LE MARCHÉ DES BUREAUX À PARIS EN 2000

Constat et perspectives

Août 2000

LE MARCHÉ DES BUREAUX À PARIS EN 2000

Constat et perspectives

Le marché des bureaux à Paris en 2000 . . . . . .p 1

Les perspectives du marché des bureaux . . . . . .p 15

LE MARCHE DES BUREAUX A PARIS EN 2000

Un cycle de croissance confirmé dans un marché dynamique

- Après plusieurs années de crise et une reprise amorcée dès la fin de 1997, le marché des bureaux francilien a très nettement confirmé en 1999 son entrée dans un nouveau cycle de croissance.

Cette croissance reste portée par un contexte économique national favorable :

- PIB en hausse (un résultat de +2,8% en 1999 supérieur aux prévisions).

- Diminution du chômage et nombreuses créations d'emplois (400 000 nouveaux emplois en France en 1999).

- Environnement financier favorable.

- Fort développement de certains secteurs tertiaires, lié d'une part au niveau particulièrement élevé en France des fusions, acquisitions et regroupements d'entreprises, d'autre part à la montée en puissance de la « nouvelle économie ».

- Réforme de la fiscalité : baisse des droits de mutation, baisses sélectives de la TVA et réforme de la taxe professionnelle.

A cela s'ajoute plus spécifiquement pour l'Ile-de-France l'assouplissement de la réglementation sur l'agrément (suppression de l'agrément utilisateur début 2000).

- La reprise du marché des bureaux s'est traduite en 1999 par :

- un nouveau bond des investissements en immobilier d'entreprise et le maintien d'un haut niveau d'investissement sur le marché des bureaux.

- le maintien d'un haut volume global de commercialisations et d'une forte demande pour les grandes surfaces (plus de 5 000 m²), avec une nette affirmation du dynamisme du marché des petites et moyennes surfaces.

- un nouveau recul important des stocks.

- une absorption nette largement positive.

- une hausse quasi-générale des loyers associée à une progression des valeurs vénales sur la plupart des marchés régionaux.

Premier marché de référence en Ile-de-France, Paris s'inscrit, bien entendu, au cœur de cette embellie.

- La reprise du marché des bureaux s'inscrit toutefois dans un contexte très différent de celui qui prévalait à la fin des années 80, lors du précédent cycle haussier :

1/ **Le marché se polarise toujours au cœur de l'agglomération centrale,** à Paris et dans plusieurs communes de proche périphérie.

Dans Paris, les nouveaux contextes réglementaire (abaissement des COS bureaux dans le POS révisé de 1994, qui limite fortement les possibilités de construction neuve dans le « secteur diffus ») et urbanistique (renoncement au lancement de grands projets de restructuration urbaine, à l'exception de la ZAC Paris-Rive-Gauche, dont le rôle structurant est confirmé) ont peu à peu imposé une double polarisation de la construction de bureaux :

- dans les quartiers d'affaires centraux, par le renouvellement du parc ancien, particulièrement ces dernières années (notamment en 1999) dans la Cité Financière de la capitale.

- à l'Est, dans la ZAC Paris-Rive-Gauche, par le développement, confirmé en 1999, d'un nouveau pôle de locaux tertiaires (bureaux et commerces notamment), mais aussi dans celui de Bercy sur la rive droite et dans d'autres localisations moins importantes comme les abords de La Villette (opération Pont de Flandre en particulier).

La crédibilisation des pôles de l'Est parisien qui accueillent depuis quelques années des entreprises privées importantes – notamment dans le secteur des nouvelles technologies – constitue un fait nouveau important. Les bureaux de l'Est de Paris, surtout ceux du Nord-Est, ont, en effet, été jusqu'à une période récente, majoritairement occupés par des services publics ou parapublics et des petites ou moyennes entreprises au rayonnement limité.

Toutefois, la constitution ou la consolidation ces dernières années de nouveau pôles tertiaires en proche périphérie nord (Saint-Denis, Clichy, Saint-Ouen) et sud (Montrouge), confirmées en 1999, élargit la gamme de sites concurrents pour Paris, constitués traditionnellement par la Défense et l'axe Issy-Boulogne-Levallois, dont les disponibilités en foncier et en immobilier à court et moyen terme se sont réduites.

2/ Le dynamisme du marché des bureaux, tiré par la croissance de l'emploi et l'expression de forts besoins en locaux exprimés par une gamme élargie d'entreprises (des grands groupes aux PME) **gomme peu à peu la dualité du marché qui était apparue dès les premières années de crise avant de s'accentuer pendant les années 1990.** On observait alors, à Paris comme en banlieue, un marché partagé entre, d'un côté, des segments actifs composés de surfaces neuves, restructurées, rénovées – ou aptes à la restructuration ou à la rénovation -, notamment des locaux de grande taille, et, à l'opposé, des surfaces importantes fortement inadaptées pour des utilisateurs aux exigences accrues en terme de localisation et/ou de prestations.

Aujourd'hui, la demande a ramené dans le marché une part des surfaces qui en étaient ainsi écartées. Cependant, une fraction - de plus en plus limitée - des stocks semble toutefois devoir rester durablement hors marché en raison de la configuration des bâtiments et/ou de leur localisation. Les locaux en question restent la cible d'actions spécifiques menées depuis plusieurs années par les collectivités publiques avec, pour Paris, la création en 1999 d'une OPAH spécifiquement destinée à favoriser le retour à l'habitation de surfaces de bureaux hors marché.

I - Paris bénéficie pleinement de la progression de l'investissement en immobilier d'entreprise

- Les bons résultats de 1997 et 1998 se sont nettement confirmés et même amplifiés en 1999 : les engagements des opérateurs en France progressent de 41%, passant de 34 milliards de F en 1998 à 48 milliards de F en 1999, soit près de quatre fois le volume des investissements de 1996.

  Ces résultats, les meilleurs jamais enregistrés sur le marché de l'investissement, traduisent un contexte économique et financier favorable : croissance de l'économie, stabilité monétaire, faiblesse des taux d'intérêt à court et moyen terme, impact de la baisse des droits de mutation, augmentation du volume de capitaux disponibles sur le marché français, rachat de sociétés d'investissement. Ces résultats s'expliquent également par des décisions favorables des investisseurs qui ont généré d'importantes transactions : réévaluation des actifs stratégiques, nombreux arbitrages sur des actifs non stratégiques.

  1999 a par ailleurs confirmé l'intérêt des produits « clé en main » pour les investisseurs.

  Le bureau reste de loin le produit le plus prisé par les investisseurs (41,3 milliards de Francs, soit 86% des engagements contre 84% en 1998), présentant le meilleurs rapport rentabilité/prix/sécurité. Si les opérateurs nationaux se sont montrés dynamiques (notamment les foncières cotées et les compagnies d'assurance-vie) en totalisant 45% des engagements (20% en 1998), les investissements étrangers, essentiellement nord-américains et allemands, restent les plus nombreux, en représentant près des deux-tiers des engagements en bureaux. On soulignera également la progression des ventes à utilisateurs en 1999.

- La quasi-totalité des investissements en bureaux effectués en France se sont orientés vers l'Ile-de-France (44 milliards de F[1], soit 92% de ces engagements).

  La répartition géographique des engagements au niveau national a suivi la même tendance qu'en 1998, mais les secteurs recherchés se sont toutefois diversifiés en raison de la pénurie d'offres dans les secteurs traditionnellement prisés par les investisseurs (notamment élargissement du « Croissant d'Or » en proche périphérie).

  Paris est resté nettement privilégié en regroupant 50% des engagements en bureaux investis en France (55% en 1998). Tout en accusant une nette baisse en 1999 (26% contre 42% en 1998), la part des quartiers d'affaires centraux parisiens reste dominante. La part de La Défense progresse quant à elle, passant de 17% en 1998 à 22% en 1999. Paris-Rive-Gauche a confirmé l'intérêt que portent les investisseurs à cette opération : **fin 1999, les 200 000 m² de la première phase étaient vendus.**

  Quelques acquisitions parmi les plus significatives (plus de 1 milliard de F) ont ainsi concerné Paris :

Arrondissement	Opération	Surface (m²)	Investisseur	Montant de l'investissement (Mds F)
14e	Atlantique Montparnasse	66 000	Morgan Stanley	> 1,5
12e	Bercy-Expo	146 000 (bureaux + activités)	Morgan Stanley	> 1,5
2e	Ex-siège Crédit Lyonnais	45 000	AIG + WestInvest	1,52
9e + 13e	Portefeuille SNCF (3 immeubles)	64 000	PREDICA + UNIMMO	1,2

[1] Ce résultat inclut les investissements indirects. Le montant de l'investissement direct en France en 1999 s'est élevé à 39,6 milliards de F selon Jones Lang LaSalle.

Hausse des valeurs vénales et baisse des taux de rendement pour les meilleurs produits

La rareté accrue des produits les plus demandés par les investisseurs (offres de grande taille, bien situées, louées à de bonnes conditions), provoquée par une concurrence accrue entre candidats acquéreurs, a tiré à la hausse les prix de vente, du moins pour les meilleurs produits.

Le retournement de tendance observé en 1997 et en 1998 s'est confirmé en 1999, et semble devoir se confirmer dans les premiers mois de 2000 : la valeur vénale des bons immeubles de bureaux progresse dans la plupart des secteurs de la région, particulièrement à Paris et en proche périphérie ouest et sud-ouest.

Evolution des valeurs vénales et rendements pour les immeubles neufs de référence

	Paris Centre d'Affaires			La Défense		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Valeur vénale moyenne (en F HT/m²)	45 000	50 000 *(+11%)*	58 000 *(+16%)*	24 000	28 000 *(+17%)*	38 000 *(+36%)*
Valeur vénale la plus élevée (en F HT/m²)	nc	55 000	60 000	nc	33 000	40 000
Taux de rendement net	6% à 6,5%	5,75% à 6%	5,5% à 6,25%	7,75%	6,90% à 7%	6,25% à 6,75%

Source Bourdais

Les valeurs vénales des meilleures références ont progressé de 10 à 20% en un an et de 30% en deux ans. Les prix de vente des immeubles neufs de référence ont retrouvé leur niveau de 1988 à La Défense, dans Paris (hors quartiers d'affaires) et en proche périphérie ouest.

Ces hausses correspondent à une diminution des taux de rendement nets sur la plupart des marchés. Paris-Rive-Gauche rejoint ainsi le « Croissant d'Or » en proche périphérie avec des rendements compris entre 6,5% et 7,25% en 1999.

II - La demande placée reste très dynamique dans un contexte économique favorable en dépit de la raréfaction de l'offre

Evolution de la demande placée en Ile-de-France

En milliers de m²

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Paris	380	300	420	570	620	830	650	800	820
dont Centre d'Affaires	*240*	*170*	*320*	*350*	*400*	*430*	*400*	*460*	*390*
La Défense	55	190	100	160	110	110	190	370	154
Proche banlieue ouest (hors La Défense)	540	240	360	300	320	390	370	530	585
Autres secteurs Ile-de-France	345	270	270	270	300	270	340	400	492
Ensemble Ile-de-France	1 320	1 000	1 150	1 300	1 350	1 600	1 550	2 100	2 050

Source Bourdais

Un niveau toujours élevé de commercialisations en 1999

Le dynamisme du marché se traduit également par le maintien d'un volume élevé de commercialisations en Ile-de-France. La demande placée dépasse à nouveau en 1999 le cap historique de **2 millions de m² commercialisés en Ile-de-France,** supérieur à celui de 1989, et représentant deux fois le niveau atteint en 1992.

Ce résultat est lié à la croissance de l'économie française et à un contexte international porteur. En effet, la poursuite de la tertiairisation des activités, la mondialisation des marchés, l'évolution des technologies et l'intensification de la concurrence ont poussé les entreprises, dans tous les segments de tailles de locaux, à développer leur activité et à créer de nouveaux emplois, parfois dans le cadre de changements structurels (regroupements de services ou de filiales jusqu'alors dispersés, extension locale). Les restructurations, particulièrement nombreuses en France, ont en grande partie stimulé la demande des entreprises.

Dans ce contexte, l'efficacité de la gestion de l'immobilier est devenu un élément fondamental du management des entreprises. La recherche d'une amélioration de l'image par le standing de l'adresse et/ou de l'immeuble reste dans certains cas un critère important de localisation, dont le poids s'est d'ailleurs accentué ces dernières années, même s'il est rarement déterminant dans la décision de déménager. Les entreprises restent enfin très exigeantes, privilégiant la rationalisation des surfaces, la flexibilité de l'espace et la qualité technique des locaux. L'immobilier d'entreprise reste plus que jamais un gisement essentiel d'économies potentielles pour les entreprises.

Les besoins ainsi exprimés par les entreprises conduisent ces dernières à se positionner sur certaines formes de produits comme les centres d'appels, en fort développement en 1999 dans la région.

En poussant à la recherche de nouvelles surfaces, l'impact de ces facteurs sur l'immobilier a donc été à nouveau positif en 1999. La raréfaction de l'offre de grande et moyennes surfaces incite de plus en plus les entreprises à se positionner en amont, entraînant un raccourcissement des délais de commercialisation et **une progression des pré-commercialisations, notamment pour les grandes demandes** (54% de la demande placée en Ile-de-France pour les surfaces de plus de 5 000 m² contre 32% en 1998).

Les utilisateurs continuent par ailleurs de privilégier les locaux neufs, restructurés ou rénovés particulièrement pour les moyennes et grandes surfaces (au moins 1 000 m²). Cette catégorie de locaux a ainsi représenté à nouveau, en 1999, les deux-tiers des surfaces commercialisées en Ile-de-France.

Une diversification des localisations privilégiées par les entreprises

Si la demande placée se concentre toujours en majorité dans l'agglomération centrale, particulièrement à Paris et dans les grandes pôles tertiaires de proche banlieue ouest, 1999 a mis en évidence **un élargissement du périmètre d'implantation des entreprises en première couronne nord et sud** dans des pôles jusque-là peu prisés par les utilisateurs (Saint-Denis, Saint-Ouen, Clichy, Colombes, Montrouge notamment).

Paris et la proche banlieue ouest concentrent toujours la majorité des surfaces placées dans la région, mais leur part cumulée s'est sensiblement réduite en 1999 (76% contre 80% en 1998), la part de Paris progressant sensiblement de 38% en 1998 à 40% en 1999, renforçant ainsi un positionnement régional quelque peu érodé depuis 1996.

La banlieue ouest (hors La Défense) s'est clairement affirmée comme une alternative à la saturation des marchés des quartiers d'affaires traditionnels de Paris et de La Défense. La croissance en valeur absolue et relative de la demande placée y a été plus forte qu'à Paris intra-muros. Quant à La Défense, après une année 1998 exceptionnelle liée à l'arrive sur le marché de nombreuses disponibilités, notamment des offres de plus de 10 000 m², elle

enregistre un net recul du volume des commercialisations, particulièrement sur le marché des grandes surfaces. Ce repli s'explique par un assèchement de l'offre et par une progression des pré-commercialisations, la raréfaction des grandes surfaces conduisant les utilisateurs à se positionner très en amont avant la livraison des immeubles.

Paris enregistre en 1999 une sensible progression du volume des surfaces placées, qui atteignent 820 000 m², approchant le niveau historique de 1996. **Toutefois, cette croissance ne bénéficie pas aux quartiers d'affaires traditionnels,** qui n'ont regroupé que 47% des surfaces placées dans paris en 1999 contre 57% en 1998. En effet, la raréfaction croissante de l'offre dans le centre des affaires, notamment en grandes disponibilités, a incité les entreprises à rechercher des locaux dans les arrondissements périphériques. Le sud et l'est parisien particulièrement ont été particulièrement prisés par les utilisateurs.

La demande a ainsi progressé de 25% à Paris hors quartiers d'affaires traditionnels. **Ont largement profité de ce « report » le secteur de Montparnasse à l'Ouest (principalement marché des surfaces de 1 000-3 000 m²), Bercy et surtout la ZAC Paris-Rive-Gauche à l'est.** A Paris-Rive-Gauche, la première phase du programme de bureaux est aujourd'hui achevée : les immeubles attenants à la Bibliothèque sont loués à des grands utilisateurs, et la quasi-totalité des lots du quartier Austerlitz côté Seine ont été loués ou achetés par des utilisateurs ou des investisseurs (Caisse des Dépôts, Prédica,Transpac,...).

Un marché des grandes surfaces toujours actif malgré une progression de la part du marché des petites et moyennes surfaces

A Paris comme en proche banlieue, le marché des transactions supérieures à 5 000 m² est resté actif en 1999. Dans le même temps, le marché des petites et moyennes surfaces s'est développé.

- L'intensification de la compétition économique, particulièrement ressentie dans certains secteurs liés à l'industrie (pharmacie, télécommunications) et à la finance a en effet continué à se traduire par **d'importantes opérations de restructurations et de fusions-acquisitions.** Ces mouvements ont généré d'importants besoins en grandes surfaces devant se traduire à plus ou moins brève échéance par le regroupement des effectifs dans un même immeuble ou sur un même site. La raréfaction de l'offre de grande taille conduit toutefois de plus en plus les entreprises à opter pour la seconde solution en choisissant des extensions provisoires à proximité des locaux actuels.

  Les secteurs de l'informatique, des télécommunications, de la finance, mais également de l'administration et du conseil, ont été particulièrement demandeurs de grandes surfaces. Le secteur de l'informatique a été le plus actif en 1999 (18,4% de la demande en grandes surfaces), en étant particulièrement demandeur de produits comme les centres d'appels. Le poids des grandes sociétés industrielles s'est toutefois accru en raison des fusions survenues dans le secteur de la pharmacie. Bourdais estime par ailleurs que le poids de l'industrie dans le marché des grandes surfaces devrait s'accroître dans les prochaines années.

  Après une forte progression en 1998 (810 000 m² contre 510 000 m² en 1997), les commercialisations de surfaces de plus de 5 000 m² ont reculé de 20% en 1999, atteignant 650 000 m² placés dans la région. Le segment le plus dynamique de ce marché a concerné les locaux de plus de 15 000 m².

  Avec une part de marché de 36% en 1999, les grandes unités restent toutefois un segment dynamique, sachant qu'à l'exception de 1998, elles représentaient de 30% à 35% de la demande placée les années précédentes (contre 40% en 1998). Il faut toutefois souligner que seules les pré commercialisations ont permis à ce marché de se maintenir en 1999 .

  Les entreprises témoignent toujours de fortes exigence qualitatives : la part du neuf-rénové dans les commercialisations de grandes surfaces a encore progressé en 1999,

passant à 60% contre 49% en 1998 en Ile-de-France (en surfaces et en nombre de programmes).

Sur ce marché des grandes surfaces, **la concurrence entre Paris et la proche périphérie ouest (hors La Défense) a en effet été vive en 1999 :** offrant un volume important de disponibilités de grande taille susceptible de répondre aux besoins d'extension ou de regroupement de plusieurs grands utilisateurs et bénéficiant de l'assèchement des disponibilités à La Défense, la proche périphérie ouest a témoigné d'une forte activité en 1999. Dans Paris, le pôle Bercy/gare de Lyon/Paris-Rive-Gauche a constitué une réelle alternative à la raréfaction de l'offre de grande taille dans les quartiers d'affaires traditionnels de la capitale.

La géographie des mouvements des entreprises se positionnant sur des grandes surfaces confirme la tendance « structurelle » des entreprises, observée ces dernières années, à **privilégier des mouvements de proximité, de préférence au sein d'une même zone de marché :** les mouvements de Paris vers Paris et de banlieue vers la banlieue restent ainsi les plus fréquents (respectivement 29% et 47% des mouvements concernant les grandes demandes en 1999).

Les principales grandes commercialisations à Paris en 1999 (surfaces supérieures à 5 000 m²)

Utilisateur	Surfaces prise (m²)	Programme	Localisation
Aventis	31 264	Central Seine	Quai de la Rapée (Paris 12e)
Andersen Consulting	20 000	Axe France	ZAC Paris-Rive-Gauche (Paris 13e)
France Telecom - Transpac	20 000	Ilots A5b & A5C	ZAC Paris-Rive-Gauche (Paris 13e)
ABN AMRO	16 700		40, rue de Courcelles (Paris 8e)
Canal +	12 360		place Raoul Dautry (Paris 15e)
SAP	7 000	Le Malraux	ZAC Paris-Rive-Gauche (Paris 13e)
Ministère des Finances	7 000		ZAC Bercy (Paris 12e)
Pierre et Vacances	7 500	Espace Pont-de-Flandre	11, rue de Cambrai (Paris 19e)
Ministère de l'Emploi et de la Solidarité	6 850	Tour Mirabeau	39-43 quai André Citroën (Paris 15e)
CIEL (filiale groupe SAGE)	6 500	Espace Pont-de-Flandre	11, rue de Cambrai (Paris 19e)
Regus	6 250		54-56 avenue Hoche (Paris 8e)

Source Bourdais – Jones Lang LaSalle

- Les petites et moyennes surfaces ne sont pas en reste, puisque près de 1 400 000 m² ont été commercialisés dans la région en 1999 contre 1 300 000 m² en 1998, passant ainsi de 61% à 68% de la demande placée en Ile-de-France. **Cette progression traduit particulièrement un dynamisme accru des PME tertiaires.**

III – Les stocks poursuivent leur décrue, mais l'offre reste de qualité inégale

Une forte baisse des stocks en dépit de la progression de l'offre nouvelle disponible courant 2000

- **Le dynamisme de la demande a entraîné une nette diminution de l'offre disponible à un an [2] en Ile-de-France,** qui passe de 3,1 millions de m² au 31/12/98 à 2,4 millions de m² au 31/12/99, soit une baisse de 22,6%. Le premiers résultats pour 2000 publiés par Bourdais font état d'une nouvelle diminution de l'offre à court terme au premier semestre 2000, s'établissant à 2,26 millions de m². **L'offre régionale aura ainsi diminué de près de 50% depuis 1994,** où elle culminait à 4,6 millions de m².

Les stocks disponibles à un an en Ile-de-France au 31/12/98

En milliers de m²

	Offre vacante		Offre disponible courant 1999		Total	
Paris	720	- 35%	240	+ 9%	960	- 27%
Proche banlieue	785	- 31%	275	+ 112%	1 060	- 17%
Reste Ile-de-France	995	- 21%	85	+ 70%	1 080	- 18%
Ile-de-France	2 500	- 29%	600	+ 50%	3 100	- 21%

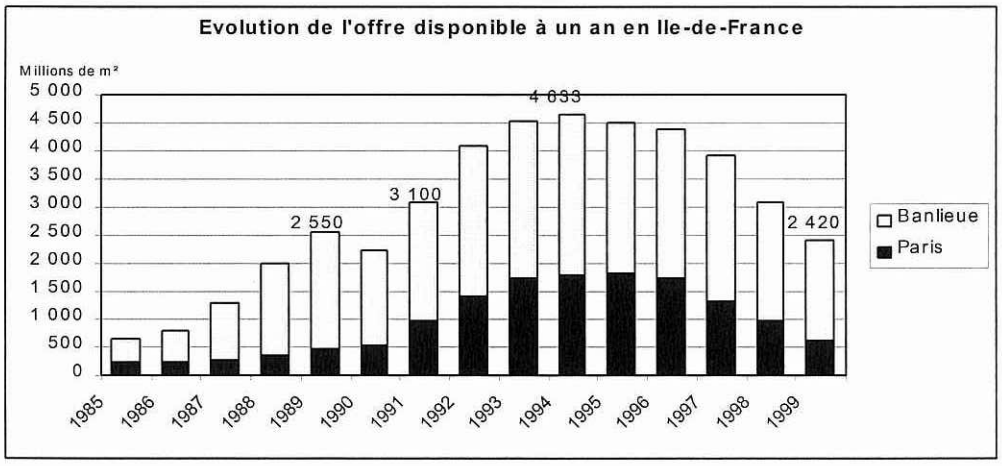
Source Bourdais

Les stocks disponibles à un an en Ile-de-France au 31/12/99

En milliers de m²

	Offre vacante		Offre disponible courant 2000		Total	
Paris	400	-44%	220	-8%	620	-35%
Proche banlieue	555	-29%	315	15%	870	-18%
Reste Ile-de-France	815	-18%	115	35%	930	-14%
Ile-de-France	1 770	-29%	650	8%	2 420	-22%

Source Bourdais



[2] Stocks disponibles à un an = selon la définition retenue par Bourdais, surfaces disponibles de façon certaine en 2000 :
- surfaces vacantes au 31/12/99 et surfaces construites libérées de façon certaine en 2000,
- surfaces livrées courant 2000, en cours de construction ou immeubles à construire déjà vendus à des utilisateurs ou investisseurs et pourvus d'un permis de construire.

Cette nouvelle diminution de l'offre en 1999 et au début de 2000 s'explique par la conjonction de cinq facteurs :

- le niveau élevé des commercialisations.
- une absorption nette en hausse, multipliée par 3,3 de 1997 à 1999 , passant de 220 000 m² à 725 000 m².
- la croissance des pré-commercialisations, qui diffèrent dans le temps les libérations induites par les prises à bail et ne font pas apparaître dans les stocks la quasi-totalité des immeubles livrés en 1999.
- le retrait du marché de nombreux immeubles en vue de leur restructuration ou de leur rénovation.
- la poursuite du mouvement de transformations de bureaux en logements, notamment à Paris.

L'offre vacante en Ile-de-France recule quant à elle de 730 000 m² (-29%), passant de 2,5 millions de m² au 31/12/98 à **1,7 million de m² au 31/12/99.** Les dernières estimations de Bourdais pour 2000 évaluent le stock vacant en Ile-de-France à 1,5 million de m² en mars 2000.

Progressive depuis 1995, la baisse s'accélère à partir de 1998, conduisant **les stocks vacants à leur niveau le plus bas depuis 10 ans.** Par rapport au pic de 1994, le recul est de 54% en quatre ans.

Evolution des stocks vacants en Ile-de-France

En milliers de m² - Résultats au 31/12

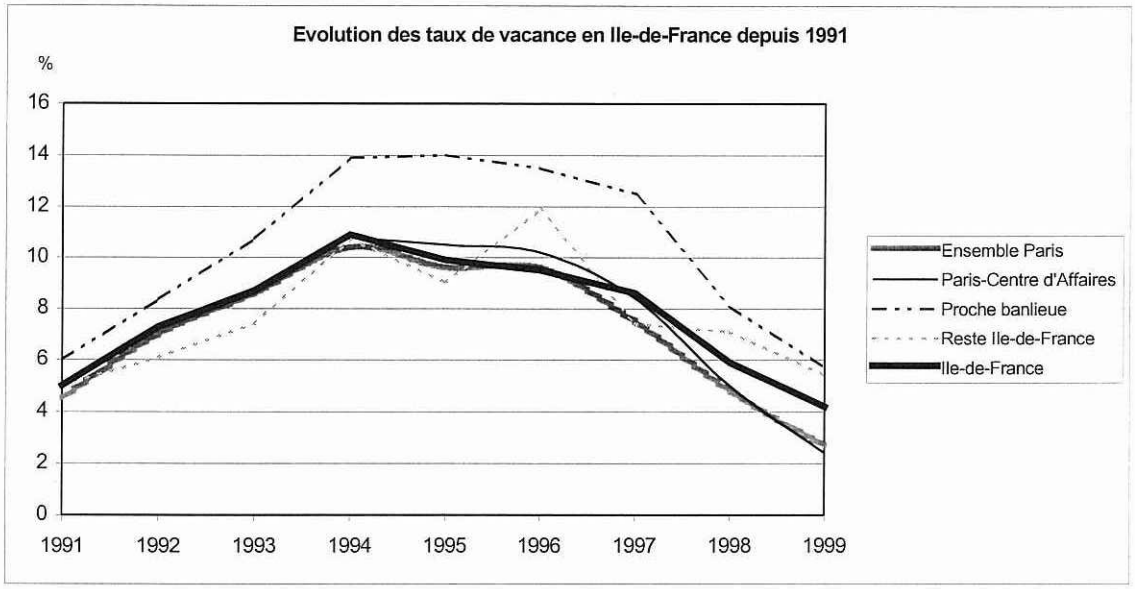
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	*Evol. 99/98*	*Evol. 99/94*
Paris	680	1 075	1 320	1 530	1 440	1 410	1 100	720	400	*-44,4%*	*-73,9%*
Proche banlieue	590	990	1215	1420	1300	1200	1140	785	555	*-29,3%*	*-60,9%*
Reste Ile-de-France	630	815	1030	1150	1140	1190	1260	995	815	*-18,1%*	*-29,1%*
Ile-de-France	1 900	2 880	3 565	4 100	3 880	3 800	3 500	2 500	1 770	*-29,2%*	*-56,8%*

Source Bourdais

- La diminution de l'offre a touché l'ensemble des marchés franciliens, mais **Paris a enregistré la baisse la plus importante en valeur absolue et relative,** avec un recul de 35% de l'offre disponible à un an et de 44,4% de l'offre vacante. Celle-ci a en effet diminué de près de 320 000 m² en 12 mois, pour s'établir à **400 000 m² au 31/12/99. La part de Paris est ainsi passée de 37% de l'offre vacante en 1995 à 22% à la fin de 1999 :**

  La baisse de l'offre est également **importante en proche banlieue, particulièrement à l'ouest,** où les stocks vacants ont diminué de 48% en un an, passant de 267 000 m² au 31/12/98 à 140 000 m² au 31/12/99. Les stocks ont également fortement baissé en proche banlieue est, en raison de la commercialisation du solde des Mercuriales à Bagnolet. En proche banlieue nord, malgré la diminution de l'offre vacante, les stocks restent encore relativement élevés en raison du poids de petites et moyennes surfaces obsolètes.

- La diminution du volume de l'offre vacante a entraîné **une nouvelle diminution des taux de vacance** sur la plupart des marchés franciliens. Le taux de vacance moyen en Ile-de-France a baissé de près de deux points en un an et a diminué de moitié en deux ans, s'établissant à 4,1% au 31/12/99 et à 3,2% début juillet 2000 selon Bourdais, soit moins que son niveau de 1991.



Ce taux, inférieur à la norme généralement admise pour un marché équilibré et fluide (entre 6,5% et 7%), masque toujours des disparités entre les marchés régionaux.

A Paris, ce taux s'établissait fin 1999 à 2,7% contre 4,8% un an plus tôt, soit une nouvelle diminution de près de 2 points en un an. Le taux de vacance moyen aura ainsi diminué de moitié depuis 1994. Dans le centre des affaires, le taux est passé de 5,1% à 3,3% en un an.

La situation en proche périphérie est quant à elle très contrastée : si le taux moyen était de 5,5% au 31 décembre 1999 (8,1% fin 1998), les disparités géographiques restaient importantes : La Défense affichait à cette date un taux de seulement 0,3% contre 7% en proche banlieue Est et 24%% en proche banlieue Nord (cf. vacance de tour « Villette » à Aubervilliers).

Ceci traduit une grande hétérogénéité entre les marchés ainsi qu'une insuffisance de l'offre soit quantitative (les marchés présentant un taux de vacance faible sont les plus demandés et offrent ainsi peu de choix aux utilisateurs), soit qualitative (des taux de vacance élevés traduisent une inadaptation de l'offre à la demande des utilisateurs).

Les délais théoriques d'écoulement de l'offre ont ainsi logiquement diminué à Paris et en banlieue. Ils ne sont plus que de 10,4 mois en moyenne dans la région (1,2 an fin 1998) et de seulement 2 mois pour les produits neufs/rénovés. La baisse est particulièrement forte à Paris et en proche banlieue ouest, passant respectivement de 10,8 mois à 5,8 mois et de 8,4 mois à 3,4 mois.

- **L'offre disponible de façon certaine à court terme, au cours de l'année 2000[3], a connu quant à elle une sensible progression dans la région, particulièrement en banlieue, dans les communes non limitrophes de Paris.**

Cette catégorie de stocks augmente de 8% en un an, passant de 400 000 m² au 31/12/97 à 605 000 m² au 31/12/98.

[3] Stocks disponibles à court terme = selon la définition retenue par Bourdais, surfaces libérées ou livrées de façon certaine au cours de 2000, en cours de construction ou immeubles à construire déjà vendus à des utilisateurs ou investisseurs et pourvus d'un permis de construire

Les disponibilités à court terme diminuent à Paris, retrouvant leur niveau de 1997 (220 000 m²) En revanche, elles augmentent en banlieue (+15% en proche banlieue, +35% dans le reste de l'Ile-de-France).

- **L'offre reste concentrée à Paris et en banlieue Ouest,** qui regroupent 41% des surfaces disponibles à un an dans la région. Paris regroupe à lui seul 26% de ces stocks (31% à la fin de 1998).

  La réduction de la part de Paris depuis 1995, après une progression continue de 1991 à 1995, traduit **une concurrence accrue de la banlieue,** particulièrement des marchés les plus actifs de périphérie ouest, qui semble devoir durer, du moins à court terme.

Evolution du poids de Paris dans l'offre disponible à un an en Ile-de-France

Résultats au 31/12

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Paris	956	1422	1722	1780	1830	1730	1320	960	620
%	*31%*	*35%*	*38%*	*38%*	*41%*	*39%*	*34%*	*31%*	*26%*
Ile-de-France	3100	4100	4540	4633	4510	4385	3900	3100	2420

Source Bourdais

Une offre de qualité de plus en plus réduite

L'offre disponible de qualité, adaptée aux besoins des utilisateurs, continue de se réduire, tandis que subsiste une fraction des stocks inadaptée qui se maintient hors marché.

- Un stock de première main toujours plus réduit :

  La première caractéristique majeure de l'offre est la poursuite de l'assèchement des stocks neufs ou restructurés, en raison d'une demande des utilisateurs toujours élevée pour cette catégorie de surfaces mais également du retard pris dans la relance de la construction neuve et des contraintes de délais inhérentes à la production de nouveaux immeubles de bureaux.

Evolution de la part des locaux neufs/restructurés dans les stocks vacants en Ile-de-France

Résultats au 31/12

	1991	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**
Paris	49%	38%	30%	39%	29%	22%	19%	16%	9%
dont Centre d'Affaires	*nc*	*nc*	*nc*	*33%*	*28%*	*25%*	*25%*	*22%*	*13%*
Proche banlieue	64%	66%	64%	46%	44%	25%	18%	11%	8%
Reste Ile-de-France	76%	75%	74%	56%	49%	30%	20%	8%	5%
Ile-de-France	63%	58%	54%	46%	40%	25%	19%	11%	7%

Source Bourdais

Au 31/12/99, l'offre neuve/rénovée ou restructurée atteignait seulement 117 000 m² en Ile-de-France contre 281 000 m² un an plus tôt, soit moins de 7% de l'offre vacante. **Le recul est donc de 58% en 12 mois** (la baisse relative du stock de première main avait été identique entre 1997 et 1998). En 1995, les surfaces neuves/rénovées ou restructurées représentaient encore 40% de l'offre régionale et plus de la moitié des stocks avant 1993.

Contrairement à la tendance observée jusqu'en 1997, **la proportion des disponibilités de première main est un peu plus élevée à Paris** (9% des stocks vacants fin 1999), notamment dans le centre des affaires, qui continue de bénéficier de grosses opérations de restructuration. La proche périphérie ouest est quant à elle moins bien pourvue en surfaces de première main que Paris.

Face à cette pénurie, les utilisateurs adoptent plusieurs comportements « de substitution » (cf. Bourdais) : certains se positionnent très en amont sur des immeubles en cours de construction ou de restructuration ou même dont le chantier n'a pas démarré ; la plupart des utilisateurs, notamment les PME tertiaires, ne peuvent différer leurs besoins d'extension ou de modernisation et n'ont pas la possibilité de pré-louer très tôt des bureaux. En conséquence, la pénurie de l'offre de première main entraîne un report vers de surfaces « de substitution » bien localisée, rénovées, mais également de seconde main en état d'usage.

Cette situation entraîne une concurrence parfois importante dans plusieurs secteurs prisés de Paris où l'offre commence à se raréfier, particulièrement sur le segment de surfaces compris entre 400 et 2 000 m².

- Un stock hors marché toujours en recul :

Une fraction de l'offre régionale reste difficile à commercialiser même après des travaux lourds en raison d'une inadaptation liée à la localisation et/ou la desserte, la configuration des locaux, une vétusté trop marquée qui interdit une restructuration à des conditions économiquement acceptables, ou encore une incertitude sur l'affectation juridique des locaux.

Selon Bourdais, l'offre « hors marché » représentait **12% de l'offre vacante en Ile-de-France au 31/12/99, soit 214 000 m²** contre encore 350 000 m² un an plus tôt (soit 14% de l'offre vacante) et 580 000 m² au 31/12/97. La baisse de ce stock hors marché a donc été d'environ 40% chaque année depuis 1997.

Ceci témoigne de la relativité du concept de « hors marché » dans un contexte de reprise du marché des bureaux marqué par des tensions sur une fraction de l'offre, notamment les grandes surfaces. En outre, la transformation de bureaux en logements - voire dans certains cas en locaux de formation - a eu un impact certain sur la diminution des stocks hors marché.

Bourdais estime à **près de 454 000 m² les surfaces de bureaux transformées en logement en Ile-de-France de 1994 à 1999.**

La majorité des transformations de surfaces de bureaux en logements auraient été réalisées à Paris : en effet, d'après les statistiques de la Ville de Paris (DAUC-BIC), **près de 337 000 m² de bureaux auraient été transformés en logements à Paris de 1994 à 1999** [4], soit près des trois-quart des surfaces de bureaux revenues à l'habitation en Ile-de-France au cours de cette période. Par ailleurs, les données de la Ville de Paris estiment à près de **358 000 m² les surfaces de bureaux transformées en logement à Paris de 1990 à 1999.** On notera toutefois qu'une partie des changements de destination effectués à Paris sont issus de « compensations » [5] : sur la période 1994-1998, on peut estimer que 34% des bureaux transformés en logements (soit 96 800 m²) relèvent de ce régime [6].

Le stock parisien potentiellement convertible se situerait pour l'essentiel dans les 2e, 11e, 16e et 17e arrondissements, serait constitué pour l'essentiel de locaux anciens ou récents vacants depuis plus d'un an, en majorité d'une superficie inférieure à 1 500 m² (avec une

[4] Par changement de destination (opérations nécessitant un permis de construire).

[5] Toute opération de transformation de logements en bureaux ou en autre fonction doit être compensée par la création de logements issues de transformations de bureaux.

[6] Source APUR-DAUC/BIC-Préfecture de Paris, in étude préalable à la constitution d'une OPAH « bureaux-logements ».

majorité de locaux compris entre 800 à 1 500 m²) et serait offert en majorité à moins de 1 500 F/m² [7].

Le lancement à Paris en 1999 d'une Opération Programmée pour l'Amélioration de l'Habitat (OPAH) dont l'objectif est d'aider au financement des opérations de transformations de bureaux en logements vise à faciliter le retour à l'habitation d'une fraction de l'offre de bureaux hors marché. Cette OPAH a essentiellement pour cible les opérateurs privés pour lesquels la gestion des locaux en bureaux est devenue difficile faute d'adaptation aux règles du marché.

- Un repli de l'offre de grande taille (plus de 5 000 m²) :

Le stock francilien de grandes surfaces (supérieures à 5 000 m²) s'est réduit de 34% en un an, passant de 722 500 m² (soit 71 immeubles) au 31/12/98 à 475 000 m² au 31/12/99 (soit 41 immeubles). Au total, l'offre de grande taille a diminué de 56% de 1997 à 1999.

Cette diminution a particulièrement touché Paris et la proche banlieue ouest. A la fin de 1999, il ne restait aucune grande disponibilité à Paris et à La Défense.

Les commercialisateurs estiment que le marché connaît désormais une situation de pénurie pour les grandes surfaces neuves ou restructurées. L'offre de grande taille devrait toutefois se renouveler à partir de 2001 et surtout 2002, avec la livraison de plusieurs immeubles neufs ou restructurés à Paris et à La Défense.

IV - Une hausse des loyers qui se généralise à Paris et en banlieue sur la plupart des marchés

- A Paris et en banlieue, les loyers des produits hauts de gamme comme les loyers moyens ont continué de s'accroître dans les grands sites tertiaires traditionnels, mais moins rapidement que dans les pôles de développement tertiaire plus récents ou secondaires (Paris hors centre d'affaires et Croissant d'Or).

En 1999, la hausse des loyers s'est étendue à l'ensemble des segments du marché. On a ainsi assisté en 1999 à un rattrapage des prix pour les immeubles de seconde main et pour les petites et moyennes surfaces(cf. centre d'affaires). Les « primes à la qualité » se substituent de plus en plus aux « primes à l'adresse », ce qui a entraîné une revalorisation des loyers dans les pôles émergeants de l'Est parisien (Paris-Rive-Gauche notamment). Les écarts de loyers entre les pôles tertiaires de la région se sont nettement réduit en 1999, année qui apparaît comme *« marquée par une relative indifférenciation, voire une banalisation des secteurs géographiques traditionnels »* (Jones Lang LaSalle, rapport annuel pour 2000).

L'écart entre loyers proposés et loyers traités a continué de se resserrer dans la région, dans un contexte de quasi-disparition d'aides et franchises diverses dont la pratique s'était étendue pendant les années de crise.

De même, le rapport entre les loyers minima et maxima dans la région n'a cessé de s'accroître depuis 1995, pour retrouver en 1999 le résultat de 1991 (8,3 contre 5,2 en 1995 d'après les données de Bourdais). En revanche, à Paris, l'écart entre les valeurs extrêmes est resté stable de 1995 à 1999 (de 1 à 4 environ) après avoir accusé une diminution de 1991 à 1995 (écart de 1 à 5). Ceci met en exergue **une plus grande stabilité du positionnement des différents marchés en terme de prix à Paris.**

[7] Source APUR-Ville de Paris-Préfecture de Paris, idem.

En Francs courants, les prix moyens ont retrouvé en 1999 les niveaux atteints en 1987, tandis que les loyers hauts de gamme (en Francs courants) se trouvent décotés de 26% par rapport aux niveaux de 1990-1991 (contre 33% à la fin de 1998).

- **A Paris,** le loyer le plus cher s'est établi à 3 500 F/m² dans le centre d'affaires (location du 40 rue de Courcelles à ABN AMRO) pour une moyenne de 3 300 F/m² pour les meilleurs immeubles loués dans ce secteur. 29% du total des transactions s'est conclu à plus de 2 500 F/m² dans la Cité Financière contre 20% en 1998. A Paris-Rive-Gauche, les loyers les plus chers se situent autour de 2 200 F à 2 450 F/m², à Bercy entre 2 000 et 2 500 F/m², et autour de 2 800 F/m² à Montparnasse.

  Le loyer moyen pondéré s'est élevé à Paris en 1999 à 2 335 F/m², soit une progression en un an de 16% (contre +4% entre 1997 et 1998). Il était de 2 740 F/m² dans le centre d'affaires (+15% en 1999 contre + 5% en 1998) et de 1 870 F/m² dans le reste de Paris.

  Dans la capitale, les loyers des locaux de seconde main ont davantage progressé que ceux des surfaces de première main (+25% contre + 16%), pour s'établir dans le premier cas à 1 490 F/m² (1 190 F/m² en 1998) et dans le second à 2 335 F/m² (2 020 F/m² en 1998). Sur le marché du neuf, les secteurs de Bercy et Montparnasse ont été particulièrement dynamiques.

  Le niveau moyen des loyers parisiens a ainsi progressé de 34% dans le neuf/rénové/restructuré comme dans l'ancien non rénové depuis 1996, année d'« étiage » pour les prix dans la capitale.

  Sur le marché des locaux anciens/récents non rénovés, la hausse la plus élevée a été enregistrée dans le centre d'affaires (+ 27%), le loyer moyen pondéré y passant de 1 295F/m² en 1998 à 1 645 F/m² en 1999, avec toutefois un « rattrapage » dans certains arrondissements (6e, 9e, 18e,...).

- **Les hausses enregistrées dans la capitale sont inférieures à celles observées en proche banlieue** avec une progression de 20% du loyer moyen en 1999 (+12% en 1998). Le loyer moyen pondéré s'y établissait au 31/12/99 à 1 640 F/m². En proche banlieue ouest, il était en forte progression (+29% contre + 6% en 1998) et s'élevait au 31/12/99 à 1 775 F/m². A La Défense, la progression du loyer moyen pondéré a été plus modeste en 1999 qu'en 1998 (+5% en 1999 contre + 20% l'année précédente), pour s'établir au 31/12/99 à 1 960 F/m².

  Dans le reste de l'Ile-de-France, la hausse du loyer moyen pondéré a été modeste (+11%), pour atteindre 850 F/m² à la fin de 1999.

- On a donc assisté en 1999 à une hausse générale des loyers sur les grands marchés régionaux, avec toutefois des évolutions différenciées : une progression plus affirmée en proche banlieue, notamment à l'Ouest, qu'à Paris, et dans Paris, une progression plus marquée en dehors du centre des affaires. **Cela traduit un élargissement des recherches des utilisateurs en dehors des pôles traditionnels, lié à la raréfaction de l'offre dans ces secteurs.**

LES PERSPECTIVES DU MARCHE DES BUREAUX A PARIS

Une progression relativement limitée de l'offre à moyen terme en Ile-de-France et surtout à Paris

Selon plusieurs professionnels de l'immobilier d'entreprise, la reprise de la construction à partir de 2000 sur les marchés les plus actifs de la région semble insuffisante pour répondre à la demande des utilisateurs

L'offre certaine disponible après 1999 [8]

Bourdais estime que l'offre disponible à plus d'un an au 31/12/99 devrait progresser pour atteindre 805 000 m² en Ile-de-France, dont 330 000 m² à Paris. Ces perspectives pour la capitale tranchent nettement avec des prévisions pour 1998 très inférieures : plusieurs projets importants ont pu se concrétiser en 1999, accroissant ainsi le volume de l'offre certaine à moyen terme.

Toutefois, les volumes prévus sont largement inférieurs à ceux enregistrés lors du précédent cycle de croissance, dans les années 1988-1990 (plus de 1 million de mètres carrés), et très sous-dimentionnés par rapport aux niveaux historiques de la demande exprimée (plus de 2 millions de mètres carrés).

Offre disponible à plus d'un an en Ile-de-France

En milliers de m²

	Au 31/12/97	Au 31/12/98	Au 31/12/99
Paris	170	81	330
dont Centre d'Affaires	*150*	*62*	*nc*
Proche banlieue	160	404	400
Reste Ile-de-France	0	16	75
Ile-de-France	330	501	805

Source Bourdais

Par ailleurs, les perspectives de livraisons à partir de 2001 ne témoignent pas d'un accroissement substantiel de l'offre potentiellement disponible, en raison notamment du niveau des pré-commercialisations (36% des surfaces livrables en 2000 et près de 20% de celles livrables en 2001 selon Bourdais).

[8] Offre disponible à moyen terme = selon la définition retenue par Bourdais, surfaces libérées ou livrées de façon certaine après 1999, en cours de construction ou immeubles à construire déjà vendus à des utilisateurs ou investisseurs et pourvus d'un permis de construire . Les pré-commercialisations sont exclues.

Perspectives de surfaces à livrer en Ile-de-France (en milliers de m²) - Estimations au 31/12/99

	Offre vacante au 31/12/99	Livraisons en 2000	Livraisons en 2001	Livraisons en 2002	Ensemble livraisons (y c. offre vacante au 31/12/99)
Précommercialisations	0	env. 256	env. 148	0	env. 404
Livraisons certaines	475	env. 450	605	198	env. 1 728
Ensemble livraisons	475	env. 706	env. 753	198	env. 2 132

D'après source Bourdais

Les livraisons futures de grands programmes (plus de 5 000 m²) :

Les estimations établies par le GRECAM pour les perspectives de livraisons de grands programmes *(voir tableau ci-dessous)* confirment une certaine détente du marché à compter de 2001 sans toutefois envisager un marché potentiellement équilibré par une offre en adéquation avec la demande des utilisateurs – sur la base des tendances observées ces dernières années – .

Perspectives de livraison des programmes de plus de 5 000 m² en Ile-de-France (en m²) – Résultats au 31/12/99

		2000	2001	2002	2003	Total
Paris	total livraisons	127	246	366	145	884
	dont disponibles	*37*	*152*	*287*	*142*	*618*
Dépt 92	total livraisons	238	493	458	401	1 590
	dont disponibles	*32*	*342*	*458*	*401*	*1 233*
Dépts 93 - 94	total livraisons	56	131	121	176	484
	dont disponibles	*36*	*116*	*121*	*176*	*449*
Reste Ile-de-France	total livraisons	5	52	86	69	212
	dont disponibles	*0*	*47*	*86*	*69*	*202*
Ensemble Ile-de-France	total livraisons	426	922	1 031	791	3 170
	dont disponibles	*105*	*657*	*952*	*788*	*2 502*

Source GRECAM

D'après les données du GRECAM, près de 900 000 m² de grandes surfaces seront livrées à Paris de 2000 inclus à 2003 dont 618 000 m² disponibles au 31/12/99 (soit 70% des livraisons programmées). **Le marché parisien se détendra quelque peu après 2001 avec la livraison de plus de 500 000 m² dont 400 000 étaient disponibles à la commercialisation fin 1999.**

Toutefois, les Hauts-de-Seine resteront le principal pôle concurrentiel pour Paris sur ce marché des grandes surfaces : ce département regroupe en effet pour 2000 plus de la moitié des livraisons et 30% des disponibilités régionales, et pour la période 2001-2001 la moitié des livraisons et des disponibilités régionales (surtout concentrées à La Défense). En 2000, Paris sera mieux placé que les Hauts-de-Seine pour les disponibilités en regroupant 35% de l'offre livrable en Ile-de-France, mais arrivera en seconde position derrière les Hauts-de-Seine pour la période 2001-2003 en totalisant 28% des livraisons et 24% des disponibilités régionales.

En outre, pour 2000, le marché parisien sera mieux placé que les Hauts-de-Seine pour répondre à la demande des utilisateurs puisque 29% de l'offre à livrer au cours de l'année était disponible à la fin de 1999 contre seulement 15% dans les Hauts-de-Seine. En revanche, le marché parisien sera moins fluide que celui des Hauts-de-Seine pour la période 2001-2003, puisque les disponibilités recensées fin 1999 y représentaient 76% des surfaces à livrer contre 88% dans les

Hauts-de-Seine (cf. impact de l'opération Cœur-Défense notamment qui totalise 180 000 m² à livrer en 2001).

Plus précisément, pour les trois années à venir, **trois pôles des Hauts-de-Seine seront les principaux concurrents de Paris :**

- La Défense et le Faubourg de l'Arche (75 000 m² à livrer).
- Issy-les-Moulineaux (50 000 m² à livrer).
- Levallois (40 000 m² à livrer).

Par ailleurs, les refus d'agrément enregistrés en 1999 retardent ou menacent plusieurs grands projets en proche périphérie, incitant les opérateurs à se positionner dans des « nouveaux » secteurs en première couronne (Clichy, Antony,...).

Dans Paris, l'offre de grande taille se renouvellera principalement dans le quartier de l'Opéra (cf. programmes EUROPERA, 39 000 m² dans le 2e et le 33, rue La Fayette, 28 000 m² dans le 9e) **ainsi qu'à Paris-Rive-Gauche** à partir de 2001 par la livraison de nouvelles grandes opérations.

2002 verra l'achèvement de plusieurs grandes opérations-phares dans la capitale (ex-Crédit-Lyonnais, ex-SNCF, ex-SEITA, plusieurs programmes dans Paris-Rive-Gauche).

Avec la livraison prévue de 304 000 m² en 2000 et au-delà, dont 178 400 disponibles au 31/12/99 [9], Paris-Rive-Gauche confortera son rôle majeur dans le développement tertiaire de la capitale.

Les perspectives de livraison dans Paris-Rive-Gauche (en m²)

	2000	2001	2002	2003	après 2003	Total
Total livraisons	30 946	71 081	157 020	0	45 000	304 047
dont disponibles au 31/12/99	*0*	*0*	*133 400 (*)*	*0*	*45 000*	*178 400*

Source GRECAM

(*) non comprise l'opération « Panhard et Levassor » dont la commercialisation était suspendue au 31/12/99.

Quels scénarios de croissance et quelles prévisions globales pour le marché des bureaux parisien et francilien ?

- Selon Bourdais, le scénario le plus probable consisterait à **une sensible réduction de la demande placée liée à l'insuffisance de disponibilités sur le marché francilien. Celle-ci ne devrait pas générer de fortes progressions des prix** car il existe un seuil d'acceptabilité pour les utilisateurs à ne pas dépasser. Ceci marquerait une assez nette différence avec le précédent cycle haussier 86-89, marqué par une progression concomitante de l'offre, de la demande et des prix, conduisant à une surchauffe du marché (qui avait d'ailleurs été globalement peu anticipée).

Par ailleurs, le contexte économique actuel favorable, le développement de la « nouvelle économie » alimentée par une forte tertiairisation de l'économie (100 000 à 150 000 nouveaux emplois tertiaires devraient être créés en Ile-de-France cette année selon Jones Lang LaSalle), ainsi que la probable poursuite des opérations de restructuration-fusions-acquisitions devraient maintenir la demande des utilisateurs à un niveau élevé, autour de 2 millions de m² en Ile-de-France (dans le cadre du scénario le plus probable mentionné ci-dessus).

[9] A noter que 65 000 m² en cours de construction et à livrer à partir de 2000 sont entièrement commercialisés (source GRECAM).

Si la croissance reste forte, le marché devrait pouvoir absorber une offre future qui n'apparaît toutefois pas aujourd'hui potentiellement abondante (voir supra), et l'absorption nette devrait rester largement positive (scénario Bourdais « probable »). En revanche, une croissance plus modérée pourrait nécessiter des arbitrages pour les projets potentiels.

Toutefois, l'offre future devrait rester insuffisante à court terme pour répondre à la pression de la demande toutes choses égales par ailleurs. Le marché ne devrait se détendre qu'à partir de 2001 en Ile-de-France, mais de façon moins marquée à Paris. Encore peut-on craindre de nouvelles tensions dans les principaux pôles tertiaires de la région dans l'hypothèse de la poursuite du fort développement des pré-commercialisations, qui assèchent rapidement les stocks, compte-tenu des délais incompressibles de construction.

Ces tensions toucheraient tous les segments du marché, dont celui des petites et moyennes surfaces : en effet, la pénurie probable de grandes surfaces imposerait aux grands utilisateurs de rechercher de plus en plus activement ce type de surfaces à proximité de leurs locaux existants. Ceci pourrait conduire à une progression significative des loyers pour les petites et moyennes surfaces.

La demande pourrait alors connaître un infléchissement plus ou moins marqué selon le degré de réactivité du marché et les perspectives de croissance économique.

Ces tensions devraient avoir un effet plus ou moins marqué sur les prix. Toutefois, les tendances inflationnistes du marché seront plus ou moins marquées selon le degré de tolérance des utilisateurs et des investisseurs.

Quant au potentiel de bureaux vacants et transformable, estimé à 80 000 m² dans Paris à la fin de 1999, il devrait rester globalement stable et en tout état de cause au plus égal à ce seuil d'ici 2001-2002 dans l'hypothèse d'un maintien de la demande à un niveau élevé. Le volume de surfaces transformées pourrait être au plus dans Paris de 25 000 à 30 000 m² par an, hors compensations [10].

Au plan géographique, **la pénurie de locaux dans les grands pôles tertiaires, anciens ou récents, de l'agglomération centrale devrait conduire les opérateurs et les utilisateurs à se positionner encore davantage sur les nouveaux sites émergeants de proche banlieue,** marquant ainsi l'extension du Croissant d'Or au nord et au sud.

En outre, le développement tertiaire de plusieurs pôles de première couronne (Saint-Denis-St-Ouen, Nanterre,...) restera animé par des politiques actives des pouvoirs publics en faveur de ces sites.

- Ces interrogations sur l'évolution du marché ont conduit Bourdais, associé à REXOCODE, à tenter de modéliser la demande en créant un **« indicateur avancé de la demande placée ».** Il ressort de ces travaux quatre résultats, qui corroborent assez nettement l'évolution du marché depuis deux ans, du moins pour les trois premiers points – le quatrième est à rapprocher du scénario « probable » élaboré par Bourdais (cf. supra) :
  - La croissance de l'emploi en Ile-de-France conduit à la progression de la demande.
  - La progression de la part de l'emploi de bureau dans l'emploi total a un impact positif sur la demande (toutes choses égales par ailleurs).
  - l'accélération de la croissance économique influe positivement sur la demande.
  - la baisse du taux de vacance entraîne un diminution du volume de la demande (car celle-ci est sensible à l'évolution du marché des bureaux et à ses tensions)

[10] Source APUR-Ville de Paris-Préfecture de Paris, « étude préalable à la constitution d'une OPAH 'bureaux-logements' »

- **Prévoir l'évolution du marché à court et moyen terme conduit enfin à s'interroger sur les comportements cycliques du marché.** Plusieurs travaux ont mis en évidence l'application à l'immobilier des théories économiques sur les cycles [11], en identifiant des cycles courts de 6 à 10 ans au sein de cycles longs de 25 ans fonctionnant à partir des anticipations des acteurs du marché.

  Ces travaux estiment **que le marché est entré dans un nouveau cycle long depuis 1997-1998,** au sein duquel les crises devraient être plus brèves et d'amplitude plus limitée (Bourdais).

[11] Voir Bourdais : « Le marché de l'immobilier d'entreprise en Ile-de-France », mars 2000, et Bernard AUDIBERT : « Bureaux : vers une nouvelle bulle ? » in Réflexions Immobilières, n°27, janvier 2000.