Vente en bloc et à la découpe
pour les investisseurs
Vente et location d'appartements
et d'hôtels particuliers

■ Property Management

Gérer et conforter la rentabilité
de votre patrimoine

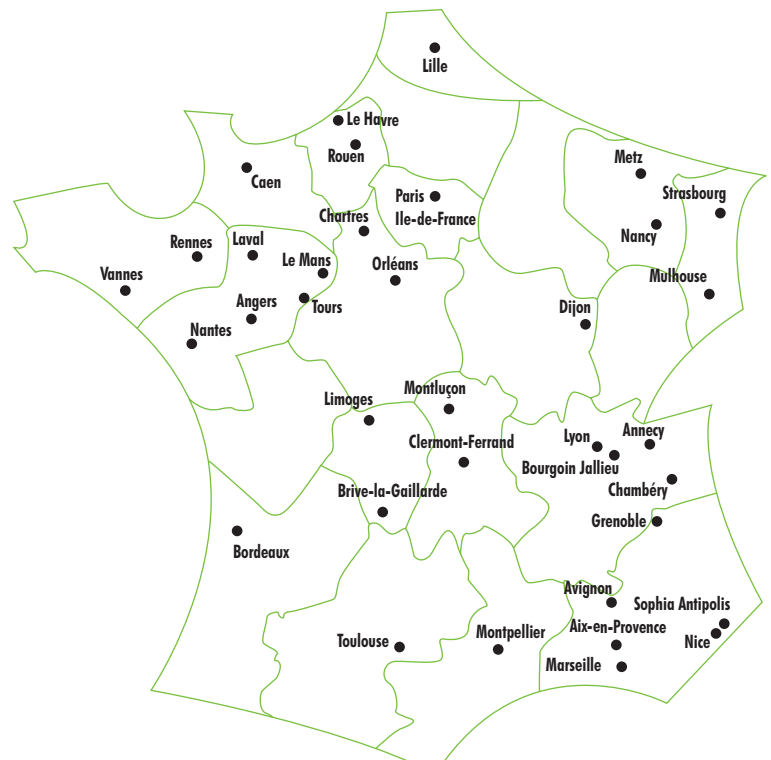
■ Debt Advisory

■ Aménagement d'espace

■ Assistance à maîtrise d'ouvrage

■ Études et Marketing

Analyses des marchés, recherches
et prospectives



■ 790 collaborateurs

■ Chiffre d'affaires 2008 : 118,5 millions d'euros

CONTACTS

RÉGIONS

Stanislas LEBORGNE
Tél. : 33 (0) 1 53 64 30 45
Fax : 33 (0) 1 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

ÉTUDES ET RECHERCHE

Aurélien LEMOINE
Tél. : 33 (0) 1 53 64 36 35
Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00
aurelien.lemoine@cbre.fr

Achévé de rédiger le 20 avril 2009 par le département Etudes et Recherche de CB Richard Ellis. Rédaction : **Marie-Josée Lopes**

CB Richard Ellis Ressources - Groupement d'Intérêt Economique. Siège social : 145-151, rue de Courcelles 75017 Paris Siren 412 352 817 - RCS Paris

La reproduction de tout ou partie du présent document est autorisée sous l'expresse réserve d'en mentionner la source.

Bien que puisées aux meilleures sources, les informations que nous publions ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de CB Richard Ellis ou du groupe CB Richard Ellis.

1 AGENCES CB RICHARD ELLIS (AFFILIÉES ET FRANCHISÉES)**2 LEXIQUE****3 CHIFFRES CLÉS 2008****4 CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET PERSPECTIVES****6 BUREAUX****12 LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS****16 ZOOM : L'IMMOBILIER LOGISTIQUE EN FRANCE****17 INVESTISSEMENTS EN RÉGIONS**

AGENCES CB RICHARD ELLIS (AFFILIÉES ET FRANCHISÉES)

AIX-EN-PROVENCE

Philippe LE NORMAND
Tél : 04 42 60 01 31
Fax : 04 42 39 76 77
aix@cbre.fr

ANNECY

Jean-François BERTHIER
Tél : 04 50 10 22 22
Fax : 04 50 10 22 23
annecy@cbre.fr

AVIGNON

Pierre MURGUET
Tél : 04 90 85 96 00
Fax : 04 90 85 96 40
avignon@cbre.fr

BORDEAUX

Alexandre CIEUX
Tél : 05 56 90 52 30
Fax : 05 56 52 24 63
alexandre.cieux@cbre.fr

BOURGOIN-JALLIEU

Marc GENTY
Tél : 04 74 43 34 33
Fax : 04 74 93 40 78
marc.genty@cbre.fr

CAEN

Céline FLOREK
Tél : 02 31 44 73 75
Fax : 02 31 28 57 43
caen@cbre.fr

CHAMBÉRY

Xavier TROILLARD
Tél : 04 79 33 03 30
Fax : 04 79 33 03 32
chambery@cbre.fr

CLERMONT-FERRAND

Karine RODDE
Tél : 04 73 28 78 28
Fax : 04 73 28 78 29
contact@atrium-cbre.com

DIJON

Patrick PEYRUSSIE
Tél : 03 80 51 71 71
Fax : 03 80 51 34 20
dijon@cbre.fr

GRENOBLE

Hugues de VILLARD
Tél : 04 76 46 47 00
Fax : 04 76 46 71 40
hugues.devillard@cbre.fr

LE HAVRE

Nicolas CARON
Anne de CADENET
Tél : 02 35 44 73 75
Fax : 02 35 22 99 30
lehavre@cbre.fr

LILLE

Patrick DUEZ
Tél : 03 20 21 88 50
Fax : 03 20 21 88 54
patrick.duez@cbre.fr

LYON

Thibaut d'ANTERROCHES
Tél : 04 72 83 48 48
Fax : 04 37 24 15 10
lyon@cbre.fr

MARSEILLE

Philippe LE NORMAND
Tél : 04 96 11 46 11
Fax : 04 96 11 46 12
marseille@cbre.fr

METZ

François SUTY
Tél : 03 83 32 86 77
Fax : 03 83 32 70 24
metz@cbre.fr

MONTPELLIER

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

MULHOUSE

Jean-Arnaud DESAULLES
Tél : 03 89 46 20 80
Fax : 03 89 46 30 46
desaulles@cbre.fr

NANCY

François SUTY
Tél : 03 83 32 86 77
Fax : 03 83 32 70 24
nancy@cbre.fr

NANTES

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

NICE

Léon PIMIENTA
Tél : 04 93 88 66 58
Fax : 04 93 88 68 29
nice@fici-cbre.com

ORLÉANS

Bertrand BARRET
Tél : 02 38 54 32 32
Fax : 02 38 54 75 76
orleans@cbre.fr

PARIS

Stanislas LEBORGNE
Tél : 01 53 64 30 45
Fax : 01 53 64 30 02
stanislas.leborgne@cbre.fr

RENNES

Pierre de la VILLARMOIS
Tél : 02 23 30 23 30
Fax : 02 23 30 23 39
delavillarmois.pierre@kermarrec.fr

ROUEN

Bertrand BONNET
Brigitte AUVRE
Tél : 02 35 70 73 75
Fax : 02 35 07 78 80
rouen@cbre.fr

SOPHIA ANTIPOLIS

Georges BENICHOU
Tél : 04 93 65 22 54
Fax : 04 93 65 47 04
sophia@fici-cbre.com

STRASBOURG

Olivier HEYDT
Tél : 03 88 37 11 00
Fax : 03 88 62 02 77
rivegauche@cbre.fr

TOULOUSE

Michèle BELLAN
Tél : 05 62 72 44 60
Fax : 05 62 72 44 61
toulouse@cbre.fr

VANNES

Stéphane GRIBIUS
Tél : 02 97 69 10 00
Fax : 02 23 30 23 39
kermarrec.vannes@cbre.fr

Absorption nette

Évaluation du solde net entre la demande placée et l'ensemble des surfaces libérées sur le marché au cours de la même année.

Clés-en-main

Transaction réalisée alors que l'immeuble est encore un projet ou en cours de construction, mais dont la structure sera modifiée pour les besoins de la société bailleuse.

Compte-propre

Projet entrepris et réalisé pour le propre compte d'une société, propriétaire ou non du terrain.

Demande placée

Ensemble des transactions, à la location ou à la vente, réalisées par des utilisateurs finaux, y compris les clés-en-mains.

Disponibilité immédiate

Ensemble des surfaces vacantes aujourd'hui, proposées à la commercialisation.

Disponibilités futures certaines

Les locaux en cours de construction, de restructuration ou de rénovation ;

Les locaux dont les travaux n'ont pas commencé, mais pour lesquels la date de début du chantier est définie ;

Les libérations certaines.

Disponibilités probables

Les locaux pour lesquels les autorisations administratives ont été obtenues, mais dont les travaux ne débiteront qu'après engagement d'un ou plusieurs utilisateurs pour tout ou partie des surfaces ;

Les locaux pour lesquels une demande de permis de construire a été déposée ou pour lesquels le délai de recours des tiers, après l'obtention du permis de construire, n'a pas encore été purgé ; Les libérations probables.

Foncière

Une société foncière est une entreprise dont l'objet social est la détention d'un parc immobilier dans le but de le louer et/ou de l'utiliser afin d'en maximiser le rendement et la rentabilité. Le cœur de métier d'une foncière est la gestion d'un parc immobilier.

Fonds d'investissement

Ce sont des véhicules de placement souvent collectifs (en multipropriété). Ils ont pour objectif la détention d'actifs financiers ou immobiliers gérés selon des modalités connues à l'avance (type d'actifs financiers, politique de gestion, objectifs recherchés, frais, montant de la part, rythme de calcul de sa valeur,...). Il existe des fonds d'investissements fermés (qui n'émettent plus de nouvelles actions après leur lancement et qui ne rachètent pas d'actions précédemment émises) et les fonds d'investissement ouverts (qui émettent quotidiennement des nouvelles actions et qui achètent des actions précédemment émises).

Fonds de pension

Ces organismes investissent les capitaux d'épargnants particuliers en valeurs mobilières et immobilières afin d'assurer les pensions des futurs retraités. Dans ce cadre, ces organismes présentent une certaine aversion pour le risque. Lorsque le choix d'investissement se tourne vers des actifs immobiliers, les fonds de pension s'orientent généralement vers des actifs sécurisés (bon état, bien situés, loués...).

Immeuble ancien

Immeuble de plus de 10 ans non rénové ou restructuré.

Immeuble neuf

Immeuble nouvellement construit, de moins de 5 ans et n'ayant jamais été occupé. Cette catégorie d'immeuble est fiscalement assujettie à la TVA en cas de vente.

Immeuble récent

Immeuble de moins de 10 ans, non rénové ou restructuré et ayant déjà été occupé ou immeuble nouvellement construit de plus de 5 ans jamais occupé.

Immeuble rénové

Immeuble ayant déjà été occupé et ayant fait l'objet d'une rénovation légère non assujettie à l'obtention d'un permis de construire.

Immeuble restructuré

Immeuble ayant fait l'objet d'une restructuration lourde avec passage en TVA, avec ou sans conservation de la façade principale.

Indice du Coût de la Construction

Élément de référence calculé et publié trimestriellement par l'INSEE qui mesure l'évolution des prix par des matériaux de construction. Cet indice était notamment utilisé par les bailleurs pour l'indexation annuelle du montant du loyer. Il est maintenant remplacé par l'indice de référence des loyers.

Institutionnels

Les investisseurs institutionnels regroupent l'ensemble des organismes chargés de collecter les capitaux des particuliers afin de les placer, en vue d'en dégager une rentabilité à long terme. Leur fonction consiste à assurer la liaison entre l'épargne et l'investissement. Compte tenu de la provenance des capitaux (épargne des particuliers, fonds de pension, assurances...) et des obligations contractuelles de distribution, les institutionnels ont généralement une aversion pour le risque.

Loyer facial

Le loyer facial correspond à la valeur figurant sur le bail acté entre les deux parties.

Loyer économique

Le loyer économique correspond au loyer effectivement payé par le locataire, déduction faite des franchises et remises commerciales.

Loyer moyen pondéré

Milieu de la fourchette des loyers, pondéré par la demande placée.

Organisme de Placement Collectif dédié à l'Immobilier (OPCI)

Les OPCI sont des sociétés non cotées destinées à drainer l'épargne publique ou institutionnelle vers des actifs immobiliers qui pourraient prendre le relais des SCPI. Le patrimoine des OPCI doit être composé d'un minimum de 60 % d'actifs immobiliers et d'au moins 10 % de liquidités ou d'instruments financiers. Les OPCI sont exonérés d'impôt sur les sociétés sous condition de contribution à hauteur d'au moins 85 % des produits nets des actifs corrigés d'un amortissement théorique d'au minimum 50 % des plus-values de cession d'immeuble.

Projet « en blanc »

Bâtiment destiné à la location ou à la vente, dont la construction est lancée sans qu'il ait été loué ou vendu à l'avance à un ou plusieurs utilisateurs.

Projet « en gris »

Projet pour lequel l'ensemble des démarches préalables au lancement de la construction est déjà réalisé : acquisition du foncier, études préparatoires, définition du projet, obtention du permis de construire purgé de tous les recours et, le cas échéant, des autres autorisations administratives nécessaires. Ne reste plus que la construction proprement dite, ce qui réduit considérablement le délai d'emménagement pour un utilisateur. Le chantier est prêt à débiter.

Société Civile de Placement Immobilier (SCPI)

Les SCPI sont des sociétés d'investissement de placement collectif qui ont pour objet exclusif l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier locatif. Le patrimoine de la SCPI doit être composé d'un minimum de 90 % d'actifs immobiliers. Leur objet consiste à la vente de parts des immeubles acquis à des associés. Les SCPI ne sont pas cotées en bourse mais font appel à l'épargne publique. Ces organismes ne sont pas soumis à l'impôt sur les sociétés. Chaque associé détenant une part sociale est personnellement imposé sur les revenus qu'il perçoit.

Société d'Investissements Immobiliers Cotées (SIIC)

Le régime français des SIIC a été créé afin de favoriser la détention, le développement et l'arbitrage d'actifs destinés à la location (immobilier d'entreprise, de services, d'exploitation ou d'habitation). L'option pour ce statut est valable pendant une durée minimale de 10 ans. Il permet à la société de bénéficier d'une double exonération fiscale : une exonération de l'impôt sur les sociétés ainsi qu'une exonération sur les plus-values. En contrepartie, les sociétés ont l'obligation de distribuer au moins 85 % du résultat courant, 50 % des plus-values réalisées ainsi que 100 % des dividendes reçus de leurs filiales.

Taux de rendement net immédiat

Il exprime en pourcentage le rapport existant entre le revenu net (HT HC) d'un immeuble et le capital engagé par l'acquéreur (prix d'acquisition + frais et droits de mutation).

Taux de vacance

Ratio mesurant le rapport entre le stock immédiat et le parc total de bureaux existant (sources : diverses).

LES BUREAUX EN RÉGIONS EN 2008

Métropoles régionales	Offre immédiate au 31/12/08	Part du neuf dans l'offre	Demande placée en 2008 (en m ²)	Part du neuf dans la demande placée	Loyers des locaux neufs ou restructurés (en € HT HC/m ² /an)	Loyers des locaux de seconde main (en € HT HC/m ² /an)
Aix-en-Provence	45 000 ↘	2 %	50 000 ↘	45 %	140 / 170 =	125 / 140 ↗
Anancy	34 500 ↗	13 %	26 600 ↘	24 %	140 / 210 ↗	80 / 100 ↘
Avignon	20 500 ↗	16 %	14 100 ↗	58 %	130 / 160 =	80 / 135 =
Bordeaux	120 000 ↗	29 %	80 000 ↘	36 %	115 / 150 ↗	80 / 135 ↗
Caen	32 000 ↘	15 %	19 000 ↗	30 %	120 / 140 ↘	85 / 110 ↘
Chambéry	17 500 ↗	40 %	14 000 ↘	5 %	115 / 150 =	75 / 120 =
Clermont-Ferrand	20 000 ↗	85 %	14 000 ↘	60 %	110 / 150 ↗	90 / 120 =
Grenoble	101 000 ↗	27 %	48 700 ↘	46 %	140 / 158 ↘	70 / 110 =
Le Havre	16 000 =	10 %	18 000 ↗	26 %	130 / 160 ↗	70 / 130 =
Lille	233 000 ↗	35 %	161 700 ↘	49 %	115 / 190 ↗	80 / 150 ↘
Lyon	300 000 ↗	29 %	235 000 ↘	58 %	145 / 260 ↗	135 / 180 =
Marseille	145 000 ↗	13 %	55 000 ↘	15 %	130 / 300 ↗	90 / 150 ↘
Metz	59 000 ↗	29 %	21 700 ↘	15 %	120 / 145 ↗	80 / 120 ↘
Montpellier	78 000 ↗	50 %	44 000 ↘	40 %	110 / 140 ↘	110 / 135 ↘
Mulhouse	54 000 ↗	23 %	22 100 ↗	17 %	111 / 195 ↘	50 / 90 ↘
Nancy	44 600 ↗	19 %	36 200 ↘	31 %	120 / 160 =	80 / 156 =
Nantes	67 000 ↗	76 %	98 000 ↗	72 %	118 / 172 ↗	110 / 140 =
Nice	56 000 ↘	40 %	20 000 ↘	25 %	180 / 220 ↗	120 / 240 ↗
Orléans	55 000 ↗	38 %	38 000 ↗	33 %	135 / 150 ↗	95 / 110 ↘
Rennes	84 000 ↗	20 %	80 000 ↘	60 %	140 / 185 =	90 / 150 ↘
Rouen	39 000 ↘	17 %	38 200 ↗	20 %	100 / 150 =	70 / 150 ↗
Sophia Antipolis	45 600 ↗	20 %	24 000 ↘	28 %	160 / 200 ↗	135 / 160 ↗
Strasbourg	155 800 ↗	20 %	75 300 ↗	48 %	110 / 200 ↗	95 / 155 ↗
Toulouse	136 600 ↗	34 %	122 500 ↘	52 %	125 / 180 =	100 / 150 =

Source : CB Richard Ellis

LES LOCAUX D'ACTIVITÉS ET LES ENTREPÔTS EN RÉGIONS EN 2008

Métropoles régionales	Offre immédiate au 31/12/08	Part du neuf dans l'offre	Demande placée en 2008 (en m ²)	Part du neuf dans la demande placée	Loyers des locaux neufs ou restructurés (en € HT HC/m ² /an)	Loyers des locaux de seconde main (en € HT HC/m ² /an)
Aix-en-Provence	200 000 ↘	22 %	315 000 ↗	74 %	42 / 100 =	35 / 70 =
Anancy	112 000 ↗	N.S.	77 000 ↘	62 %	70 / 90 ↘	35 / 65 =
Bordeaux	276 600 -	N.D.	190 100 ↗	N.D.	42 / 75 =	30 / 55 =
Caen	164 000 ↗	N.S.	95 000 ↗	16 %	40 / 60 ↘	25 / 45 ↘
Chambéry	49 000 ↘	17 %	55 000 ↘	12 %	60 / 75 ↘	35 / 50 ↗
Clermont-Ferrand	32 000 -	10 %	32 000 ↘	60 %	45 / 55 =	30 / 40 ↘
Grenoble	80 000 ↘	10 %	94 200 ↗	62 %	78 / 92 =	35 / 55 ↘
Le Havre	160 000 ↘	33 %	118 000 ↘	89 %	45 / 80 =	35 / 50 ↘
Lille	460 000 ↗	25 %	494 000 ↘	42 %	45 / 60 ↗	35 / 50 ↗
Lyon	900 000 ↗	41 %	730 000 ↘	70 %	42 / 65 ↘	30 / 60 =
Marseille	80 000 ↘	N.S.	62 000 ↗	10 %	60 / 110 ↗	50 / 68 ↗
Montpellier	60 000 ↗	20 %	43 000 ↘	50 %	55 / 75 ↗	42 / 60 =
Mulhouse	186 200 ↘	4 %	116 000 ↗	40 %	65 / 100 =	30 / 60 ↘
Nancy	77 900 ↘	3 %	78 900 ↘	31 %	40 / 65 =	20 / 70 ↗
Nice	100 000 ↗	N.S.	75 500 ↗	N.S.	N.D.	70 / 100 =
Orléans	300 000 ↗	35 %	200 000 ↘	40 %	45 / 55 =	25 / 38 ↘
Rennes	125 000 ↗	20 %	142 000 ↘	N.S.	42 / 70 ↘	30 / 50 =
Rouen	110 000 ↗	19 %	102 000 ↘	15 %	42 / 60 =	25 / 50 =
Sophia Antipolis	32 000 ↗	20 %	29 000 ↘	33 %	98 / 110 ↗	85 / 100 ↗
Strasbourg	487 400 ↗	11 %	330 400 ↗	63 %	47 / 95 =	30 / 88 ↗
Toulouse	135 900 ↗	30 %	126 800 ↗	34 %	40 / 95 ↗	38 / 75 =

N.D. : Non Déterminé

N.S. : Non Significatif

Source : CB Richard Ellis

CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET PERSPECTIVES

Bilan 2008

Aucune région française n'a échappé aux conséquences de la crise économique et financière. Ainsi, l'activité des entreprises a été dans la plupart des cas beaucoup moins forte qu'initialement prévue.

Si l'industrie a été la branche la plus touchée, les services marchands ont également connu un rythme beaucoup moins important qu'attendu. **Les régions n'ont pas toutes ralenti de la même manière, en raison des spécialisations sectorielles** de chacune d'entre elles. L'Île-de-France, la Corse et le Languedoc-Roussillon sont sans doute les régions qui ont le mieux résisté. Parmi les dégradations les plus notables, signalons le cas de la Franche-Comté, où le nombre de chômeurs a progressé annuellement de près de 30 %. En Rhône-Alpes, le département de la Haute-Savoie a vu le nombre de demandeurs d'emploi augmenter de près de 40 %. L'activité la plus touchée a été sans conteste l'industrie automobile, dont le chiffre d'affaires a chuté de plus de 10 % dans certaines régions (Champagne-Ardenne). **Certaines régions ont pourtant été plus dynamiques que prévu.** C'est le cas du Languedoc-Roussillon où l'activité dans l'industrie a progressé de 5,7 % (contre 4 % attendus) et la production dans le BTP a crû de 7,8 % (2,9 % attendus). C'est aussi le cas de la Bretagne où la progression du chiffre d'affaires dans l'industrie a été plus importante qu'en 2007. Globalement 2008 se résume par une activité dynamique en première partie d'année, suivie d'une nette dégradation du courant des affaires dans la plupart des branches et dans l'essentiel des régions.

Perspectives 2009

En 2009, la crise se propagera à de nombreux secteurs d'activités, mais frappera toujours plus durement l'industrie que les services marchands. **La province, où le poids de l'industrie dans le PIB est plus important, devrait donc être plus exposée que l'Île-de-France.**

Les enquêtes de conjoncture et les indicateurs avancés indiquent que les industries automobiles, des biens intermédiaires, d'équipement et de consommation seront particulièrement frappées par la crise économique en 2009. **Les plus vives inquiétudes se tournent vers l'industrie automobile.** Ce secteur, qui emploie de manière directe et indirecte environ 10 % de la population active française, verrait ses volumes de production chuter de plus de 25 % en 2009 (Source : Heuler Hermes SFAC). Par ailleurs, le BTP et plus particulièrement le gros œuvre observeront selon toute vraisemblance une conjoncture très difficile en 2009. En raison de la diversité des tissus économiques et industriels, les 22 régions françaises seront inégalement touchées. La Corse et l'Île-de-France apparaissent encore comme des zones plus protégées, en raison de la faible proportion des effectifs industriels dans l'emploi total. Le courant des affaires résiste mieux en Languedoc-Roussillon où les chefs d'entreprises tablent sur une très légère progression de l'activité dans l'industrie, les services marchands et le commerce de gros. **La dégradation de la conjoncture dans l'industrie conduira à une nouvelle réduction des effectifs dans l'essentiel des régions.**

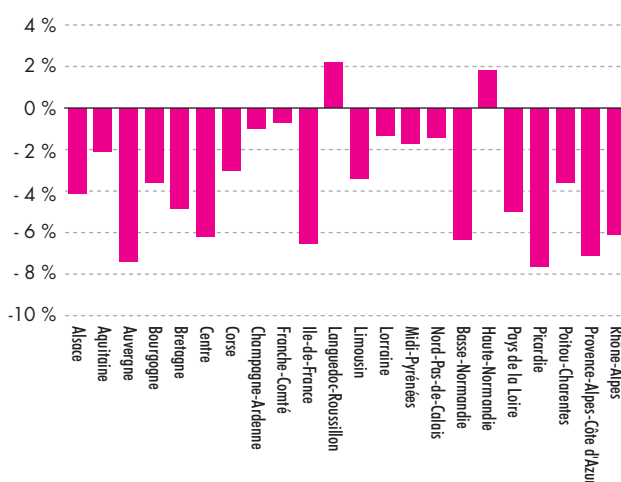
STATISTIQUES D'ENTREPRISES PAR RÉGION

(Industrie, commerce, services, hors activités agricoles)

	Nombre d'entreprises début 2007	Évolution des créations 2008 / 2007	Taux de défaillances 2008
Alsace	69 631	-0,8 %	2,0 %
Aquitaine	148 168	1,5 %	2,0 %
Auvergne	58 158	7,5 %	1,4 %
Bourgogne	64 305	4,6 %	1,9 %
Bretagne	120 921	0,6 %	1,8 %
Centre	90 841	2,9 %	2,1 %
Champagne-Ardenne	47 392	3,9 %	1,8 %
Corse	21 596	6,7 %	1,5 %
Franche-Comté	44 499	-4,7 %	2,1 %
Île-de-France	685 070	2,9 %	1,7 %
Languedoc-Roussillon	132 644	2,1 %	2,2 %
Limousin	30 501	3,8 %	1,9 %
Lorraine	76 039	-1,9 %	2,5 %
Midi-Pyrénées	133 660	-0,4 %	1,8 %
Nord-Pas-de-Calais	115 457	2,1 %	2,6 %
Basse-Normandie	57 352	-1,1 %	1,5 %
Haute-Normandie	59 433	1,7 %	1,9 %
Pays de la Loire	128 205	-1,5 %	1,7 %
Picardie	58 731	5,4 %	2,0 %
Poitou-Charentes	71 526	-1,8 %	1,8 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	282 758	3,1 %	2,1 %
Rhône-Alpes	297 981	1,3 %	1,8 %
France métropolitaine	2 794 866	1,7 %	2,0 %
DOM	109 450	3,1 %	1,3 %
France entière	2 904 316	1,8 %	2,0 %

Sources : Euler Hermes SFAC, INSEE

PRÉVISIONS D'ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EN 2009 PAR RÉGION



Source : Banque de France

L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES : SYNTHÈSE PAR RÉGION

Régions	Bilan 2008	Perspectives 2009
Alsace	Stagnation du CA dans l'industrie. Bonne tenue du BTP et des transports.	L'économie devrait être en souffrance en raison du poids du secteur industriel.
Aquitaine	Très légère progression de l'activité dans l'industrie. Bonne performance du commerce de gros et de la construction.	Incertitudes dans la viticulture, le BTP et l'aéronautique. La conjoncture de la filière bois devrait être mauvaise.
Auvergne	L'activité industrielle a progressé mais moins fortement qu'en 2007.	Forte baisse du chiffre d'affaires attendue dans l'industrie.
Bourgogne	L'année aurait pu être plus décevante et certains secteurs se sont tout de même bien comportés.	Industries des biens intermédiaires et de l'automobile en net repli. Résistance des biens d'équipement et de l'agroalimentaire.
Bretagne	Progression plus forte que prévue dans l'industrie et moins forte qu'attendue dans les services marchands.	Net repli dans l'industrie, l'immobilier et le BTP. L'agroalimentaire et les biens de consommation résisteront mieux. Ralentissement dans les services.
Centre	Croissance négative dans l'industrie.	Forte contraction du courant des affaires dans l'essentiel des secteurs.
Champagne-Ardenne	Essoufflement de l'industrie. Progression de l'activité dans le transport routier et le BTP.	Nouvelle dégradation de la conjoncture dans la plupart des branches.
Corse	Rythme soutenu de croissance dans la plupart des grands secteurs d'activités.	Légère baisse d'activité dans l'industrie, stagnation dans les services.
Franche-Comté	Bonne activité dans l'industrie en dépit de l'effondrement constaté dans l'automobile en fin d'année.	Région à la peine en raison de sa forte industrialisation.
Ile-de-France	Activité pénalisée par l'exposition de la région à l'environnement international. Bonne tenue des services. Déclin de l'industrie.	Détérioration de la conjoncture mais région tout de même moins exposée en raison de sa tertiarisation.
Languedoc-Roussillon	Progression de l'activité enregistrée dans l'ensemble des grands secteurs.	Légère progression de l'activité dans l'industrie et les services. Baisse de la production dans le BTP.
Limousin	Hausse importante des défaillances d'entreprises.	Région à la peine en raison de sa forte industrialisation.
Lorraine	Activité moins forte qu'attendue dans l'industrie et dans les services.	Décroissance de l'activité dans l'industrie, les services et le BTP.
Midi-Pyrénées	Bonne croissance de l'activité dans l'essentiel des secteurs, mais peu d'impact sur l'emploi.	Conjoncture difficile dans l'industrie et net ralentissement dans les services.
Nord-Pas-de-Calais	Le Nord-Pas-de-Calais, 2 ^{ème} région automobile française, a été impacté par le déclin de cette industrie. Evolutions contrastées dans les autres secteurs industriels.	Dégradations dans l'automobile et dans les biens intermédiaires.
Basse-Normandie	Stagnation de l'activité industrielle. Bonne performance de l'agroalimentaire et des biens d'équipement.	Forte dégradation du courant des affaires dans l'industrie.
Haute-Normandie	Fort ralentissement des locomotives que sont l'automobile et l'activité portuaire.	L'activité devrait nettement diminuer et la région devrait particulièrement pâtir du déclin de l'industrie automobile.
Pays de la Loire	Bilan en demi-teinte. Certaines branches se sont fortement repliées en fin d'année. Bonne tenue des services aux entreprises.	Performances en retrait dans la plupart des secteurs. Résistances dans les services marchands aux entreprises.
Picardie	Stabilisation des chiffres d'affaires dans l'industrie.	Contraction de l'activité et réduction des effectifs dans l'industrie.
Poitou-Charentes	Performances légèrement supérieures à la moyenne nationale.	Les chefs d'entreprises anticipent une dégradation de la conjoncture et abordent l'année avec prudence.
Provence-Alpes Côte d'Azur	Activité inférieure aux prévisions dans la plupart des branches industrielles et dans les services marchands.	Importantes baisses de CA dans l'industrie et le BTP. Stagnation dans les services.
Rhône-Alpes	Affaiblissement du courant des affaires dans l'industrie et les services. Le BTP s'est mieux comporté.	Sensibles baisses d'activité dans l'industrie et le BTP. Stagnation dans les services.

Sources : Banque de France, Euler Hermes SFAC

BUREAUX

L'effet « amortisseur » qui permet un décalage dans le temps et un lissage des aléas conjoncturels sur les marchés des régions n'a pas été au rendez-vous cette fois. Le marché de l'immobilier d'entreprise en régions a ressenti les impacts de la crise financière et économique **aussi rapidement qu'en Ile-de-France et avec la même intensité**. Ainsi, en 2008, la commercialisation de bureaux en régions affiche une baisse de - 17 %, proche de celle enregistrée en Ile-de-France (- 14 %).

Maintien de la demande exprimée

En dépit de quelques inflexions, essentiellement à partir de la mi-année, la demande exprimée conserve un niveau élevé en 2008.

Le comportement des utilisateurs à la recherche de nouveaux emplacements a toutefois changé. Ils ont été à la fois **plus prudents et plus à l'affût de l'information** sur le stock disponible, afin de saisir d'éventuelles opportunités qui correspondaient à leur stratégie d'implantation, d'extension ou, de plus en plus, de rationalisation des coûts.

Compte tenu de la qualité des stocks en régions, comprenant encore trop souvent **une part élevée de surfaces de seconde main inadaptées** ou obsolètes, **les recherches de bureaux sans travaux (pour éviter les surcoûts) ou de foncier à bâtir ont été particulièrement nombreuses en 2008**. Ainsi, les mouvements restent motivés par la volonté d'intégrer des bureaux plus adaptés à un meilleur rapport qualité/prix.

Activité en perte de vitesse

La demande placée en 2008 dans l'échantillon représentatif des 15 principales métropoles régionales* s'élève à **1,2 million de m²** (3^{ème} meilleur niveau enregistré). Après cinq années de croissance, les régions enregistrent une baisse annuelle de - 17 %. **Localement, les marchés accusent un recul de - 10 % à - 30 %, retrouvant, pour la plupart, des niveaux proches de ceux des années antérieures à 2006**.

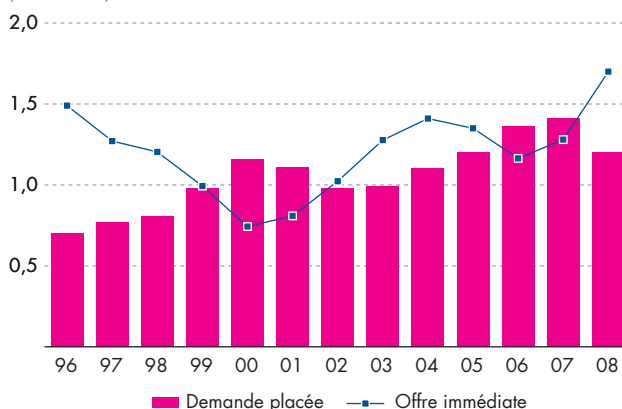
Ainsi, un coup de frein semble avoir été donné sur l'activité immobilière depuis le 2nd semestre 2008 limitant plus particulièrement les transactions des marchés « secondaires » comme par exemple Clermont-Ferrand, Montpellier ou Nice - Sophia Antipolis qui connaissent les plus fortes diminutions (- 33 %). Avec un recul compris entre - 20 % et - 30 %, **les principaux marchés** (plus de 50 000 m² de demande placée en 2008) ont été également **touchés**. Seules Strasbourg et Nantes affichent une progression.

Au total en 2008, 8 villes sont en croissance avec en tête Strasbourg (+ 34 %), Le Havre (+ 20 %), Nantes (+ 14 %), Orléans (+ 12 %), Mulhouse (+ 7%), Rouen (+ 6 %), Caen (+ 6 %) et Avignon (+ 3 %). Les marchés du nord-ouest de la France semblent moins affectés par la crise.

* 15 principales métropoles régionales : Aix-en-Provence/Marseille, Bordeaux, Clermont-Ferrand, Grenoble, Lille, Lyon, Metz, Montpellier, Nantes, Nice/Sophia Antipolis, Orléans, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse.

ÉVOLUTION DE L'OFFRE IMMÉDIATE ET DE LA DEMANDE PLACÉE DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*

(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

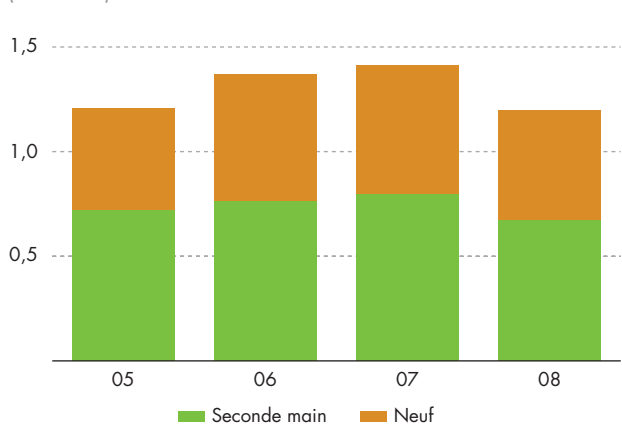
LES PLUS IMPORTANTS MARCHÉS DE 2008

	Demande placée 2007 (en m ²)	Demande placée 2008 (en m ²)	Évolution (en %)
Lyon	286 000	235 000	- 17,8
Lille	207 000	161 700	- 21,9
Toulouse	137 400	122 500	- 10,8
Aix-en-Provence / Marseille	150 000	105 000	- 30,0
Nantes	86 000	98 000	+ 14,0
Bordeaux	105 600	80 000	- 24,2
Rennes	81 000	80 000	- 1,2
Strasbourg	56 200	75 300	+ 34,0

Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DE LA DEMANDE PLACÉE PAR ÉTAT DES LOCAUX DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*

(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

Principales caractéristiques de la demande placée

- En 2008, la tendance à l'**allongement des délais** de réflexion s'est confirmée.
- Les marchés en régions ont été de bons consommateurs de bureaux neufs. La **demande placée neuve** et restructurée est **stable en 2008, à 44 %, grâce notamment à l'augmentation de la part locative**. Hormis quelques gros marchés qui enregistrent une baisse de leur volume de neuf (- 58 % à Lyon, - 52 % à Toulouse, - 45 % à Lille, - 20 % à Rouen et - 15 % à Marseille), l'ensemble des marchés s'inscrit dans une tendance haussière de la part locative de bureaux neufs.
- De nombreux reports et annulations de projets ont été actés en 2008. Les difficultés de financements ont affecté principalement **les ventes à utilisateurs** (clés-en-main et comptes-propres) **qui sont moins nombreuses sur la totalité des marchés à l'exception de Nantes et de Strasbourg**.
- Le dynamisme des marchés dépend avant tout des acteurs locaux (TPE, PME-PMI, promoteurs, investisseurs privés, pouvoirs publics...). Ces derniers s'attendent à **une nouvelle baisse de l'activité** du secteur de l'immobilier d'entreprise en 2009.
- Les **administrations** reprennent, par ailleurs, une place significative dans les commercialisations.

Gonflement des stocks immédiats

La réduction de l'activité a entraîné **une hausse annuelle importante (+ 29 %)** de **l'offre immédiate des 15 principales métropoles régionales*** des régions qui a été estimée à **1,7 million de m²** début 2009. C'est le niveau le plus important enregistré en régions depuis le début des années 1990.

Les stocks immédiats des 15 principales métropoles régionales* avec les plus fortes évolutions sont ceux d'Avignon, Rennes, Montpellier et Clermont-Ferrand, comprises entre + 100 % et + 200 % en un an alors que ceux de Nantes, Orléans et Toulouse affichent des variations comprises entre + 50 % et + 76 %.

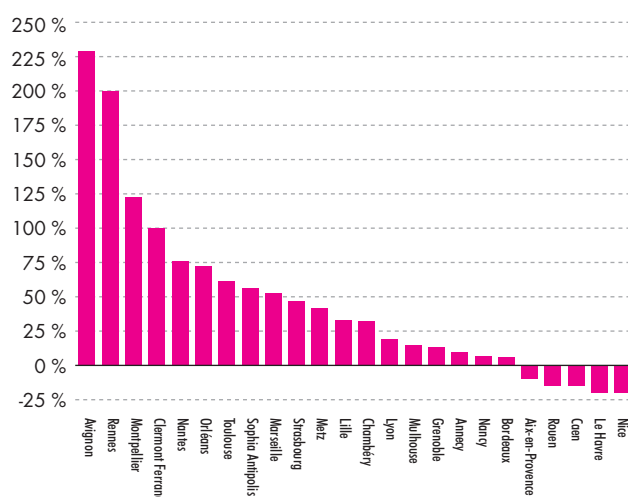
Seuls **quelques marchés du nord-ouest**, qui par ailleurs ont conservé une activité croissante en 2008, ont vu leurs **stocks disponibles diminuer**. Il s'agit du Havre (- 20 %), de Rouen (- 15 %) et de Caen (- 15 %).

L'année 2008 s'achève sur un constat **de relative sur-offre** qui **devrait perdurer encore plusieurs mois compte tenu de la baisse attendue de la demande placée en 2009**.

Toutefois, certains phénomènes importants et récurrents en régions permettent de rester serein face à un tel constat.

- Une proportion notable et structurelle de bureaux de **seconde main inadaptés** aux critères de recherches des utilisateurs **persiste et gonfle superficiellement les stocks** immédiats.
- **L'arrêt desancements « en blanc » et des constructions** d'opérations de type clés-en-main et comptes-propres (plus marqué à partir du 2nd semestre 2008) assure en partie **une autorégulation des marchés** et limite le gonflement de l'offre neuve à venir.

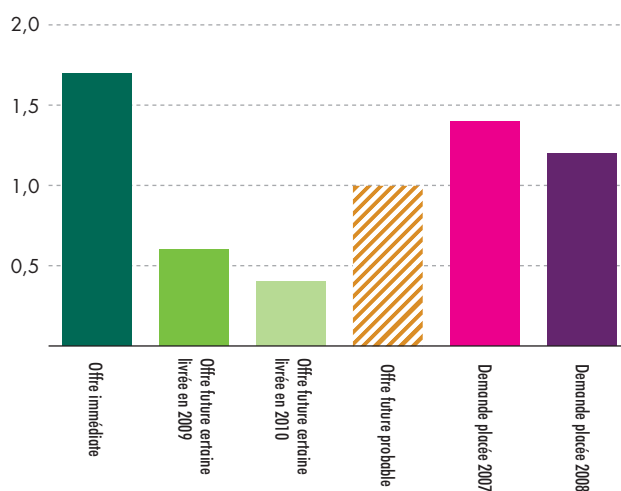
ÉVOLUTION DE L'OFFRE IMMÉDIATE ENTRE FIN 2007 ET FIN 2008



Source : CB Richard Ellis

ÉTAT DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE PLACÉE AU 31/12/08

(En millions de m²)

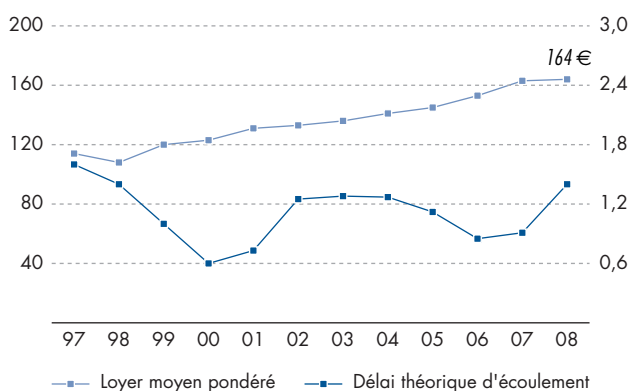


Source : CB Richard Ellis

- Les acteurs locaux demeurent confiants et envisagent un redémarrage de la construction, dès que le marché affichera des signes de reprise, car **la consommation de bureaux neufs s'inscrit dans une tendance de fond en régions.**
- La régulation des offres de seconde main s'effectue d'elle-même avec la diminution des mobilités.
- Bien que ralentis par la crise, les marchés de régions ne devraient pas souffrir d'un déséquilibre profond entre la demande et l'offre. Ils sont caractérisés par un **délai d'écoulement**, pour les 15 principales métropoles régionales*, **assez rapide**, à 1,4 année et **des taux de vacance majoritairement compris entre 5 % et 9 %.**

DÉLAI THÉORIQUE D'ÉCOULEMENT ET LOYER MOYEN PONDÉRÉ DES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*

(En € HT HC / m² / an et en années)

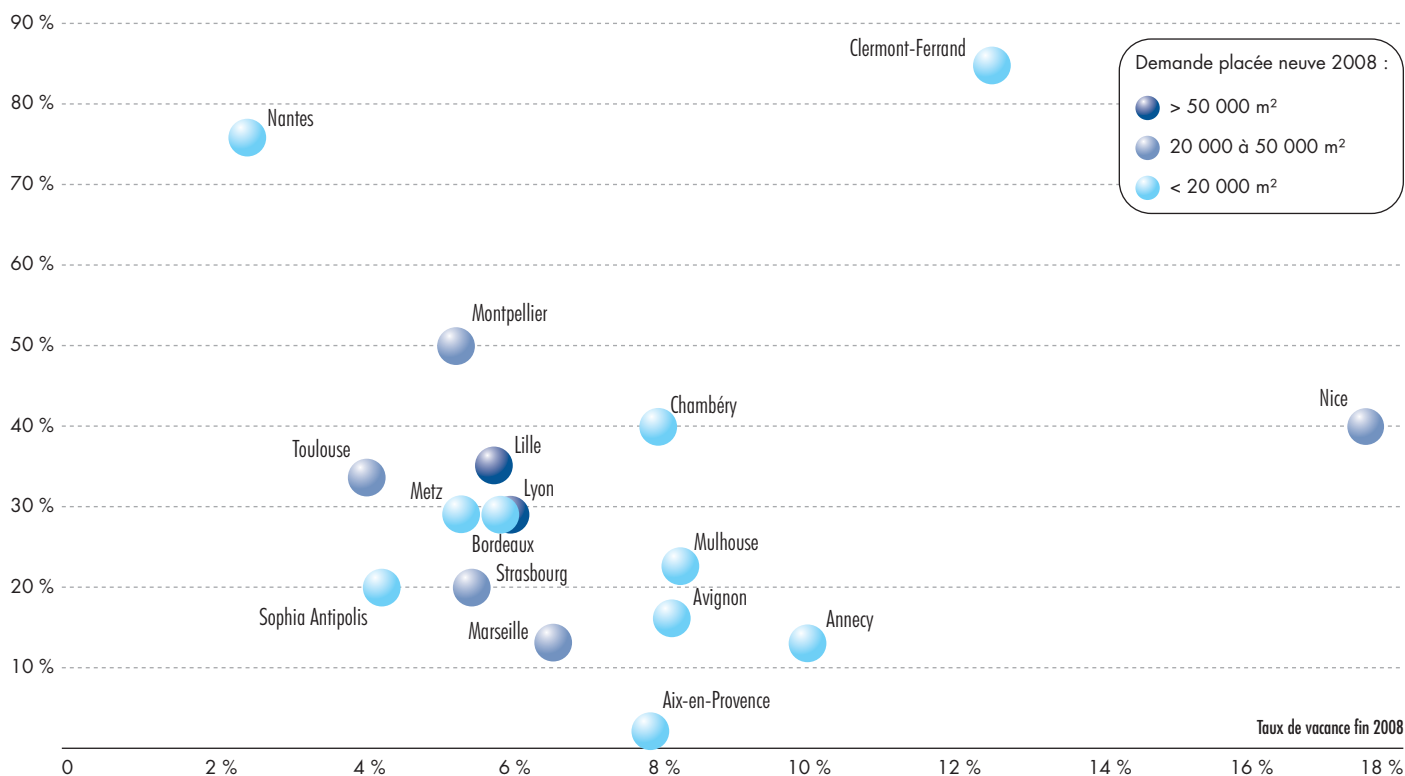


Source : CB Richard Ellis

POSITIONNEMENT DES MARCHÉS SELON LEURS OFFRE ET DEMANDE PLACÉE NEUVES ET LEUR TAUX DE VACANCE

(En %)

Part de l'offre neuve immédiatement disponible dans l'offre immédiate totale



Source : CB Richard Ellis

La part de l'offre neuve disponible, en progression de 6 points en un an, atteint **29 %** du stock immédiat des 15 principales métropoles régionales*. Fin 2008, les marchés avec les stocks les plus pourvus en offres neuves sont Clermont-Ferrand (85 %), Nantes (76 %), Montpellier (50 %), Chambéry (40 %), Orléans (38 %)...

L'offre neuve mise sur les marchés devrait diminuer en 2009 suite aux multiplications des reports et annulations de projets immobiliers actés courants 2008.

Disposer d'un **stock neuf** abondant en régions est en soit un **avantage pour les marchés dynamiques** car il y a un réel besoin de renouvellement qualitatif de l'offre. D'ailleurs, plusieurs villes se dotent de politique d'aménagement pour **l'organisation « réfléchie » du développement de leur parc tertiaire.**

Régulation de l'offre future

Les projets immobiliers sont moins nombreux. Fin 2008, l'offre future concernant les 15 principales métropoles régionales* était estimée à 2 millions de m² contre 2,4 millions de m² fin 2007.

L'offre future certaine qui sera livrée courant 2009 est en légère baisse. Elle représente 550 000 m² (contre 600 000 m² en fin 2007). En revanche, la crise financière et économique a entraîné l'annulation des projets peu avancés et le report indéfini dans le temps des projets les plus avancés. Ainsi, l'offre future certaine disponible à plus d'un an, évaluée à 400 000 m², est en baisse et l'offre probable garde son niveau à 1,1 million de m².

Compte tenu du manque de visibilité des marchés, dû aux incertitudes économiques, l'offre à plus d'un an est sujette aux changements.

Peu d'évolution pour les loyers moyens pondérés

Les valeurs locatives ont peu évolué en régions. Le loyer moyen pondéré des bureaux neufs ou restructurés des 15 principales métropoles régionales* passe de 163 € HT HC/m²/an fin 2007 à **164 € HT HC/m²/an fin 2008.** Le manque de transactions sur certaines tranches de surfaces ou catégories de bureaux suffit parfois à expliquer les variations observées en 2008.

En revanche, phénomène assez rare en régions pour être mis en avant, le loyer « prime » a effectué un bond en 2008 passant de 250 € à 300 € HT HC/m²/an. C'est le programme des Docks à Marseille qui est à la source de cette évolution avec plusieurs transactions signées à ce niveau de loyer. Les bureaux concernés bénéficient d'une situation d'exception au sein même du programme.

Lyon, qui pour la première fois est en 2^{ème} position, enregistre une **augmentation de 4 % avec un loyer « prime » désormais à 260 €.** Nice, Annecy, Sophia Antipolis et Strasbourg suivent avec des valeurs « prime » comprises entre 200 € et 220 € HT HC/m²/an et des évolutions annuelles de + 5 % à + 10 %. Les valeurs de Strasbourg ont pour la première fois atteint le seuil des 200 € HT HC/m²/an, en raison de la commercialisation de programmes de bureaux de grande qualité, jusqu'alors inexistant sur ce marché.

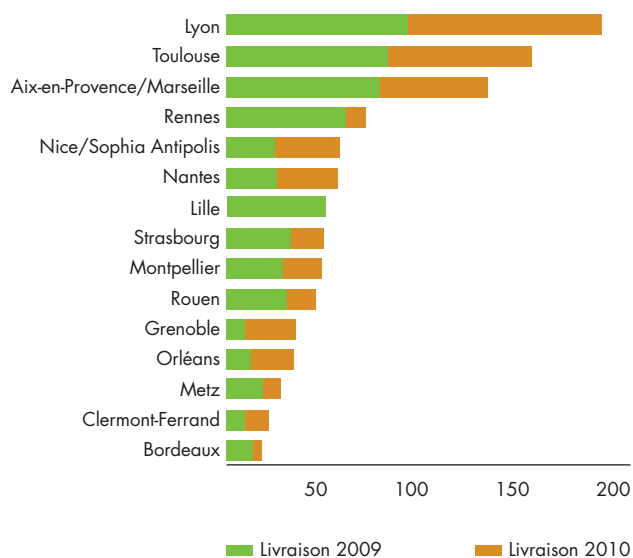
Le loyer moyen des bureaux de seconde main est stable en 2008 à 145 € HT HC/m²/an. Hormis cas particulier, les loyers faciaux conservent leur niveau.

La principale évolution concernant les valeurs locatives provient du durcissement des négociations. Plus âpres depuis plusieurs mois, elles donnent lieu à des **gestes commerciaux à la faveur des utilisateurs.** Cela s'est traduit par la multiplication des franchises de loyer (en général un mois par année d'engagement) et/ou la réalisation de travaux légers à la charge des bailleurs, en fonction des types de baux, de l'état des bureaux et de la catégorie d'utilisateurs.

Les marchés les plus tendus en 2009 devraient connaître un retournement de tendance avec une légère baisse des valeurs.

L'OFFRE FUTURE CERTAINE

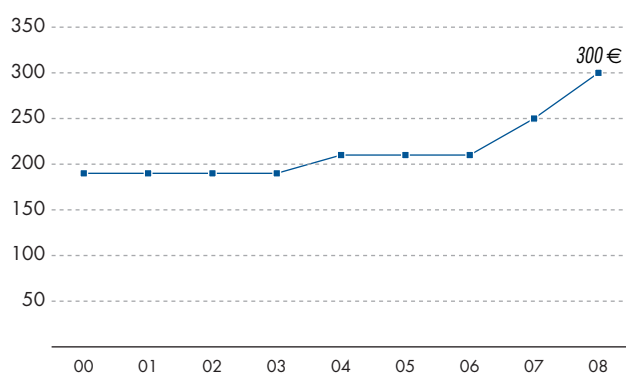
(En milliers de m²)



Source : CB Richard Ellis

ÉVOLUTION DU LOYER « PRIME » DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*

(En € HT HC / m² / an)



Source : CB Richard Ellis

LOYERS « PRIME » ET MOYEN PAR VILLE

(En € HT HC / m² / an)

	Loyer « prime »	Évolution	Loyer moyen	Évolution
Aix-en-Provence / Marseille	300 €	+ 40 %	212 €	+ 11 %
Bordeaux	150 €	+ 3 %	132 €	+ 4 %
Lille	190 €	+ 9 %	152 €	+ 8 %
Lyon	260 €	+ 4 %	202 €	+ 17 %
Nantes	172 €	+ 4 %	145 €	+ 6 %
Nice / Sophia Antipolis	220 €	+ 10 %	177 €	+ 4 %
Strasbourg	200 €	+ 5 %	155 €	+ 9 %
Toulouse	170 €	- 6 %	147 €	+ 9 %

Source : CB Richard Ellis

Certains marchés ont d'ores et déjà enregistré **des baisses de loyers « prime »**. Ainsi, Bordeaux, Montpellier, Caen, Chambéry et Grenoble ont eu des évolutions annuelles comprises entre - 7 % et - 1 %.

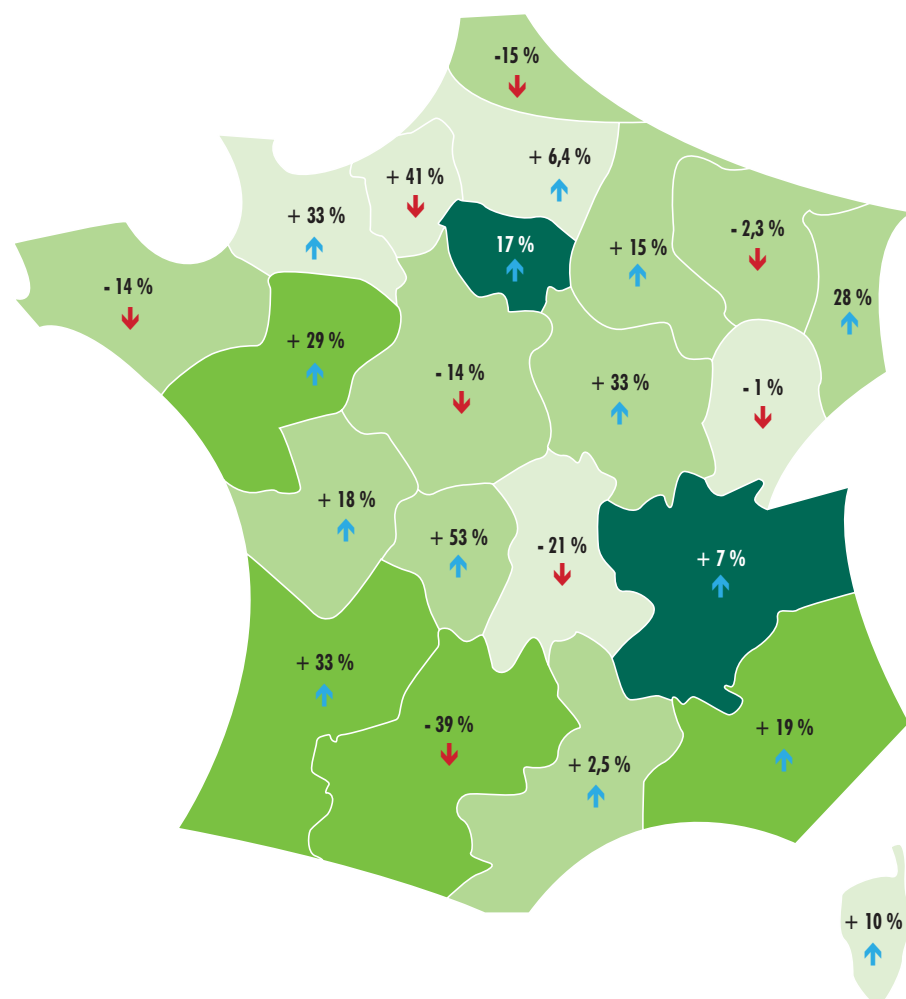
La hausse des prix s'est poursuivie

Les prix gardent une tendance haussière en 2008 avec un **« prime » à 3 500 € HT ou HD/m²**. Les prix « prime » varient entre 1 300 € à Mulhouse et 3 500 € à Marseille.

La construction de plus en plus fréquente **d'immeubles HQE** et la **hausse du coût des matières premières**, en général, sont les principales causes de l'évolution à la hausse des valeurs vénales. Certains marchés tels que Nice et Marseille sont, en plus, marqués par un manque d'espace, un manque d'opportunités et par une sous-offre récurrente entraînant depuis des années des hausses accentuées des prix.

La fourchette des prix des bureaux de seconde main s'est rétrécie en 2008. Elle est comprise entre 550 € HT ou HD/m², valeur à la hausse, (Mulhouse) et 2 200 € HT ou HD/m², valeur à la baisse (Marseille). Compte tenu de la baisse d'activité du secteur « acquisitions » des marchés, ces valeurs, même si elles traduisent les tendances du marché, se basent parfois sur des estimations.

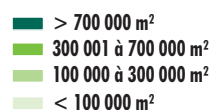
MISES EN CHANTIER DE BUREAUX PAR RÉGION EN 2008 ET ÉVOLUTION ANNUELLE 2007 / 2008



L'Île-de-France et Rhône-Alpes restent les régions les plus actives en termes de construction de bureaux en 2008, avec respectivement 1,6 million de m² et 700 000 de m² mis en chantier, et creusent un peu plus les écarts qui existent avec les autres régions.










Alors que l'activité d'immobilier d'entreprise est en déclin sur les principaux marchés avec - 6 % à Bordeaux, - 29 % à Aix-en-Provence / Marseille, - 14 % en Île-de-France, - 13 % à Lyon, - 33 % à Nice - Sophia Antipolis, - 29 % à Lille... les mises en chantier des régions concernées augmentent, excepté dans le Nord-Pas-de-Calais où elles baissent.

En revanche, Strasbourg, Mulhouse, Caen, Le Havre, Rouen et Nantes ont à la fois une activité immobilière et des mises en chantier régionales croissantes.



Sources : Ministère de l'Équipement, des Transports et du Logement - DAEI - SES / SITADEL

Légende :

-  Demande placée
-  Loyers
-  Offre future livrée dans les 2 ans
-  + En hausse
-  = Stable
-  - En baisse
-  ● Excessive
-  ● Adaptée
-  ○ Insuffisante

Annecy

Léger déblocage du marché depuis début février, après 4 mois d'atonie. Délais de réflexion et de choix très longs. Quelques demandes de qualité sont enregistrées.

Montpellier

Marché tendu, surtout pour les PME qui renoncent à leurs projets de construction. La demande exprimée est moins active. La sur-offre perdue en bureaux. Les loyers faciaux sont stables mais des franchises de loyer sont accordées.

Mulhouse

Quelques grandes demandes en cours provenant notamment des administrations.

Nancy

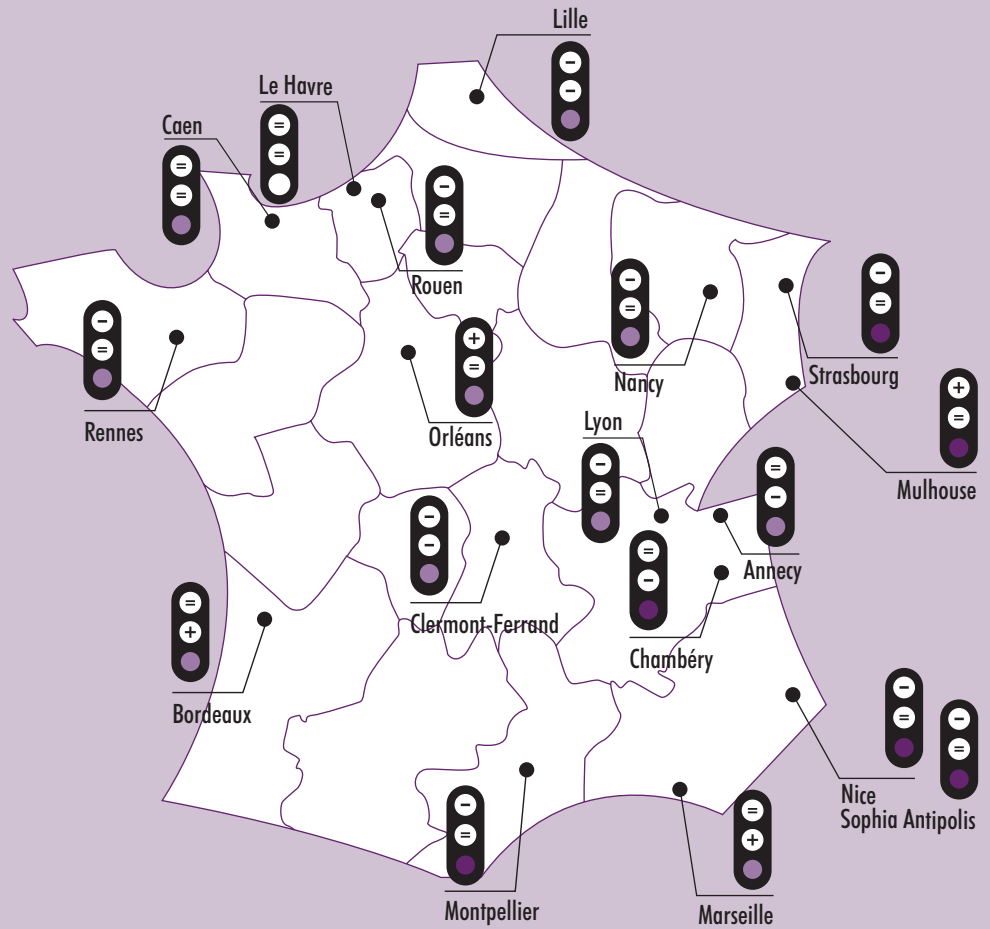
La baisse de la demande enregistrée au 4^{ème} trimestre 2008 se fait durement ressentir sur les transactions au 1^{er} trimestre 2009. La demande exprimée semble toutefois en reprise.

Orléans

Les négociations concernent davantage les franchises ou des adaptations de loyers. Marché en sous-offre de petites surfaces.

Rouen

Un marché encore en sous-offre. La demande est toujours active mais tend à la baisse.



Source : CB Richard Ellis

Marseille :

Dans la continuité du 4^{ème} trimestre 2008, l'année 2009 commence calmement avec une demande placée équivalente à celle du 1^{er} trimestre 2008. Toutefois, on note une baisse de la demande exprimée. Peu de mouvements importants sont recensés. L'activité se base essentiellement sur des renégociations de baux. Pour l'instant, l'offre disponible correspond à la demande ce qui permet au marché d'être encore actif. L'offre future neuve, disponible en 2009, est abondante puisqu'au moins 5 immeubles de plus de 5 000 m² seront livrés. Les valeurs locatives sont stables avec un « prime » à 300 € HT HC/m²/an qui se trouve encore en début d'année sur le programme des Docks. Les autres immeubles neufs ou restructurés de Marseille se louent à moins de 250 € HT HC/m²/an. Il y a actuellement peu d'écart entre le loyer facial et le loyer de présentation. Les avantages commerciaux restent peu fréquents. Le marché actuel, avec peu de demandes en cours et en perspective, présage d'une année 2009 difficile. Un sensible redémarrage a été ressenti cependant depuis le 15 mars.

Lyon :

Depuis la mi-2008 l'activité à Lyon a subi un réel coup de frein et le 1^{er} trimestre 2009 reste dans la continuité de ce 2nd semestre. La baisse de la demande exprimée a été plus forte au 1^{er} trimestre 2009. Aucune grande transaction (> 2 000 m²) n'a été signée. Quelques grandes demandes pour des regroupements d'entreprises ou rationalisation de coûts sont actives. L'offre future qui sera livrée courant 2009, bien située (Lyon intra-muros) et de qualité, devrait être absorbée sans trop de difficultés. En revanche, les nouveaux projets sont « gelés » jusqu'à ce que l'économie redonne des signes encourageants aux acteurs. Le loyer « prime » a augmenté pour atteindre 260 € HT HC/m²/an fin 2008. Les loyers devraient rester stables en 2009 compte tenu de l'équilibre offre/demande et du faible taux de vacance. Le marché locatif de Lyon a bien tenu en 2008 face à la crise. L'activité en 2009 devrait être moins performante même si ce marché bénéficie d'atouts incontestables (équilibre offre/demande, bon rapport qualité/prix des immeubles, offre nouvelle située sur des secteurs prisés...) qui permettent de rester serein.

Lille :

Le 1^{er} trimestre 2009 affiche une baisse de l'activité par rapport au 1^{er} trimestre 2008, notamment pour le segment des transactions de plus de 1 000 m². Au total, 80 transactions ont été signées contre 104 au 1^{er} trimestre 2008. La demande exprimée se maintient, bien que la part de transformation en transaction diminue. Quelques grandes demandes sont en cours et pourraient améliorer la performance du marché en 2009.

Le stock disponible de Lille, diversifié et de qualité, lui confère une capacité forte à répondre aux demandes les plus variées en termes de surface, localisation, état des locaux... à des valeurs stables. L'offre future qui sera livrée en 2009, assez abondante, se répartit sur l'ensemble de Lille Métropole. Les valeurs locatives en légère hausse en 2008 devraient se stabiliser en 2009 avec un « prime » à 190 € HT HC/m²/an et des aménagements plus importants consentis par les propriétaires. L'année 2009 sera difficile. Néanmoins le marché lillois offre des opportunités tangibles pour les utilisateurs à la recherche de bureaux.

LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS

Une demande exprimée élevée

La crise n'a pas eu d'impact déterminant sur la demande exprimée en 2008, du moins jusqu'au 4^{ème} trimestre. Elle s'est maintenue, voire accrue sur la plupart des marchés tels que Nice / Sophia Antipolis, Mulhouse, Annecy, Lyon. Les marchés des locaux d'activités et entrepôts en régions connaissent toujours **un besoin structurel important de locaux adaptés ou neufs en raison du manque récurrent de ce type d'offres et ce, à la location comme à l'acquisition**. Cela suffit à assurer un niveau minimum de demande exprimée issues des recherches insatisfaites.

Les recherches des utilisateurs les plus courantes sont motivées par la volonté de renégocier leurs baux, d'intégrer des locaux aux normes, de rationaliser les surfaces occupées et d'augmenter leur productivité.

Au cours du 4^{ème} trimestre plusieurs marchés ont toutefois constaté un recul de la demande exprimée et/ou un suivi moins assidu laissant présager **d'une année 2009 plus marquée par les effets de la crise avec un ralentissement de l'activité**.

Une demande placée croissante

En 2008, la demande placée de l'échantillon représentatif des 15 principales métropoles régionales* en locaux d'activités et entrepôts atteint **3,4 millions de m²**. La tendance haussière de l'activité en régions des 10 dernières années se confirme en 2008 avec une évolution de **+ 6 % par rapport à l'année record 2007**.

5 marchés de l'échantillon affichent une hausse annuelle : Aix-en-Provence / Marseille (+ 41 %), Toulouse (+ 34 %), Strasbourg (+ 16 %), Nice / Sophia Antipolis (+ 4 %) et Grenoble (+ 3 %). Le reste de l'échantillon accuse des baisses comprises entre - 2 % à Lyon et - 44 % à Clermont-Ferrand.

Principales caractéristiques de la demande placée

Les mouvements des entreprises ont été motivés par la recherche de **locaux plus adaptés aux spécificités** de l'activité de l'utilisateur, de locaux **aux normes**, de **rationalisation des surfaces** et **d'extensions**. Dans un contexte de « prolifération » de nouvelles normes, notamment en termes de sécurité ou d'environnement, le risque d'obsolescence des parcs de locaux d'activités et entrepôts devient de plus en plus fort. Ce phénomène est source de mobilités.

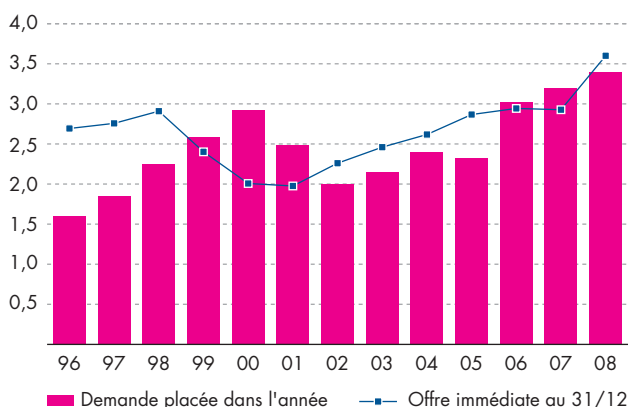
En 2008, la demande placée concerne essentiellement le segment des entrepôts logistique compris entre 5 000 m² et 10 000 m². Sur les principaux marchés tels que ceux de Rhône-Alpes et du Nord-pas-de-Calais, de grandes transactions (10 000 m² à 20 000 m²) ont été réalisées même si leur nombre tend à diminuer en fin d'année.

Le marché des locaux d'activités se caractérise par des surfaces souvent comprises entre 500 m² et 1 000 m².

La part du neuf dans la demande placée est stable, à 40 %. Cela représente une augmentation du volume neuf, avec 1,3 million de m² commercialisés en 2008 contre 1,27 million de m² en 2007.

ÉVOLUTION DE L'OFFRE IMMÉDIATE ET DE LA DEMANDE PLACÉE DANS LES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS RÉGIONALES*

(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

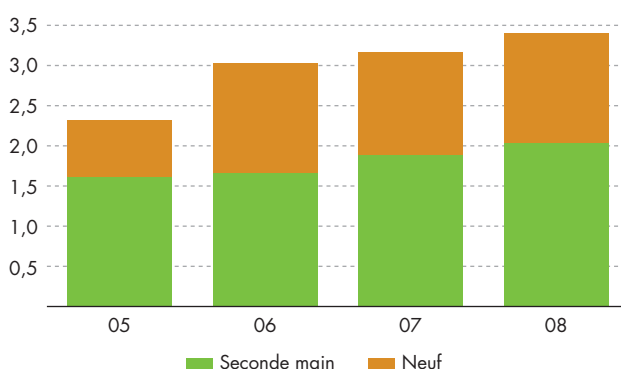
ÉVOLUTION DES MARCHÉS > 300 000 M² DE DEMANDE PLACÉE

	Demande placée 2007 (en m ²)	Demande placée 2008 (en m ²)	Évolution (en %)
Lyon	746 000	730 000	- 2 %
Lille	676 000	494 000	- 27 %
Strasbourg	285 000	330 000	+ 16 %
Aix-en-Provence / Marseille	267 000	377 000	+ 41 %

Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DE LA DEMANDE PLACÉE PAR ÉTAT DES LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS

(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis

* **15 principales métropoles régionales** : Aix-en-Provence/Marseille, Bordeaux, Clermont-Ferrand, Grenoble, Lille, Lyon, Metz, Montpellier, Nantes, Nice/Sophia Antipolis, Orléans, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse.

Les marchés caractérisés par une demande placée neuve significative en proportion du total commercialisé sont Le Havre (89 %), Lyon (70 %), Aix-en-Provence / Marseille (63 %), Strasbourg (63 %) ... Ceux les moins dotés en 2008 sont Nice / Sophia Antipolis et Rouen avec moins de 15 % de demande placée neuve chacun.

La demande placée 2008 a été boostée par de nombreux clés-en-main et comptes-propres. Ils représentent une part importante de la demande placée, surtout pour les marchés des locaux d'activités. Elle s'élève à 60 % à Clermont-Ferrand, 51 % à Strasbourg, 47 % à Montpellier, 45 % à Annecy...

Le succès de ce type d'opérations s'explique par :

- une logique patrimoniale plus marquée en régions,
- une volonté de maîtriser au mieux les coûts,
- un manque récurrent d'offres locatives neuves ou aux normes ou bien localisées,
- une capacité à répondre exactement aux particularités des cahiers des charges des entreprises, souvent des PME-PMI qui nécessitent des locaux sur mesures, mixtes...

Le durcissement des conditions d'emprunt devrait entraîner une raréfaction de ces projets. **La réduction de l'activité du secteur de la construction**, déjà entamée en 2008, devrait se poursuivre en 2009 avec un **impact fort cette fois sur les clés-en-main et comptes-propres** sur les marchés des locaux d'activités et entrepôts.

En raison de l'importance des ventes utilisateurs et du manque d'offres, la demande placée devrait diminuer significativement en 2009, surtout sur les marchés en sous-offre locative (voir page 15, la corrélation directe entre la demande placée neuve et la disponibilité immédiate neuve.

Un stock immédiat croissant et vieillissant

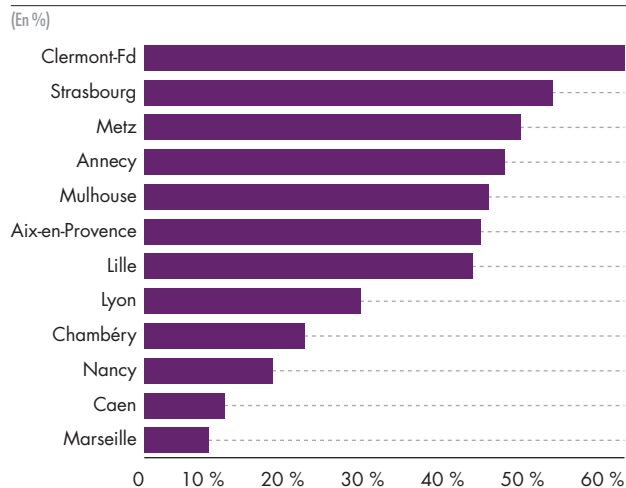
Fin 2008, **l'offre immédiate en locaux d'activités et entrepôts** des 15 principales métropoles régionales* était estimée à **3,6 millions de m²**. L'évolution, de + 24 % par rapport à fin 2007, est principalement due aux libérations de locaux souvent mal positionnés ou obsolètes au profit de clés-en-main et comptes-propres, particulièrement nombreux en 2008.

La part du stock immédiat neuf regroupe 23 % des offres disponibles ce qui représente une baisse de 4 points par rapport à fin 2007.

L'augmentation du stock de seconde main dans un contexte de ralentissement du secteur de la construction, qui devrait se poursuivre en 2009, **risque de créer des tensions sur les marchés pour les deux ou trois années à venir**. Les déséquilibres entre l'offre neuve et la demande vont s'aggraver.

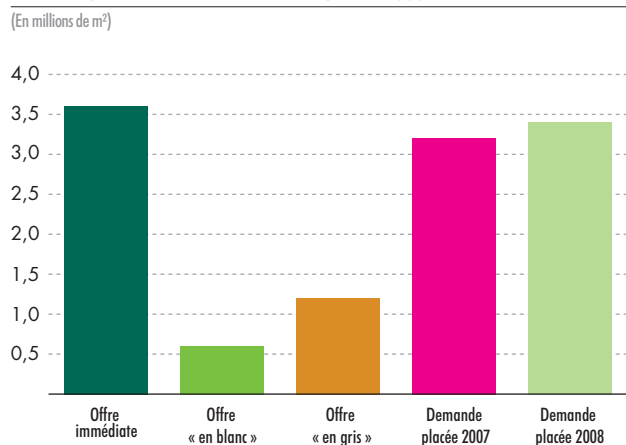
Le développement ou l'équilibre des marchés des locaux d'activités et entrepôts est souvent entravé par la combinaison de plusieurs facteurs tels que l'abondance d'offres obsolètes, la sous-offre de foncier dédié bien localisé, la localisation d'offres neuves dans des zones peu recherchées ou des zones très prisées qui arrivent à saturation. **Les zones dédiées** aux locaux d'activités et aux entrepôts demeurent **parfois mal appréhendées et insuffisantes** face à la demande exprimée de plus en plus pointue.

PART DES CLÉS-EN-MAIN ET COMPTES-PROPRES DANS LA DEMANDE PLACÉE 2008



Source : CB Richard Ellis

ÉTAT DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE PLACÉE FIN 2008



Source : CB Richard Ellis

CLASSIFICATION DES MARCHÉS SELON L'ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE PLACÉE EN 2008

Offre immédiate ↗	Annecy, Lille, Lyon**, Montpellier, Orléans**, Rennes, Rouen, Sophia Antipolis
Demande placée ↘	
Offre immédiate ↗	Caen, Nice, Strasbourg, Toulouse**
Demande placée ↗	
Offre immédiate ↘	Aix-en-Provence, Grenoble, Marseille, Mulhouse
Demande placée ↗	
Offre immédiate ↘	Chambéry, Clermont-Ferrand, Le Havre**, Nancy
Demande placée ↘	

** Part de l'offre neuve minimum 30 %

Source : CB Richard Ellis

Des projets moins nombreux

Fin 2008, l'offre « en blanc » livrable en 2009 des 15 principales métropoles régionales* était estimée à 600 000 m², contre 1 million de m² fin 2007, soit une évolution de - 40 % en un an. Les projets « en gris », en baisse également (- 33 %) passent de 1,8 million de m² fin 2007 à 1,2 million de m² fin 2008. Lille, Aix-en-Provence / Marseille, Lyon et Orléans regrouperont 80 % des livraisons en 2009. Chacune de ces agglomérations comporte plus de 100 000 m² d'offres « en blanc ». Lille est en tête des marchés détenteurs de projets « en gris » avec 800 000 m² prévus notamment en logistique.

En raison d'un contexte économique dégradé, les projets « en blanc » devraient continuer de diminuer en 2009. Le manque de visibilité rend les prévisions difficiles quant aux projets « en gris » et éventuels. Certains acteurs refusent de se prononcer, voire de se projeter, tant qu'aucun signe de reprise ou d'aggravation économique n'est clairement défini.

Une hausse des valeurs locatives

À l'image des années précédentes, l'évolution des valeurs locatives des locaux d'activités et entrepôts neufs et restructurés, légèrement positive et régulière, est de + 3 % en 2008. Ainsi, le loyer moyen pondéré des 15 métropoles régionales* atteint 61 € HT HC/m²/an fin 2008. 6 marchés s'inscrivent dans la tendance nationale, Lille, Marseille, Montpellier, Nancy, Sophia Antipolis et Toulouse. 4 marchés enregistrent des réajustements à la baisse : Annecy, Caen, Chambéry et Rennes.

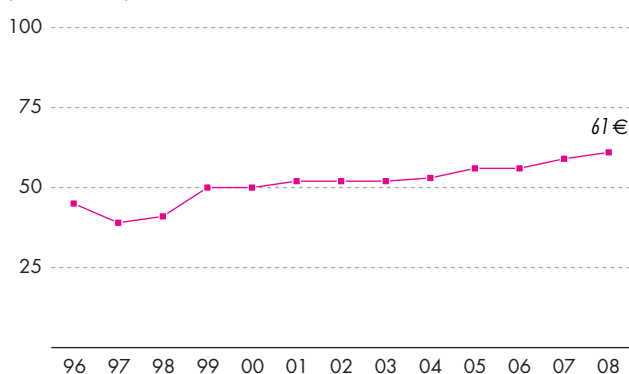
Le loyer « prime » s'élève à 110 € HT HC/m²/an (Marseille et Nice Sophia Antipolis) contre 105 € HT HC/m²/an en 2007 (Nice).

La fourchette des loyers de seconde main s'est élargie puisqu'elle est passée de 53 € - 80 € HT HC/m²/an fin 2007 à 20 € (Nancy) - 100 € HT HC/m²/an (Nice / Sophia Antipolis) fin 2008.

Les valeurs locatives les plus fréquemment signées ont peu évolué en 2008 et l'écart entre les loyers de présentation et les loyers faciaux reste réduit. En revanche, les avantages commerciaux à la faveur des utilisateurs ont été plus fréquents (franchise de loyer surtout).

LOYER MOYEN PONDÉRÉ DES 15 PRINCIPALES MÉTROPOLIS*

(En € HT HC / m² / an)



Source : CB Richard Ellis

VALEURS LOCATIVES FACIALES DES LOCAUX D'ACTIVITÉS FIN 2008

(En € HT HC/m²/an)

	Locaux d'activités
Aix-en-Provence	70 - 100
Caen	45 - 60
Le Havre	50 - 80
Lille	45 - 60
Lyon	48 - 65
Marseille	70 - 110
Mulhouse	65 - 100
Nice / Sophia Antipolis	98 - 110
Rennes	55 - 70
Rouen	45 - 60
Strasbourg	60 - 95
Toulouse	75 - 95

Source : CB Richard Ellis

Tendances 2009 en locaux d'activités et entrepôts

Aucun marché en France ne conserve les tendances observées en 2008, à savoir augmentation à la fois de la demande placée, des loyers et de l'offre. Deux marchés en locaux d'activités conservent une activité croissante début 2009, Rouen et Lyon.

Les principales caractéristiques de 2009 sont :

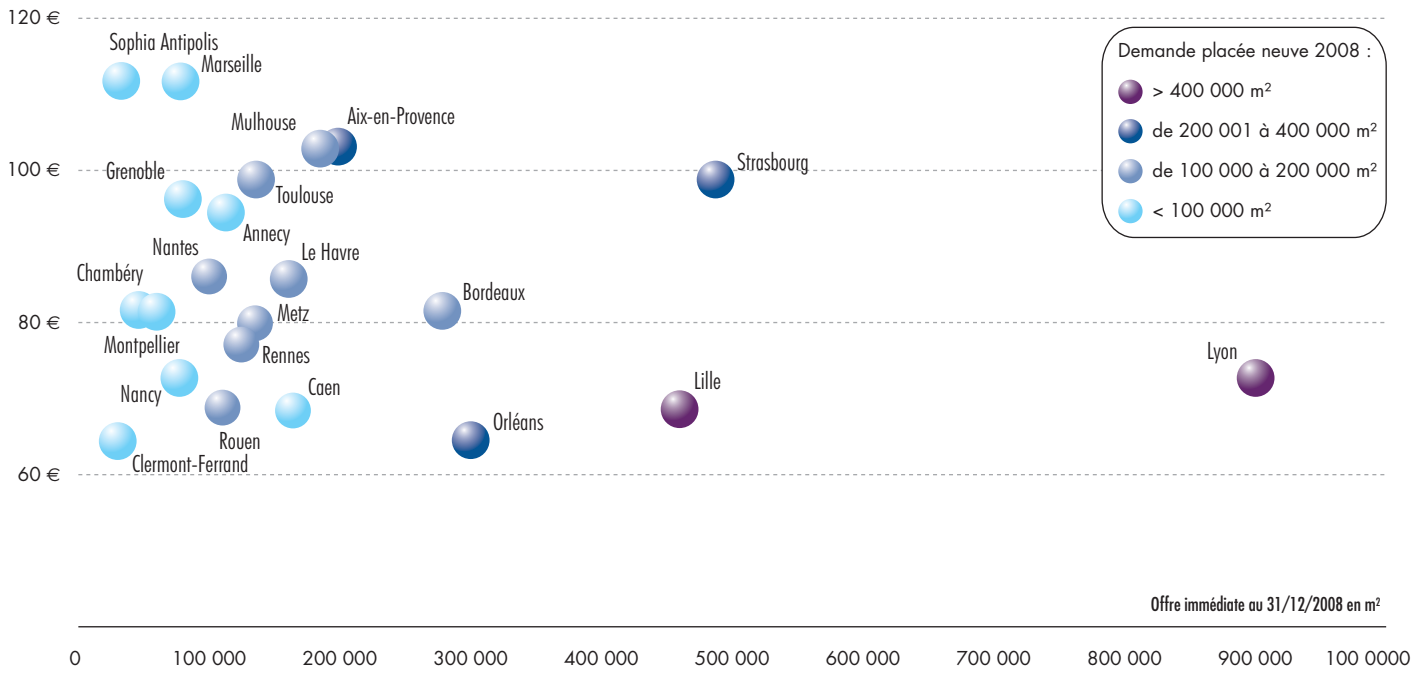
- La **stabilité des valeurs locatives**, aussi bien en locaux d'activités qu'en entrepôts. Néanmoins, quelques marchés ont d'ores et déjà enregistré des baisses (Bordeaux, Clermont-Ferrand, Lyon et Rennes en activités et Bordeaux, Mulhouse, Strasbourg et Lille en entrepôts).

- Un **meilleur équilibre de l'offre à venir en 2009** en locaux d'activités et en entrepôts à Bordeaux, Nancy, Orléans, Strasbourg et Lille. Deux villes seulement sont excédentaires en locaux d'activités (Caen et Mulhouse) et nombreuses sont en sous-offre future pour 2009 et 2010 pour les deux marchés (Rennes, Chambéry, Montpellier, Marseille, Nice, Sophia Antipolis et Annecy).
- La **baisse de la demande placée** est constatée sur les deux marchés à Lille, Caen, Nancy, Orléans, Rennes, Annecy et Nice-Sophia Antipolis.

Cf : carte page suivante

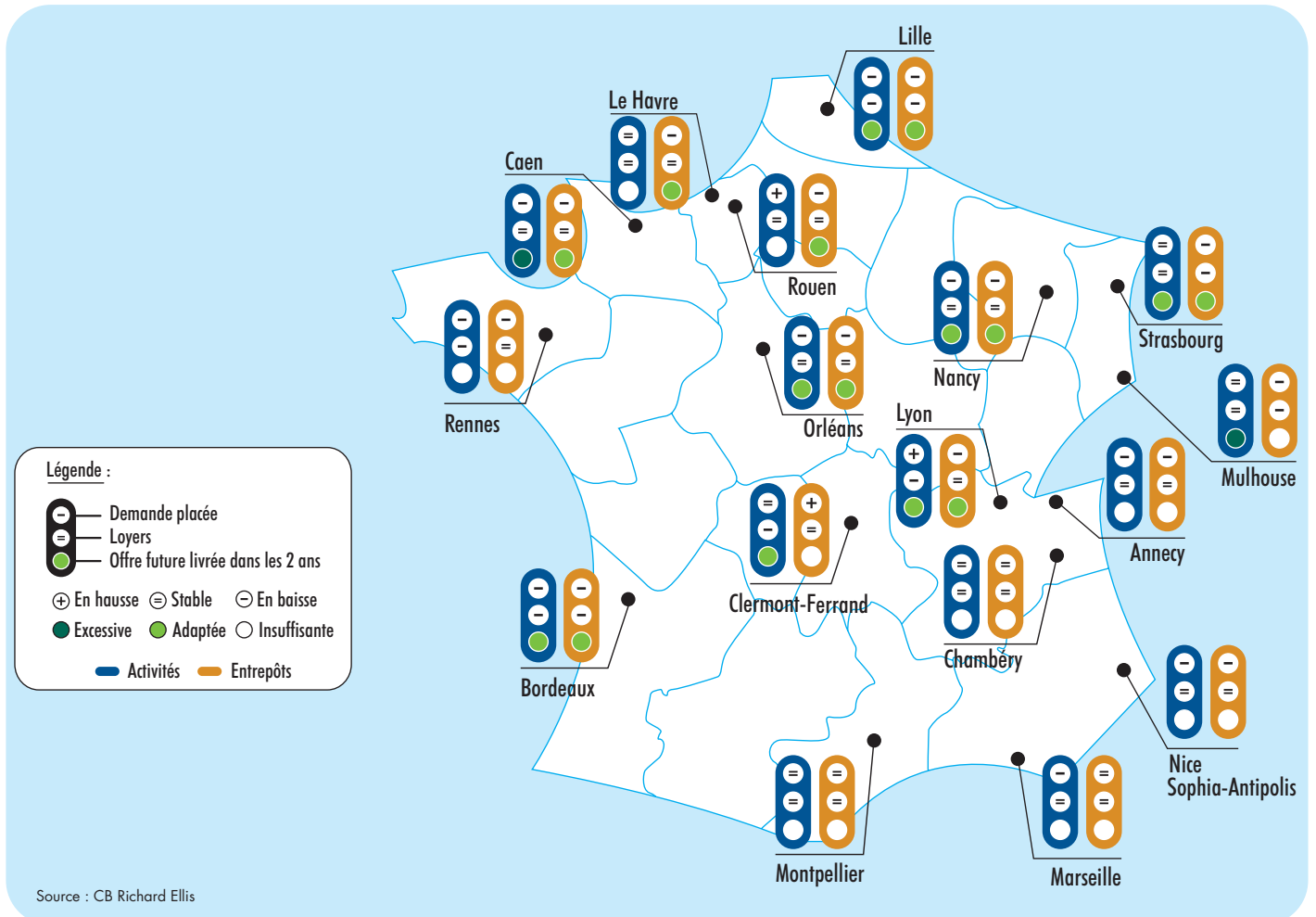
POSITIONNEMENT DES MÉTROPOLIS RÉGIONALES SELON LEUR OFFRE IMMÉDIATE ET LEUR LOYER « PRIME » EN LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS

Loyers des locaux neufs ou restructurés (en € HT HC/m²/an)



Source : CB Richard Ellis

TENDANCES 2009



Une demande placée dynamique

La restructuration des chaînes logistiques, la modernisation des implantations et la densification des réseaux de distribution continuent d'être les principaux moteurs de la demande logistique en France. Par ailleurs, dans un contexte concurrentiel exacerbé par la crise économique, les grands industriels souhaitent se recentrer sur leur cœur de métier en externalisant tout ou partie de leur *supply chain*.

Même si l'année 2008 a été moins active que 2007, elle demeure une bonne année pour la logistique, avec une demande placée de 2,4 millions de m². Le 1^{er} trimestre 2009 s'inscrit dans la même tendance avec **715 900 m² commercialisés** sur l'ensemble du territoire national. **Le marché est porté par les régions**, avec notamment le grand nord et le couloir rhodanien qui totalisent **320 000 m²**. La zone grand sud est également bien présente avec 151 200 m² commercialisés. Après la signature d'Ikea en 2008 (pour 134 000 m² à Fos sur Mer), trois grandes transactions ont été réalisées depuis janvier avec Point P à Miramas (37 000 m²), Lidl à Béziers (38 000 m²) et ID Logistics à Graveson (36 000 m²).

Les chargeurs demeurent actifs et leur part prédominante avec près des deux tiers de la demande placée. Enfin, en 2008 comme pour début 2009, la demande se porte majoritairement sur des bâtiments de dernière génération bénéficiant d'autorisations d'exploitation larges.

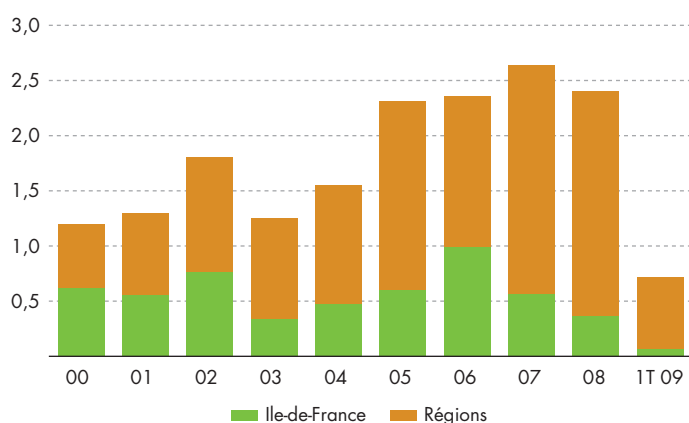
VALEURS LOCATIVES FACIALES

Ville	Valeurs locatives
Lille	40 / 45 €
Ile-de-France	47 / 52 €
Orléans	40 / 48 €
Lyon / Marseille	37 / 49 €
Strasbourg	39 / 54 €
Aquitaine	38 / 43 €

Source : CB Richard Ellis

HISTORIQUE DE LA DEMANDE PLACÉE EN FRANCE

(En millions de m²)



Source : CB Richard Ellis et Immostat

L'offre immédiate stabilisée

L'offre immédiate a fortement progressé courant 2008 en France, passant de 1,35 million de m² à près de 2,3 millions, en raison de nombreux projets lancés « en blanc ». Depuis, **l'offre immédiate s'est stabilisée** pour atteindre **2,4 millions de m² au 1^{er} avril 2009**. Cette tendance s'explique par un ralentissement des mises en chantier, notamment dans les régions où l'offre est abondante. La région parisienne et le couloir rhodanien demeurent prédominants (respectivement 46 % et 26 %). Le parc en régions est de bonne qualité. **L'offre immédiate du grand nord et de la région Centre se compose principalement de bâtiments neufs**, avec les développements récents des grandes plateformes comme celles de Dourges (59) ou de Mer (41).

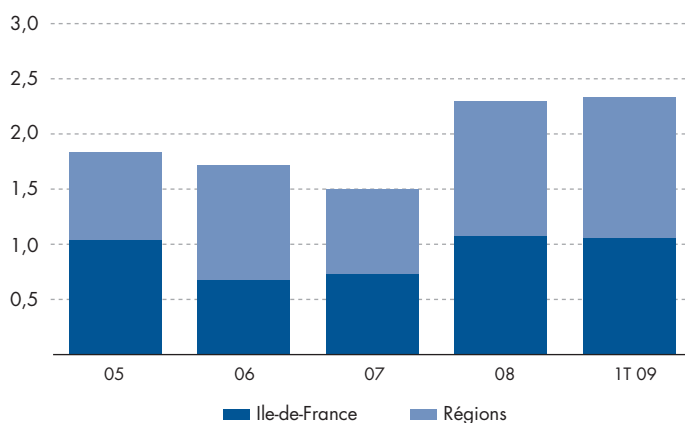
Dans ce contexte, l'offre future « en blanc » s'ajuste depuis 2008, s'établissant à 900 000 m² au 1^{er} avril 2009 en France. Cela s'explique par les difficultés de financement que rencontrent les promoteurs d'une part et, d'autre part, par une anticipation de la part des développeurs d'un probable retournement de marché, consécutif au ralentissement de la consommation et de la production industrielle. **Les projets « en gris » sont stables, à 3,1 millions de m²**, dont les deux tiers se localisent le long de la dorsale Nord / Sud.

Les loyers économiques attaqués

Même si les propriétaires tendent à maintenir les loyers de présentation, **l'écart est de plus en plus important avec les loyers faciaux signés et encore davantage entre les loyers faciaux et économiques**. Dans les zones où l'offre est abondante, les négociations sont à la faveur des utilisateurs et les avantages commerciaux consentis (franchises, participation aux travaux...) peuvent atteindre 15 %, voire plus.. Les valeurs les plus hautes observées se localisent dans l'Est de la France, dans le port de Strasbourg où ils peuvent atteindre ponctuellement 54 € HT HC/m²/an. Viennent ensuite le couloir rhodanien, le Grand Sud et le Centre avec des valeurs « prime » aux alentours de 48 € et 49 €.

HISTORIQUE DE L'OFFRE IMMÉDIATE EN FRANCE

(En millions de m², en fin de période)



Source : CB Richard Ellis

INVESTISSEMENTS EN RÉGIONS

2008 : une crise atténuée en régions

Après 2 années record, où les volumes d'investissement s'étaient envolés dans l'ensemble de l'Europe, grâce notamment à des conditions de crédit exceptionnellement accommodantes, 2008 marque un revirement brutal. Deux principaux facteurs expliquent la chute généralisée des engagements immobiliers : **la crise financière et le gel du marché du financement** qui s'en est suivi, la dégradation continue de l'environnement économique rendant inéluctable la **détérioration du marché locatif**. Toutefois, en régions, les effets de cycle sont habituellement amortis.

Ainsi, le ralentissement s'y est manifesté plus tardivement et a été moins prononcé qu'en Ile-de-France : le recul s'est limité à - 29 % en régions quand il dépassait - 55 % au niveau national. Au final, près de **3,1 milliards d'euros d'engagements** y ont été recensés, un **niveau très proche des bons résultats enregistrés en 2005 et 2006**. De fait, **la province a été moins pénalisée par les difficultés de financement en raison de valeurs vénales plus faibles et d'une forte prépondérance des petites** voire très petites **opérations**, une caractéristique habituelle qui a été encore plus marquée en 2008. Ainsi, seules 6 transactions d'un montant supérieur à 50 millions d'euros ont été signées (2 unitaires et 4 portefeuilles) alors qu'elles pesaient plus de la moitié des volumes investis en 2007. Ainsi, le montant moyen des transactions s'est établi en régions à 12 millions d'euros (26 millions d'euros au niveau national) et moins de 31 % des volumes engagés l'ont été par le biais de portefeuilles (33 % en 2007 et 41 % en 2006).

En 2008, les régions ont donc confirmé leur statut d'alternative crédible pour les investisseurs recherchant des rendements plus élevés, une moindre volatilité et une gamme de produits immobiliers large. **Toutefois, après un bon 1^{er} semestre**, où les volumes investis restaient dans la continuité des niveaux enregistrés début 2007 (1,9 milliard d'euros transactés en 6 mois), **le recul de l'activité a été sensible dans la 2^{ème} partie de l'année**, l'attentisme des investisseurs s'amplifiant au fil des mois.

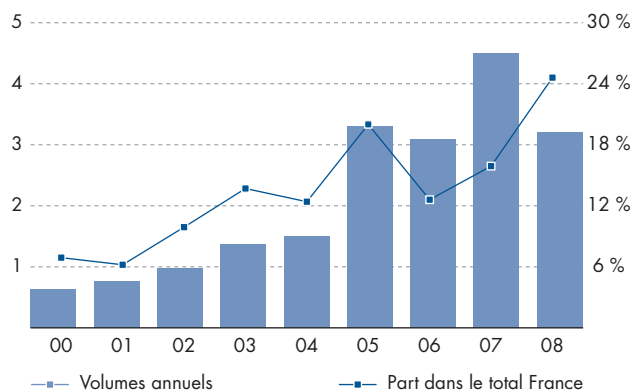
Les produits : bureaux et logistique en tête

Traditionnellement, la répartition des engagements en régions est plus homogène qu'en Ile-de-France. Toutefois, **dans un contexte d'aversion au risque, les investisseurs ont revu leur stratégie de diversification pour favoriser les bureaux**, actifs réputés les plus sûrs et liquides (profondeur du marché, faible spécificité des locaux). Ainsi, les produits tertiaires ont, pour la 1^{ère} fois depuis 2001, concentré plus de la moitié des investissements en régions, totalisant 1,8 milliard d'euros d'engagements, un volume jamais atteint hormis en 2007. En province, **les engagements en bureaux ont bénéficié de la relance de la construction et de l'intérêt des investisseurs pour les programmes neufs**, du moins au 1^{er} semestre. En effet, les VEFA ont représenté en 2008 près de 52 % des transactions en bureaux. Mais les 3/4 de ces « deals » ont été signés sur les 6 premiers mois de l'année.

Alors que **les commerces** représentent traditionnellement l'actif de diversification phare en régions, **les investissements** sur ce segment ont **lourdement chuté**, passant de 1,5 milliard d'euros en 2007 à 500 millions d'euros en 2008, soit le plus faible niveau enregistré

ENGAGEMENTS EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE BANALISÉ EN RÉGIONS

(En milliards d'€)



Source : CB Richard Ellis

LES LOCALISATIONS

Alors que 2007 avait été marquée par une importante focalisation des engagements sur les grandes métropoles régionales, 2008 marque le retour à une plus grande dispersion géographique. De fait, si le marché de l'investissement en bureaux est traditionnellement très concentré, celui de l'activités/logistique, particulièrement actif en 2008, l'est moins. Et les transactions en commerces se sont caractérisées par un fort émiettement, faute d'investissement sur des actifs phare. Toutefois, certaines villes se sont distinguées par leur dynamisme, à l'image de Toulouse (350 millions d'euros) et surtout de Nantes (230 millions d'euros) qui se sont glissées dans le trio de tête des métropoles régionales. Elles ont en 2008 bénéficié de belles signatures sur des actifs de bureaux neufs ou en VEFA, notamment au 1^{er} semestre. Lyon (596 millions d'euros) a confirmé sa position de leader grâce à la profondeur et à la diversité de son marché. Quant à Marseille, après une année 2007 exceptionnelle boostée par la vente des Docks et de Grand Littoral, les volumes d'engagement (190 millions d'euros) sont revenus à des niveaux plus proches de la tendance long terme.

ÉVOLUTION DES ENGAGEMENTS DANS LES 8 PRINCIPALES MÉTROPOLIS

(En millions d'€ - hors portefeuilles multi-sites)



Source : CB Richard Ellis

depuis 2003. Sur un marché boosté l'an passé par la cession de grands centres commerciaux (notamment Grand Littoral à Marseille), **les difficultés de financement des gros actifs ont été fortement pénalisantes.**

Inversement, 2008 s'est révélée une **excellente année pour les engagements régionaux en logistique et en locaux d'activités**, avec près de 830 millions d'euros transactés, un volume jamais égalé excepté en 2005. Si, après une année 2007 particulièrement dynamique, les transactions en locaux d'activités ont marqué le pas, le **segment de l'entrepôt/logistique** est resté **très porteur**. Les arbitrages sont restés quasiment à l'arrêt ; en revanche, les cessions des promoteurs ont bien résisté, grâce à l'intérêt des investisseurs pour les projets de développement de plateformes logistiques (57 % de neuf ou de VEFA sur ce type de produits). Surtout, l'effet incitatif du régime SIIC 4 a soutenu le marché des externalisations, avec la signature de deux importants portefeuilles (Kuehne Nagel et Manoir Industries).

Les vendeurs : résistance des cessions promoteurs et utilisateurs

Alors que l'Ile-de-France est essentiellement un marché d'arbitrages animé par la rotation des actifs, les régions se distinguent traditionnellement par une offre d'investissement plus diversifiée et alimentée par des produits nouvellement entrants. Une caractéristique qui s'est plus que jamais affirmée en 2008 où, dans un contexte de retournement du marché, **la rencontre entre l'offre et la demande a été rendue plus difficile par le réajustement des valeurs.** Ainsi, en régions comme en Ile-de-France, **les arbitrages entre investisseurs ont tourné au ralenti.** Alors que les ventes des institutionnels et des fonds d'investissement se sont effondrées, seuls sont restés quelque peu présents à la cession les investisseurs privés, de même que les foncières, notamment sur la fin d'année.

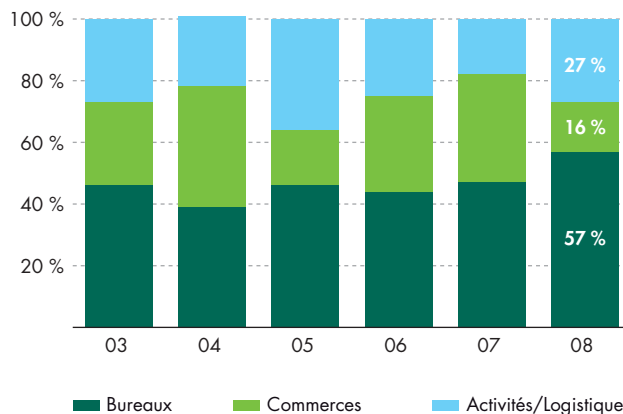
A l'inverse, **l'activité des promoteurs en province a bénéficié de l'engouement des investisseurs pour les VEFA.** Ainsi, ils ont assuré pour près de 1,5 milliard d'euros de cessions en 2008, un record en valeur absolue comme relative. De la même façon, totalisant 570 millions d'euros d'externalisations, **les utilisateurs ont été plus présents à la vente qu'en 2007.** Toutefois, ces **poches de résistance** ont été **progressivement touchées par le ralentissement de l'activité.** Les VEFA, devenues trop risquées dans un contexte d'essoufflement du marché locatif, et les portefeuilles d'externalisation, en raison de leur taille, ont notamment été de plus en plus difficiles à financer. Ainsi, 67 % des ventes promoteurs et 76 % des cessions utilisateurs ont été réalisés durant les 6 premiers mois de l'année.

Les acquéreurs : primauté aux investisseurs en fonds propres

Côté acquéreurs, les restrictions croissantes dans l'octroi du crédit et le renchérissement de son coût ont impacté les investisseurs faisant appel à la dette, mais en régions moins qu'en Ile-de-France en raison de valeurs vénales et donc de montants à financer moins élevés. Ainsi, **la part de marché des fonds d'investissement est restée élevée** en 2008 (29 % des engagements) même s'ils ont été moins présents qu'en 2007 (35 %). **Toutefois, leur activité s'est sensiblement ralentie au fil des mois** et sur les 900 millions d'euros investis, plus des 2/3 l'ont été

ÉVOLUTION DE LA TYPOLOGIE DES PRODUITS

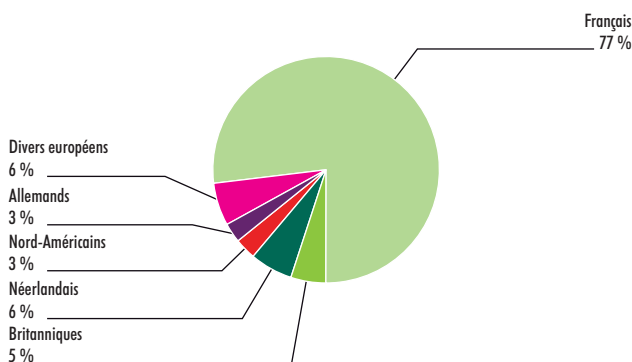
(En volumes)



Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DES CESSIONS PAR NATIONALITÉ

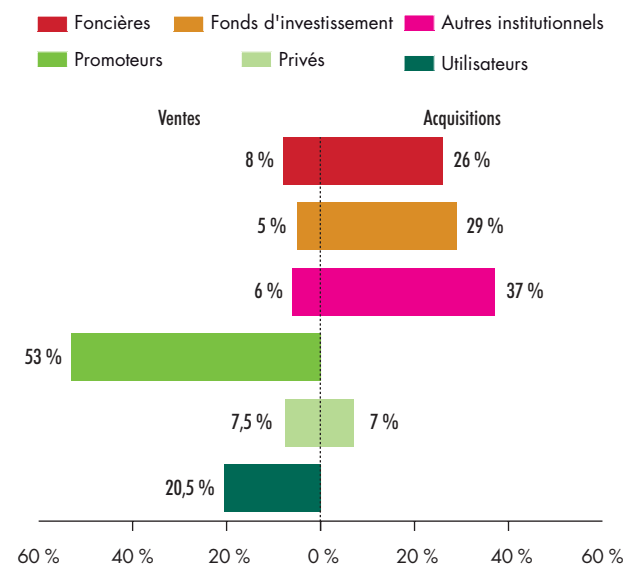
(En volumes)



Source : CB Richard Ellis

RÉPARTITION DES VENTES / ACQUISITIONS PAR TYPE D'ACTEURS

(En volumes)



Source : CB Richard Ellis

durant le 1^{er} semestre. Surtout, les acteurs de 2008 ont été très différents de ceux de 2007. Si les fonds nord-américains, mais surtout britanniques et néerlandais, se sont massivement retirés, le relais a été pris par les Australiens et les fonds pan-européens. Des fonds qui se démarquent par leur spécialisation dans l'investissement en activités/logistique, quand les autres demeurent très orientés vers le bureau. Ainsi, près de la moitié des engagements des fonds d'investissement en régions ont porté sur cette typologie d'actifs.

Les foncières, confrontées d'une part aux turbulences boursières rendant difficile la levée de fonds propres sur les marchés actions **et, d'autre part, à l'impact des dépréciations d'actifs sur leur ratio d'endettement, ont elles aussi subi la réduction de leur capacité d'investissement** en 2008. Avec un peu plus de 800 millions d'euros d'acquisitions, elles n'ont pesé que 26 % des engagements en régions (35 % en 2007 et 54 % en 2006). Les acteurs hexagonaux ont plus que jamais dominé le paysage (77 % des investissements), les Britanniques et surtout les Néerlandais ayant déserté le marché régional. Les foncières, si elles sont restées en 2008 le principal acquéreur en commerces (26 % de leurs engagements), ont sensiblement revu leur stratégie de diversification, 44 % de leurs investissements en régions ayant porté sur du bureau.

Seule catégorie d'investisseurs à avoir accru ses engagements régionaux en 2008, **les institutionnels**, forts de leurs fonds propres, ont su tirer profit d'un marché de l'investissement devenu moins concurrentiel. Avec près d'1,2 milliard d'euros (80 % de bureaux), ils ont pesé 37 % des acquisitions. Toutes les catégories, à l'exception notable des assureurs et des banques, ont connu une progression du niveau de leurs investissements par rapport à 2007, SCPI et asset managers s'étant montrés les plus actifs. A noter, dans ce paysage dominé par les institutionnels français, la percée des fonds ouverts allemands habituellement peu présents en régions.

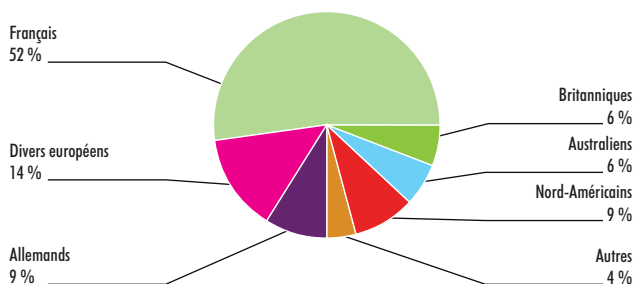
Les taux de rendement : remontée généralisée

Depuis le déclenchement de la crise des « *subprimes* » mi-2007, la remontée des taux de rendement locatif immobilier est enclenchée dans l'ensemble de l'Europe. En France, elle a d'abord été limitée aux bureaux franciliens avant de gagner en 2008 la totalité des marchés, notamment les régions. En effet, les **investisseurs** ont été **contraints de relever leurs exigences de rentabilité immobilière pour s'adapter au nouveau contexte** : renchérissement brutal du coût de l'argent, augmentation des marges des banques, conditions de prêt plus restrictives rendant les **financements plus difficiles et plus onéreux ; augmentation de la prime de risque** pour tenir compte de la dégradation de l'environnement économique et du marché locatif.

En régions, plusieurs métropoles avaient bénéficié fin 2007 de transactions « *prime* » bureaux à des taux record, à l'image de Marseille ou de Lyon. Le marché était alors particulièrement concurrentiel et disposait encore de quelques marges de manœuvre après plus d'une année de relative pause dans la baisse des taux. Et début 2008, les nombreuses ventes en VEFA ont contribué à soutenir les rendements des actifs tertiaires. Toutefois, le ralentissement de l'activité au second semestre a logiquement impacté les taux. **Au final, sur 12 mois, la hausse s'échelonne entre 125 et 190 points de base pour les marchés lyonnais et marseillais**, avec un « *prime* » à 6,85 %.

RÉPARTITION DES ACQUISITIONS PAR NATIONALITÉ

(En volumes)



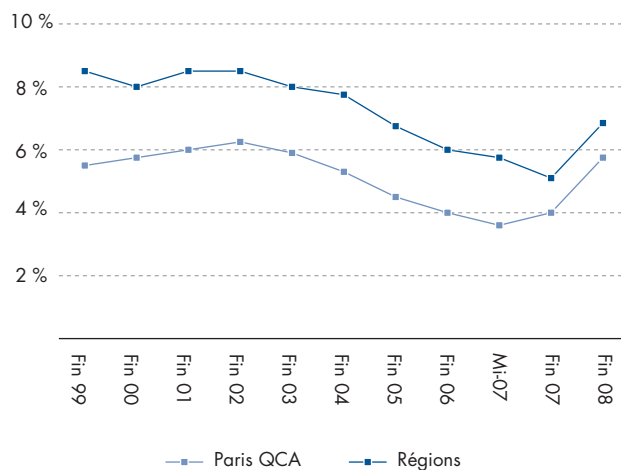
Source : CB Richard Ellis

TAUX DE RENDEMENT LOCATIF « PRIME » AU 31/12/08

	Régions	Ile-de-France
Bureau	6,85 % - 8,25 %	5,75 % - 6,25 %
Logistique classe A	7,5 % - 8,5 %	7,5 % - 8,5 %
Local d'activités	8,5 % - 9,5 %	8,5 % - 9,5 %
Parc d'activités	8 % - 9 %	8 % - 9 %
Boutique centre-ville	5,75 % - 9,5 %	5,25 % - 8 %
Centre commercial	5,5 % - 7 %	5 % - 6 %
Retail Park	6,75 % - 9 %	6,15 % - 8 %

Source : CB Richard Ellis

ÉVOLUTION DES TAUX DE RENDEMENT LOCATIF « PRIME » BUREAUX



Source : CB Richard Ellis

Néanmoins, la croissance des taux a été d'autant plus rapide et importante que le phénomène d'écrasement avait été fort sur les 2 dernières années. Par ailleurs, le manque de références, notamment sur les marchés plus secondaires, a rendu difficile l'appréciation de l'ampleur du « repricing ». C'est pourquoi **la plupart des métropoles régionales a connu des progressions plus limitées**, le plus souvent comprises entre 75 et 100 points de base pour les meilleurs actifs de bureaux neufs ou restructurés. S'agissant des commerces, la remontée des rendements locatifs a été plus tardive et plus limitée, en particulier pour les centres commerciaux soutenus début 2008 par la bonne résistance de la consommation des ménages. Et en matière d'activités/logistique, les taux « prime », qui s'échelonnent fin 2008 généralement entre 8 % et 9 %, ont eu tendance à converger entre les différentes métropoles.

Les perspectives

En 2009, l'évolution du marché de l'investissement en immobilier d'entreprise sera conditionnée par deux facteurs principaux : l'attitude des banques et l'ampleur de la dégradation de l'économie. Or, **les conditions de financement pourraient ne pas s'améliorer significativement**, malgré l'assouplissement des politiques monétaires et le soutien public massif au système bancaire. En l'absence d'un réel rétablissement de l'accès au crédit, **les investisseurs en « equity » resteront donc en première ligne**, même si les fonds propres mobilisables seront toujours limités. A cette inquiétude relative à la disponibilité du crédit en 2009 s'ajoute la **question de l'effondrement de l'économie réelle et de son impact sur l'évolution des loyers**. 2009 s'annonce comme une année difficile en régions, à la fois du fait de la baisse des valeurs et des volumes transactés. Toutefois, l'effet amortisseur des régions pourrait jouer en faveur d'un ajustement moindre par rapport à l'Île-de-France. Les primes de risque et donc **les rendements locatifs** exigés par les banquiers et les investisseurs **en seront inévitablement impactés à la hausse**. Au final, en régions, **l'activité devrait fortement chuter dans le sillage des ventes promoteurs**. En effet, l'absence de visibilité sur les loyers rendra les transactions en VEFA extrêmement difficiles à boucler, à l'exception des actifs pré-loués livrables à court terme. Toutefois, le trou d'air du 1^{er} trimestre (moins de 200 millions d'euros investis), qui était attendu, n'augure pas de la suite de l'année et le marché en régions devrait retrouver un peu plus de fluidité dans les mois à venir.

TAUX DE RENDEMENT LOCATIF EN NEUF / RESTRUCTURÉ AU 31/03/09*

Métropoles régionales	Bureaux		Logistique et locaux d'activités
	Taux « prime »	Taux courants	
Aix-en-Provence / Marseille	7 %	7,75 % - 8,25 %	7,5 % - 8,5 %
Anancy	8 %	8,5 %	9 % - 10 %
Bordeaux	7,5 %	8 % - 8,5 %	8,25 % - 10 %
Caen	8,25 %	8,75 %	9 % - 10 %
Chambéry	8,25 %	8,75 %	8,5 % - 9,5 %
Clermont-Ferrand	8,5 %	9,0 %	9 % - 10,5 %
Grenoble	7,75 %	8 % - 8,5 %	8,5 % - 9,5 %
Le Havre	9 %	9,5 %	8,5 %
Lille	7,25 %	7,75 % - 8,25 %	7,5 % - 9,3 %
Lyon	6,85 %	7,25 % - 8 %	7,5 %
Montpellier	7,75 %	8 % - 8,5 %	8,5 % - 9,25 %
Mulhouse	8 %	8,75 %	9 % - 10 %
Nancy	7,75 %	8,5 %	N.D.
Nantes	7 %	7,75 % - 8,25 %	N.D.
Nice / Sophia Antipolis	8 %	8,5 %	8,5 % - 9 %
Orléans	8,25 %	8,75 %	8 % - 9 %
Rennes	7,5 %	8,25 %	8,5 % - 9,5 %
Rouen	8 %	8,75 %	9 % - 10 %
Strasbourg	7,25 %	8 % - 8,25 %	8 % - 8,8 %
Toulouse	7,25 %	7,5 % - 8 %	N.D.

N.D. : Non Déterminé

* Selon la conjoncture, et en l'absence de transaction représentative, ces taux peuvent être estimés.

Source : CB Richard Ellis

LES PRINCIPALES OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT EN 2008

Immeuble / localisation	Vendeur	Acquéreur	Usage principal	Surface (m ²)	Montant
Portefeuille régions	Kuehne + Nagel	Goodman European Logistic Fund	Logistique	183 631	92,0 M €
Portefeuille régions	Manoir Industries	Groupe Fishman	Activités	250 000	74,3 M €
Portefeuille régions	Eiffage	Foncière des Régions	Bureaux	126 667	68,0 M €
Les Portes Sud / Toulouse (31)	Cogedim	Crédit Suisse Asset Management	Bureaux	21 200	60,0 M €
Portefeuille Ecully / Villeurbanne (69)	Invista European Real Estate Trust	Pramerica Real Estate Investors (TMW)	Bureaux	17 820	56,0 M €
Le Danica / Lyon (69)	CGS	Züblin Immobilière France	Bureaux	15 500	53,1 M €
Le Monolithe / Lyon (69)	Ing Real Estate Development France	Edissimo (CAAM RE)	Bureaux	15 800	46,3 M €
Immeuble VIP / Lyon (69)	Redevco	Foncière Massena	Bureaux	12 411	45,7 M €
Euronantes Gare TGV (44)	Bouygues Immobilier	Banby Pro	Bureaux	16 700	45,4 M €

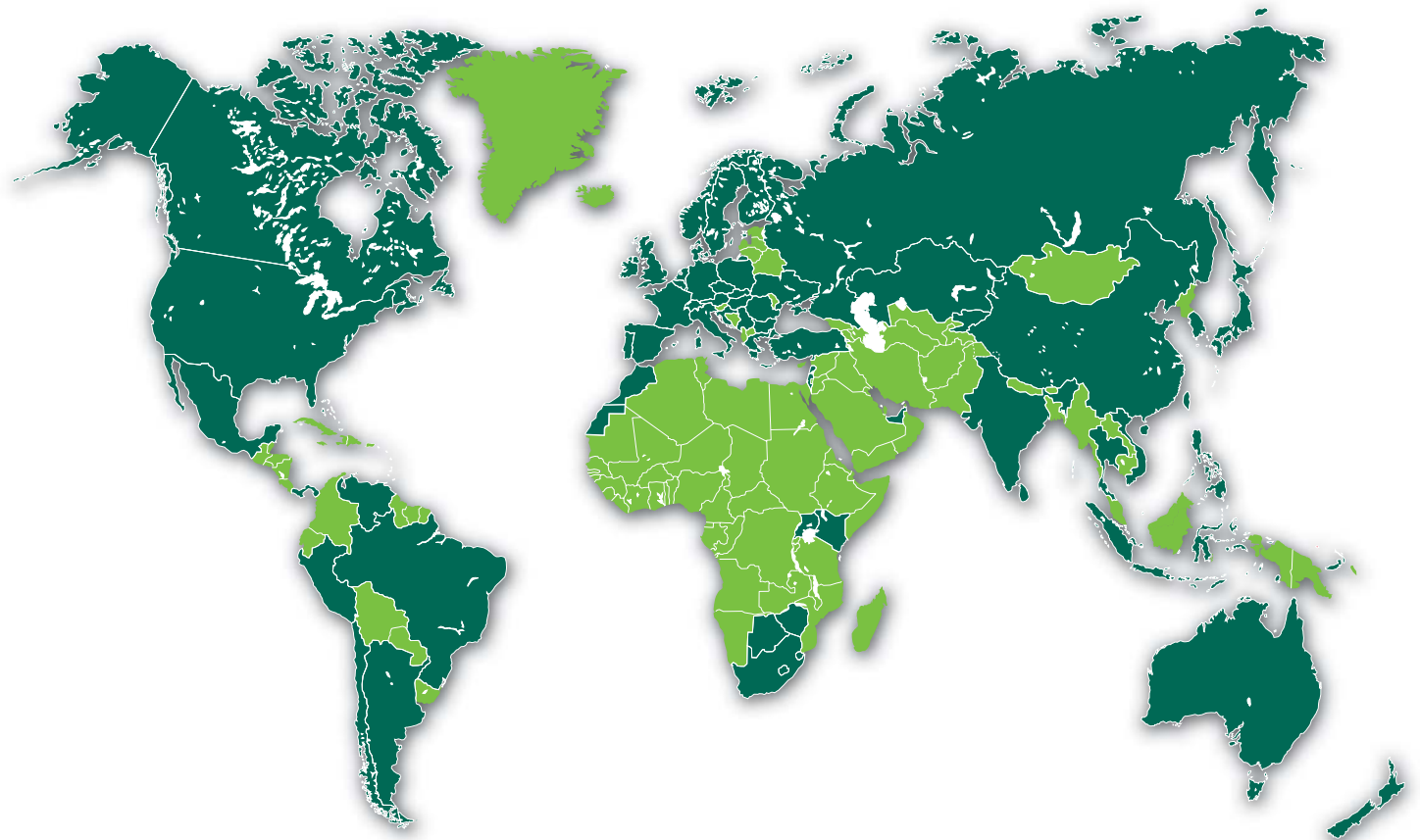
Source : CB Richard Ellis

CB RICHARD ELLIS

N° 1 mondial du conseil en immobilier d'entreprise

L'alliance des compétences

- L'efficacité d'une connaissance régionale
- La force d'un réseau national
- La puissance d'un groupe international



■ CB RICHARD ELLIS dans le monde

MONDE : 33 700 collaborateurs • 420 bureaux dans 57 pays

EMEA* : 5 750 collaborateurs • 134 bureaux dans 36 pays

* Europe Middle East Africa

ETUDES ET RECHERCHE

AMENAGEMENT D'ESPACE

CAPITAL MARKETS COMMERCIALISATION HOTELS

MARKETING RETAIL PROPERTY MANAGEMENT VALUATION

CONSEIL EN IMPLANTATION RESIDENTIEL PORTFOLIO MANAGEMENT

VENTE A UTILISATEURS GLOBAL CORPORATE SERVICES

ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE CONSULTING
BUILDING CONSULTANCY

CBRE

CB RICHARD ELLIS

145 - 151 rue de Courcelles BP 80450

75824 Paris Cedex 17

33 (0) 1 53 64 00 00

www.cbre.fr