



IMMOBILIER DE BUREAU & METROPOLISATION

Reflets du marché & moteurs de développement



FÉDÉRATION NATIONALE DES AGENCES D'URBANISME

OCTOBRE 2007

FÉDÉRATION NATIONALE DES AGENCES D'URBANISME

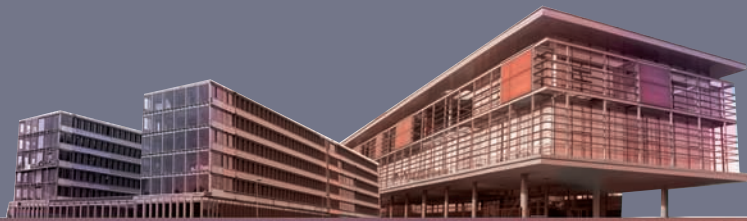
IMMOBILIER DE BUREAU & METROPOLISATION

Reflets du marché & moteurs de développement



OCTOBRE 2007

FÉDÉRATION NATIONALE DES AGENCES D'URBANISME



IMMOBILIER DE BUREAU & METROPOLISATION

Reflets du marché & moteurs de développement

Directeur de la publication

Marcel BELLIOT, Délégué général de la Fédération Nationale des Agences d'Urbanisme (FNAU)

Coordination générale

DGUHC : Pierre MIQUEL

FNAU : Pascale POUPINOT

Coordination technique

Agence d'Urbanisme de l'Agglomération Marseillaise

Jean PICON

Equipe projet

Agence de Développement et d'Urbanisme de Lille Métropole

Chantal DELAHOUTRE

Agence d'Urbanisme pour le Développement de l'Agglomération Lyonnaise

Frédéric CHARVET

Agence d'Urbanisme de l'Agglomération Marseillaise

Jean PICON

Agence de Développement et d'Urbanisme de l'Aire Urbaine Nancéienne

Nicolas REGRIGNY

Agence d'Urbanisme et de Développement Intercommunal de l'Agglomération Rennaise

Jérôme MALLE

Agence d'Urbanisme et de Développement de la Région de Reims

Maud GUERLET

Agence d'Urbanisme et d'Aménagement du Territoire Toulouse Aire Urbaine

Christine ENCINAS

Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Ile-de-France

Renaud DIZIAN

Infographie et conception graphique

Agence d'Urbanisme de l'Agglomération Marseillaise

Jacques HERETIGUIAN

Document réalisé avec la collaboration de la Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction (DGUHC)

Fédération Nationale des Agences d'Urbanisme

1, rue de Narbonne – 75007 Paris

tél : 33 (0)1 45 49 32 50

Fax : 33 (0)1 45 49 94 46

Internet : <http://www.fnau.org>

Courriel : fnau@fnau.org

Avertissement :

Ce rapport est le fruit d'un travail collectif qui a associé les experts « immobilier » de 8 agences d'urbanisme du réseau FNAU. Il analyse le fonctionnement du marché de bureau dans 8 grandes villes françaises et le met en rapport avec les stratégies de développement des collectivités locales concernées. Réalisé en partenariat avec les professionnels locaux de l'immobilier d'entreprise, il propose un diagnostic et dresse des perspectives « à dire d'expert » sur l'évolution d'un secteur d'activité capital pour le développement métropolitain des agglomérations françaises.

Sommaire

Avant-propos
Introduction

Ch. 1 - Les ressorts de l'attractivité

10 1-1 Métropolisation et compétitivité des territoires

12 1-2 Les conditions de succès

12 Les conditions de succès selon les investisseurs

14 Les conditions de succès selon les acteurs
du développement local

28 1-3 Les stratégies développées par les territoires

28 Paris-Ile-de-France

29 Lille

30 Lyon

31 Marseille

32 Nancy

33 Rennes

34 Reims

35 Toulouse

Ch. 2 - Les rouages du marché de bureau

38 2-1 Portraits de marchés

38 Paris-Ile-de-France

40 Le marché des bureaux en région

42 Lille

44 Lyon

46 Marseille

48 Nancy

50 Rennes

52 Reims

54 Toulouse

56 2-2 Les nouvelles tendances

56 La financiarisation

60 Le locatif, principale composante de la demande

61 Les entreprises préfèrent le neuf

62 Des exigences croissantes en matière
d'architecture, de conception, de services
et de cadre de vie

66 2-3 Regards croisés sur les freins et les blocages du marché

66 Le foncier

67 La pré-commercialisation

70 Les carences de l'offre en grandes surfaces

71 Les effets de concurrence

73 Le manque de régulation du marché

Ch. 3 - Les réponses des territoires

78 3-1 Une observation efficace et innovante à mettre en place

79 Un exemple d'amélioration souhaitable : le taux de
vacance

80 Une attente des professionnels : mieux connaître le parc
de bureaux

82 La production de bureaux : un indicateur de dynamisme

83 La connaissance des utilisateurs : une information straté-
gique qui reste à construire

84 Mieux connaître le rythme de renouvellement du parc

84 Les besoins des administrations, un aspect de l'immobi-
lier à ne pas négliger

86 3-2 Prospective et contraintes d'aménagement

86 Concilier les cycles de l'immobilier et le temps de l'amé-
nagement

88 Un exemple de prospective réalisé en Ile-de-France

88 immobilier de bureau et pôles de compétitivité : un enjeu
de premier ordre pour les métropoles françaises

90 3-3 Un aménagement cohérent pour maintenir l'attractivité

90 La régénération urbaine comme moteur des grands pro-
jets péri-centraux

91 Les « business park » à la croisée des chemins

92 Densité : les tours (IGH) au cœur du débat

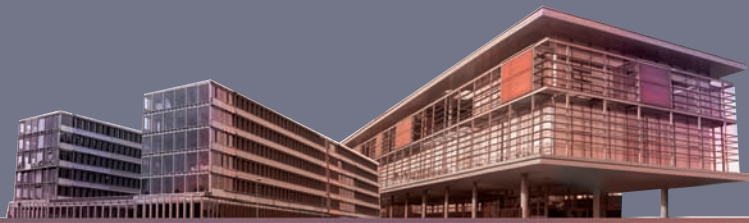
95 Le difficile défi de la mixité

97 La recherche de la qualité

98 Des réponses mitigées concernant la desserte et l'accès-
sibilité

101 Conclusion

102 Liste des personnes ayant participé à l'étude et remercie-
ments.



IMMOBILIER DE BUREAU & METROPOLISATION

Reflets du marché & moteurs de développement

Avant-propos

L'immobilier d'entreprise constitue un atout essentiel des dynamiques de métropolisation

L'internationalisation de l'économie et des échanges fait émerger un nouveau cadre d'organisation urbaine, lié aux dynamiques de métropolisation. Toutes les villes ne possèdent cependant pas les mêmes atouts dans cette nouvelle compétition internationale. Les entreprises ont des exigences de plus en plus élevées vis-à-vis de certaines prestations ou de services urbains, qu'il s'agisse de l'accès aux grands réseaux internationaux d'échanges, de qualité des infrastructures, des technologies de l'information et de la communication, des centres de congrès et des grands équipements culturels, de patrimoine urbain, ou de la possibilité de collaboration avec des universités ou des pôles de recherche.

En matière de formes urbaines, les réponses vont des quartiers d'affaires parfois très denses, jusqu'aux technopôles verdoyantes à l'écart des centre-villes.

Répondant à une demande du Ministère de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement durables (Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction), la Fédération Nationale des Agences d'Urbanisme a poursuivi le travail engagé en 2005, à l'occasion de sa 25^{ème} Rencontre nationale sur les « métropoles », en s'intéressant plus spécialement à l'immobilier de bureau. Un groupe de travail rassemblant les agences au niveau national a analysé comment un certain nombre de villes françaises, diverses en taille et en positionnement (Île-de-France, Marseille, Nancy, Toulouse, Lyon, Lille, Rennes, Reims) s'efforcent de mettre en place une offre de bureau répondant aux besoins des activités métropolitaines.

Cet exercice a été fait en liaison étroite avec les milieux économiques locaux et en confrontant le fonctionnement du marché avec les stratégies de développement des villes concernées.

Toutes les agences d'urbanisme qui ont participé à ce travail collectif sont au cœur des démarches de planification de leur territoire et plusieurs d'entre elles ont en charge son développement économique. Les services de l'Etat (directions régionales de l'Équipement, secrétariat général aux grandes opérations d'urbanisme...) ont également apporté leur contribution à cette réflexion.

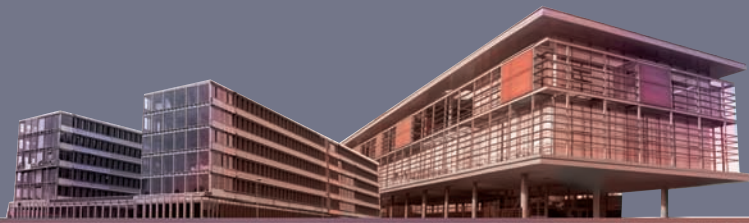
Nous souhaitons que ce document puisse être utile aux responsables qui se préoccupent de l'intégration de leur métropole dans le système métropolitain mondial.

Marcel BELLIOU

Délégué général de la Fédération nationale des agences d'urbanisme

Etienne CREPON

Directeur, adjoint du Directeur général de l'urbanisme, de l'habitat et de la construction



IMMOBILIER DE BUREAU & METROPOLISATION

Reflets du marché & moteurs de développement

Introduction

Au cours de ces dernières années, le marché de bureaux s'est considérablement développé et a subi de profondes mutations liées à la mondialisation de l'économie et au renforcement de la métropolisation. Dans ce monde qui change, où les métropoles se concurrencent pour accroître leur rayonnement économique, le marché de bureaux devient un élément stratégique par les collectivités territoriales.

La Fédération Nationale des Agences d'Urbanisme (FNAU) a mobilisé huit agences d'urbanisme pour réaliser une étude sur les liens existants entre le processus de métropolisation et le marché de l'immobilier de bureau, principalement à partir des dires d'experts de l'immobilier (constructeurs, commercialisateurs, aménageurs...). Cette étude a bénéficié du concours financier de la Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction (DGUIHC).

En 2006, l'ensemble des métropoles régionales représente près de 50 % des transactions de bureaux de l'Ile-de-France.

Leur marché d'immobilier de bureau est porté par la forte croissance de l'emploi, la tertiarisation des activités mais également par un renouvellement conséquent du parc immobilier. Cet essor se traduit par la création de quartiers d'affaires, de parcs tertiaires, de technopôles, ... de même que les bureaux intègrent des projets urbains emblématiques en France : la Part-Dieu, Euraille, Euroméditerranée. Les collectivités territoriales ont su tirer le meilleur parti des grandes infrastructures de communication que sont le TGV ou les transports collectifs (métro, tram).

Les marchés régionaux disposent d'atouts majeurs pour sécuriser les investisseurs qui d'ailleurs y viennent en masse. Ces marchés sont moins volatiles que celui de l'Ile-de-France tout en étant plus rémunérateurs. La progression des loyers et des transactions est régulière. De même, la lisibilité de la stratégie de développement économique s'accroît avec la création des pôles de compétitivité et la présence de filières économiques porteuses, ce qui sécurise d'autant l'occupation des actifs immobiliers.

L'étude s'appuie sur trois constats :

- L'immobilier de bureau constitue un levier stratégique pour développer les grandes métropoles régionales mais aussi les villes moyennes.
- Cet essor de l'immobilier de bureau s'inscrit dans un environnement en pleine mutation avec des logiques financières et internationales qui prennent le pas sur des logiques immobilières et régionales. Les investissements immobiliers sont de plus en plus des placements financiers qui peuvent avoir des implications notables dans l'aménagement et le développement des territoires.
- Les agglomérations doivent offrir des conditions optimales au développement des services supérieurs dans un contexte inéluctable de métropolisation des territoires, de concurrence entre les villes et de montée en puissance des acteurs privés. Pour cela, les collectivités territoriales ont tout intérêt à perfectionner leurs outils de connaissance du marché. Elles doivent être en mesure de sécuriser au mieux, par le biais des politiques d'aménagement et d'urbanisme, la qualité des actifs immobiliers. L'innovation et la prise en compte du développement durable dans les opérations tertiaires sont également des leviers importants susceptibles d'accroître l'attractivité des métropoles régionales.

En s'appuyant sur une méthodologie originale, cette étude propose une approche renouvelée de l'immobilier de bureau. Fortes d'une méthode commune et de leur ancrage local, les huit agences concernées ont rassemblé et analysé des informations largement nourries par des expertises réalisées auprès des professionnels de l'immobilier et des responsables des collectivités en charge du développement économique des territoires.

En premier lieu, l'étude procède à une radioscopie des ressorts de l'attractivité économique des territoires et mentionne les conditions de succès telles qu'elles sont perçues par les professionnels, les investisseurs et les responsables des collectivités locales. Dans le second chapitre, l'étude propose un décryptage des rouages du marché de bureaux. Au delà de la simple description des transactions, les auteurs ont cherché à mettre en exergue les nouvelles tendances de ce marché et à souligner ses freins et ses blocages.

Enfin, l'étude invite à porter un nouveau regard sur l'urbanisme tertiaire en tant que vecteur de métropolisation et marqueur de territoire.



La place Stanislas à Nancy - crédit : aduan

L'Opéra de Lyon / crédit F.Guy-Agence d'Urbanisme de Lyon

Les ports et le quartier de la Joliette à Marseille - crédit : Ville de Marseille

Les ressorts de l'attractivité

Quelles sont les conditions de succès pour que les métropoles soient compétitives et puissent capter les emplois métropolitains supérieurs qui sont un des marqueurs de la métropolisation ?

A travers le filtre de l'immobilier de bureaux, ce chapitre présente les conditions de succès telles qu'elles sont perçues par les investisseurs, les professionnels de l'immobilier et les responsables des collectivités locales.

Il montre également quelles sont les stratégies développées par les territoires pour être attractifs et pour s'intégrer dans le champ de l'économie mondiale métropolisée.



La compétitivité à l'échelle mondiale : projet à Bahrain Bay et nouveau quartier d'affaires à Buenos Aires (Puerto Madero) / Crédits photos : agAM

1-1 Métropolisation et compétitivité des territoires

La mise en concurrence des grandes agglomérations est l'un des effets de la métropolisation. Au plan économique, l'accueil des fonctions métropolitaines supérieures est devenu un enjeu pour les villes en quête d'attractivité. C'est sur ce champ que se jouera ces prochaines années la compétitivité économique des territoires.

Expression contemporaine de la croissance urbaine, la métropolisation est liée à la montée en puissance de la mondialisation de l'économie. Ce processus se caractérise par l'accroissement de la concentration des hommes et des richesses autour d'un certain nombre d'agglomérations qui constituent des territoires de plus en plus larges. Au plan spatial, il se manifeste par l'étalement urbain et la dispersion des centralités. L'accroissement des mobilités et des échanges est un autre élément fort spécifique aux métropoles.

Pour être attractive et rayonner au plan international, une métropole doit :

- être accessible et ouverte vers le monde : la présence d'un aéroport et l'existence d'une desserte TGV sont indispensables pour garantir une bonne connexion avec les autres métropoles,
- avoir un appareil de recherche efficace s'appuyant sur une communauté étudiante et scientifique organisée et communicante,
- disposer d'un niveau d'équipement permettant d'accueillir régulièrement des manifestations internationales : palais des congrès, foires internationales, équipements hôteliers et culturels, etc...
- posséder un rayonnement économique important basé sur une présence significative de services stratégiques de support à l'activité internationale.
- offrir un important réservoir de main d'œuvre

De plus en plus, les régions métropolitaines jouent un rôle fondamental dans l'économie et sont les moteurs de développement. L'importance du rôle des services est croissant notam-

ment pour ce qui concerne les activités de service qui ont une fonction internationale. Les attirer devient un enjeu majeur pour le développement métropolitain.

La question des secteurs moteurs de la croissance se trouve posée dans de nouveaux termes à l'ère de la tertiarisation. La lecture des mécanismes de croissance métropolitaine se réalise aujourd'hui à travers le filtre des « fonctions métropolitaines supérieures ». L'INSEE a défini les fonctions métropolitaines à travers une grille qui permet de quantifier et de qualifier les emplois qui relèvent du métropolitain supérieur. Ce terme fait référence aux emplois dont le contenu décisionnel est élevé ou qui contribuent à l'image de marque d'une ville.

Ainsi, les fonctions métropolitaines supérieures illustrent le rayonnement des grandes villes et sont des références de dynamisme économique. L'émergence de vastes programmes de bureaux dans les métropoles européennes est l'expression physique du processus de tertiarisation. Et, comme le montre le tableau ci-contre, l'immobilier de bureau constitue le principal réceptacle de ces fonctions. En effet, au regard de la nature des emplois, on peut estimer à près des trois-quarts le nombre d'emplois métropolitains supérieurs (EMS) qui sont localisés dans des immeubles de bureau.

“La métropolisation : un processus qui suscite de nombreuses interprétations”

“l'aboutissement logique d'un système de peuplement favorisant la concentration”

selon Moriconi et Ebrard - Géographes

“le résultat territorial des modes de régulation postfordistes alliant incertitude conjoncturelle et flexibilité du marché du travail”

selon Pierre Veltz, école nationale des Ponts et Chaussées



Un indicateur d'attractivité pour illustrer le rayonnement économique des grandes villes : les "fonctions métropolitaines supérieures"

"Vos affaires nous intéressent" (MIPIM 2007) Crédit : agAM

FONCTIONS	Type d'emplois	Part dans l'emploi métropolitain supérieur
Services aux entreprises	Cadres	30,6%
Recherche	Ingénieurs et cadres techniques de recherche	15,2%
Commerce	Cadres des commerces de gros et interindustriel	11,9%
Banque-assurance	Cadres	8,1%
Art	Artistes et emplois supérieurs artistiques	7,2%
Gestion	Cadres de Direction, d'administration et de finance des établissements industriels	7,1%
Transports	Ingénieurs et cadres	5,9%
Commercial dans l'industrie	Ingénieurs et cadres commerciaux, technico-commerciaux	4,5%
Télécommunications	Ingénieurs et cadres	4,2%
Information	Cadres et emplois supérieurs de l'information	3,2%
Informatique	Ingénieurs et cadres	1,9%

◀ Les onze fonctions métropolitaines supérieures

Les fonctions supérieures sont concentrées dans les grandes aires urbaines. La polarisation des fonctions supérieures sur le territoire s'est accentuée au cours des années 90 et l'écart se creuse entre petites et grandes aires urbaines. Le tableau ci-dessous fait état de la part des EMS dans les principales aires urbaines. Il montre la singularité de Paris qui se démarque nettement des autres métropoles régionales.

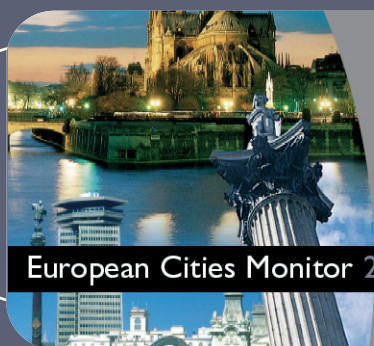
	Villes références de l'étude	Autres villes
16%	Paris	
15,5%		
15%		
14,5%		
14%		
13,5%		
13%		
12,5%		Grenoble
12%	Toulouse	
11,5%		Montpellier
11%		
10,5%	Lyon	
10%		
9,5%		Strasbourg
9%		
8,5%	Marseille-Aix, Rennes, Lille	Nantes, Bordeaux, Nice, Annecy
8%	Nancy	Orléans
7,5%		Dijon, Pau
7%	Reims	Clermont, Valence, Chambéry, Tours

◀ Part des EMS dans les principales aires urbaines

En résumé, l'économie des métropoles est marquée par le développement des activités de services parmi lesquelles les fonctions métropolitaines supérieures constituent des vecteurs de rayonnement très recherchés par les territoires. Pour répondre à cette croissance du tertiaire et accroître leur attractivité, les métropoles interviennent de plus en plus pour générer une offre immobilière la plus complète possible. immobilier de bureau et compétitivité des métropoles sont aujourd'hui intimement liés.

Les Emplois métropolitains supérieurs en 1999 dans les principales aires urbaines :

Paris : 815 000 - Lyon : 76 000 - Toulouse : 48 000 - Marseille-Aix : 47 000
 Lille : 38 000 - Bordeaux : 33 000 - Grenoble et Nice : 28 000
 Strasbourg et Nantes : 25 000 - Montpellier et Rennes : 20 000...



European Cities Monitor 2005

CUSHMAN &
WAKEFIELD
HEALEY & BAKER

1-2 Les conditions de succès

L'attractivité est la capacité pour un territoire d'offrir aux investisseurs et aux entreprises des conditions d'accueil suffisamment intéressantes pour les inciter à y localiser leurs projets de préférence à un autre territoire. S'il n'existe pas de recette miracle pour garantir l'attractivité économique d'un territoire, il y a des conditions qui favorisent la permanence d'un marché de bureaux attractif et qui entretiennent un climat de confiance propice à l'investissement.

La concurrence entre territoires sur le champ de l'attractivité fait entrer en ligne de compte un très grand nombre de critères qui renvoient aux schémas de représentation spécifiques à chacun des acteurs intervenant dans le processus de production et de commercialisation de l'immobilier de bureau. Nous livrons, ci-après, une radioscopie des conditions de succès telles qu'elles sont perçues par les investisseurs internationaux et les acteurs du développement local.

Les conditions de succès vues par les investisseurs

Au plan international, la mesure de l'attractivité consiste à comparer les territoires en fonction des principaux facteurs de localisation retenus par les investisseurs.

Elle implique donc le recueil systématique d'éléments de comparaison agrégés sur tous les fondamentaux de l'attractivité. Ces comparaisons sont souvent mises en œuvre à l'échelle des pays. Plusieurs exemples de mise en œuvre de cette approche sont réalisés par de grands cabinets tels qu'Arthur Andersen, Ernst & Young, Healey et Baker.

Chaque année depuis 1990, l'Institut Taylor Nelson Sofres réalise, pour le conseil en immobilier d'entreprise Cushman & Wakefield, le classement des métropoles européennes les plus attractives pour l'implantation des entreprises.

Les investisseurs interrogés distinguent trois types de critères qui sont détaillés dans le tableau ci-dessous.

<p>Les critères fondamentaux</p>	<p>Ce sont des critères « critiques » dont l'absence ou la déficience rend d'emblée impossible la réalisation d'un projet dans un lieu donné</p> <ul style="list-style-type: none"> la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée l'accessibilité aux marchés, aux consommateurs et aux clients la qualité des infrastructures nationales et internationales de transports la qualité du réseau de télécommunications 	<p>jugés essentiels par 45 à 60% des investisseurs</p>
<p>Les critères de coût</p>	<p>Ce sont des critères « discriminants » qui permettent de départager les sites tous bien dotés en critères critiques</p> <ul style="list-style-type: none"> le poids de la fiscalité et l'importance des aides accordées le coût du personnel le coût de l'immobilier d'entreprise la disponibilité du parc immobilier d'entreprise 	<p>jugés essentiels par 25 à 35% des investisseurs</p>
<p>Les critères de bien être</p>	<p>Ce sont des critères « différenciant » donnant un avantage spécifique au territoire</p> <ul style="list-style-type: none"> la qualité des infrastructures de transport de la métropole la qualité de la vie des salariés la qualité de l'environnement (la pollution, le climat, les espaces verts) 	<p>jugés essentiels par 10 à 20% des investisseurs</p>

European Cities Monitor : "Cette enquête est menée auprès de 500 directeurs de sociétés sélectionnées parmi les 15 000 principales firmes européennes actives dans tous les secteurs d'activités"



Berlin: une métropole en mouvement - crédit : Pascale Poupinot

Selon les investisseurs européens, 40% des grandes entreprises sont susceptibles de changer de site d'implantation d'ici deux ans

PAYS	Nombre de villes classées	Villes-capitales	Autres villes	Observations sur les évolutions depuis 1990
Allemagne	4	Berlin (8 ^{ème})	Frankfort (13 ^{ème}) Dusseldorf (16 ^{ème}) Hambourg (19 ^{ème})	Hambourg et Düsseldorf en fort recul
Autriche	1	Vienne (22 ^{ème})		
Belgique	1	Bruxelles (4 ^{ème})		
Danemark	1	Copenhague (26 ^{ème})		
Espagne	2	Madrid (7 ^{ème})	Barcelone (5 ^{ème})	Les deux métropoles espagnoles en forte progression
France	2	Paris (2 ^{ème})	Lyon (21 ^{ème})	
Finlande	1	Helsinki (28 ^{ème})		
Grande-Bretagne	3	Londres (1 ^{ère})	Manchester (14 ^{ème}) Glasgow (24 ^{ème})	Très fort recul de Glasgow classée 10 ^{ème} en 1990.
Grèce	1	Athènes (29 ^{ème})		
Irlande	1	Dublin (12 ^{ème})		
Italie	2	Rome (25 ^{ème})	Milan (11 ^{ème})	
Norvège	1	Oslo (30 ^{ème})		
Pologne	1	Varsovie (20 ^{ème})		
Pays-Bas	1		Amsterdam (9 ^{ème})	
Rép. Tchèque	1	Prague (13 ^{ème})		En forte progression, classée 23 ^{ème} en 1990
Russie	1	Moscou (27 ^{ème})		
Suède	1	Stockholm (15 ^{ème})		
Suisse	2		Zurich (10 ^{ème}) Genève (17 ^{ème})	Genève en fort recul : 8 ^{ème} en 1990.

L'accessibilité au marché, la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée, la qualité des infrastructures de transport internationales et celle des télécommunications sont considérées comme les quatre critères « fondamentaux ». C'est sur la base de ces « fondamentaux » que se joue un premier niveau de sélection qui favorise plutôt les métropoles de l'Europe de l'Ouest. Si les métropoles de l'Est ne peuvent pas aujourd'hui concurrencer celles de l'Ouest sur les critères d'attractivité « fondamentaux », elles se révèlent extrêmement performantes sur les critères de coûts notamment ceux du travail et de l'immobilier de bureau. De futures locomotives économiques émergent aussi bien en Europe (Prague, Varsovie) qu'au niveau mondial (Shanghai, Pékin, New Delhi). Ces métropoles émergentes seront dans les

années à venir des destinations de plus en plus prisées par les investisseurs.

Enfin, après les critères fondamentaux et les critères de coût viennent les critères de bien-être parmi lesquels on distingue la qualité de la vie, la qualité des infrastructures de transport interne au territoire et le niveau de la pollution.

Le "top 5" des métropoles européennes les plus attractives en 2005
1 Londres **2** Paris **3** Francfort **4** Bruxelles **5** Barcelone

Londres et Paris capitales d'affaires préférées des investisseurs



Un exemple de coopération entre territoires: la métropole Rhin-Rhône
crédit : agAM / mipim 2007



Une offre immobilière performante à Marseille : le "Ponant" - crédit : agAM

Comme le choix final d'une implantation est fortement influencé par l'avis des entreprises déjà installées et par les consultants spécialisés, ce classement a un impact très important auprès des investisseurs et des responsables des métropoles européennes qui le suivent très attentivement. En 2004, la France comptait deux métropoles parmi le « TOP 30 » : Paris, classée seconde après Londres et Lyon classée au 21^{ème} rang.

Il est important de souligner que les deux tiers des villes faisant partie du « TOP 30 » sont des capitales politiques. L'Allemagne est le pays européen le mieux loti avec quatre métropoles mais deux d'entre elles sont en nette perte de vitesse (Hambourg et Düsseldorf). D'autres métropoles d'affaires « historiques » (Genève, Glasgow) sont en perte de vitesse dans le palmarès alors que les métropoles européennes « émergentes » se nomment Madrid et Barcelone à l'Ouest, Prague et Varsovie à l'Est.

Qu'il soit réel ou supposé, l'impact de ce baromètre contribue à établir la réputation économique des métropoles qui en font la promotion lorsque celui-ci leur est favorable... Ainsi, dans la course au leadership européen qui oppose Londres à Paris, la prévision faite par les décideurs selon laquelle Paris devancerait Londres en 2010 a été largement relayée par la mairie de Paris et les médias franciliens.

Les conditions de succès selon les acteurs du développement local

Après le point de vue des investisseurs, celui des professionnels de l'immobilier d'entreprise et des responsables des politiques urbaines des territoires. Pas question ici d'établir des classements et de réduire l'attractivité à un simple rapport qualité/prix. La préoccupation était de savoir comment l'immobilier de bureau est susceptible de constituer un effet de levier et peut s'avérer un marqueur de métropolisation. Il nous importait de savoir comment, en matière de stratégie économique en géné-

ral et en matière d'immobilier d'entreprise en particulier, les territoires peuvent concilier leurs objectifs d'aménagement avec la logique financière des investisseurs, la stratégie d'implantation et de réorganisation des entreprises et les besoins des salariés.

Les acteurs locaux ont mis en exergue quatre conditions de succès pour que les territoires soient « dans le coup » de l'économie métropolisée et puissent capter les très convoités « emplois métropolitains supérieurs » dont les bureaux sont les principaux réceptacles.

- 1- co-produire une offre immobilière performante,
- 2- être visible et lisible,
- 3- être accessible,
- 4- susciter la confiance et donner envie.

Savoir co-produire une offre immobilière performante

Pour reprendre la terminologie employée par les spécialistes, l'importance des synergies entre les villes et les professionnels de l'immobilier est considérée comme un critère « fondamental ». C'est ensemble qu'aménageurs et collectivités locales créeront un environnement propice au succès. Impliquer les promoteurs dans un même objectif de développement durable, suppose de mettre en place un partenariat réel et réussi. Les bases de ce partenariat s'articulent autour de trois idées-clés.

En premier lieu, il convient de mettre en commun les compétences propres en évitant la confusion des genres. Un postulat qui peut se résumer dans la formule suivante : « Le territoire décide et aménage, les professionnels construisent et implantent les entreprises ». C'est sur cette base que les responsables d'Euroméditerranée à Marseille ou d'Euralille ont conçu le partenariat avec les professionnels. La collectivité a fixé les objectifs et elle a réalisé tous les équipements d'infrastructures et de superstructures nécessaires pour créer un environnement favorable à l'émergence et au développement de l'immobilier de



PAROLES D'ACTEURS

“L'effet déclencheur de la production de bureaux est l'économie”

Vincent Martin, Directeur Régional Nord-Pas-de-Calais d'Atisreal



OBM

Observatoire des Bureaux de Lille Métropole

4ème TRIMESTRE 2006 – N° 112

bureau dans les secteurs les plus stratégiques de la ville. De leur côté, les professionnels ont bénéficié d'une marge de liberté importante pour réaliser les programmes.

Plus généralement, la mise en commun des compétences veille en premier lieu à co-produire des programmes qui répondent à la demande. Elle vise aussi à permettre une bonne régulation du marché. Il s'agit de bien alimenter le marché pour conserver la sérénité et la confiance des investisseurs et se donner la possibilité d'être très réactif pour lancer rapidement des opérations lorsque la demande est forte. La chaîne de production de l'immobilier est longue, complexe et nécessite une interdisciplinarité sans faille.

La transparence entre collectivités, commercialisateurs et promoteurs constitue un deuxième gage de réussite d'un partenariat efficace. Elle commence par un échange sans arrière pensée de toutes les informations considérées comme essentielles pour avoir une vue juste et complète du processus de production et de commercialisation de l'immobilier de bureau. Dans ce domaine comme dans d'autres, les concurrences de proximité n'ont plus lieu d'être car elles sont, au final, contre-productives pour tout le monde.

Enfin, les collectivités et les professionnels partagent le même désir de construire une vision prospective partagée. D'une manière générale, les professionnels sont majoritairement défavorables à l'élaboration d'un document de planification de type « Schéma de Développement Commercial » (SDC). Ils préfèrent travailler avec les collectivités dans le cadre de lieux d'échanges et de débats. Pour eux, la vision prospective partagée et anticipative peut être construite dans le cadre d'un club associant tous les acteurs impliqués dans le processus de production de l'immobilier de bureau. Il s'agit ici de ne pas se limiter à échanger des chiffres sur les autorisations de programme, les surfaces placées ou les stocks mais de travailler à la construction d'une démarche prospective en mesure de réguler le marché et de proposer au bon moment le bon produit. La mise en place d'un

club des acteurs économiques territoriaux est jugée nécessaire pour favoriser le travail en commun et l'élaboration d'une réponse collective, offrant des services et des produits diversifiés et complémentaires.

L'Observatoire des Bureaux de Lille métropole

Les enjeux liés à la diffusion d'informations ont été très vite compris par la métropole lilloise. Ainsi, dès 1975, l'Observatoire des Bureaux de Lille Métropole (OBM) a été créé à l'initiative de la Chambre de commerce et d'industrie de Lille Métropole (CCILM), des conseils en immobilier d'entreprise et des promoteurs présents sur la place lilloise, auxquels se sont joints depuis les principaux organismes de développement et les collectivités locales.

Les membres de l'OBM se donnent pour objectif de mettre en commun leur connaissance du marché des bureaux de l'agglomération lilloise et de la communiquer au travers, notamment, de ses publications.

Les bulletins trimestriels et annuels de l'OBM sont réalisés par le pôle d'observation économique de la CCI Lille métropole avec la collaboration des membres.

L'OBM suit des règles très strictes en matière de collecte et d'analyse de données, règles conformes à celles définies par le Réseau National des Observatoires de l'Immobilier d'Entreprises (www.rnoie.org) et du GIE IMMOSTAT.

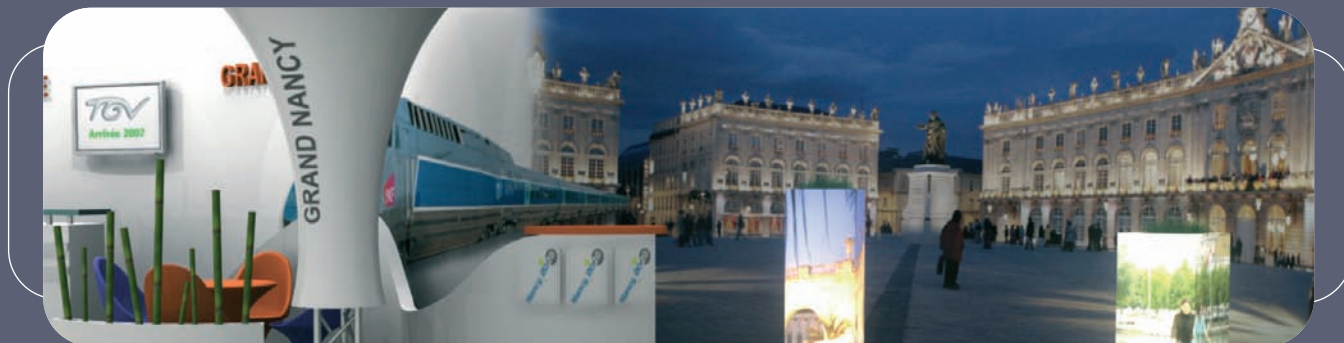
L'OBM se veut aussi le lieu privilégié où se rencontre et échange l'ensemble des acteurs concernés. En effet, outre des statistiques, l'OBM tend de plus en plus à être un lieu de dialogue entre acteurs privés et publics (visites de sites, tables rondes, conférence de presse annuelle...).

PAROLES D'ACTEURS



“La mise en place d'un "club de l'immobilier de bureau" est indispensable pour construire une véritable stratégie pour le territoire”

Philippe Venturini, Directeur régional PACA, DTZ Jean Thouard



Stand Nancy-Metz Métropole au MIPIM 2006 - crédit : Claer Style

Partenariats et effets de leviers : l'exemple de Nancy

Les partenariats varient beaucoup d'un territoire à l'autre. En ce qui concerne l'agglomération nancéienne, les rapports entre professionnels de l'immobilier et « collectivités et territoires » ont fortement évolué ces dernières années, notamment avec les commercialisateurs. Ces derniers ont longtemps vu la collectivité comme un censeur voire un concurrent sur certaines opérations où les territoires pouvaient parfois intervenir en direct auprès des utilisateurs en guidant leur choix. À l'inverse, la collectivité et ses services conservaient la vision « manichéenne » de l'agent immobilier intéressé par le gain rapide sans vision stratégique et sans intérêt pour le développement commun.

Aujourd'hui un réel partenariat s'est noué, pour un objectif commun de développement partagé et concerté. L'observatoire de l'immobilier est géré en commun et donne lieu à restitution publique. Les visites d'utilisateurs sont co-organisées. L'agence d'urbanisme et de développement économique de l'aire urbaine nancéienne (ADUAN) a totalement rassuré les commercialisateurs sur son rôle, et elle les informe en temps réel de toutes les demandes. En retour, les commercialisateurs informent l'agence des mouvements de locaux qui se libèrent ou se remplissent et des investisseurs en portefeuille.

Le partenariat avec les promoteurs est plus complexe. Pour autant, à la différence de l'habitat où les commercialisateurs n'ont pas le même rôle, la concentration du marché entre 3 ou 4 acteurs principaux facilite la concertation. Les promoteurs sont quasi obligés de passer des accords avec les commercialisateurs qui redeviennent les interlocuteurs de la collectivité. Enfin, les nouvelles pistes tournent autour d'actions de promotion communes. Là encore les phases sont expérimentales car la collectivité doit rester vigilante et ne pas favoriser l'un ou l'autre des acteurs, mais elle doit pouvoir offrir une « plate-forme technique » ouverte à tous. À ce titre, les dernières participations au SIMI 2005 et MIPIM 2006 sont intéressantes. Elles ont permis l'organisation de point-marché, de cocktail communs, et de distribution de fiches-produits sur le stand porté par la collectivité...

Etre visible et lisible

La visibilité et la lisibilité du marché constituent des éléments primordiaux tant pour les collectivités que pour les professionnels de l'immobilier d'entreprise. Il s'agit de trouver et d'afficher clairement le positionnement de l'offre immobilière du territoire et de la différencier par rapport aux autres territoires.

Etre visible

Exister et trouver sa place dans le concert du marché de bureaux dans les métropoles européennes : tel est l'objectif premier des villes qui aspirent à devenir attractives et rayonnantes. Pour être visible, le territoire doit afficher un volume de marché qui, selon son importance, va lui octroyer une place dans la hiérarchie des métropoles. Le territoire doit aussi se montrer, prouver qu'il existe et qu'il est porteur d'avenir. Pour cela, les territoires mettent en place des politiques de promotion très élaborées qui, pour ce qui concerne l'immobilier de bureau, consistent à être présents sur les grands salons internationaux de l'immobilier d'entreprise comme le MIPIM et SIMI (voir encadré p.17).

L'effet taille du marché

“Dis-moi quel est ton volume de marché et je te dirai qui tu es”. Voici comment pourrait s'illustrer le positionnement des métropoles dans la hiérarchie des marchés de l'immobilier de bureau. À l'instar des entreprises dont le chiffre d'affaires va indiquer si elles sont des Très Petites Entreprises (TPE), des Petites et Moyennes Entreprises (PME) ou des grands groupes, le volume du marché de bureaux constitue un premier marqueur pour un territoire. Plus précisément, le volume de transactions constitue un indicateur qui fait référence pour les professionnels et qui donne une idée de l'épaisseur du marché. C'est pourquoi les territoires s'efforcent à multiplier les opérations de bureaux desti-



PAROLES D'ACTEURS

“Le monde de l'investissement et de l'entreprise demande de la lisibilité et de la durée”

Olivier Latil d'Albertas, Directeur de la DDEAI – Marseille Provence Métropole

CLASSES	Volume annuel des transactions	Territoires étudiés	Autres villes (liste non exhaustive)
Métropoles « mondiales »	> à 1 million de m ²	Paris Ile- de France	Londres
Métropoles européennes	200 000 m ² à 1 Million de m ²		Düsseldorf Barcelone Milan Franckfort Berlin
Métropoles nationales à vocation internationale	100 à 200 000 m ²	Lyon Lille Marseille Toulouse	
Métropoles régionales de premier rang	50 000 à 100 000 m ²	Rennes Nancy	Bordeaux, Strasbourg Nantes, Nice-Sophia Antipolis, Montpellier
Autres métropoles régionales	20 000 m ² à 50 000 m ²	Reims	Metz, Orleans, Rouen, Dijon, Clermont-Ferrand, Annecy, Mulhouse.

L'Agence pour la Promotion Internationale de Lille Métropole (APIM)

Elle a pour mission de faire la promotion de Lille Métropole à l'extérieur de la région, la prospection d'entreprises extérieures et l'accompagnement des entreprises qui s'implantent sur le territoire métropolitain.

L'APIM aide l'investisseur dans ses démarches, qu'il s'agisse de l'installation d'un premier bureau de représentation en Europe, d'une unité industrielle, d'un centre de recherche, d'un siège social, d'un centre logistique ou du développement de nouvelles activités. Concrètement, l'APIM accompagne les entreprises sur les études de faisabilité et la présentation de l'environnement économique, les recherches immobilières, les démarches administratives, les recherches de financements, le recrutement, les introductions dans les milieux d'affaires et l'accueil des familles.

L'APIM est financée par la Communauté Urbaine de Lille Métropole, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lille Métropole, la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Armentières-Hazebrouck et le Conseil Général du Nord.

nées, entre autres, à atteindre une taille critique.

Au regard des transactions réalisées au cours de ces dernières années, on peut établir la classification suivante.

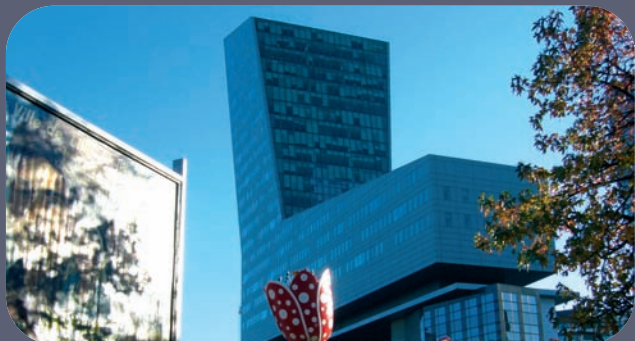
Séduction sans frontière : promouvoir le territoire et ses projets tertiaires

Pour convaincre des entreprises de s'implanter sur un site, il faut utiliser les techniques de marketing territorial. Il s'agit de vendre le territoire considéré ou du moins de le mettre sur le marché. L'activité consiste à prospecter, à promouvoir, à convaincre, à séduire, bref à utiliser tous les moyens de persuasion pour attirer les entreprises et les investisseurs. Pour cela, certaines agglomérations, Lille avec l'APIM, Lyon avec l'ADERLY ont créé des agences de développement économique.



“Proposer de nouvelles opérations audacieuses, notamment dans le centre ville”

Frédéric Racat, Président de l'OTIE (Toulouse)



Euralille, le quartier d'affaires de la métropole lilloise - crédit : cogedim



Le projet "Euromed Center" au coeur d'Euroméditerranée (Marseille) crédit : cogedim

Pour ce qui concerne l'immobilier de bureau, obtenir une reconnaissance internationale passe par une participation aux grands salons internationaux comme celui du MIPIM de Cannes et à un moindre degré à celui du SIMI à Paris (voir détails dans l'encadré page ci-contre).

Ainsi, pour s'affirmer comme l'une des grandes métropoles économiques européennes, le MIPIM est un rendez-vous décisif. Pour conforter cette ambition. Il donne l'occasion de montrer qu'il y a des projets et qu'il y a donc des investisseurs publics et privés pour les soutenir. Il crée des dynamiques porteuses de partenariats futurs et, in fine, il prouve que la ville existe sur l'échiquier international du marché de bureaux.

Les quatre grandes métropoles nationales prises en compte dans le cadre de cette étude (Paris, Lyon, Marseille et Lille) étaient bien entendu présentes au MIPIM 2006. Mais elles ne sont pas les seules. Nancy (sous la bannière du réseau des villes du Sillon Lorrain) et Toulouse étaient également représentées.

Pour le Grand Lyon, la participation au MIPIM, représente un axe fort de sa stratégie en matière de développement économique et de rayonnement international.

Cet événement constitue une opportunité unique pour la métropole lyonnaise, de valoriser ses grands projets de développement. Il permet aux acteurs du monde immobilier lyonnais de trouver des investisseurs pour concrétiser la réalisation de leurs programmes immobiliers, assurant ainsi la production d'une offre immobilière répondant aux besoins des entreprises.

Le partenariat entre le Grand Lyon et les acteurs du monde immobilier lyonnais, tout en créant des synergies, donne aussi une cohérence à la politique de développement urbain lyonnaise et une lisibilité au niveau international. En 2006, le Grand Lyon a communiqué autour de onze grands projets d'aménagement, et a valorisé près de trente produits immobiliers portés par les promoteurs.

Pour Marseille, le MIPIM a été l'occasion de promouvoir Euromed Center, une des principales composantes de son projet-phare Euroméditerranée. Au MIPIM 2005, Euroméditerranée a lancé une consultation pour la réalisation d'Euromed Center présenté comme un « accélérateur de développement international ». Ce projet s'inscrit dans le cadre des nouvelles générations des quartiers d'affaires. Il associe immeubles d'affaires, hôtellerie, espaces de convention, commerces et loisirs (cinéma Multiplex de Luc Besson) sur 70 000 m² constructibles. Il est voué à constituer une plate-forme euroméditerranéenne de services mutualisés destinés aux entreprises à vocation internationale. Un an plus tard, c'est encore au MIPIM qu'Euroméditerranée a dévoilé le nom du groupe lauréat constitué par COGEDIM et le CRÉDIT AGRICOLE. C'est l'architecte italien Massimiliano Fuksas qui aura la charge de concevoir le projet Euromed Center.

Lille Métropole est présente au MIPIM depuis une dizaine d'années. L'APIM, Agence pour la Promotion Internationale de Lille Métropole est chargée d'organiser la participation de la Métropole au salon en collaboration avec les SEM d'aménagement qui cofinancent l'opération.

La participation au MIPIM est précédée d'une campagne de communication-presse ainsi que d'une campagne de marketing direct destinée à mettre en place le maximum de rendez-vous pendant la manifestation. Plusieurs cocktails sont organisés sur le stand. Une délégation d'élus politiques et de responsable économiques est également présente pour rencontrer les interlocuteurs au plus haut niveau.

Les projets mis en exergue sur le stand sont les grands pôles d'aménagement dédiés : Euralille, Eurasanté, Euratechnologies, le parc scientifique de la Haute Borne et l'Union. L'objectif est de multiplier les contacts pour promouvoir le territoire et attirer un maximum d'investisseurs, de promoteurs et d'utilisateurs. Lille Métropole est également présente au SIMI, salon davantage tourné vers les utilisateurs.



« Une ville doit se créer une image, pour cela elle doit faire parler d'elle »

Régis Willem, Directeur, IMM Nord



SIMI : stand Espace Métropolitain Loire-Bretagne - crédit : audiar

Soucieuses d'optimiser leur dynamisme et d'accroître la cohérence de leurs initiatives, les agglomérations de **Metz et Nancy**, se sont engagées dans une démarche de valorisation et de promotion communes en créant le réseau des villes du Sillon Lorrain. C'est sous cette bannière que Nancy participe au MIPIM. Cette initiative témoigne de leur volonté conjointe de promouvoir ensemble le territoire afin de séduire les investisseurs et promoteurs et les inciter à s'implanter sur leurs espaces de projets de développement afin de maximiser notamment les effets de l'arrivée du TGV Est Européen.

Depuis 2005, **Toulouse Métropole** s'affiche également au salon du MIPIM. Cette démarche partenariale engage les trois communautés d'agglomération, les sociétés d'économie mixte présentes sur le territoire, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse (pilote de l'organisation), l'agence d'urbanisme (auat), l'aéroport Toulouse-Blagnac et l'Otie (Observatoire Toulousain d'Immobilier d'Entreprise). Cette initiative démontre la volonté commune de promouvoir l'économie locale et les grands projets : le Cancéropôle, Aérospace Campus, Aéroconstellation ainsi que les nouvelles zones en développement.

Les grands salons de l'immobilier d'entreprise

LE MIPIM

Le Marché International des professionnels de l'immobilier (MIPIM) de Cannes est un salon de l'immobilier où se rencontrent collectivités locales, investisseurs et promoteurs. Il constitue le plus grand marché immobilier du monde et forme la plus vaste vitrine de projets et de réalisations immobilières à l'échelon international. C'est au MIPIM que se confrontent toutes les réalisations et les grands projets immobiliers d'envergure, qu'émergent les nouvelles tendances et que s'élaborent les stratégies à l'échelle planétaire.

LE SIMI

Le SIMI est le rendez-vous des professionnels et des utilisateurs d'immobilier d'entreprise. Sa quatrième édition a eu lieu en décembre 2006 au Palais des Congrès de Paris. Il réunit pendant trois jours l'ensemble des acteurs de l'immobilier d'entreprise en France. Le SIMI 2006 a été fréquenté par plus de 11 000 visiteurs dont 1780 utilisateurs, soit une hausse de 30% par rapport à 2005 et 320 exposants se sont présentés sur 14 000 m² de stands.

Etre lisible

Les territoires sont incités à s'inscrire dans des stratégies de différenciation, à cultiver des avantages spécifiques plutôt que d'accumuler des ressources génériques et standardisées. En matière d'immobilier de bureaux, la lisibilité de l'offre est jugée comme un critère essentiel par les entreprises et les investisseurs. Il revient aux métropoles de proposer une bonne lecture de leur stratégie

économique notamment en termes de sites et de « produits ». Il leur appartient également d'être lisibles à long terme.

D'une manière générale, les stratégies mises en place consistent à avoir sur le territoire métropolitain toute la palette de l'offre tant en termes de produits que de localisation géographique. Pour autant, les professionnels de l'immobilier d'entreprise font état de leur réticence au saupoudrage des opérations et préfèrent voir se



“Promouvoir la métropole toulousaine afin d'obtenir une reconnaissance internationale. La première participation au Mipim pour Toulouse Métropole fait partie de cette stratégie” Alain Boubée, Directeur Information Economique et Aménagement du Territoire, CCI de Toulouse



Un des plus grands quartiers d'affaires d'Europe, La Défense - crédit : agAM



Un quartier d'affaires en construction: Euroméditerranée (Marseille) - crédit : agAM

développer dans les villes des opérations d'ensemble cohérentes et d'une certaine « épaisseur ». C'est pourquoi nombre de villes ont cherché à conforter leur lisibilité économique en favorisant l'émergence de quartiers d'affaires et de pôles tertiaires reconnus.

Les quartiers d'affaires, vecteurs de lisibilité internationale

Toute métropole qui entend jouer un rôle économique significatif sur le plan international doit avoir son quartier d'affaires. A preuve, l'absence d'un véritable quartier d'affaires à **Marseille** a longtemps pénalisé la reconnaissance internationale de la cité phocéenne. Aujourd'hui, avec l'opération Euroméditerranée, la métropole méditerranéenne est en passe de retrouver son attractivité économique et un rayonnement international. En effet, Euroméditerranée dote Marseille d'immeubles de bureaux de grandes surfaces aux standards internationaux. De grandes implantations tertiaires sont devenues possibles. En témoignent celles de « Télécom Italia » (la plus importante installation internationale en France en 2003) ou de Compass Group (leader britannique du catering mondial).

Avec la Part-Dieu, **Lyon** dispose depuis longtemps de son quartier d'affaires. Le fait qu'il constitue aujourd'hui le deuxième quartier d'affaires français explique en grande partie la renommée économique de la métropole. Fort d'un parc tertiaire estimé à 1 600 000 m² et de ses 40 000 emplois, il bénéficie d'une bonne lisibilité internationale. Situé au plein cœur de Lyon, il est remarquablement desservi (TGV, métro, tramway) et dispose d'un important potentiel de développement immobilier de part et d'autre de la gare TGV.

Pour assurer sa place au cœur d'une région urbaine trans-frontalière, conforter son rôle de capitale régionale et avoir un rayonnement international, **Lille** a développé une stratégie urbaine au sein de laquelle Euralille a pour vocation de jouer le rôle de « turbine tertiaire ». Le quartier d'affaires de la capitale des

Flandres, lancé en 1990, en accompagnement de l'arrivée des TGV dans Lille, est aujourd'hui un quartier vivant. Plus de 80 % des 330 000 m² de bureaux prévus à termes sont aujourd'hui commercialisés (276 000 m²). De nouveaux programmes tertiaires sont en cours de développement et d'autres sont programmés sur les cinq prochaines années au voisinage des deux gares. Au total, près de 50 000 m² de bureaux devraient encore sortir de terre d'ici 2010. Euralille se distingue des autres centres d'affaires par la diversité de son programme. C'est aussi aujourd'hui un quartier d'habitation et de commerces prisé par une population mobile sensible aux atouts de la concentration des modes de transports en commun. Euralille est un projet urbain à part entière, un quartier de vie au contact du centre historique de la métropole. Implanté sur les anciens glacis militaires, le quartier s'étend sur 110 ha et propose 760 000 m² de plancher associant bureaux, activités, commerces, 1000 logements déjà livrés et des équipements (congrès, hôtels, espaces culturels, école de commerce...), ainsi qu'un important programme d'espaces verts et d'espaces publics. Quinze ans après son lancement, Euralille est un quartier animé. Les deux gares accueillent plus de 20 millions de voyageurs par an. Le centre commercial et le centre de congrès fonctionnent à plein régime. Quatre vingt cinq pour cent du programme initial est aujourd'hui commercialisé. A terme, plus de 6 000 personnes vivront dans Euralille et près de 15 000 y travailleront.

Toulouse, dont nous avons vu qu'elle appartient au « club des métropoles à plus de 100 000 m² de surfaces placées par an », a besoin de se doter d'un centre d'affaires pour accroître sa lisibilité internationale. C'est pourquoi, la création d'un vrai centre d'affaire dans l'hyper-centre apparaît indispensable pour l'image de Toulouse.

Ce nouveau quartier tertiaire de centre-ville semble déjà avoir trouvé sa place autour de la future gare TGV et développera autour de ce futur pôle un ensemble architectural créatif et innovant avec des immeubles de grande hauteur.



PAROLES D'ACTEURS

“Le centre d'affaires de la Part-Dieu représente toujours un tiers du marché”

M. Fallais, Lyon Omnium



pôle cardiologie à Nancy - crédit : architectes Rivollier, Touret, Valentin; Graille et Pieron.

Les grands quartiers d'affaires sont des marqueurs de métropolisation. C'est pourquoi la DIACT (Délégation Interministérielle à l'Aménagement et à la Compétitivité des territoires) dans son appel à projet métropolitain les considérait comme un vecteur de rayonnement économique. Le MIPIM 2006, qui révèle les grandes tendances du moment en immobilier d'entreprise, a montré que les projets de centres d'affaires se multiplient dans la plupart des grandes métropoles. Ainsi, le programme de relance de la **Défense** prévoit 850 000 m² de nouveaux bureaux sur 15 ans. Sa concurrente européenne, **Londres**, va continuer à renforcer ses quartiers d'affaires en construisant des tours. Deux nouvelles tours verront le jour d'ici 2010 : « The Shard » (310 mètres haut, construite par Renzo Piano) et le « Leadenhall building » (224 mètres de haut, réalisée par Richard Rogers). Même tendance à **Milan** où la ville se lance dans les grands travaux avec le programme « City Life » (366 000 m² de bureaux et de logements) qui, lui aussi, comportera au moins trois tours de 170 à 210 mètres. Enfin, les métropoles « émergentes » ne sont pas en reste : **Moscou** fait une entrée fracassante avec son nouveau quartier d'affaires de « Moscow City » qui développera à terme environ 1 million de m² et aura pour fleuron une tour de près de 600 mètres de hauteur dont la réalisation a été confiée à Norman Foster. Même **Istanbul** se met à l'heure des quartiers d'affaires et espère attirer les grandes entreprises à l'occasion de la réalisation de deux tours développées par Dubai International Properties qui font partie de la génération des nouveaux investisseurs. Le projet "Dubai Towers - Istanbul", comprend deux tours asymétriques destinées à accueillir un centre d'affaires, un hôtel, des espaces commerciaux et de loisirs.

Les phénomènes de pôles incontournables pour garantir la lisibilité du marché local

Si certains sites peinent à décoller, c'est souvent par manque de taille critique, par absence de desserte en transports en commun, ou par déficit d'identité. L'armature de l'agglomération entre pôles majeurs et pôles secondaires doit être établie et elle

est souvent réclamée par les professionnels de l'immobilier dont on connaît les réserves pour le saupoudrage des opérations. Aussi, les phénomènes de concentration continuent de jouer et les réalisations récentes sont plutôt situées sur des pôles reconnus et bien desservis.

Par exemple à **Lyon**, à part quelques programmes très urbains développés dans un souci de mixité urbaine sur Villeurbanne ou le huitième arrondissement (restructuration de friches industrielles comme Bailly), l'offre tertiaire se concentrera sur les sites existants. L'analyse des mouvements internes à l'agglomération confirme cette polarisation, qui permet une lisibilité du marché local nécessaire à la promotion sur des salons internationaux (Mipim).

La majorité des villes compte des sites tertiaires dédiés en priorité à une filière d'activité. En règle générale, les sites dédiés sont portés par les collectivités et ne sont pas toujours appréciés par les commercialisateurs, notamment lorsque ceux-ci n'ont pas été associés à la démarche.

Les territoires les incluent pourtant dans leur stratégie de développement économique et les utilisent dans leur politique de communication et de promotion. Ainsi, **Rennes** communique sur la technopôle de Rennes Atalante Beaulieu en la présentant comme le troisième site dédié français pour les TIC après Paris et Sofia Antipolis. Elle compte une centaine d'entreprises, 7 300 salariés et un campus scientifique de 15 000 étudiants.

Toutefois, dans certaines agglomérations, cette stratégie de site dédié a évolué car elle nécessite une politique de commercialisation de longue haleine. Pour la réalisation du portage foncier à long terme, la collectivité doit en effet supporter le coût financier élevé de l'acquisition. Ainsi, à Rennes la conjoncture peu porteuse des années 90 et le coût du portage ont amené la collectivité à réorienter sa stratégie de commercialisation vers plus de mixité. Deux sites technopolitains, initialement dédiés exclusivement aux filières de la santé et de l'agro-alimentaire,



“Toulouse a une vraie reconnaissance internationale grâce aux avions, l'enjeu aujourd'hui est de référencer d'autres secteurs”

Jacques Mauriaud, Directeur Général GA Entreprise Toulouse



Quartier d'affaires de la Part-Dieu (Lyon) - © F.Guy/Agence d'Urbanisme de Lyon



Quartier de l'Union - Lille Métropole - crédit : ADU-DL

ont évolué vers un profil d'accueil plus diversifié. De nombreux services aux entreprises (conseils, audit...) et administratifs y ont été implantés. En revanche, le site d'Atalante Beaulieu a bénéficié d'une conjoncture favorable et a su préserver sa vocation d'origine : les TIC. De même, le site technopolitain d'Atalante Ker Lann, plus récent, a fait l'objet d'un cahier des charges très précis entre ses deux maîtres d'ouvrage publics (Agglomération et Département)...

A **Lille**, la société d'économie mixte qui aménage et commercialise le parc scientifique de la Haute Borne à Villeneuve d'Ascq a mis en place dès le démarrage de l'opération un comité d'agrément dont le rôle est d'examiner les dossiers des entreprises désireuses de s'implanter dans le parc, et de donner un

avis au président de la SEM, décideur final. L'objectif est de garder à la zone sa vocation de parc dédié. Le comité d'agrément est composé du président de la SEM, de membres élus de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lille Métropole, de la Communauté Urbaine de Lille Métropole et de la ville ainsi que d'un membre de l'Université des Sciences qui jouxte le parc. L'APIM (agence de développement économique de la métropole lilloise) donne un avis. La SEM transmet au comité un rapport établi au regard des cibles retenues par le parc scientifique. Pour une meilleure réactivité, la réponse est donnée sous 15 jours maximum.

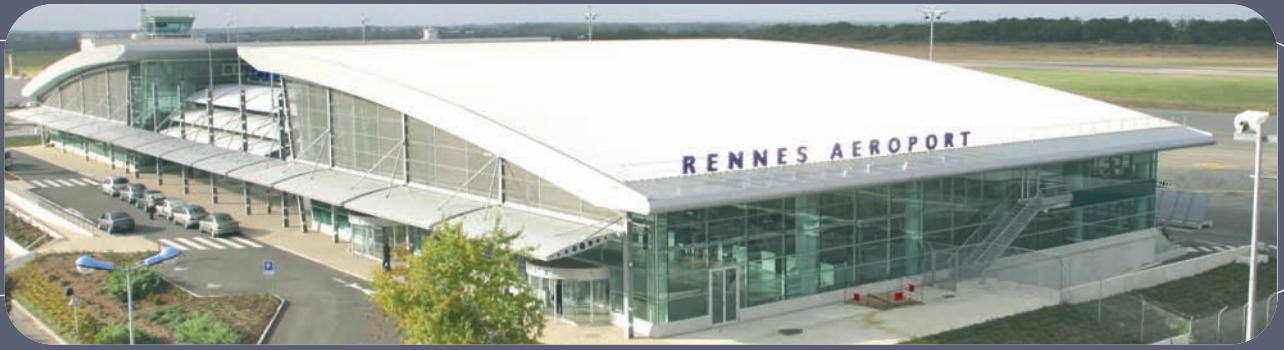
Métropoles	Quartiers d'affaires	Pôles dédiés
Marseille	Euroméditerranée	Belle de Mai : pôle multimédia Luminy : Biotechnologies Château-Gombert : TIC
	Lyon Lille	Part-Dieu Euralille
Toulouse		Labège Innopole et parc du canal : spatial bio-technologique Toulouse Lalande : Cancéropôle La Plaine : Informatique - TIC Basso Cambo : électronique et météo Zone aéroportuaire : activités aéronautiques
Reims	Claimarais	
Nancy		Rives de Meurthe – Tertiaires – TIC Technopôle Nancy Brabois : Santé, Biotech
Rennes	Quartier Gare TGV	Rennes Atalante Beaulieu : TIC Rennes Atalante Champeaux : agrolimentaire et environnement Rennes Atalante Villejean : sciences et technologies Rennes Atalante Ker Lann : mécanique, productique...



PAROLES D'ACTEURS

“L'immobilier de bureaux, ça va de pair avec une politique urbaine”

Paul Colombani, Directeur du Développement de l'EPAEM (Marseille)



Aéroport de Rennes - crédit : Michel Aubert

De la lisibilité pour aujourd'hui... et pour demain

En matière d'immobilier de bureau à vocation nationale ou internationale, c'est d'abord l'approche "investisseurs" qui est jugée importante. Sans investisseurs, pas de programme, et sans programme, pas d'entreprise.

Or, les investisseurs sont réticents aux risques de tous ordres. Les firmes semblent même être disposées à payer un surcoût pour se localiser dans un territoire à faibles risques et offrant un environnement d'affaires de qualité. La réduction des risques devient un facteur essentiel des stratégies et aussi des organisations.

Cette sensibilité très forte à la qualité et la fiabilité des ressources locales suppose que le territoire présente non seulement des garanties dans le présent mais aussi dans le futur puisque les investissements sont importants et doivent être amortis dans le temps.

C'est pourquoi, les métropoles doivent montrer qu'elles aussi se projettent dans le futur et qu'elles disposent de projets fédérateurs et de politiques dynamiques en matière économique, bien entendu, mais aussi dans le développement urbain en général. Les projets métropolitains en cours de construction constituent un "plus" pour les territoires qui en sont pourvus. L'émergence des pôles de compétitivité contribuera à améliorer la lisibilité économique des territoires.

Enfin, certaines PME-PMI entendent de plus en plus être implantées dans des territoires qui font le choix de l'avenir et du développement durable. Aussi, un accent important doit être mis sur la qualité de l'offre territoriale.

Etre accessible

L'accessibilité est citée comme un critère déterminant dans les choix d'implantation des entreprises. Elle demeure un critère essentiel tant pour les salariés que pour les dirigeants. Eléments

majeurs de localisation, les transports sont pris en compte très en amont par les promoteurs et les aménageurs comme par les entreprises utilisatrices. La nécessité de rendre le territoire plus accessible est un constat largement partagé. Les projets en cours vont dans ce sens et sont considérés comme nécessaires pour accompagner le développement des zones tertiaires.

L'accessibilité se traduit par une offre en transport de deux types

- la grande accessibilité : aéroports et TGV qui permettent à un territoire d'être connecté vers l'extérieur,
- la desserte interne du territoire en transport en commun qui permet d'irriguer les zones tertiaires notamment en métro ou en tramway.

La grande accessibilité

Elle est considérée comme l'expression de la centralité des villes dans le système qu'elles forment. Cette centralité confère aux villes un potentiel d'échanges plus ou moins développé pour le développement de leurs activités. A l'heure des déplacements rapides de courte durée, les cadres, les chefs d'entreprises et les hommes d'affaires sont très attentifs à la desserte d'un territoire par le TGV ou par l'avion. De fait, les aéroports et les gares TGV sont considérés par les entreprises comme des infrastructures-phares dont doivent disposer les territoires. Plus qu'une simple infrastructure, ce type de transport est l'un des services qu'un territoire doit impérativement offrir à ses entreprises.

La desserte d'un territoire par le TGV fait partie des critères « critiques » dont l'absence ou la déficience rend improbable la réalisation d'un projet tertiaire attractif. Si la proximité d'une gare TGV ne garantit pas le succès, son absence est considérée unanimement comme un lourd handicap pour attirer investisseurs et entreprises exogènes. L'effet polarisateur des gares TGV semble réel car elles agissent, au plan local, comme de véritables fixateurs d'activités tertiaires. En témoigne le succès de quartiers comme Euraille et la Part-Dieu et l'effervescence qui règne dans



"Le métro, le TGV, le réseau routier en étoile... ont consolidé Rennes dans son statut de métropole régionale et contribué à en faire une locomotive du développement breton" Propos recueillis lors de la table ronde



le décompte avant l'arrivée du TGV Est / Crédit photo : AUDRR



Le TGV en gare de Lyon-Part Dieu - © F.Guy/Agence d'Urbanisme de Lyon

les villes de l'est qui ont accueillis en juin 2007 les lignes TGV Paris-Strasbourg et Rhin-Rhône. Les programmes de bureaux se développent dans l'environnement immédiat des gares et optimisent l'effet TGV.

Ainsi à **Reims**, autour des deux gares TGV (celle de Bezannes et la gare centrale d'où arriveront et partiront les TGV assurant une liaison directe avec Paris Est), des pôles d'affaires se construisent.

La gare de Bezannes, sous la dénomination de Gare Champagne Ardennes TGV, reliera, en juin 2007, l'agglomération à 40 minutes de Paris Est et à 30 minutes de Roissy et de Marne la Vallée. A partir de cette gare, des liaisons s'établiront également avec Lille, Rennes, Nantes, Bordeaux, Strasbourg, Massy.

Autour de cette future gare, une Zone d'Aménagement Concertée (ZAC) de 172 hectares a été créée comprenant un parc d'activités économiques de 60 à 70 hectares.

Situation de la desserte TGV (hors Paris)

Derrière la gare centrale de Reims, le quartier de Clairmarais, anciennement occupé par des activités considérées comme peu valorisantes, telles des industries, de par la présence de nuisances, est entré dans une dynamique de reconquête de ces friches. Ce quartier, à proximité du centre-ville, est également une entrée de ville pour les usagers des transports ferroviaires. Ainsi, aujourd'hui, en cours de rénovation urbaine, c'est un centre d'affaires accueillant des activités tertiaires, mais aussi 500 nouveaux logements, des commerces et services de proximité.

La gare aujourd'hui ouverte uniquement sur le centre-ville va bénéficier d'une seconde façade sur Clairmarais et d'un parking en silo d'une capacité de 895 places. Côté centre-ville, va être créé un pôle intermodal d'échanges pour les transports en commun dont le futur tramway. Ainsi, la gare mais également ses abords vont subir nombre de transformations jusqu'à l'arrivée du TGV et au-delà.

	Villes	Nom de la LGV	Année de la mise en service	Observations
Ligne « tout TGV »	Lyon	Sud-Est	1981	Paris à 2 heures
	Lille	Nord	1993	Paris à 1 heure et Londres à 1 heure 20 en 2007 Bruxelles à 40 minutes
	Marseille	Méditerranée	2001	Prolongement de la ligne Sud-Est Paris à 3 heures.
Ligne partiellement TGV	Rennes	Atlantique	1990	Paris à 2 heures de trajet Accessibilité directe et quotidienne vers Roissy Charles de Gaulle, Lille et Marseille
LGV Mise en service en 2007	Nancy	Est-Européenne	Juin 2007	Gare de Lorraine TGV. 26 TGV quotidiens
	Reims			Gare de Champagne-Ardenne 27 TGV quotidiens
LGV à l'étude	Toulouse	Projet de la LGV « Sud Europe Atlantique » : prolongement de la branche sud-ouest de la LGV Atlantique et de la LGV « Bordeaux-Toulouse » prolongement de la LGV « Sud Europe Atlantique »		



“La « normalité » est d'avoir le TGV et ce qui n'est pas normal c'est de ne pas l'avoir”

Philippe Wittwer, Directeur du Développement Economique, CCI Reims & Epervain



TGV Méditerranée : depuis 2001 Marseille est à 3 heures Paris - crédit : SNCF

De même, **Nancy** va bénéficier de deux accès au TGV. Un accès direct dans le quartier de la gare centrale, qui mettra le cœur d'agglomération à 1 heure 30 de la gare de l'Est, avec un projet déjà largement engagé de refonte complète du quartier. Celui-ci conduit par Jean-Marie Dutilleul, comprend 50 000 m² de bureaux dont 6 000 dans le bâtiment République en construction. Un second accès via la gare de Louvigny, per-

mettra des liaisons vers les autres métropoles françaises européennes et offrira un accès direct à l'aéroport de Roissy en 1 heure 10. Parmi les territoires étudiés, seule Toulouse ne disposera pas à court terme d'une desserte TGV (voir tableau page ci-contre). Toutes les autres villes sont desservies par le TGV ou sont en passe de l'être (Reims, Nancy).

Les villes se mettent à l'heure du TGV

Les trois métropoles millionnaires en habitants bénéficient d'une desserte directe par le TGV. Avec la mise en service de la LGV « Sud-Est » en 1981, Lyon a été la première à bénéficier d'une liaison directe avec Paris. La mise en service de la LGV « Nord » en 1993 a sans aucun doute contribué à conforter la vocation tertiaire de Lille. Celle-ci est à une heure de trajet de Paris et elle est desservie par 24 TGV quotidiens avec la capitale (Gare du Nord à auxquels s'ajoutent autant de liaisons avec Roissy et le contournement ouest de Paris). Avec Eurostar et Thalys, Lille sera à 1 heure 20 en 2007 de Londres et est aujourd'hui à une demi-heure de Bruxelles. Enfin, avec la mise en service de la LGV « Méditerranée » en 2001, Marseille a comblé son retard dans ce domaine et se situe désormais à 3 heures de Paris.

Reims et Nancy seront desservies en 2007 par la LGV « Est Européenne ». Ce sera la première ligne à grande vitesse « inter opérable », c'est à dire permettant la circulation de trains à grande vitesse européens. Reims sera à 45 minutes de Paris (au lieu de 1 heure 35) et Nancy à 1 heure 30 (au lieu de 2 heures 55).

La nouvelle gare « Champagne-Ardenne TGV » sera située à Bezannes à 5 kilomètres au sud de Reims. Elle sera facilement accessible depuis les

autoroutes A4, A26 et depuis le futur contournement autoroutier de Reims. Cette gare aura l'originalité de posséder deux voies à quai supplémentaire réservées aux correspondances TER Champagne-Ardenne vers Reims, Charleville-Mézières et Châlons-en-Champagne. Elle sera également raccordée au réseau de tramway de l'agglomération de Reims, qui sera opérationnel en octobre 2010.

L'arrivée du TGV à Nancy se fera directement au centre ville, plaçant Nancy à 1 heure 30 de la gare de l'Est. De plus, la gare lorraine située à Louvigny (35 km de Nancy), offrira des liaisons directes avec les métropoles françaises (Nantes, Bordeaux, Lille, etc) ainsi que des dessertes européennes (Sarrebbruck, Francfort et surtout un lien rapide vers Roissy en 1 heure 10.

La desserte par le TGV à Toulouse n'est pas pour demain... En effet, il faudra dans un premier temps, que la LGV Sud Europe Atlantique relie Paris à Bordeaux, puis que la LGV Bordeaux-Toulouse soit réalisée. A terme, Toulouse sera idéalement située sur l'axe ferroviaire à grande vitesse reliant la Méditerranée à l'Atlantique. En attendant le TGV, la ville dispose d'un aéroport qui offre 15 destinations internationales.

“L'Est attend le TGV”

“De Reims à Strasbourg, collectivités et professionnels de l'immobilier comptent voir l'attractivité de leur région renforcée” Le Figaro, spécial Simi, 26 novembre 2006.



Ligne de métro, Rennes - crédit : Semtcar



Gare TGV de Lille-Europe - crédit : ADU-DL

La desserte en transport en commun

Que ce soit pour des raisons d'image ou par nécessité (difficulté d'accès au site en automobile), les entreprises (et surtout leurs salariés...) revendiquent de plus en plus nettement d'être desservies par les transports en commun. Aussi, il appartient aux collectivités d'intégrer cette donnée dans le développement de leurs pôles tertiaires notamment lorsqu'ils sont situés en milieu urbain. Ainsi, à Marseille, l'opération Euroméditerranée, déjà desservie par le métro, bénéficiera en 2007 d'une nouvelle desserte par le tramway.

Si la desserte des sites tertiaires en milieu urbain dense est largement prise en compte, reste le problème de la desserte en transports en commun des pôles périphériques qui accueillent les « bureaux parcs ». Pour l'essentiel, le mode de déplacement prédominant est le « tout voiture » et ces sites pâtissent d'une congestion sans cesse croissante du trafic. Ils vivent désormais sous la menace d'une augmentation sensible du prix du carburant et des effets induits sur les budgets des salariés qui y travaillent. Il appartient dès à présent aux collectivités de se pencher sur ce problème car les entreprises situées dans ces pôles sont de plus en plus revendicatives. Et, pourraient, à terme reconsidérer leur localisation si aucune réponse à cette carence de desserte n'est apportée.

Deux exemples de prise en compte de la desserte en transports en commun

Rennes : les effets du métro

Pour la commercialisation du parc tertiaire neuf, la mise en service de la première ligne du métro a eu, le long du corridor, des effets positifs sans être décisifs. Les principales zones tertiaires ne sont pas desservies de manière optimum par le métro, c'est à dire dans un rayon de 500 mètres autour des stations. Deux projets urbains sont néanmoins programmés à proximité des stations malgré la rareté du foncier disponible au cœur de l'agglomération : la ZAC Clemenceau (30 000 m² de bureaux en 2007) et le parc d'affaires autour de la gare TGV (45 000 m² d'ici 2012). Par ailleurs, l'ouverture du métro a contribué à relancer le marché de seconde main d'un secteur tertiaire datant des années 80. La deuxième ligne, prévue pour 2017, sera par contre en mesure de desservir deux futurs parcs tertiaires, ce qui devrait renforcer leur attractivité et leur rayonnement.

Lille : Les parcs tertiaires dédiés de Lille et les transports en commun

Les cinq parcs tertiaires dédiés de Lille sont reliés au métro. La Haute Borne et Eurasanté se situent à proximité de la ligne 1 qui pourrait voir sa capacité doubler d'ici 2011. L'Union et Euratechnologie sont sur la ligne 2 et Euralille est desservi par les 2 lignes.

Une ligne de bus à haut niveau de service (en site propre) est en cours de travaux entre Lille et le site Eurasanté pour une ouverture prévue en 2008. Le tertiaire est également très développé le long du grand boulevard qui relie Lille, Roubaix et Tourcoing et qui est desservi par le tramway et certaines stations de métro. La desserte en transport en commun est cependant plus difficile quand il s'agit des parcs tertiaires périphériques et peu denses, créés dans les années 80-90 hors zone urbanisée et offrant un grand nombre de places de stationnement.



PAROLES D'ACTEURS

“Le principal élément déclencheur à l'accélération de la production de bureaux est la desserte”

Jacques Sesti, Directeur de la SAEM Reims développement



Fête des lumières à Lyon - © F.Guy/Agence d'Urbanisme de Lyon



Projet multiplex Besson (Marseille-Euromed) crédit : cogédim

Susciter la confiance, donner envie

Les investisseurs sont soucieux de limiter le plus possible les risques. Les promoteurs, les commercialisateurs et les collectivités le savent parfaitement. Il appartient donc à chacun d'instaurer un climat de confiance qui stimule le « business » et attire les investisseurs.

Susciter la confiance

Dans ce domaine aussi les cabinets spécialisés sondent les investisseurs. A.T Kearney réalise chaque année un « indicateur de confiance » basé sur les réponses de dirigeants de grandes firmes internationales concernant leurs perspectives d'investissement dans les pays d'accueil. Autre exemple avec le cabinet Edelman qui a publié en 2006 la 7^{ème} édition de son « Trust baromètre » réalisé auprès de 1950 leaders d'opinions interrogés dans onze pays.

Qu'est-ce qui instaure la confiance ? Comment le territoire peut-il construire la confiance ? Les réponses sont multiples selon le capital « confiance » dont dispose déjà le territoire. D'une manière générale, il convient avant tout de porter la plus grande attention aux besoins des « clients » et de soigner particulièrement leur accueil. Une nécessité qui s'applique aussi bien aux collectivités qu'aux professionnels... Proposer des produits de qualité à des prix équilibrés forme une deuxième condition jugée impérieuse pour demeurer crédible.

Marseille dont le capital « confiance » auprès des investisseurs n'était pas des meilleurs a réussi, en quelques années, à changer sensiblement son image. Une fois encore, c'est l'opération « Euromed » qui a servi de détonateur. Les responsables d'Euroméditerranée estiment que l'important dans l'approche

des investisseurs susceptibles de venir à Marseille, c'était la confiance. La force de l'opération est d'avoir concrétisé tout ce qui avait été annoncé notamment en matière d'équipements d'infrastructures et de superstructures : tunnel de la Major, tramway... Le retour de la confiance à Marseille semble largement lié au fait que sur le projet-phare de la métropole, les annonces réalisées se sont traduites concrètement par des réalisations et des mises en chantier. Cet objectif des responsables de l'opération répond aussi à la conviction que pour susciter et alimenter le développement économique, la collectivité doit au préalable investir dans l'aménagement urbain.

Donner envie

Si les investisseurs sont des acteurs incontournables pour produire des bureaux, au final, le maître du marché, c'est l'occupant. Le marché doit donc aussi s'adapter aux attentes des entreprises et de leurs salariés en matière d'offre territoriale. Il faut offrir un environnement de vie attractif et donner envie aux entreprises et aux salariés de venir s'installer. Stockholm et Barcelone ont bâti une partie de leur réputation, sur sa « douceur de vivre » pour la première et sur son « art de vivre » pour la seconde. Le fait que Marseille ait été élue par un hebdomadaire français comme la « ville préférée des jeunes » n'est sans doute pas étranger au renouveau de la métropole provençale.

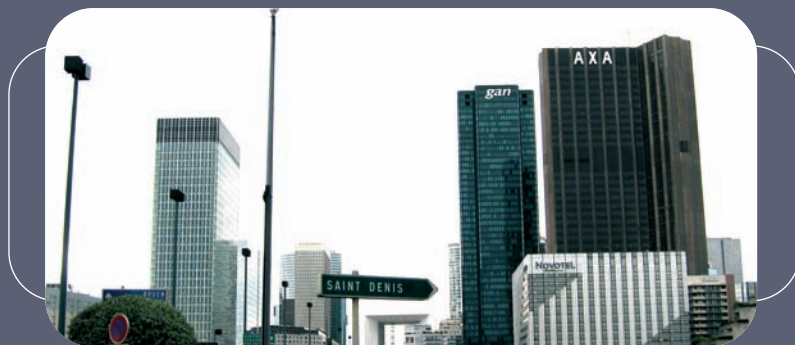
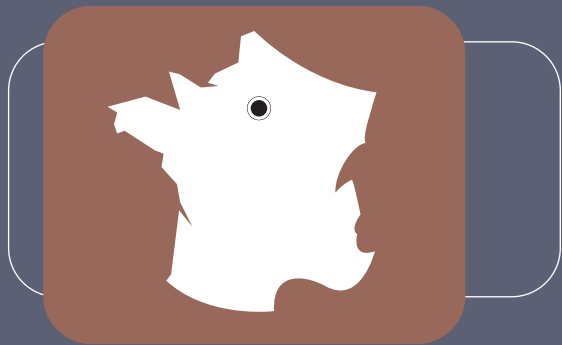
Au-delà des politiques d'image et des phénomènes de mode, il apparaît essentiel d'intégrer les grands programmes tertiaires au sein de projets urbains ambitieux.

PAROLES D'ACTEURS



“L'important, c'est l'approche investisseurs qui consiste à créer la confiance et à tendre vers un marché liquide”

Paul Colombani, Directeur du Développement de l'EPAEM (Marseille)



Quartier d'affaires de la Défense - crédit : laurif

1-3 Les stratégies développées par les territoires

L'époque où l'attractivité d'un territoire était essentiellement fonction de ses qualités intrinsèques est révolue. Aujourd'hui, dans un contexte hyper concurrentiel où les fondamentaux du territoire ne suffisent plus à garantir l'attractivité, il appartient à chaque métropole de définir et de mettre en œuvre une stratégie en mesure d'attirer investisseurs et entreprises. L'analyse des stratégies déployées dans nos métropoles de référence montre, qu'au delà des recettes « standard », les responsables locaux s'évertuent à rechercher des voies de développement qui leur sont propres.

PARIS ILE-DE-FRANCE

De nouvelles lignes directrices

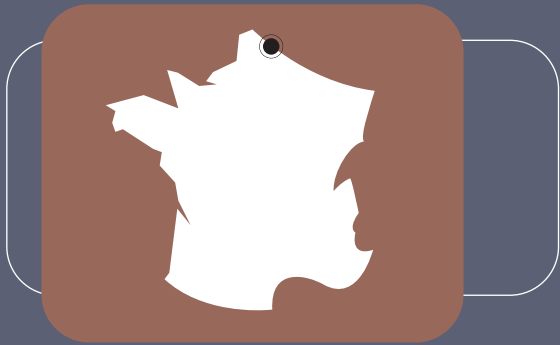
Les 48 millions de m² du parc de bureaux francilien demeurent fortement concentrés dans Paris et ses communes limitrophes. Sa géographie porte aussi l'empreinte des grandes opérations d'aménagement (La Défense, villes nouvelles) menées au cours des années 70 à 90. Mais depuis cinq ans, le développement spatial du marché des bureaux est davantage modelé par les initiatives conjuguées des collectivités locales auxquelles la décentralisation a appris à se positionner en tant qu'acteurs du développement économique. Le marché est également influencé par les investisseurs qui sont devenus des interlocuteurs influents de l'aménagement. Ces dernières années ont ainsi vu émerger de nouvelles adresses tertiaires à Clichy, Saint-Denis, Montrouge, Paris rive gauche, Montreuil en extension du marché central. Suffisamment proches de Paris pour limiter les risques, ces adresses offrent les perspectives de rendement élevé des marchés émergents. Dans la même logique, les projets en gestation (voir carte p. 37) se concentrent en continuité des pôles existants ou sur les grands projets urbains déjà initiés (Saint-Denis, Montreuil, Portes Nord et Est de Paris, Arcueil, Boulogne, Gennevilliers...). Si les nouveaux quartiers tertiaires naissent de l'association de stratégies locales et d'intérêts privés, c'est toutefois à l'échelle régionale que se posent certains enjeux. Ces enjeux devraient fonder les grandes orientations, en matière d'implantation de bureaux, du prochain Schéma Directeur que la Région élabore actuellement, en association avec l'Etat :

- renforcer la compétitivité de l'Île-de-France, ce qui impose de valoriser les atouts que sont les grands quartiers d'affaires en y favorisant le renouvellement de l'offre, et en améliorant la visibilité des nouveaux projets au niveau international,
- s'adapter à la nouvelle donne énergétique, en édictant un certain nombre de règles pour que l'aménagement de nouveaux sites soit cohérent avec la limitation des déplacements et des extensions urbaines, et que les programmes immobiliers aient un impact environnemental limité,
- développer la mixité urbaine en pensant la construction de façon indissociable du projet urbain et en veillant au respect d'un équilibre entre construction de bureaux et de logements,
- promouvoir une répartition plus équilibrée des implantations tertiaires notamment entre les parties Est et Ouest de l'agglomération en mettant en place des actions régulatrices et en jouant d'effets de levier par les équipements (infrastructure de transports...).



PAROLES D'ACTEURS

“Aujourd'hui, le défi posé aux élus des grandes métropoles est de convaincre des mérites économiques et du bien-fondé environnemental d'une certaine densification des espaces centraux” Ludovic Halbert, CNRS



Quartier d'affaires d'Euralille - crédit : ADU-DL

LILLE

Une stratégie de développement fondée sur la réussite du triptyque

« Tunnel – TGV - Ouverture des frontières européennes »

Lille Métropole a capitalisé sur ses puissants atouts auxquels les entreprises sont particulièrement sensibles :

- une localisation centrale, grâce aux dessertes TGV, entre Paris (1 heure), Londres (1 heure 20), Bruxelles (38 min.), et Roissy (50 min.) au cœur d'un marché de 100 millions de consommateurs dans un rayon de 300 km,
- une intégration transfrontalière dans un environnement résolument international,
- un bassin d'emploi qualifié assurant aux entreprises la possibilité de trouver des collaborateurs nombreux et qualifiés grâce à un système de formation ouvert à l'international et au multilinguisme,
- des réserves foncières très accessibles par la route ou en transports en commun,
- un accent particulier sur la qualité de vie et une réelle dynamique sur le plan culturel (capitale européenne de la Culture en 2004, événement Lille 3 000 en 2006).

A l'appui de cette stratégie, la métropole lilloise s'est dotée de grands projets qui ont privilégié la mixité des offres immobilières.

La « turbine tertiaire » : voilà comment les responsables locaux qualifient la dynamique d'Euralille. Lancée il y a 15 ans, Euralille, située sur le TGV au point de rencontre des transports en commun, a permis à Lille Métropole, 15^{ème} métropole européenne, de créer une offre immobilière séduisante pour les entreprises et les professionnels de l'immobilier. Euralille se distingue des autres centres d'affaires par la diversité de son programme. Son centre d'affaires est devenu le lieu privilégié d'implantation de sièges sociaux et d'activités dans les secteurs de la banque, des assurances et du conseil ou des services informatiques. Dans le tertiaire, plus de 275 000 m² ont déjà été commercialisés et 20 000 m² sont en chantier.

Au-delà de l'offre développée en centre-ville et sur le grand boulevard qui relie Lille, Roubaix et Tourcoing, Lille Métropole cultive plu-

sieurs filières d'excellence notamment scientifiques et s'est engagée dans la création de parcs tertiaires dédiés.

Le parc Eurasanté, adossé au Centre hospitalier régional, est dédié à l'accueil des activités en biologie santé. Il offrira à terme 120 hectares de foncier et 350 000 m² de SHON tertiaire. Aujourd'hui 90 000 m² sont déjà commercialisés à 75 entreprises de la filière, 50 000 m² sont disponibles immédiatement. Un bio-incubateur accueille les premiers pas des entreprises innovantes. Ce parc met aussi en avant son ambition dans le domaine du développement durable.

Le parc scientifique de la Haute Borne est conçu pour l'accueil des entreprises innovantes. Il est situé à proximité du pôle universitaire des sciences et technologies de Lille et développe sur 125 000 m² déjà commercialisés (soit la moitié du programme total) plusieurs programmes immobiliers. Diverses entreprises sont implantées et en particulier trois laboratoires de recherche (IRI, INRIA, IRCICA). L'opération d'aménagement comprend aussi un nouveau quartier de Villeneuve d'Ascq (458 logements).

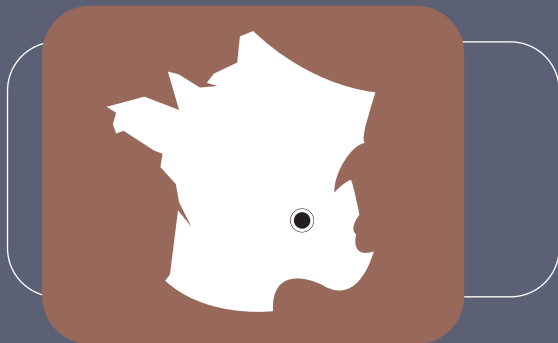
Euratechnologies accueillera des entreprises tertiaires productrices ou utilisatrices des TIC. Le cœur du projet développe sur 25 hectares, 97 000 m² de SHON pour le tertiaire, la recherche et la formation dont un centre d'affaires emblématique implanté dans un « château de l'industrie » prestigieux situé au bord de l'eau (usine Leblan Lafon) qui offrira en 2008, 23 000 m² de SHON aux entreprises TIC. Aujourd'hui, 13 entreprises sont déjà installées sur le site.

L'Union intègre des activités économiques liées aux textiles innovants, à la distribution et à la filière Image-Culture-Média. L'Union a été reconquis sur d'anciennes implantations industrielles. Il est localisé sur un nœud de déplacements important au bord d'un canal et devrait accueillir, sur 80 ha, 310 000 m² de SHON dont 200 000 m² pour les activités économiques. Dans un premier temps, le site verra la construction du CETI (Centre Européen des Textiles Innovants) et la mise en service d'un pôle télévision média.



“La création et le développement d'immobilier tertiaire donne de la crédibilité aux villes”

Chantal Deldalle, Directrice Gemofis, Lille Métropole



Quartier de Gerland - crédit : © F.Guy/Agence d'Urbanisme de Lyon

LYON

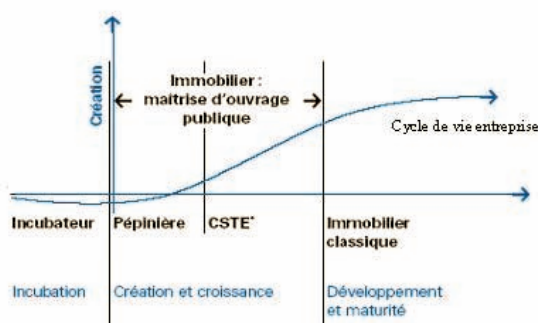
Un schéma d'accueil des entreprises et une « chaîne immobilière » pour répondre aux besoins d'implantation des entreprises.

Le Grand Lyon constitue un lieu d'accueil privilégié pour les entreprises et les investisseurs. Bénéficiant d'une offre foncière et immobilière riche, de qualité et diversifiée, le Grand Lyon est en capacité à la fois de consolider et développer les activités économiques existantes et d'attirer de nouvelles activités innovantes et émergentes. Cette stratégie se décline sous la forme d'un Schéma d'Accueil des Entreprises, qui permet d'identifier de nombreux sites d'accueil adaptés à tous les secteurs, à tous les domaines d'activités, à tous les stades de développement de l'entreprise. La « chaîne immobilière » mise en place par le Grand Lyon intervenant en complément des acteurs privés permet aujourd'hui de couvrir l'ensemble des nouveaux besoins d'implantation exprimés par les entreprises : de la jeune start-up en phase d'incubation, à la multinationale en quête d'un site sur un technopôle, ou bien encore la PME à la recherche de locaux pour son expansion.

Dans le même temps, la politique de grands équipements se poursuit. Après la mise en service d'une salle de 3 000 places au Palais des congrès de la Cité internationale, sont programmés :

- Une ligne de tramway qui reliera en 2009 l'aéroport de Lyon-Saint-Exupéry au centre d'affaires et à la gare Part-Dieu, le développement de Lyon Confluence par la création d'un nouveau quartier de 1 200 000 m² alliant loisirs, culture et habitat,
- La création d'un nouveau quartier entre Vaulx-en-Velin et Villeurbanne : le Carré de Soie, futur pôle de loisirs,
- Le développement du pôle numérique Lyon Vaise avec de nouvelles implantations d'entreprises internationales,
- Les poursuites des projets du Biopôle de Lyon Gerland (150 000 m² de SHON à terme), du Bioparc (40 000 m² dédiés à la R&D) au sein du pôle santé Rockefeller et du Parc Technologique de Porte des Alpes.
- La Tour Oxygène à la Part-Dieu (livraison en 2009) : 28 000 m² de bureaux sur 28 étages, et extension du centre commercial sur 11 000 m².

LA CHAÎNE IMMOBILIÈRE THE GREATER LYON PROPERTY CHAIN

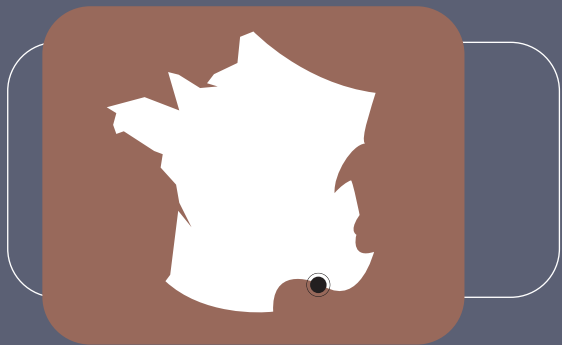


* CSTE : Centre scientifique et technologique d'entreprises



PAROLES D'ACTEURS

“La province bénéficie de trois secteurs prédominants en immobilier d'entreprise qui n'ont plus besoin de faire leur preuve. Les investisseurs n'ont pas hésité à investir sur Lyon Part-Dieu, Euralille et Euroméditerranée” L.Vallas, Jones Lang Lasalle Lyon



les ports et le quartier de la Joliette - crédit : Ville de Marseille

MARSEILLE

Euroméditerranée, « vaisseau amiral » de la reconquête de l'attractivité.

Marseille a longtemps souffert d'un déficit d'image et d'une faible lisibilité économique. Pour acquérir le statut de métropole européenne, la stratégie mise en place s'est appuyée sur le lancement de grands projets – notamment le tramway- et la constitution d'une offre immobilière adaptée en termes de produits et de localisation géographique. Le souhait stratégique visait notamment à couvrir toute la palette de l'offre. Grâce à ses zones franches urbaines et au technopole de Château-Gombert, Marseille a développé une offre de type « bureaux parcs » pratiquement inexistante auparavant. Elle a créé des sites d'immobilier dédiés à la Belle de Mai (multimédia) et à Luminy (biotechnologies) tout en se dotant d'un véritable centre d'affaires qui lui faisait cruellement défaut.

Marseille a créé les conditions d'un nouveau développement grâce au puissant levier de l'investissement public et a fait de l'opération Euroméditerranée, le « vaisseau amiral » de la reconquête de l'attractivité économique. Cette opération, d'intérêt national, constitue à la fois un vaste chantier de renouvellement urbain et un accélérateur de développement économique centré sur les fonctions internationales.

La restructuration de 310 hectares du centre ville, engagée en 1995, porte déjà ses fruits au plan économique : 7 000 emplois ont été créés en 10 ans. Avec 600 000 m² de bureaux programmés (environ un tiers réalisés à ce jour), elle a suscité l'émergence d'un véritable quartier d'affaires. De grands équipements viendront conforter son rayonnement international : Cité de la Méditerranée, Musée des Civilisations de l'Europe et de la Méditerranée, complexe commercial des « Terrasses du port »... Avec la réalisation prochaine « d'Euromed center », elle disposera d'un pôle dédié aux échanges internationaux. Ce nouveau pôle associe des immeubles de bureau (45 000 m²), un espace convention, un hôtel « 4 étoiles », des commerces et un cinéma

multiplex. Selon François Jalinet, Directeur Général de l'établissement public en charge de l'opération, sa vocation est d'être "une plate-forme euro-méditerranéenne de services mutualisés, destinés aux entreprises à vocation internationale". Avec Euroméditerranée, Marseille a enfin trouvé sa locomotive économique et s'est mise sur les rails des métropoles en mouvement...

Euroméditerranée : Vers une extension du périmètre

L'opération Euroméditerranée va s'étendre à 250 nouveaux hectares au nord du périmètre actuel (310 ha). Ainsi, l'opération va presque doubler de taille.

Etat et collectivités ont trouvé un accord pour étendre le périmètre initial. L'extension, actée politiquement, doit toutefois être entérinée par un vote des collectivités et un décret après examen en Conseil d'Etat d'ici l'automne 2007. Ce nouveau périmètre intègre des terrains qui se caractérisent par la faiblesse de la présence de l'habitat et l'importance des friches industrielles appartenant à des institutions comme la SNCF, RFF ou EDF. Du fait qu'il y aura moins de travaux d'infrastructures à réaliser, le rapport investissement public/investissement privé devrait s'améliorer en passant de 1 € public pour 3 € privés à 1€ public pour 4 à 5 privés.

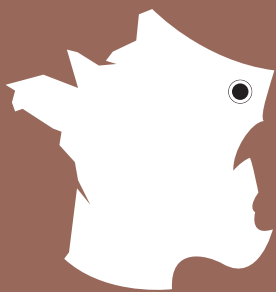
En matière d'immobilier de bureau, l'objectif fixé est de l'ordre de 500 000 m² supplémentaires, soit presque l'équivalent de la première phase (600 000 m²). Sont également prévus la réalisation de 200 000 m² d'équipements et de commerces et l'aménagement de 40 hectares d'espaces publics. Cette nouvelle extension devrait permettre de créer environ 10 000 emplois nets.

PAROLES D'ACTEURS



“L'aménagement précède le développement”

Olivier Latil d'Albertas, Directeur de la DDEAI – Marseille Provence Métropole



Bâtiment République - crédit : Aduan

NANCY

Affirmer le rôle de pôle de commandement Grand Est

L'arrivée du TGV Est Européen à Nancy constitue le point d'orgue d'un travail entrepris depuis près de 20 ans. La reconquête des quartiers auparavant inondables a donné naissance au quartier des Rives de Meurthe qui constitue le principal lieu d'attractivité des investisseurs immobiliers avec plus de 30 000 m² de bureaux. Ce quartier de ville mixe les bureaux, les logements et les loisirs (Kinépolis, restaurants). Il est relié par le tram au quartier Gare en 7 minutes et lui fait écho par delà le cœur historique et la place Stanislas rénovée.

Le quartier de la gare constitue, aujourd'hui, le nouveau secteur de développement avec notamment la refonte complète des accès à la gare, permettant une accroche nouvelle de la gare au cœur du quartier d'affaires situé à 1 h 30 de la gare de l'Est. Ces nouveaux accès sont couplés à des projets d'immobilier de bureau comme St Léon (7 000 m² en 1999) et République (7 000 m² en 2007). Au delà, l'implantation du nouveau centre des congrès et d'un pôle hôtelier sont les prochaines étapes d'un programme de près de 50 000 m² nouveaux, accessibles directement depuis la gare.

L'ensemble de ces programmes vise à dynamiser un marché en plein renouveau, qui rend à Nancy une attractivité retrouvée et place l'agglomération comme le centre de gravité naturel du Grand Est, pour les directions inter-régionales à 1 h 30 de Paris en TGV, puis à nouveau 1 h 30 des principaux centres que sont Strasbourg, Luxembourg, Dijon et Reims.

NANCY GRAND CŒUR

Le premier TGV Est Européen est entre en gare de Nancy le 10 juin 2007. Depuis le cœur de l'agglomération, chacun se trouve alors à 1 h 30 de Paris.

Un événement à double sens qui permet au Grand Nancy de montrer à tous ceux qui le désirent le visage d'une métropole en mutation où tradition, création et innovation sont au service d'un développement économique et solidaire.

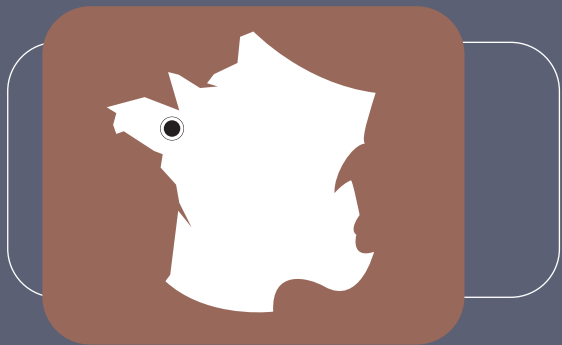
Le quartier Nancy Grand Cœur constitue la première vitrine de l'agglomération, attirante et dynamique. Sous la direction de Jean-Marie Duthilleul, les projets qui ont déjà vu le jour et ceux qui constituent les lignes de force pour l'aménagement urbain et le futur du Grand Nancy sont le fait d'une volonté commune de réussir. Avec 10 millions de passagers par an, Nancy Grand cœur est la principale porte d'entrée de l'agglomération et le nouveau secteur de développement de l'agglomération pour les années à venir.



PAROLES D'ACTEURS

“Le marché nancéien a retrouvé une attractivité nouvelle grâce à l'arrivée du TGV Est Européen”

Sylvie Babigeon Directrice associée Atis-Real Nancy-Metz



Les Champs Libres (architecte : Christian de Portzamparc) - crédit : Ville de Rennes - Didier Gouray

RENNES

Au service de trois moteurs de l'économie bretonne

La stratégie de développement économique de Rennes Métropole a pour objectif de bâtir l'environnement le plus favorable à l'activité de ses secteurs porteurs. Elle consiste notamment :

Dans le secteur de l'automobile, à soutenir le constructeur PSA qui y développe sa plate-forme européenne d'assemblage des véhicules moyens et hauts de gamme. La communauté d'agglomération s'est ainsi engagée dans deux grands projets visant à ancrer le groupe sur le territoire métropolitain. Elle a bâti le parc industriel fournisseur à proximité immédiate de l'industriel et de ses 10 000 salariés pour répondre aux impératifs de flux tendus de l'assembleur. Ce site accueille aujourd'hui de grands équipementiers comme Visteon, Gefco et Lear et devrait compter 3 000 emplois à terme. Rennes contribue par ailleurs au pôle de compétitivité de dimension nationale labellisé « automobile haut de gamme » en finançant l'Institut Maupertuis qui développe la technologie de soudage au laser.

Dans le secteur des technologies de l'information et de la communication, la technopôle de Rennes Atalante s'est imposée en 20 ans comme un pôle majeur de R&D dans le domaine des NTIC à l'égal de Sophia-Antipolis ou de Paris. Implantée sur un site dédié de près de 200 hectares, elle a favorisé l'éclosion d'un cluster télécoms, moteur aujourd'hui du pôle de compétitivité à vocation mondiale "Images & Réseaux". A la convergence des « trois chaînes de valeur » de l'audiovisuel, des télécommunications et des technologies de l'information, le pôle de compétitivité, dont le siège est à Lannion, prolonge l'action de l'agglomération visant à créer et développer les technologies et les services innovants de demain. Les centres de recherche privés (Thomson R&D, Motorola R&D, France Télécom R&D), de grandes sociétés de services (Cap Gemini, Atos Origin...) ainsi

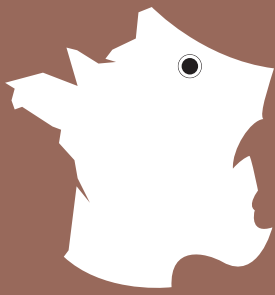
que d'importants laboratoires universitaires (INRIA, IRISA...) structurent une masse critique rennaise dont le marché local des bureaux est le grand bénéficiaire.

Dans le secteur de l'industrie agroalimentaire enfin, Rennes est au cœur de la première région agro-industrielle française. L'agglomération, au fil des décennies, s'est donc orientée vers une fonction de support au développement de l'industrie agroalimentaire bretonne. L'accueil de l'institut du lait et de l'un des tous premiers pôles d'enseignement supérieur spécialisés (Agrocampus) sur son territoire a contribué à faire émerger une plate-forme technologique de services à l'industrie agroalimentaire orientée aujourd'hui sur la sécurité sanitaire, les aliments de demain, la nutraceutique, etc. Le pôle de compétitivité de dimension nationale Valorial y a tout naturellement trouvé sa place.

Pour élever la performance économique de son territoire, l'agglomération a fourni un effort singulier pour améliorer son accessibilité. A l'horizon 2015, la mise en service d'une seconde ligne de métro va desservir les principaux sites technopolitains et, en 2012, l'achèvement de la ligne à grande vitesse Le Mans - Rennes mettra Rennes à 1 heure 30 de Paris, soit un gain supplémentaire de 30 minutes. L'amélioration des dessertes ferrées vers Brest et Quimper renforcera également le statut de capitale régionale de Rennes.

PAROLES D'ACTEURS

“Rennes développe une pensée originale concernant son urbanisation. La collectivité publique a une vision et un rôle majeur dans la maîtrise du développement urbain” Propos recueillis lors de la table ronde



Chevet de la cathédrale de Reims / Crédit photo : AUDRR

REIMS

La volonté d'une politique de l'offre *via* la création de différentes structures

L'agglomération rémoise a conscience de l'importance de l'immobilier de bureau et souhaite s'inscrire dans une politique de l'offre.

En effet, une étude indiquait que l'agglomération devait adopter cette démarche car il existait un véritable marché pour les demandes non habituelles, alors que celles-ci ne pouvaient pas être couvertes par les investisseurs locaux privés. La nécessité s'est faite de disposer d'une offre pour attirer les entreprises ; un manque de m² étant contreproductif et engendrant une augmentation de prix. Les réponses ponctuelles ne suffisent pas et sans anticipation, le territoire peut se trouver pénalisé.

Une première réponse pouvait être de faire du bureau en blanc. Néanmoins, vide, il coûte cher aux investisseurs privés et cela nuit à leur rentabilité immédiate. Cet élément constitue une explication aux constructions « en gris » avec un minimum de 50% de commercialisé avant que les bâtiments sortent de terre tout en gardant un stock tampon. Les collectivités ne peuvent se permettre de disposer de ce stock tampon, dû au risque de se faire rappeler à l'ordre par la Cour des Comptes.

La solution trouvée a été de créer une structure *ad hoc*, la SAS patrimoniale, en mars 2006, portée sur les fonds par plusieurs partenaires. L'objectif est de construire en blanc sur le territoire de la métropole rémoise, du pays rémois et hors des frontières du département, avec une rentabilité réduite, en complément ou en substitution des investisseurs privés. Aussi, aujourd'hui, quelques investisseurs privés sont prêts à prendre des risques, tel le Groupe Lazard.

De son côté, l'agence de développement sous le nom de Reims Champagne Développement (RCD), a pour objectif d'accompagner la création de nouveaux emplois *via* la promotion du terri-

toire en participant notamment à des salons. Elle vise particulièrement les grosses entreprises, alors que la SAS patrimoniale et la ville s'intéressent à tous les types de clients. Cette structure est l'unique interlocutrice des entreprises pour les aider dans leurs démarches en termes immobiliers, fonciers, humains, financiers, fiscaux, etc.

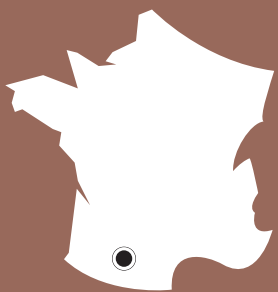
Ainsi, la volonté affichée est de vendre une image crédible de Reims en montrant ses atouts et en luttant contre la mauvaise image que certains allouent à ce territoire. En effet, l'exercice qui consiste à demander à des personnes de localiser Reims sur la carte de France révèle que celle-ci est apparemment bien plus à l'Est de Paris ou plus au Nord. L'étonnement est toujours grand de savoir que Reims ne se situe qu'à une heure trente du cœur de la Capitale en voiture et que d'ici juin 45 min sépareront la ville des Sacres de la gare de l'Est.

Les campagnes de communication basées sur l'image de personnalités telles qu'Eunice Barber, Robert Pires, Patrick Poivre d'Arvor ou les slogans « Reims C' Tendance » sont utilisées afin de séduire les investisseurs pour « faire de la cité des Sacres la ville la plus dynamique du Grand Bassin Parisien ». Les arguments mis en avant, souhaitant des délocalisations de proximité, sont ceux de l'accessibilité grâce à l'arrivée du TGV Est et des coûts fonciers bien moindres que ceux de l'agglomération parisienne. C'est ainsi que le slogan « investinReims » est affiché dans toutes les gares parisiennes.



PAROLES D'ACTEURS

“Pour que le privé investisse, il faut qu'il soit rassuré, c'est-à-dire qu'il faut qu'il y ait de l'activité, du dynamisme, notamment par le nombre de grues. L'activité appelle l'activité” Jean-Yves Heyer, Directeur Général de Reims Champagne Développement (RCD)



Le Pont Neuf de Toulouse - crédit : STC / mairie de Toulouse

TOULOUSE

Cap sur la diversification

Toulouse, grâce à son pôle aéronautique et spatial bénéficie d'un rayonnement international et l'implantation des usines d'assemblage de l'A380 participe de cette attractivité. Aujourd'hui, le marché toulousain est dynamique avec un parc de bureaux de 2,5 millions de m², et plus de 100 000 m² commercialisés chaque année.

Les trois communautés d'agglomération présentes sur le territoire veulent profiter à la fois de cette dynamique de notoriété et diversifier les activités économiques afin de suppléer aux emplois perdus après la catastrophe de l'usine AZF et plus largement offrir un contre-poids à l'aéronautique et au spatial.

Les stratégies portent à la fois sur une diversification des activités économiques, et des territoires avec :

- le développement d'une offre autour du pôle « aéronautique, espace et systèmes embarqués » en créant un pôle tertiaire situé en face des usines Lagardère sur la zone d'Andromède, inauguré récemment et en réalisant un nouveau site « Aerospace Campus » qui accueillera le siège de Galiléo dont la conception et la réalisation feront l'objet d'un concours international d'architectes,
- la création des pôles de compétitivité « santé - bio-technologies » et « agro-alimentaire » va induire le développement d'une offre adaptée avec la réalisation de programmes ambitieux et novateurs comme le Cancéropôle dont la construction doit démarrer avant la fin de l'année,
- en outre, une réflexion est en cours sur une opération d'envergure au cœur du centre-ville (depuis la réalisation de Compans Caffarelli dans les années 80, aucune opération significative n'a été réalisée). Toulouse a conscience de la nécessité d'implanter un centre d'affaires d'envergure autour de la future gare TGV. Il existe aujourd'hui une volonté affirmée de créer un programme ambitieux attirant des investisseurs nationaux et internationaux. Pour promouvoir ce renouveau, les acteurs économiques privés

et publics ont choisi de participer ensemble au salon de MIPIM regroupant les trois communautés d'agglomération, la Chambre de commerce, l'agence d'urbanisme et l'Observatoire Toulousain d'Immobilier d'Entreprise (Otie).

Territoire de projets de Toulouse métropole

Commune	Nom de la zone	Surfaces à aménager (en ha)
alma	Gramont	92
Blagnac	Andromède	24
Colomiers	Les Ramassiers	140
Labège	Innopolis 2	23
Montgiscard	Rivel	163
Ramonville	Extension parc du Canal	20
Toulouse	La Porte sud	220
Toulouse	Aérospatial Campus	40

“Toulouse véhicule des valeurs culturelles et patrimoniales rassurantes”

Pierre Emmanuel Reymund, Communauté d'Agglomération du Grand Toulouse

PAROLES D'ACTEURS





Centre Alma, Rennes - crédit : Rennes Métropole

Le projet de la tour CMA-CCM à Marseille - crédit : Cogedim

Labège Innopole à Toulouse



Les rouages du marché de bureaux

Pour contribuer au développement économique, les territoires veulent faire en sorte que les rouages du marché de bureaux fonctionnent bien et que les retombées soient fructueuses en termes de richesse et d'emplois.

Un marché bien portant constitue un préalable pour attirer l'investissement, stimuler les implantations et encourager les initiatives. En offrant la stabilité et l'efficacité requises pour assurer la bonne marche des affaires, le marché doit agir pour maintenir la confiance des investisseurs dans les produits offerts et dans les transactions qui y sont conclues. Ce chapitre propose un décryptage des marchés de bureaux en région tout en s'attachant à mettre en lumière les nouvelles tendances qui se font jour ainsi que les freins et les blocages qui entravent leur bon fonctionnement.



La France Avenue, un immeuble parisien HQE - crédit : laurif



Immeuble Generali à Saint-Denis - crédit : laurif

2-1 Portraits de marchés

L'année 2006 a assurément été un très bon millésime, une « année champagne ». Tous les professionnels s'accordent pour affirmer que le dynamisme de leur marché repose sur des fondamentaux solides et cohérents. Que se soit en Ile-de-France ou en région, l'optimisme est de rigueur. Les impressions dégagées lors de notre enquête font écho à la tonalité euphorique du marché décrite par les professionnels et relayée par les médias. Les deux grands salons professionnels de l'année 2006, le MIPIM en mars et le SIMI en décembre, ont fait état d'un marché de l'immobilier de bureau en très bonne santé. Les indicateurs sont au vert et les records d'investissements sont battus. Les atouts du marché français semblent suffisants pour assurer aux métropoles nationales un avenir porteur de développement.

Paris-Île-de-France en pôle position mais des métropoles régionales de plus en plus attractives

La région francilienne occupe toujours une place à part dans le paysage français de l'immobilier de bureau et se compare plus volontiers aux autres grandes métropoles européennes qu'à ses voisines de l'hexagone. Les indicateurs de marché placent Lyon, Marseille ou Lille encore loin du peloton d'une douzaine de grandes métropoles européennes dont Paris et Londres se démarquent nettement par leur rayonnement international.

Pour autant, l'ère de « Paris et le désert français » semble bien révolue. Désormais, la capitale n'est plus en situation monopolistique puisque les métropoles régionales représentent environ 40% de la demande placée en France et attirent 20% des investissements. Le marché immobilier en région se porte bien et affiche une forte dynamique. Dans les métropoles régionales, la tertiarisation de l'économie se fait sentir et la financiarisation du marché est devenue une réalité. Cet effritement de la suprématie francilienne est l'effet d'un rattrapage des métropoles régionales sur des activités riches en emplois de bureau comme l'Informatique, la Recherche ou le Commerce de gros. Seuls les sièges de multinationales et la Finance ont davantage renforcé leur présence dans la région capitale que dans les métropoles régionales. La montée en gamme des activités et des emplois de bureau s'est traduite, depuis une dizaine d'années, par l'essor de l'immobilier tertiaire. Les investisseurs nationaux, mais

aussi étrangers, sont de plus en plus présents et actifs. Non seulement ils manifestent leur intérêt pour les principales métropoles (Lyon, Marseille, Lille, Toulouse) mais aussi pour les villes généralement considérées comme « secondaires » en termes de marché de bureaux (Nice-Sophia, Nantes, Strasbourg, Rennes, Nancy...).

Paris : une reprise en pente douce et une abondance de projets

Si le marché des bureaux londonien est le plus apprécié des investisseurs en Europe, Paris lui conteste toutefois sa place de premier marché immobilier de bureau d'Europe au regard de la taille du parc de bureaux (environ 48 millions de m²) et du dynamisme de la demande des entreprises. L'année 2006 aura été un très bon cru tant au niveau de la demande placée de bureaux (plus de 2,8 millions de m² en Ile-de-France) que sur le plan de l'investissement (23 milliards € de volume d'engagement). Au-delà du volume du parc et de la demande placée, Paris tire son attractivité pour les investisseurs de la grande diversité des entreprises qui y sont installées. Ainsi, l'an passé, le secteur industriel a été le premier consommateur de surfaces devant les services financiers et le secteur public. Les utilisateurs privilégient toujours les bureaux neufs ou restructurés, l'offre neuve représentant plus de la moitié de la demande placée. Très recherchée par les entreprises, cette offre neuve ne représente

“Ile-de-France: records sur records en 2006”

2007 démarre en fanfare. Les professionnels sont d'autant plus confiants que les valeurs locatives continuent à s'apprécier.

Les Echos, 13 mars 2007

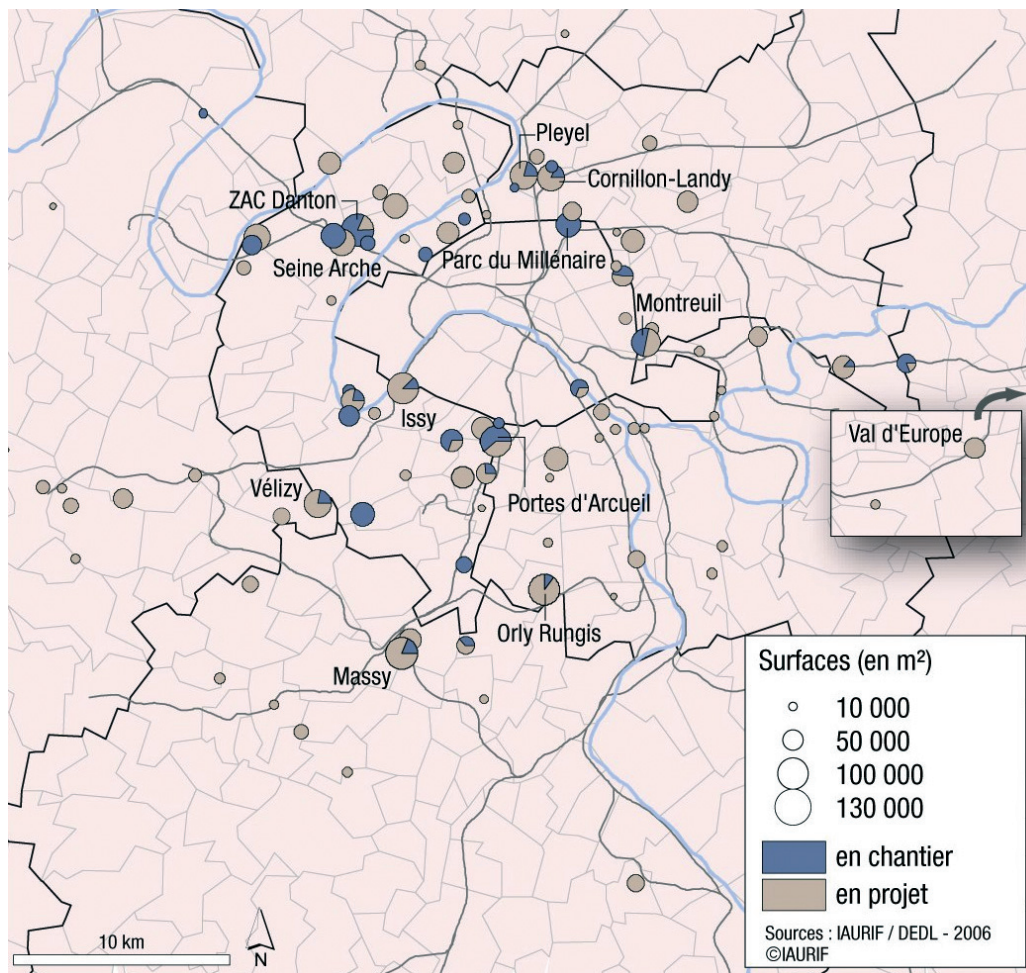


Le Grand Paris au MIPIM 2007 - Crédit photo : agAM

plus que 23% des surfaces vacantes immédiatement disponibles en Ile-de-France qui poursuivent leur érosion (-7% en 2006) pour ne concerner plus que 5,5% du parc régional. Les valeurs locatives sont stables en raison des efforts menés par les entreprises pour diminuer leurs coûts immobiliers. L'offre future, souvent « prête à partir » si une demande se mani-

feste, est abondante et estimée à plus de 3 millions de m². Cette offre se concentre en proche couronne, en continuité du marché central (La Défense, Paris Rive gauche, des pôles existants ou sur les projets urbains déjà initiés (Saint-Denis, Montreuil, Portes est de Paris, Boulogne, Gennevilliers...).

Principaux programmes de bureaux en chantier ou en projet en Ile-de-France



Nantes : “le marché tertiaire séduit de nouveaux investisseurs”

La 8^{ème} agglomération française conforte sa vocation de pôle tertiaire sur le Grand Ouest de la France. Elle attire de nouveaux acteurs de l'immobilier de bureaux dans les quartiers d'affaires désormais bien identifiés.

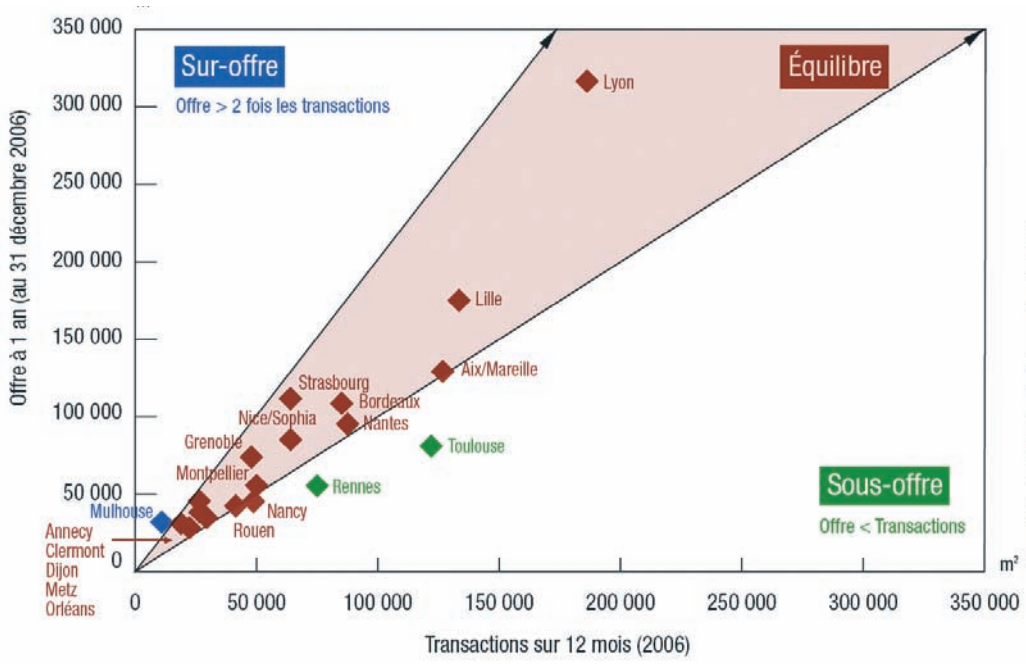


Projet de la tour CMA-CGM à Euroméditerranée - crédit : Ville de Marseille



Projet urbain quartier de la gare de Nancy - crédit : Jean Marie Duthilleul

Panorama du marché des bureaux en régions (2006)

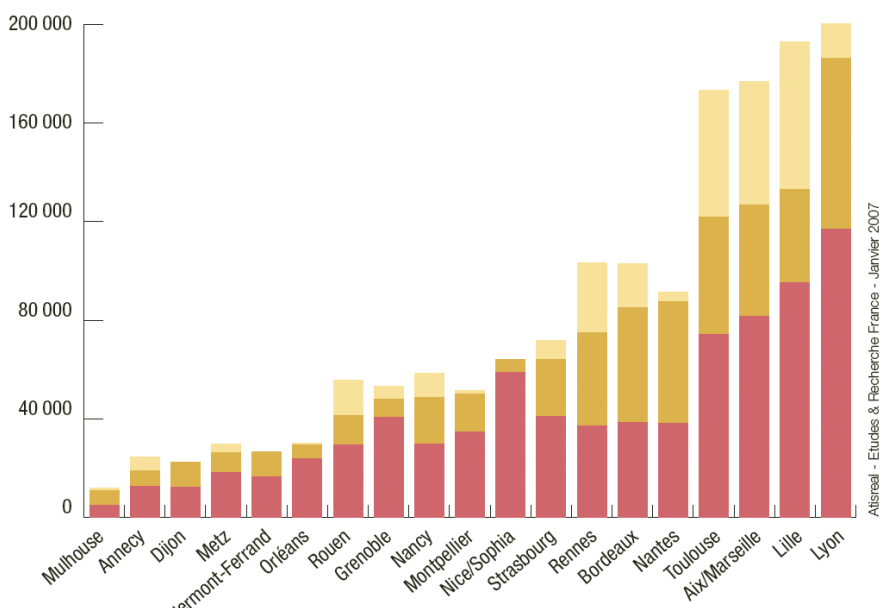


Rapport Offre / Transaction en 2006

“La fluidité des marchés est assurée par le renouvellement de l’offre”

Source : Atisreal - Etudes et Recherche

Atisreal - Etudes & Recherche France - Janvier 2007



Transactions du marché en 2006

“Des marchés dynamiques tirés par le neuf”

Source : Atisreal - Etudes et Recherche

Atisreal - Etudes & Recherche France - Janvier 2007

PAROLES D'ACTEURS

“Le passage de l'économie industrielle à l'économie tertiaire a généré des besoins importants en immobilier de bureau”

Vincent Martin, Directeur AtisReal, Lille Métropole



Immeuble SFR à La Défense - crédit : agAM

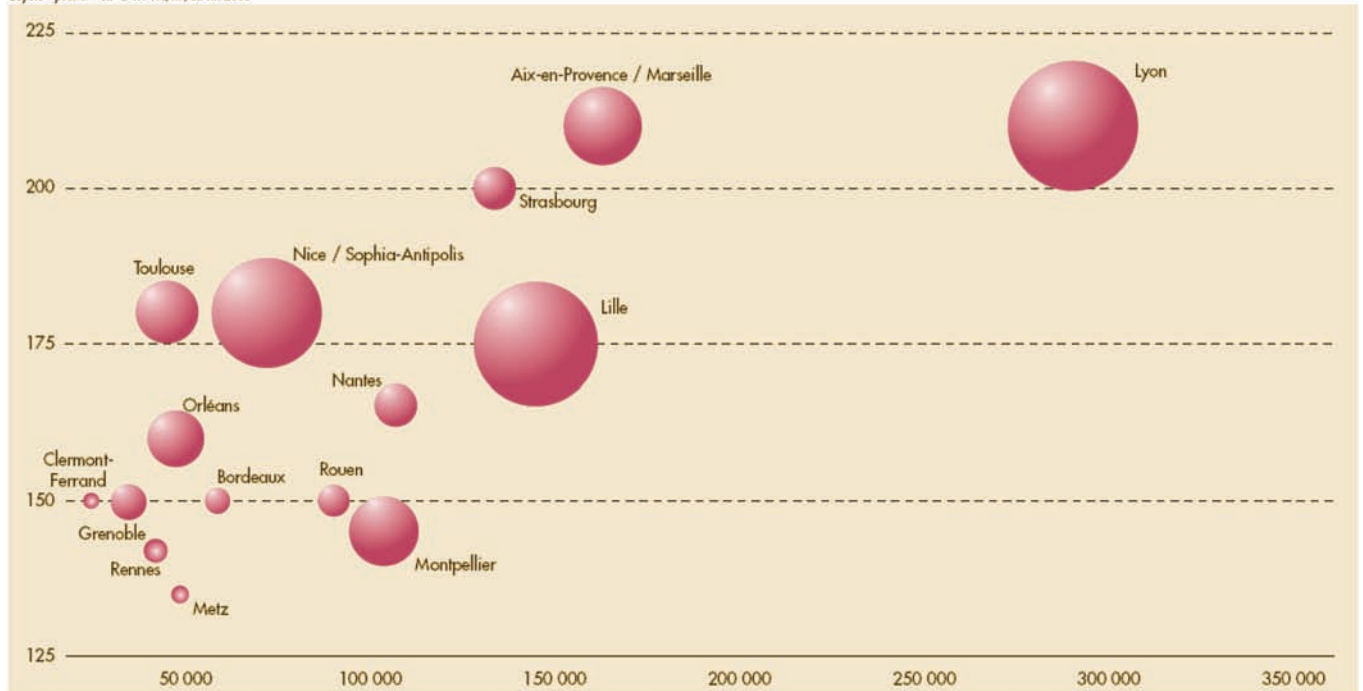


Nouveau siège de Bouygues au 30 avenue Hoche - crédit : C. Corrius

Positionnement des métropoles régionales selon leur offre immédiate et leur loyers "prime"

>>

Loyers « prime » en € HT HC/m²/an fin 2006



NB : la taille des bulles est proportionnelle au volume de transactions

Source : CB Richard Ellis

Offre immédiate en m² fin 2006

Source : CBRE - CB Richard Ellis / Immobilier d'entreprise en régions

L'année 2006 en bref...

En 2006, le marché de bureaux en régions (*) a bénéficié d'une croissance modérée mais solide. Le volume de transactions a continué de progresser par rapport à 2005 (+4%). Dix villes ont dépassé le seuil des 50 000 m² commercialisés (hors comptes propres). Globalement, les marchés de bureaux restent équilibrés (voir graphique du haut de page 38) et les risques de tensions sont ponctuels et très localisés. Les loyers de bureaux en régions demeurent relativement stables depuis plusieurs années sauf dans quelques villes où l'offre neuve est rare. Au delà de la raréfaction de l'offre en bureaux, trois facteurs pourraient affecter les loyers à la hausse dans les prochaines années. L'augmentation des charges foncières, la prise en compte des exigences de haute qualité environnementale et la volonté des grands utilisateurs d'optimiser la performance thermique se répercuteront sur les coûts de construction à court et moyen termes.

Atisreal, Etudes & recherche.

(*) voir la liste des 18 villes concernées page ci-contre.

A savoir : définition du loyer « prime »

Le loyer « prime » est le loyer facial le plus élevé, hors transaction de convenance, pour un produit d'excellente qualité et offrant les meilleures prestations. Pour un marché donné, il bénéficie d'une localisation très recherchée sur un territoire.



Eurasanté : Un parc dédié aux entreprises du secteur santé - crédit : ADU-DL



Euratechnologies, Lille-Métropole - crédit : ADU-DL

Lille : un marché mûr et dynamique

Le parc lillois total en immobilier de bureau est estimé à 4 millions de m². La métropole lilloise dispose aujourd'hui d'une gamme diversifiée d'offres immobilières complémentaires tant en localisation qu'en architecture. Les acteurs du marché lillois soulignent la maturité et la grande stabilité de ce dernier. Parmi les explications évoquées, vient tout naturellement le poids économique de la capitale des Flandres. Avec plus de 32 000 établissements industriels et commerciaux dont de nombreuses firmes de dimension nationale et internationale, l'agglomération nordiste a la capacité d'alimenter un marché de bureaux conséquent. Par ailleurs, la grande diversité des secteurs d'activités couverts et la force particulière de certains d'entre eux, même en période de crise (grande distribution notamment), contribue à faire de Lille un des marchés tertiaires français les plus stables.

La métropole lilloise est le premier pôle européen de distribution et de vente à distance avec Auchan, Castorama, Boulanger, Décathlon, Leroy Merlin, Norauto pour la distribution. Redcats, 3 Suisses, Quelle, Damart, La Blanche Porte ou encore Afibel pour la VAD. C'est également la capitale européenne des services financiers à distance avec Cofidis, Finaref, Banque Accor, Banque M, CGI.

La métropole est aussi la première place textile de France, la deuxième dans l'imprimerie-édition et les assurances, la troisième place bancaire. La région est la première, hors Ile-de-France pour les investissements étrangers.

Pour la dixième année consécutive, Lille franchit en 2005 la barre des 100 000 m² placés en immobilier tertiaire : 112 840 m² pour 2005, en très légère hausse par rapport à 2004 (111 840 m²). Ce chiffre ne tient pas compte des « constructions pour soi », qui ne passent pas toujours par le marché de la transaction et représente au moins 40 000 m² de bureaux neufs dont 60 % pour l'administration.

L'année 2005 a été marquée par la faiblesse de la commercialisation de bureaux neufs avec seulement 28 500 m² placés (dont un tiers à Villeneuve d'Ascq), chiffre le plus bas des 10 dernières années, principalement lié au manque d'offre de locaux d'activités.

La taille moyenne des transactions (passée de 430 m² en 2002 à 300 m² en 2005) est en diminution depuis quatre ans, preuve de la volonté de rationalisation des utilisateurs, tandis que le nombre de transactions est en augmentation (294 en 2002, 376 en 2005). Leur répartition géographique a été assez similaire à celle de 2004 : Lille centre-ville, Villeneuve d'Ascq et les grands boulevards, sensiblement à égalité, représentant ensemble 64% du marché de l'agglomération.

Les loyers moyens sont restés stables pour les locaux neufs (126 € HT/m²/an) et ont légèrement augmenté pour les locaux de seconde main (de 104 à 109 € HT/m²/an). Ces moyennes cachent une fourchette de prix importante allant de 70 à 175 € le m².

2005 est une année record pour les investissements (180 millions d'€ contre 110 en 2004). Les taux de rendement sont en légère baisse soit 7,5% sur Lille et 8 à 9,5% à la périphérie. L'offre immédiatement disponible (23 000 m²) a augmenté de 10%, alors que 41 000 m² sont en cours de construction, soit 25% de plus qu'en 2004.

La croissance économique soutenue en 2006 profite au tissu économique et stimule le marché tertiaire qui a eu d'excellents résultats. 193 900 m² ont été commercialisés en 2006 dont 94 000 en neuf (56 000 m² en compte propre).

Le marché d'investissement s'élève à 250 millions d'€ en 2006.

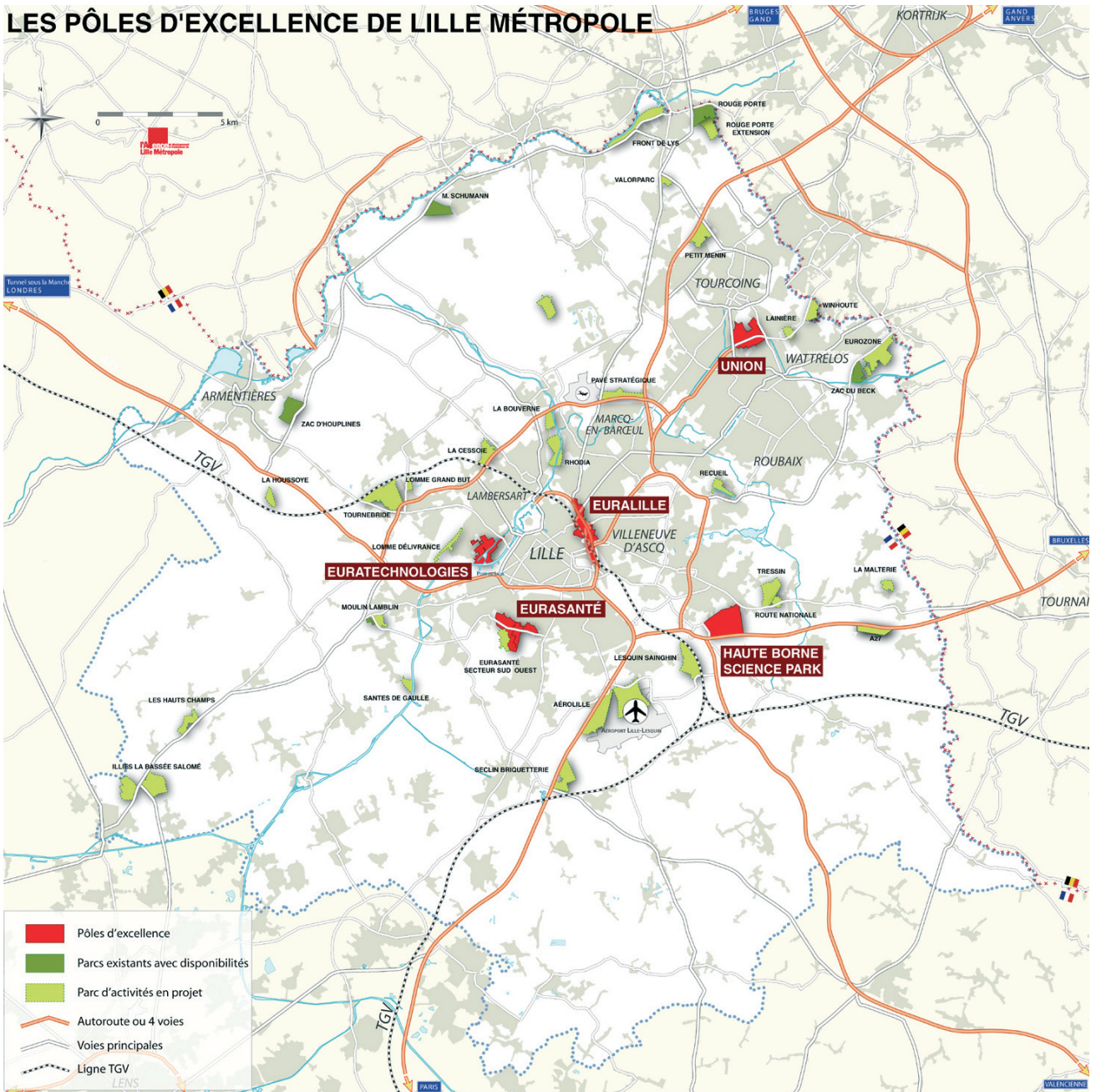


PAROLES D'ACTEURS

« Le quartier d'affaires Euralille est le signal fort et visible de l'existence dans la métropole de bureaux répondant aux normes les plus élevées au niveau national comme international » Patrick Heurtel, Directeur Commercial, SAEM Euralille



Quartier d'affaires Euralille - crédit : ADU-DL



« Lille constitue d'ores et déjà une alternative économique à une implantation plus coûteuse dans les capitales voisines et/ou à constituer un avant poste pour des entreprises du nord de l'Europe souhaitant investir le marché français »

André Bartoszak, Responsable du pôle observation économique, CCI de Lille Métropole



Vues aériennes de la Part Dieu et de la Presqu'île - © F.Guy/Agence d'Urbanisme de Lyon

Lyon : un marché sain et sûr

Le parc lyonnais total est estimé à 4 100 000 m². L'offre disponible à six mois est estimée à 255 000 m² dont 61 000 m² dans du neuf. Le stock de surfaces neuves est orienté à la baisse. C'est un marché d'investisseurs dans une logique de financiarisation et d'internationalisation de l'immobilier de bureau. L'investissement en immobilier d'entreprise en région lyonnaise est passé de 198 millions d'euros en 1999 à 622 millions d'euros en 2005. (1/3 d'investissements nationaux, 23% anglais, 9% américains et allemands, 8 % italiens).

C'est un marché sain, et jugé sûr par les investisseurs. Le prix moyen du m² est attractif dans la compétition européenne : de 150 à un peu plus de 200 euros le m² dans du neuf.

En 2005, le marché lyonnais a largement conservé la confiance des investisseurs : 81% des investissements ont été réalisés pour des investissements sécurisés, et 19% ont été réalisés en blanc, avec d'excellents taux de rendement. Le marché local offre de surcroît aux investisseurs la possibilité de mutualiser leurs risques à travers les trois supports d'investissements (investissements réalisés à 62% en bureaux, 38% en locaux d'activité et logistique).

La demande placée (200 000 m² en 2005) sera au moins au même niveau en 2006. La ville de Lyon a connu une année 2005 tout à fait exceptionnelle, avec une forte augmentation des surfaces moyennes par transaction. Au premier semestre 2006, 103 051 m² de bureaux ont été placés à Lyon, soit 40% de plus qu'au premier semestre 2005. 86% des volumes de transaction concernent des locations. 69% des surfaces placées sont des bureaux de seconde main.

Le taux de vacance lyonnais est faible : 6,2% contre par exemple 16,7% à Amsterdam, 14,3% à Dublin, 10,6% à Bruxelles. Ce taux de vacance est de 1,5% seulement pour le neuf.



PAROLES D'ACTEURS

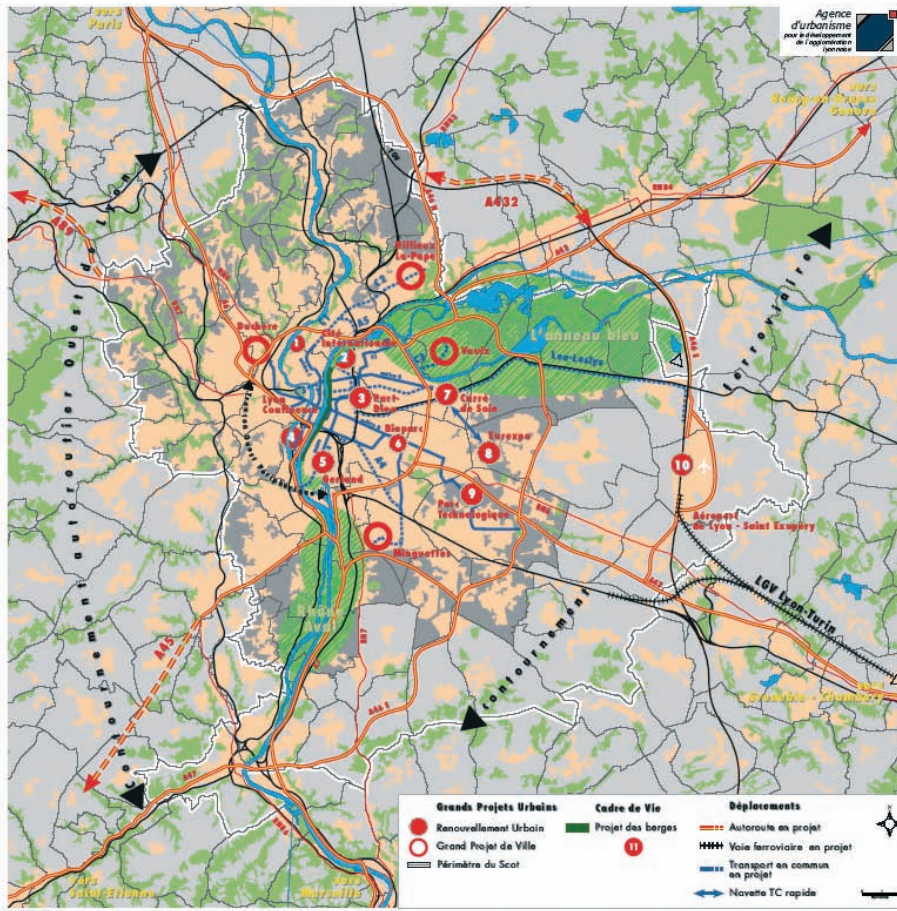
“Les prix du neuf qui augmentent tirent les prix de l'ancien vers le haut”

M.Fallais, Lyon Omnium



Quartier de Gerland - crédit : © F.Guy/Agence d'Urbanisme de Lyon

Les grands projets de l'agglomération lyonnaise



PAROLES D'ACTEURS

“Le marché se segmente en fonction de la typologie des utilisateurs. Les institutionnels ont tendance à privilégier une localisation centrale dans une logique de fonctionnalité. Pour les sièges sociaux, l’adresse est primordiale. Pour les « low-costs », ce sont les produits de première couronne, moins chers, qui ont leur faveur” L.Vallas, Jones Lang Lasalle



Pôle multimédia de la Belle de Mai - crédit : Ville de Marseille



Pôle dédié aux biotechnologies à Luminy - crédit : Ville de Marseille

Marseille : un retour gagnant à pérenniser

A l'instar des deux autres grandes métropoles régionales, Lyon et Lille, Marseille s'est enfin dotée d'une offre immobilière répondant aux standards internationaux.

Désormais, elle dispose d'une offre diversifiée et concurrentielle en mesure de renforcer progressivement son positionnement au plan international. Les professionnels soulignent toutefois le déficit de l'offre dans le neuf. Une situation qui se prolongera encore ces deux prochaines années en attendant que soient livrés d'importants programmes dans Euroméditerranée. Le manque d'offre dans le neuf est prégnant pour les grandes surfaces (> 800 m²) et il constitue un frein à l'accueil de grandes entreprises. Plus généralement, sans que le marché puisse être qualifié de sous-offreur, le niveau du stock est jugé insuffisant (à peine un an de transactions) et les professionnels déplorent l'existence « d'une demande énorme qu'on arrive pas à satisfaire ». Depuis 2002, l'offre disponible tend à baisser alors que le volume des transactions reste stable à environ 70 000 m².

Au niveau des valeurs locatives, les loyers s'inscrivent dans une fourchette de 115 à 200 € HT/m²/an pour le neuf ou le restructuré, et entre 100 et 150 € HT/m²/an pour l'ancien. Avec Euroméditerranée, Marseille dispose désormais de sa « zone prime » où les « loyers top » sont du même ordre qu'à Lyon (200 €/m²). En ce qui concerne les prix de vente, ils oscillent entre 1 600 et 2 200 € HT/m² pour le neuf et le restructuré et entre 1 000 et 1 500 € HT/m² pour l'ancien.

Enfin, grâce aux taux de rendement attractifs de son marché et à son image renouvelée, Marseille attire de nombreux investisseurs institutionnels qui, jusqu'à peu, s'étaient rarement manifestés dans la cité phocéenne...

Aix-en-Provence, terre d'accueil des « bureaux parcs»

Le secteur sud d'Aix-en-Provence constitue l'un des principaux pôles tertiaires de la façade méditerranéenne et joue un rôle important dans le marché de bureaux de l'agglomération Marseille-Aix. La cité du Roy René compte environ 600 000 m² de bureaux dont la grande majorité est composée de « bureaux parcs » concentrés dans le pôle d'activité (Pichaury, Robole) et ses extensions récentes (Parc de la Duranne, et Europôle de l'Arbois). L'ensemble des zones d'activités aixoises totalise plus de 1 000 entreprises et quelques 25 000 emplois.



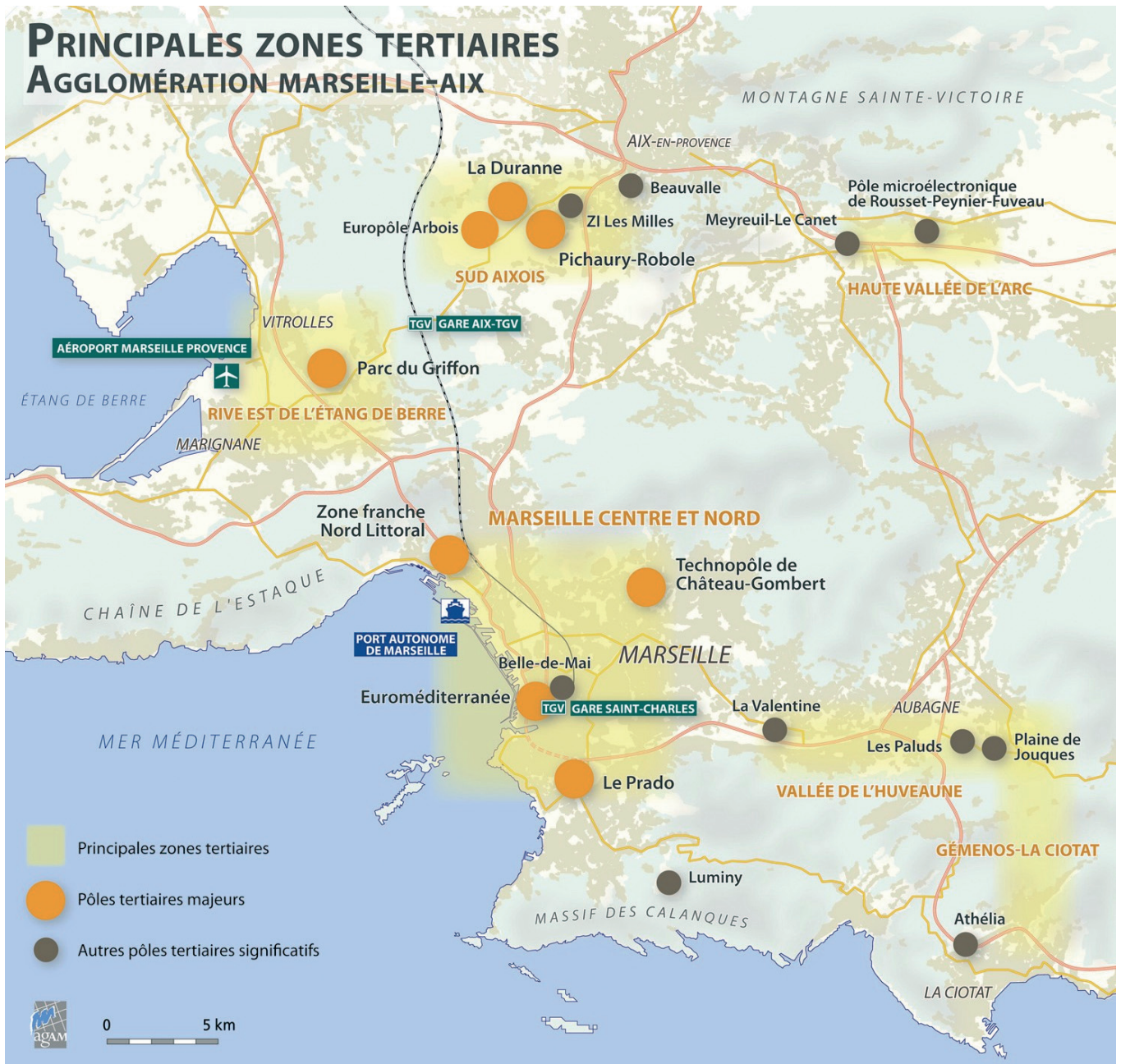
PAROLES D'ACTEURS

“Un marché immobilier est viable s'il offre une complémentarité des produits au sein d'une même métropole”

Philippe Venturini, Directeur régional PACA - DTZ Jean Thouard



Les Docks à la Joliette: une réhabilitation réussie - crédit : Ville de Marseille



“Pour rendre une métropole attractive, il est indispensable d'avoir une offre en neuf. Le neuf est porteur et il est assimilé à une dynamique de territoire.”

Pascal Schori, Directeur régional PACA - AtisReal



Immeuble République à Nancy - crédit : Arte-Charpentier



Immeuble Médiaparc à Nancy - crédit : A.Chemetoff

Nancy : un marché prêt pour accueillir le TGV Est Européen

Avec l'arrivée du TGV Est Européen qui place Nancy-centre à 90 minutes de la gare de l'Est, le marché de l'immobilier d'entreprise est en pleine évolution.

Évalué à environ 1,5 millions de m², il se caractérise par une demande supérieure à l'offre (49 000 m² pour 47 000 m² en 2005 sur le bureau). Le prix moyen du neuf est de l'ordre de 125 €/m² avec des valeurs top dans le quartier gare à 160 €/m².

D'une manière générale, on assiste à un renouvellement assez marqué de l'offre neuve à Nancy qui tend à rejoindre les ratios nationaux, à savoir un tiers d'offre neuve pour deux tiers d'offre ancienne (en 2002, seulement 10% en neuf).

L'effet TGV est sensible avec notamment l'arrivée du programme République (8 800 m²) directement situé sur la Gare, mais aussi au-delà, grâce au tramway, jusqu'au quartier en plein renouveau de Rives de Meurthe où se succèdent de nouvelles opérations comme Onyx (5 000 m²), Leszczynski (5 200 m²), Stanislas Plaza (5 000 m²), Médiaparc (3 600 m²), MMH (5 000 m²), etc.

Le renouvellement est donc largement amorcé et devrait se poursuivre car la demande reste soutenue, notamment pour les restructurations de directions Grand Est qui choisissent la localisation très centrale de Nancy pour rayonner sur tout le quart nord-est de la France.

Pour autant, le marché reste fluide (18 à 14 mois) même si le segment du neuf reste plus tendu. Le volume des transactions en 2005 s'est élevé à 35 000 m², en légère progression par rapport à 2004 : il devrait croître plus fortement en 2006 avec la livraison programmée des immeubles évoqués précédemment.

Enfin, les investisseurs restent nombreux, notamment locaux et luxembourgeois, avec en outre une présence plus forte des internationaux en provenance d'Ile-de-France, là encore sensibilisés par l'arrivée du TGV en juin prochain.



PAROLES D'ACTEURS

“Avec une démographie déclinante, des locaux de qualité constituent un levier pour retenir ou attirer des collaborateurs”

Jean-Marc Gilson Directeur Général délégué Arthur-Loyd Nancy-Metz



Direction Régionale de la Caisse d'Épargne à Nancy - Crédit : Aduan

Immeuble Stanislas Plaza - source : Cabinet Briot / Gomez



Immeuble Scorpios - source : Aduan



Projet du siège régional de Screg / Colas - source : Pixela architecture



Projet d'immeubles tertiaires sur le site Zénith - Saint-Jacques / Nancy - source : Jean Claude Cadoux architecte



Immeuble République - source : Arte / Charpentier



Immeuble Fiducial - source : Aduan



Immeuble Saint-Exupéry - source : J.C. Cadoux architecte



Immeuble Fidal - BDPME - source : Evolis



Immeuble Braboïs Plaza - source : Aduan



“Une localisation le long du tram et proche du TGV constitue un atout majeur pour un programme immobilier dans l’agglomération de Nancy”

Nadia GINTZBURGER - Présidente Evolis Nancy-Lorraine



Projet du siège régional du Crédit Agricole, ZAC de la Courrouze - crédit SEM Territoires



Le futur hôtel communautaire de Rennes Métropole - crédit : Audiar

Rennes : un marché qui repose sur de bons fondamentaux

Dans l'agglomération de Rennes, depuis cinq ans, près de 50 000 m² sont commercialisés tous les ans, soit un niveau de transactions inconnu jusqu'alors. L'offre est plutôt localisée hors de l'hypercentre. En 2005, plus de 80 % des transactions ont été réalisées en périphérie. Ce constat est lié à la rareté du foncier dans le centre et au manque d'opportunités de grandes surfaces sur le marché de seconde main. Cette caractéristique n'est pas un handicap pour l'attractivité du marché car l'accessibilité des parcs tertiaires est de très bonne qualité, notamment pour les salariés et les utilisateurs (PME-PMI, TPE) souhaitant disposer d'un espace de stationnement. Si deux pôles tertiaires importants sont en projet dans le centre, autour de la Gare TGV et de la ZAC Clémenceau (autour du futur hôtel communautaire de Rennes Métropole), leur réalisation ne rééquilibrera pas le rapport centre - périphérie.

Le marché rennais repose sur de bons fondamentaux. Les propriétaires occupants représentent une part essentielle du marché, et assurent par conséquent une stabilité des utilisateurs. Les transactions sont en progression. Les taux de vacance sont faibles et le stock réel disponible peu élevé. Le marché se révèle tout de même tendu et en situation de sous-offre, non pas de foncier mais de produits de grandes surfaces.

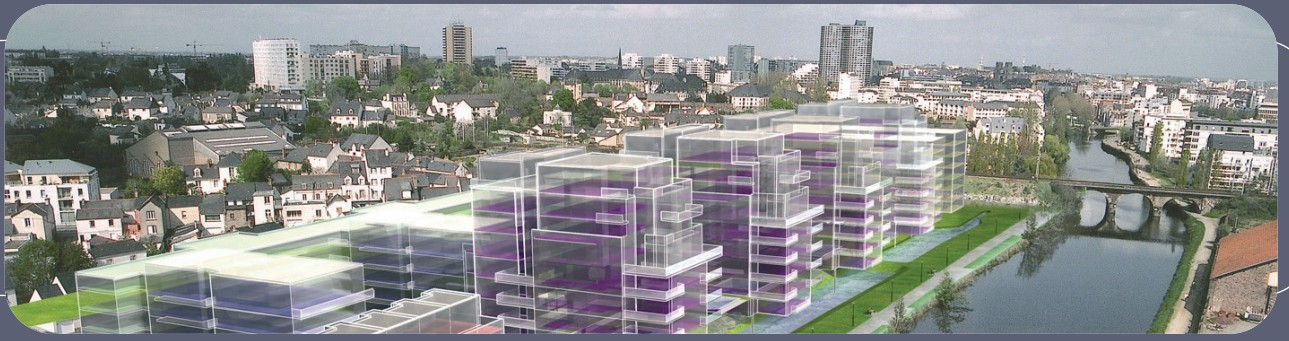
L'augmentation des demandes de grandes surfaces (> 1 000 m²) est un changement majeur opéré ces dernières années. Les principales opérations se concentrent autour des centres d'appels (EDF, Crédit Mutuel de Bretagne), du secteur public (Conseil Régional, ministère de l'Équipement, Impôts, DIREN...) et de grands établissements privés spécialisés dans l'informatique (Sopra, Unilog, Cap Gemini...). Elles concernent également les activités financières (MSA, BNP, Caisse d'Épargne...) ou les nouvelles technologies (Teamcast, Thales, Cegetel...). Seules quel-

ques demandes sont exogènes (centres d'appels, centres informatiques), le reste est lié à une croissance interne ou à des réorganisations de services. L'implantation des « grands comptes » répond à des critères particuliers : recherche d'économies, volonté de modernisation des locaux et de l'organisation managériale, importance de l'adresse.



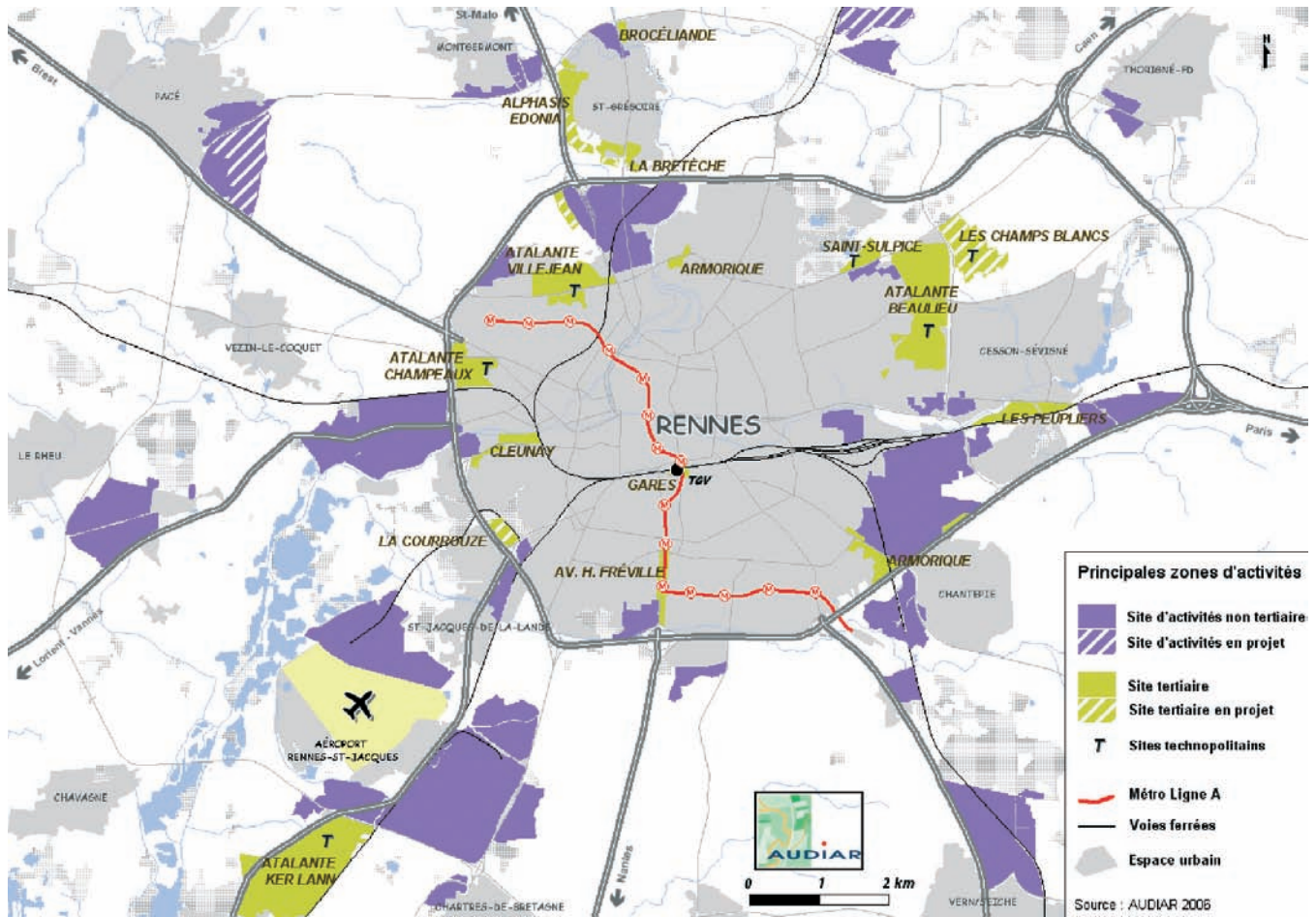
PAROLES D'ACTEURS

“Les fondamentaux du marché rennais sont bons. Mais il demeure sous tension non pas faute de foncier mais de produits de grande surface immédiatement disponibles” Propos tenus par un commercialisateur lors de la table ronde.



Rennes, ZAC des Papeteries, site mixte habitat-bureaux - Crédit : Séri-Ouest

Les pôles tertiaires majeurs de l'agglomération de Rennes



“A Rennes, depuis ces dernières années, on observe une multiplication des demandes de plus de 1 000 m²”

Propos tenus par un commercialisateur lors de la table ronde



Clairmarais : un quartier en reconstruction - crédit : AUDRR



La gare de Bezannes en construction - crédit : AUDRR

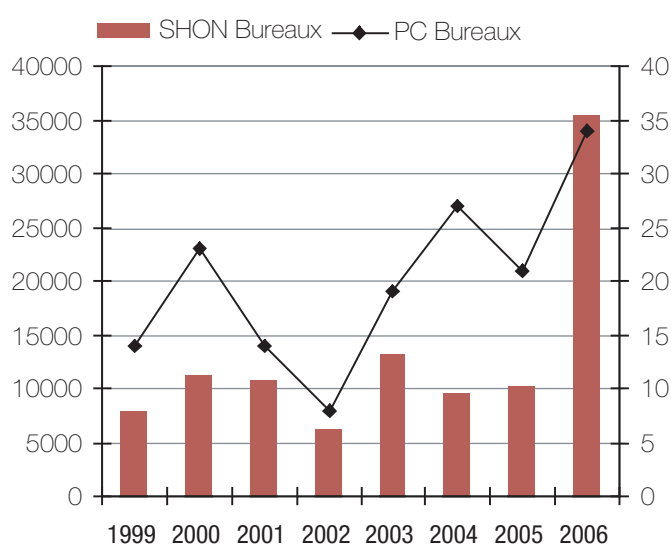
Reims : un marché qui prend de la vitesse

Fort de l'arrivée de la LGV Est en juin 2007, le marché de l'immobilier d'entreprise rémois va prendre de la vitesse avec une croissance de 30% de la demande placée en bureaux entre 2004 et 2005, pour atteindre près de 30 000 m². Si les petites entreprises se plaisent à investir dans leurs bureaux, la tendance en 2005 est plutôt à la location alors que les ventes sont à la baisse. On enregistre une croissance de 84% de m² de bureaux loués en 2005 par rapport à 2004.

Ces transactions se répartissent de façon hétérogène sur l'agglomération. Néanmoins, le tiers, voire la moitié des m² de bureaux placés s'établit en centre-ville. En effet, lieu de prestige mais aussi lieu du renouveau, Clairmarais, situé à l'arrière de la gare où le TGV s'arrêtera 8 fois par jour pour aller vers Paris, change de visage pour devenir un véritable quartier d'affaires. Sur ce dernier, les grues se mêlent aux immeubles en voies d'achèvement et à ceux récemment occupés par des entreprises qui se relocalisent dans la ville ou investissent sur ce territoire en mutation.

Malgré des valeurs locatives relativement stables depuis 2003 sur l'agglomération rémoise pour les locaux d'activités, ce renouveau engendre une hausse de celles-ci pour les bureaux en centre-ville et sur le reste de l'agglomération aussi bien dans le neuf (passant de 100/110 € H.T. /m² à 150 € H.T. /m²) que dans le marché de seconde main (passant de 45/90 € H.T. /m² à 100 € H.T. /m²) sur une année.

Après 2002 qui fut une année plutôt médiocre en termes de nombre des permis de construire de bureaux accordés, ce dernier ne cesse de progresser pour atteindre un niveau jamais atteint en 2006. Ce sont près de 35 500 m² qui ont été accordés, soit 3.5 fois plus qu'une année dite « classique ». Cette augmentation extraordinaire de la Shon anticipe l'arrivée de la LGV tout comme la hausse du nombre de transactions et par conséquent des valeurs locatives.



Nombre et Shon des permis de construire accordés de bureaux de 1999 à 2006

Source : DRE, 2000-2007



PAROLES D'ACTEURS

“La gestion actuelle des entreprises suppose une plus grande flexibilité sur le marché de l'immobilier de bureau”

M. Wittwer, Directeur du Développement Economique, CCI Reims & Epervay



Premiers immeubles rénovés, anciennement bâtiments des comptoirs français à Clairmarais - crédit : AUDRR

La dynamique de construction de bureaux de 2000 à 2006 sur Reims Métropole

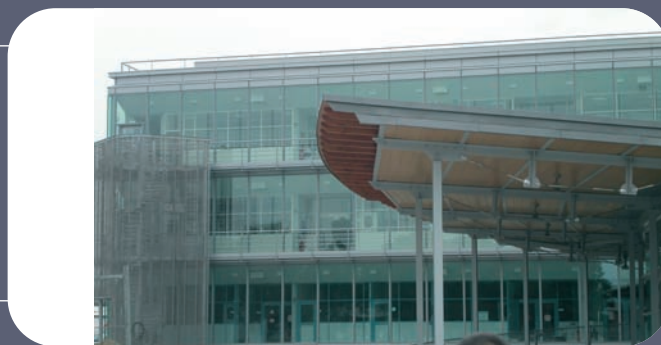


“Il faut une harmonie entre le rythme de construction et le remplissage des opérations pour ne pas créer de déséquilibre”

M.Henry, DTZ Jean Thouard.



Siège social de la société FRAM - Crédit : Auat



Toulouse-Langlade : immeuble Sanofi - Crédit : Auat

Toulouse : un marché en progression

Au regard de la dernière décennie, le marché de bureaux avoisine les 100 000 m² commercialisés par an. Le pic de 2001 s'explique par la nécessité de relocaliser de nombreuses entreprises après l'explosion de l'usine AZF le 21 septembre 2001 (estimé autour de 25 000 m²). Depuis 2003, la demande placée progresse de 10 à 15% chaque année, avec en 2005 une valeur qui atteint 110 000 m².

Cette tendance s'explique par le développement de l'économie locale, notamment par les besoins générés par l'industrie aéronautique mais également par l'émergence de nouveaux secteurs liés à la santé et aux bio-technologies. La création des pôles de compétitivité n'a fait que confirmer ce développement. Par ailleurs, la croissance démographique enregistrée depuis 1999 (+19 000 arrivants par an) engendre une demande de plus en plus forte liée aux services publics, à la formation et à l'économie résidentielle. Pour l'année 2006, sur les neuf premiers mois, les transactions recensées représentaient déjà 130 000 m² dont 70 000 m² enregistrés au cours du seul troisième trimestre.

Avec l'évolution des volumes commercialisés, les stocks immédiatement disponibles sont à la baisse. Fin septembre 2006, les disponibilités étaient estimées à 56 000 m², c'est à dire moins de six mois de commercialisation. Sept opérations en blanc représentant 30 000 m² devraient être sur le marché d'ici les douze prochains mois et renouveler le stock. Cependant, la crise dans le secteur aéronautique pourrait entraîner des reports risquant de provoquer de fortes tensions entre l'offre et la demande, notamment dans le secteur nord-ouest de l'agglomération sur laquelle les disponibilités recensées sont inférieures à 6 000 m².

Compte-tenu de la dynamique du marché et de l'état du stock, les prix à la location comme à la vente sont en augmentation constante depuis trois ans même si les moyennes observées restent en-deçà de celles enregistrées dans les grandes métropoles régionales françaises. Les perspectives, malgré l'actualité, ne sont pas mauvaises. Des projets comme le Cancéropôle, Aérospat

campus, pour ne citer que les plus importants, sont programmés et vont insuffler une nouvelle dynamique dans l'activité économique locale.

Un parc tertiaire en renouvellement

Aujourd'hui la stratégie de l'agglomération porte à la fois sur la diversification des activités économiques et des territoires qui se concrétise par un développement de l'offre.

17 projets sont identifiés soutenus par les politiques publiques dont :

- 6 projets en cours de réalisation avec des permis de construire accordés,
- 4 projets lancés avec des permis déposés,
- 7 potentialités.

Fin 2006, ce sont plus de 130 000 m² de bureaux programmés avec des permis de construire d'ores et déjà accordés. Des immeubles sont prévus sur l'ensemble de l'agglomération afin de répondre à de nouveaux besoins avec des locaux plus adaptés et plus rationnels en termes d'occupation de l'espace, de circulation, et de consommation d'énergie...

Mais il existe également une volonté de réhabiliter le parc ancien sur les zones d'activité historiques pour améliorer la visibilité et la lisibilité de ces territoires et leur environnement, notamment sur les sites implantés le long de la RN 20 du nord au sud de l'agglomération.



PAROLES D'ACTEURS

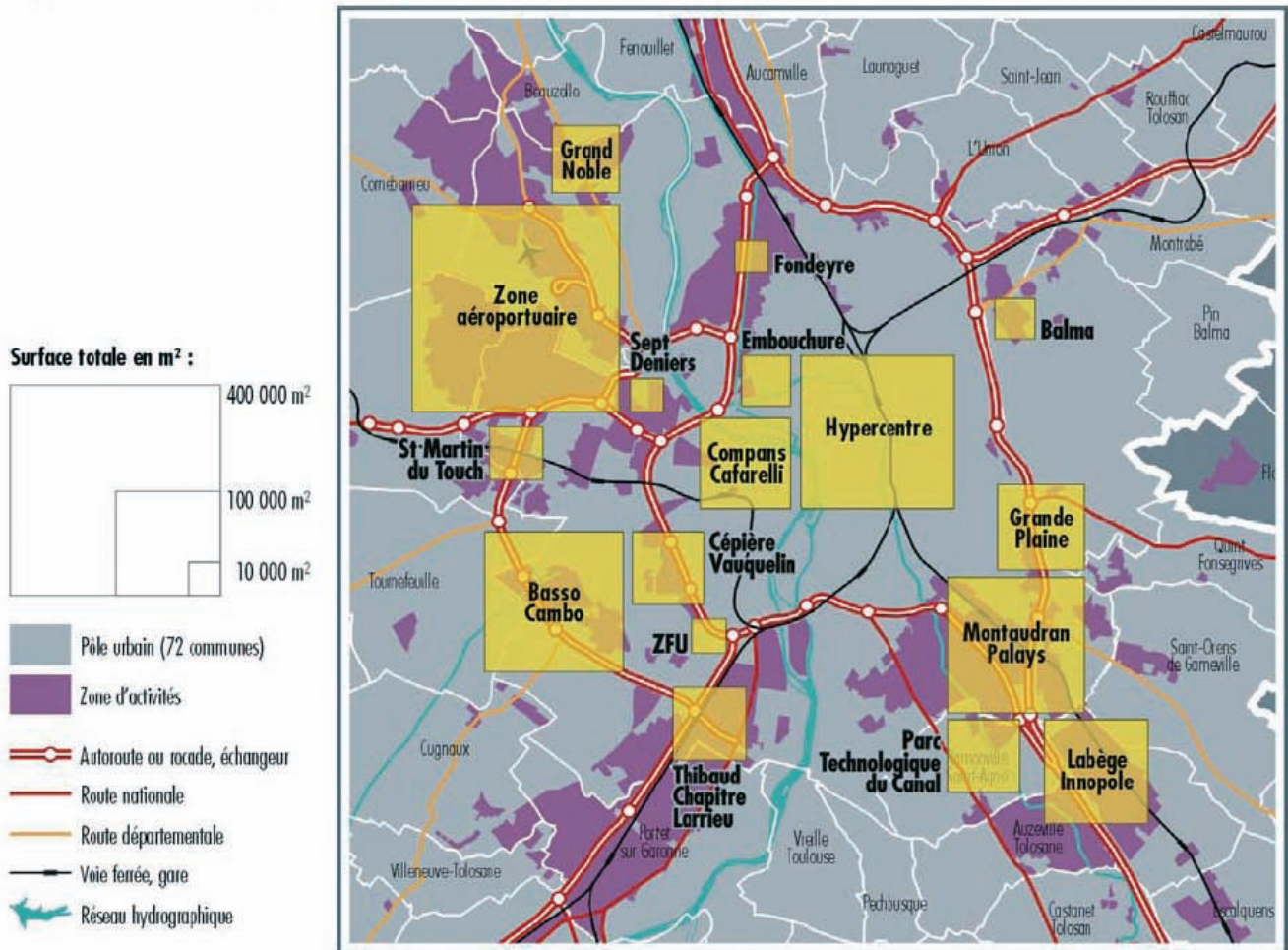
"Proposer de nouvelles opérations audacieuses, notamment dans le centre ville de Toulouse"

Frédéric Racat, Président de l'OTIE



Toulouse-Langlade: Laboratoires Pierre Fabre (Cancéropôle) - Crédit : Auat

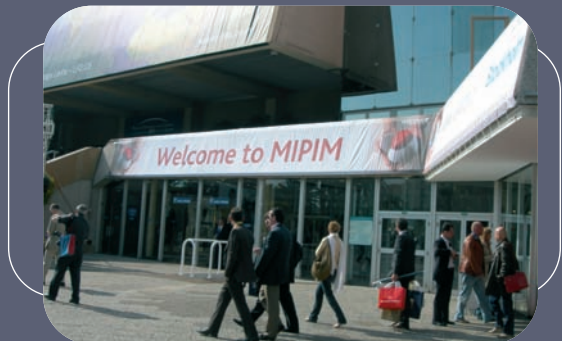
Les pôles tertiaires majeurs de l'agglomération toulousaine



Source : Otié-auat 2006



“Promouvoir la métropole toulousaine afin d'obtenir une reconnaissance internationale; la première participation au MIPIM pour Toulouse Métropole fait partie de cette stratégie” - Alain Boubée, Directeur Information Economique et Aménagement du Territoire CCIT



Le grand rendez-vous annuel de l'immobilier d'entreprise.
Le Mipim de Cannes - crédit : agAM



Stand Paris Région au Mipim 2007 - crédit : agAM

2-2 Les nouvelles tendances

Dans le cadre d'une étude où l'immobilier de bureau est mis en relation avec le processus de métropolisation, l'évocation des nouvelles tendances du marché se devait de faire une large part à la financiarisation de l'immobilier d'entreprises et aux phénomènes liés à l'internationalisation des marchés. C'est pourquoi, l'approche « investisseurs » a été largement développée dans ce sous-chapitre car ceux-ci ont fortement contribué à transformer, voire à bousculer, le marché des bureaux.

La financiarisation

En France comme en Europe, le marché de l'investissement flambe. Les investisseurs viennent de partout et ne se cantonnent plus à Paris. Désormais, plus de 20% des engagements portent sur la province. Ainsi, Lyon, Marseille et Lille attirent depuis plusieurs années les investisseurs institutionnels. Cette omniprésence des investisseurs dans l'Europe des métropoles résulte de la rencontre entre la finance et l'immobilier qui est communément désignée sous le vocable de « financiarisation ». La financiarisation de l'immobilier d'entreprises en général et de l'immobilier de bureaux particulier a pris de l'essor au milieu des années 90. Depuis 1999, les montants investis en immobilier d'entreprise en France progressent à un rythme annuel de l'ordre de 2 milliards d'€. Ils sont estimés à environ 17 milliards d'€ en 2005 alors qu'ils ne représentaient que 2 milliards d'€ en 1996... L'irruption brutale de la financiarisation dans l'immobilier de bureau a considérablement changé les données du marché et suscite des questions pour l'avenir.

Origines de l'émergence des financiers dans l'immobilier

La fin de la dégradation monétaire du paysage économique est un premier facteur d'explication. Au milieu des années 80, l'inflation a disparu de l'économie mondiale et, avec elle, la notion de valeur refuge. A partir de ce moment là, l'immobilier est devenu aux yeux des financiers un produit comme un autre. L'effondrement des bourses en 1987, puis en 2001-2002, a poussé les investisseurs, partout dans le monde, à rechercher

des placements dits « alternatifs ». L'émergence des spécialistes de l'immobilier de bureau dans les années 70 a révélé l'existence de potentiels de rendement servis par les loyers de bureaux élevés. C'est dès lors devenue une destination privilégiée pour les capitaux entre temps devenus très abondants. En effet, avec l'allongement de la durée de la vie et l'élévation du niveau de richesse, une quantité extraordinaire d'épargne s'est accumulée. Banques, compagnies d'assurance, fonds de pension, sociétés de gestion drainent des capitaux peut-être modestes à l'échelle des individus mais dont la somme est considérable à l'échelle mondiale. Dans le monde, les capitaux qui cherchent à se placer représentent deux fois le PIB d'un pays comme la France. Un déplacement de 1% vers l'immobilier des capitaux gérés par les fonds de pension, les compagnies d'assurance, les banques ou les sociétés d'investissement, représente un ordre de grandeur de 400 milliards de €. Ceci explique aisément la situation nouvelle, l'omniprésence des investisseurs, leur recherche active d'immeubles ou de projets et même la concurrence qu'ils se font entre eux sur certains marchés.

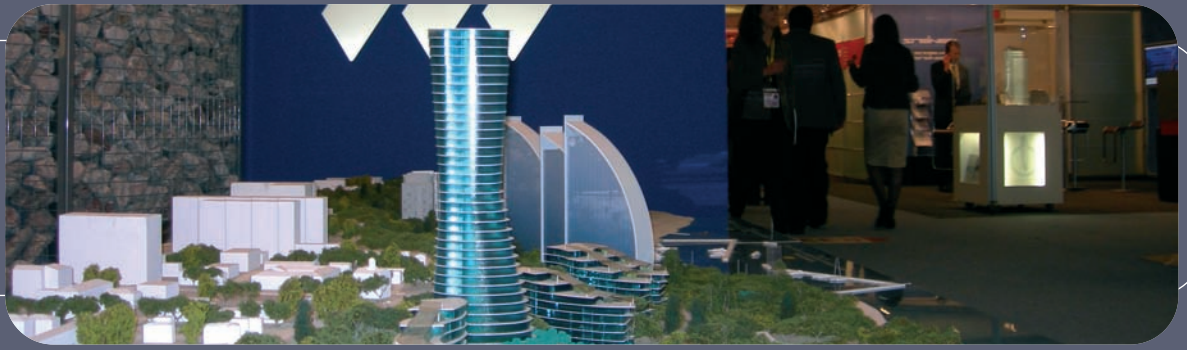
Un marché transformé et dopé par les investisseurs

La transformation la plus radicale du marché immobilier sous l'effet de la financiarisation est la modification profonde de la logique des prix. En cela, elle a modifié le schéma traditionnel où l'immeuble se trouvait au carrefour des marchés utilisateurs-constructeurs. Le marché de l'utilisateur met en corrélation les besoins en immeubles des entreprises et l'offre des propriétaires. Si la demande augmente, les prix montent et inversement



“Ne pas disposer d'une offre neuve suffisante constitue un risque important lorsqu'un territoire aspire à accueillir des sociétés internationales”

Philippe Venturini, Directeur Régional PACA, DTZ Jean Thouard



Maquette d'un investisseur au Mipim 2007 - crédit : agAM

si la demande s'affaiblit. Le marché de la construction repose sur la bonne évaluation des promoteurs. Si les prix sont élevés parce que la demande est forte, les promoteurs ont intérêt à construire. Si l'offre construite est trop forte, les prix baissent du fait de la concurrence. Comme l'acte de construction nécessite un délai important entre la décision et la livraison, la vie des marchés immobiliers est à la recherche permanente d'ajustements entre l'offre et la demande d'immeubles de bureau. La variation des prix et des loyers, et le taux de vacance du parc donnent la mesure des équilibres ou des déséquilibres momentanés. L'arrivée des investisseurs a bousculé ce schéma en introduisant un troisième marché : celui des capitaux. Dès lors, il ne s'agit plus d'une offre et d'une demande d'immeubles, mais d'une offre et d'une demande de placement de capitaux. Le concept de cession-relocation dit « leaseback » illustre bien un des phénomènes associés à la financiarisation. De plus en plus, des entreprises occupantes, souvent des grands groupes, vendent leurs actifs immobiliers à des investisseurs. Par exemple, la tour de la Villette (40 000 m² de bureaux) a été rachetée par le groupe Olympe, filiale d'un investisseur hollandais. Les investisseurs espagnols – Inmobiliaria et Metrovacesa - se sont immiscés dans le marché francilien en rachetant deux sociétés foncières françaises cotées en bourse. Le géant espagnol FADESA a pris une participation majoritaire dans la société de promotion financière Rive Gauche.

La financiarisation : une aubaine ou un « miroir aux alouettes » ?

La financiarisation du marché de bureaux a sans doute produit des effets positifs. Elle a permis aux métropoles de transformer et de moderniser leur parc en s'adaptant aux conditions nouvelles de l'économie. Elle a incontestablement « boosté » les marchés. Il n'en demeure pas moins qu'elle est aussi source d'interrogations. En matière d'investissement immobilier, elle suscite quelques inquiétudes sur l'éloignement progressif entre la sphère financière et la sphère réelle du marché. La forte croissance du marché et l'opportunisme dont font preuve certains

acteurs peuvent susciter une certaine perplexité.

En effet, l'immobilier de bureau est devenu un support d'investissements spéculatifs dans les métropoles. Les acteurs du marché se comportent de plus en plus comme des actionnaires dont l'objectif est d'investir au bon moment et au bon endroit pour dégager un maximum de plus-values avec pour perspective de revendre le produit immobilier lorsqu'ils auront jugé que le marché aura atteint son plus haut seuil.

En quelques années, le marché de bureaux est passé d'un système essentiellement dirigé par les entreprises utilisatrices à un système où les investisseurs se sont imposés, tout au moins dans les métropoles, comme les principaux intervenants. La forte croissance du marché semble s'appuyer sur un socle plutôt instable et il ne faut pas occulter les risques liés à une « crise de croissance » du système. Pourtant, malgré la baisse des taux de rendement, la confiance accordée à l'immobilier de bureau ne semble pas entamée à court terme et l'optimisme reste de rigueur. Comme le montre notre « tour de France » de l'investissement, tous les acteurs sont ravis de voir arriver les investisseurs dans les métropoles régionales.

Les métropoles régionales intéressent de plus en plus les investisseurs

L'abondance des capitaux a créé un phénomène de diffusion à l'ensemble des métropoles européennes. Paris et Londres, autrefois en situation de quasi-monopole, sont aujourd'hui dans une situation concurrentielle. Au plan national, la vieille antinomie Paris-Province a aussi basculé dans l'Europe des métropoles. L'Ile-de-France reste LE marché immobilier de référence. Chaque année en moyenne, 10 milliards d'€ sont investis en Ile-de-France dont 60% proviennent de fonds étrangers. Toutefois, ce n'est plus le seul marché à être pris en considération. De plus en plus d'investisseurs ont une vision européenne et diversifient leurs stratégies d'investissement à l'échelle d'un ensemble de pôles économiques. D'une manière générale, chaque investisseur dispose d'un montant annuel de capitaux à injecter dans l'immobilier d'entreprise en général et dans l'immobilier de

“Le plus grand ensemble de bureaux d'Europe change de propriétaire”

Unibail et les fonds Whitehall vendent leurs tours Coeur Défense pour 2 milliards d'euros



Stand de Toulouse Métropole MIPIM 2007 - crédit : Blaise Tasson



Stand d'Euroméditerranée au MIPIM 2007 : le projet de la tour CMA-CGM - crédit : agAM

bureau en particulier. Il place d'abord ses fonds sur les produits les plus porteurs, ceux qui allient la rentabilité et la meilleure assurance sur le long terme. Dans un contexte de surabondance de capitaux, le marché francilien n'est pas en mesure d'absorber tous les fonds qui se reportent sur les marchés provinciaux. Ce « reliquat » se répartit dans les villes de province en fonction de leur image et des qualités intrinsèques affectées au marché de bureaux. Dans ce contexte, ce sont les principales capitales régionales qui captent ces investissements « flottants », mais ce ne sont pas les seules. Dans toutes les métropoles, la pénurie de biens disponibles en Ile-de-France et l'abondance des liquidités ont poussé les investisseurs à étendre leurs critères de recherche en investissant les régions. L'abondance des capitaux « prêts à investir » semble se répercuter directement sur les taux de rendement qui baissent dans presque tous les marchés. Ils se révèlent tout de même intéressants : inférieurs à 6% en région parisienne contre 7-8% en province. Mais ce taux de rendement varie en fonction de la qualité du preneur : s'il s'agit d'une administration avec un bail à 15 ans, il sera plus faible mais plus sûr que la moyenne. Cependant, les grands investisseurs internationaux cherchent à investir sur des opérations de 50 000 m² soit 50 millions d'€, les métropoles régionales sont souvent plus la cible d'investisseurs nationaux ou locaux qui s'intéressent à des opérations de taille plus modeste (8 à 15 000 m²) ; comme l'immeuble Euralliance avec un fonds allemand et un utilisateur sûr, la communauté urbaine de Lille.

Les « dires d'experts » confirment ce phénomène qui concerne de plus en plus de villes, grandes et moyennes.

Au plan national, Lyon, Lille et Marseille se distinguent particulièrement. Pour ces trois métropoles, les experts estiment que le marché de l'investissement est « dynamique » et que la demande en investissement demeure « soutenue ». En 2005, le montant des investissements dans les bureaux dépasse les 100 millions d'euros à Lille et Marseille-Aix et se situe au-dessus de la barre de 300 millions à Lyon.

A Lyon, 358 millions d'€ ont été investis en 2005 dans l'immobilier de bureaux. Les investisseurs français sont légèrement majoritaires (56%). Parmi les acquéreurs étrangers, on observe le retour en force des américains sur la place lyonnaise, mais aussi l'arrivée de nouveaux acteurs internationaux sur le marché de l'investissement en provenance du Moyen-Orient.

Le marché lyonnais est perçu comme un marché mature qui dispose d'un centre d'affaires stabilisé (la Part-Dieu) et bien identifié dans le concert des métropoles européennes. Avec un parc de bureaux estimé à environ 4 000 000 m² et un volume annuel de transactions qui tend à se rapprocher des 200 000 m², il affiche une masse critique suffisante dans la compétition européenne. C'est un marché peu spéculatif et sain, jugé sûr par les investisseurs. Le marché lyonnais est aujourd'hui devenu un marché d'investisseurs qui s'inscrit dans une logique de financiarisation et d'internationalisation de l'immobilier de bureaux.

Avec 133 millions d'€ investis en 2005, l'agglomération **Marseille-Aix** est en forte progression. L'approche « investisseurs », considérée localement comme fondamentale, a été un des critères de réussite du « décollage » du marché de bureaux à Marseille. Celui-ci présente désormais les qualités requises pour créer la confiance auprès des investisseurs. Grâce à l'opération Euroméditerranée, il est devenu un marché lisible, durable et liquide. La confiance retrouvée, les investisseurs sont au rendez-vous. Les investisseurs qui sont déjà actifs dans la région s'unissent pour avoir des fonds suffisants pour pouvoir s'atteler à de grosses opérations. Alors qu'il y a encore quelques années, les investisseurs étrangers n'étaient guère nombreux, ils occupent une place sans cesse croissante sur un marché qui attire de plus en plus les anglo-saxons. La présence d'investisseurs anglo-saxons sur Marseille n'est pas nouvelle mais elle s'accélère : Cap-Joliette, premier immeuble vendu sur Euromed (Axa), Grand Large (fonds allemand), espace Gaynard (investisseurs allemands), Grand Horizon (américains qui ont vendu à Cardif - Groupe BNP), Europrogramme (groupe ING)...

Les asiatiques sont pour l'instant peu présents. Ils interviennent au travers de structures, pas toujours transparentes,



PAROLES D'ACTEURS

« L'objectif est d'accueillir dans la métropole et plus particulièrement dans Euralille des sièges sociaux internationaux »

Patrick Heurtel, Directeur Commercial, SAEM Euralille



stand de Lille Métropole au MIPIM 2007 - crédit : agAM

qui mobilisent des fonds moyen-orientaux cherchant à se placer à Marseille. Tous les immeubles réalisés sont remplis, les valeurs se maintiennent, ce qui est rassurant pour les investisseurs.

La métropole lilloise avec 127 millions d'€ investis en 2005, attire les investisseurs français et étrangers. Ceux-ci, marquent un intérêt croissant pour un territoire bien placé entre Paris, Londres et Bruxelles. Lille présente un placement qui rassure les investisseurs grâce à sa stabilité : 113 000 m² annuels commercialisés en moyenne depuis 10 ans sans brusque retournement du marché, un taux de rendement moyen constant dans la durée, des valeurs locatives raisonnables qui, certes, induisent des taux de rendement modéré mais sont garantes d'un taux d'occupation satisfaisant.

Les taux de rendement du marché du neuf se situent entre 7 et 8% sur Eurallille et vont jusqu'à 9,5% dans les autres secteurs de la métropole.

En ce qui concerne les investisseurs étrangers, on peut notamment citer, un fonds allemand SEGEPI SA qui a investi dans un immeuble pour la société Ernst & Young en centre ville de Lille ainsi que dans l'immeuble Euralliance qui abrite une partie des bureaux de la Communauté urbaine de Lille. Le Crédit Agricole a investi dans une opération du promoteur belge BUELENS (immeubles Crystal et Quartz : 17 000 m²) dans Eurallille. Proudreed (société britannique) a acheté de nombreux programmes sur la métropole comme les sièges de Nocibé et de la banque Accord. L'enjeu des années futures pour la métropole lilloise tient à la capacité de la métropole de poursuivre son développement économique en faisant venir des entreprises dans les locaux construits et financés par les investisseurs.

A Toulouse, les ventes investisseurs recensées depuis cinq ans par l'Observatoire Toulousain de l'Immobilier d'Entreprise (OTIE) montrent bien l'attractivité de la métropole : de 22 millions à 48 millions d'€ recensés en 2005. Ce marché peut sembler faible mais les données de l'observatoire ne sont pas exhaustives (ce marché reste confidentiel). Ce qui est intéressant, c'est la progression des volumes observés sur les cinq dernières années. En outre, le marché toulousain attire de plus en plus d'investisseurs européens et nord-américains.

Le marché **rennais**, comme celui des métropoles régionales, est attractif, pour deux raisons. L'une concerne le dynamisme économique de la métropole bretonne et en particulier l'essor des services aux entreprises et des administrations. L'autre est liée à une conjoncture favorable : la métropole est en capacité de proposer des programmes importants et, en face, le marché de l'investissement diversifie ses engagements vers les marchés régionaux. Une société foncière privée britannique (Proudreed) a ainsi investi, en 2005, 20 millions d'€ dans un immeuble de 11 000 m², pour un taux de rendement estimé entre 7% et 7,5%. Son utilisateur sera une administration d'Etat.

La venue des investisseurs institutionnels modifie la donne au niveau local. La transparence du marché est désormais exigée des professionnels locaux. Si l'arrivée des institutionnels est plutôt, selon eux, un facteur positif, ils doivent néanmoins veiller à financer des projets correspondant à une demande réelle du marché et non à une stratégie spéculative. Dans les années 90, Rennes est l'une des métropoles françaises qui a le moins souffert de la crise immobilière. A cette époque, les institutionnels étaient peu présents, la part des propriétaires-occupants importante et une logique patrimoniale était développée par des professionnels rennais. Ces deux dernières caractéristiques constituent encore de bons amortisseurs en vue d'éventuels chocs conjoncturels.

Le chemin parcouru en une décennie montre que le marché de l'investissement est en pleine recomposition. Il y a encore dix ans, le ticket d'entrée des institutionnels pour venir sur Rennes était fixé à 10 millions d'€ avec un taux de rendement à deux chiffres. Actuellement, ces mêmes acteurs regardent des projets, plutôt de « belles signatures », dont le coût est inférieur à un million d'euros avec un taux de rendement à un chiffre.

A Rennes, en nombre d'affaires, les investisseurs privés locaux restent majoritaires. En montant d'investissements par contre, la part des institutionnels ne cesse de croître. Ces derniers sont les seuls capables d'investir plus de 5 millions d'€ dans une opération. La proximité de Paris semble jouer un rôle positif pour la

“MIPIM 2007: 25 000 participants venus du monde entier”

Le 18^{ème} salon des professionnels de l'immobilier d'entreprise a accueilli 5 000 participants de plus qu'en 2006



Bureaux à louer à Lille - crédit : ADU-DL



Grandes de surface de bureaux, une demande alimentée par les grands groupes - crédit : ADU-DL

métropole rennaise. Cela fait partie des critères importants pour évaluer la qualité et l'attractivité d'un marché.

Les investisseurs sont aujourd'hui très nombreux sur le **marché nancéien**. Comme ailleurs, la fluidité des marchés financiers (nationaux et internationaux) et le manque de produits intéressants sur les autres agglomérations, explique en partie le regain d'intérêt pour les villes de l'Est qui bénéficient de l'arrivée du TGV en 2007.

La volonté des investisseurs est de répartir les risques entre marchés spécifiques (Paris, Lyon) et marchés sécurisants. Ils sont en recherche d'une durée de bail, de rentabilité, de facilité de sortie, voire de défiscalisation. Les investisseurs ne cherchent pas forcément de très gros marchés, à l'exemple de ce que l'on observe à Thionville. En plus des investisseurs traditionnels locaux, ces deux dernières années ont vu une nette progression des fonds nationaux et internationaux (au-delà du Luxembourg considéré comme local) en demande de produits à acquérir. L'arrivée du TGV à Nancy en est l'illustration. La nouvelle population investisseurs/utilisateurs qui s'intéresse à ce marché est de dimension nationale, voire au-delà, et recherche les mêmes produits qu'ailleurs. Or, l'investissement en produits neufs ayant été faible les années passées, peu d'offres répondent à ce niveau d'exigence.

A Reims, les investisseurs sont soit des privés soit des institutionnels. Les premiers viennent suppléer les seconds lorsqu'ils ne sont pas en quantité suffisante sur le marché pour répondre à l'ensemble des demandes ou à un segment du marché. En effet, les privés interviennent plus sur de petites opérations. Néanmoins, l'intervention publique ne doit pas nuire à la concurrence qui existe sur le marché. Il faut ainsi réfléchir à la cause première de la non venue des investisseurs privés sur le territoire pour y remédier. Leurs critères pour venir investir sont la rentabilité, la qualité des signatures qu'ils vont pouvoir faire via la réputation des entreprises, mais aussi l'image de la ville. Aujourd'hui, un facteur supplémentaire attire les investisseurs privés. En effet, l'arrivée du TGV booste la dynamique déjà existante

sur l'agglomération. Avoir un TGV à sa porte devient la normalité, ce qui est anormal c'est de ne pas l'avoir.

Le locatif, principale composante de la demande

Les entreprises sont de plus en plus mobiles. La probabilité de voir une entreprise occupante déménager est beaucoup plus forte qu'il y a dix ans. Les motivations des entreprises qui changent d'implantation sont multiples. Les changements interviennent, dans la plupart des cas, de manière réactive en fonction des baux : tous les 3, 6 ou 9 ans. En l'occurrence, on peut estimer que c'est dans l'urgence que la plupart de ces entreprises vont déterminer leur choix, sans stratégie particulière.

Néanmoins, en se relocalisant, les petites entreprises vont privilégier une réduction des coûts, au niveau des loyers et une rationalisation des surfaces. S'ajoute à cela une tendance de la part des chefs d'entreprises à l'acquisition dans une optique patrimoniale. Pour les grands groupes, déménager constitue parfois l'occasion de se réorganiser en regroupant plusieurs implantations en un seul site. A Lille, on observe ces dernières années un impact positif pour l'agglomération de la restructuration des implantations régionales des grands groupes. En effet certains d'entre eux qui disposaient d'une agence par région choisissent aujourd'hui de les regrouper sur cinq à six grands territoires en France. Lille bénéficie de ce regroupement pour la grande région Nord Picardie Normandie

Enfin, même s'il s'agit parfois de la quête du Graal, toute entreprise qui déménage va rechercher un immeuble de qualité offrant des services modernes et, tout du moins, meilleurs que ceux offerts par l'ancien immeuble occupé.

Plus de quatre transferts sur cinq concernent des surfaces inférieures à 1000 m², ce qui signifie que la très grande majorité des flux tertiaires est générée par des petites et moyennes entreprises qui par définition ne vont pas disposer de direction immobilière structurée. L'entreprise énoncera plus facilement ses

“La stratégie du groupe étant de devenir locataire, afin de réduire les immobilisations, IBM n'a aujourd'hui quasiment plus de locaux en propriété”



Toulouse-Blagnac : zone aéroportuaire - crédit : Auat



Station Alexandre : un nouveau programme de bureaux à Marseille - crédit : agAM

refus que ses besoins. Toutes les entreprises ont plus ou moins les mêmes refus : celui de la complexité (il ne faut pas que le déménagement entrave le bon fonctionnement de l'entreprise), celui de l'incertitude celui de l'insécurité. L'entreprise, dans la mesure de ses possibilités, aura pour principal critère d'être implantée soit dans un pôle tertiaire, soit dans sa zone d'influence directe.

L'offre locative s'est aussi développée avec la pratique du "lease back" par les grandes entreprises qui se défont de leur patrimoine pour en retirer des liquidités.

Les entreprises préfèrent le neuf

Dans la plupart des villes, la demande s'oriente de plus en plus vers les bureaux neufs, les immeubles anciens étant souvent inadaptés aux besoins des entreprises. Toutefois, fin 2005, la part du neuf dans l'offre à un an reste minoritaire dans la plupart des villes. Elle représente en moyenne un tiers de l'offre totale. Pour ce qui concerne notre panel, elle varie entre 24% à Nancy et 36% à Marseille. L'évolution de la part du neuf dans le volume total des transactions semble mieux illustrer la tendance à la hausse du neuf. En 2005, elle approche la moitié du volume de transactions à Rennes et frise les 40% à Lyon et à Marseille. La faible part enregistrée à Lille en 2005 (24%) est liée à la rareté provisoire de l'offre de produits neufs immédiatement disponibles, notamment à Euralille. Le neuf représentait à Lille 50% en 2002 et un tiers les deux années suivantes. La livraison prochaine de trois grands programmes représentant 31 000 m² devrait non seulement produire une nouvelle complémentarité, mais aussi proposer des bureaux de grande taille qui faisaient défaut depuis plus de deux ans.

Le neuf coûte plus cher

En moyenne, les entreprises optant pour le neuf payent un loyer supérieur de 20 à 25% au marché de seconde main. Bien sûr, les différentiels de loyers fluctuent beaucoup selon les villes et les types de produits existants sur le marché. En centre-ville, le neuf se loue 40% plus cher que l'ancien à Lyon, 30% à Lille et 25% à Marseille.

Cependant le neuf permet souvent de rationaliser les surfaces et donc de consommer moins d'espace ce qui a bien sûr des répercussions sur le coût de fonctionnement.

Pour ce qui concerne la périphérie, les prix en location peuvent être très variables selon la localisation et le niveau d'équipement des zones d'activité où se situent les bureaux. En règle générale, le différentiel observé entre neuf et seconde main est plutôt faible dans les grandes villes de notre panel (Lyon, Marseille, Lille) et plus élevé dans les autres villes. Pour les premières, il est de l'ordre de 10% tandis qu'il se situe dans une fourchette de +25% à +35% pour les villes de plus petite taille. Le différentiel atteint 35% à Nancy et Rennes, et 25% à Toulouse et Reims. A titre d'illustration, dans le pôle technologique « Henri Farman » qui concentre l'essentiel de l'offre locative à Reims, les loyers sont de l'ordre de 125 €/m² dans le neuf et de 100 €/m² dans l'ancien.

Les vertus et les effets pervers du neuf

Il n'y a pas que les entreprises qui préfèrent le neuf que ce soit pour leur image ou pour doper leurs équipes, les responsables économiques des territoires aussi... En effet, les bureaux neufs permettent d'offrir des locaux aux standards internationaux pour les grands comptes qui ne peuvent pas se contenter d'une offre bas de gamme. Les programmes neufs ont tendance à tirer vers le haut le niveau d'équipement d'un territoire. Ils participent pleinement à la modernisation de l'image économique des métropoles. Les fonctions métropolitaines supérieures, symboles de dynamisme et porteuses d'image positives, nécessitent une qualité d'immobilier tertiaire essentiellement assurée par les pro-



“Les bureaux neufs constituent de vrais outils de travail car ils présentent une ergonomie appréciée par les entreprises”

Philippe Venturini, Directeur Régional PACA, DTZ Jean Thouard - Reims



Immeuble dit "Goldorak" à Reims - crédit : AUDRR



Intérieur d'immeuble à Saint-Ouen - crédit : laurif

grammes neufs. C'est pourquoi, les métropoles développent de grands projets tertiaires en mesure de conforter leurs pôles d'excellence et susceptibles d'accroître leur rayonnement international.

Si le neuf dispose d'incontestables vertus, il peut receler aussi des effets pervers s'il n'est pas maîtrisé. Certains avancent que la « bonne proportion » du neuf dans l'ensemble de la production serait de l'ordre du tiers. Quoi qu'il en soit, le neuf produit certains effets négatifs sur le marché existant. Il fait vieillir encore plus vite les locaux anciens, tire les niveaux de loyers à la hausse et pousse certaines PME vers la périphérie. Certaines métropoles s'inquiètent déjà de la sortie du marché de certains ensembles et des conséquences pour le territoire. A Rennes, 25 % de l'offre disponible en 2005, d'après les commercialisateurs, ne correspondent plus à la demande. De même dans le cadre d'un marché dynamique, beaucoup ne trouvent pas preneur du fait de leur inadéquation aux besoins des utilisateurs. Ainsi, seules des solutions pratiques au cas par cas doivent être étudiées : grosse rénovation, restructuration d'ensemble, changement d'affectation, voire même reconversion foncière. Ce constat, mal connu par ailleurs, est valable dans la plupart des métropoles régionales. Le sujet n'inquiète pas outre mesure puisque depuis deux ans le stock de seconde main diminue partout. Mais en cas de retournement de la conjoncture, que ce passerait-il ?

Des exigences croissantes en matière d'architecture, de conception, de services et de cadre de vie

Dans la France d'aujourd'hui, environ un tiers des salariés travaille dans des locaux de bureaux. Le bureau en tant qu'édifice est devenu un enjeu en termes d'image et constitue un vecteur de communication pour les métropoles. Le bureau, en tant que lieu de travail, constitue un second enjeu qui n'échappe plus aux entreprises sensibilisées aux conditions de travail de leurs salariés et soucieuses de leur performance.

Architecture et conception

En matière d'architecture, deux tendances se renforcent ces dernières années : le recours à des grands noms de l'architecture pour réaliser les immeubles de bureau et l'émergence des édifices labellisés « HQE » (Haute qualité environnementale).

Dans la compétition que se livrent les métropoles, sont apparues récemment les « stars » de l'architecture qui sont devenues des acteurs importants dans la production des bureaux « haut de gamme » à forte visibilité internationale. Les investisseurs et les promoteurs font de plus en plus appel à de grands noms de l'architecture qui ne rechignent plus à faire de l'architecture « commerciale ». Ainsi, dans la plupart des métropoles européennes fleurissent des édifices qui rivalisent tant par leur hauteur que par leur audace architecturale. L'immeuble en forme d'ogive réalisé à Londres par Norman Foster en est une bonne illustration. Et ce n'est pas le seul... Jean Nouvel, Christian de Portzamparc, Jean-Pierre Viguier, Denis Valode, Jean Pistre, Rem Koolhaas, Jean Michel Wilmotte, Renzo Piano, Claude Vasconi, Michel Macary ou encore Patrick Berger ont réalisé ou réalisent des immeubles de bureau qui, au-delà d'être des atouts commerciaux pour les commanditaires, donnent aux métropoles une image nouvelle empreinte de modernité et une identité différente. La tour du siège de CMA-CGM que réalisera prochainement Zaha Hadid dans le cadre de l'opération Euroméditerranée à Marseille s'inscrit dans cette logique de « métropolisation » des immeubles de bureau. Euralille est connu pour « sa botte », immeuble de grande hauteur construit par Christian de Portzamparc. Enfin, la tour du Crédit Lyonnais, le « crayon » pour les lyonnais, constitue le porte-étendard du quartier d'affaires de la Part-Dieu.

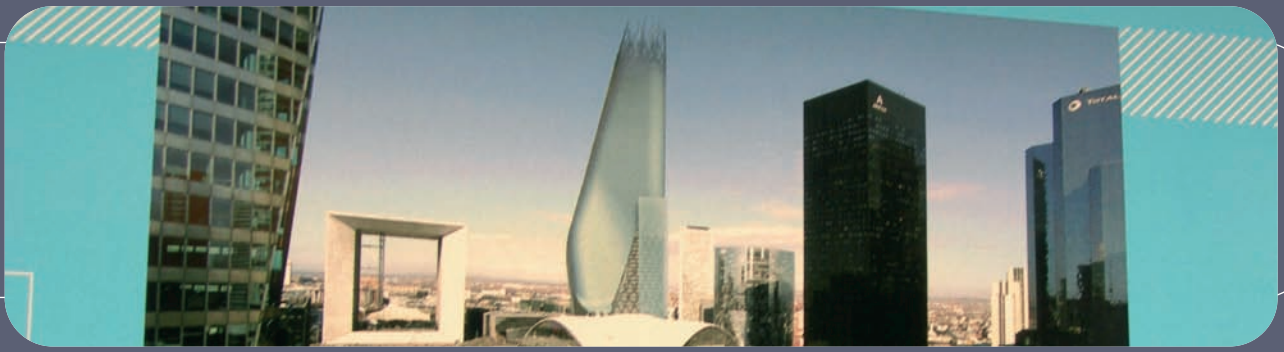
La diffusion récente de la construction durable aux bâtiments tertiaires apparaît comme une tendance émergente vouée à se développer. Du côté des entreprises soucieuses de leur image, une réelle demande se fait jour pour occuper des bâtiments répondant aux normes de HQE. En ce qui concerne les collectivités locales, elles ont tendance à intégrer de plus en plus des



PAROLES D'ACTEURS

“Aujourd'hui, l'environnement en termes de service de proximité compte autant que la qualité des locaux eux-mêmes”

François Suty, Directeur Général CBRE Richard Elis Nancy



La construction durable au cœur des nouveaux projets (Tour Phare/La Défense) - crédit : agAM / Mipim 2007

critères de construction durable dans leurs projets. Pour ces dernières, il ne s'agit pas (ou plus) d'effets de mode ou d'opérations « gadgets » mais bien d'apporter des solutions innovantes aux problèmes de la hausse des coûts de l'énergie et des matériaux. Aujourd'hui, la norme HQE tertiaire s'inscrit toutefois encore dans le cadre d'un marché de taille « confidentielle », un marché dont il faut convaincre de sa pertinence et de son devenir. C'est pourquoi nous reviendrons sur ce thème dans le dernier chapitre consacré à l'urbanisme tertiaire.

Au-delà des critères macro-économiques évoqués précédemment, il existe d'autres critères liés au bureau en tant que « bâtiment » qui entrent en jeu dans la stratégie de (re)localisation des entreprises. Bien sûr, la conception n'est pas un critère jugé fondamental et aucune entreprise ne formule de demande ciblée sur la qualité des bâtiments du type « recherchons immeuble HQE, avec un plateau de 18 mètres de large, une ergonomie adaptée à nos besoins et une proportion de parties communes ne dépassant pas 10% de la surface totale ». Toutefois, les critères de qualité architecturale et de conception occupent une place croissante dans la formulation de la demande. Ils sont devenus une préoccupation réelle pour les entreprises et de fait, un objectif pour les promoteurs et une référence pour les professionnels du conseil en immobilier.

Pour les entreprises à la recherche de nouveaux locaux, l'amélioration des conditions de travail sera prise en compte au même titre que la rationalisation de l'occupation de l'espace. En priorité, elles veulent réaliser des économies de surface et recherchent des locaux qui leur permettent de « densifier le personnel ». En ce sens, les ratios m²/emploi affectés aux bureaux ont considérablement évolués au cours de cette dernière décennie. En une vingtaine d'années, on serait passé d'un ratio de 25 m²/emploi tertiaire à un ratio de l'ordre de 15 m²/emploi aujourd'hui... Les entreprises souhaitent également s'installer dans des immeubles pouvant s'adapter aux mouvements internes et au changement d'organisation au sein de la structure. Aussi, les locaux doivent pouvoir être les plus aménagés et les plus évolutifs possibles.

« Bien dans ses meubles, bien dans sa vie » : ce slogan publicitaire des années 70 peut aujourd'hui se décliner dans la formule « Bien dans ses meubles, bien dans son travail ». L'entreprise soucieuse de l'efficacité de ses salariés doit prendre en considération le confort au travail. L'aménagement des bureaux fait l'objet de réflexion et semble se démarquer peu à peu des standards anglo-saxons de l'efficacité. Si les « opens spaces » (bureaux paysagers) avaient eu tendance à rendre désuet le « cloisonnement à la française », les choses semblent évoluer vers de nouvelles formes d'aménagement privilégiant la convivialité et la transversalité. Les bureaux et les postes de travail ne sont plus conçus en fonction des individus mais par fonctionnalité (travail en équipe de projets notamment). La recherche de nouvelles formes d'aménagement n'est pas un luxe mais correspond bien à un besoin de performance.

Evolution des espaces de travail : modularité et espaces à partager

L'environnement du travail est devenu un sujet majeur de plus en plus réfléchi avec les salariés. L'immobilier coûte cher et doit donc être valorisé au mieux. De même, l'entreprise veut choyer ses salariés pour qu'ils se consacrent au maximum à leur travail.

Les grandes tendances actuelles favorisent la flexibilité : les murs disparaissent au profit de "l'open space" devenu la règle, il facilite la communication interne et le travail d'équipe et rend plus aisés les réaménagements au gré des besoins de l'entreprise. Le sans-fil participe à cette modularité. En parallèle, l'implantation d'espaces collectifs compensant la perte d'intimité de l'open space se développe : salles de réunion aux géométries variables, salle de détente, espace de vidéoconférence ou encore "benches" (tables de travail collectif sur roulettes). De même, l'entreprise offre des services nouveaux dans le but d'attirer et de fidéliser ses collaborateurs : salle de gym, de massage, crèches, pressing, médiathèque.

Les salariés américains mettent leur bureau au vert

« Les entreprises américaines qui ont aménagé des bureaux écologiques voient leurs factures d'eau et d'électricité s'alléger. Et le moral de leurs salariés grimper »

Caroline Talbot, correspondante des Echos aux Etats-Unis. Les Echos, 13 février 2007.



Hôtel longue durée, quartier d'affaires (Reims) - crédit : AUDRR



La prise en compte du cadre de vie: l'exemple de la ZAC de Saint-Ouen - crédit : agAM/Mipim 2007

Enfin, pour les promoteurs, la réponse aux nouvelles exigences de la demande semble d'abord passer par des constructions nouvelles. La modernité d'un immeuble tient d'abord à son architecture. Il est impossible de développer des systèmes technologiques nouveaux ou des nouveaux modes d'organisation du travail sans partir de l'architecture et des dimensions de base du bâtiment. L'immeuble de bureau doit permettre de bénéficier des dernières technologies de la communication.

Services et cadre de vie

Les entreprises veulent aujourd'hui un cadre de vie, convivial et sûr. Aussi, il convient d'offrir un environnement de vie attractif aux salariés qui travaillent dans les immeubles de bureaux. Le marché doit s'adapter aux attentes croissantes des entreprises en matière de services et de cadre de vie. Une adaptation qui passe par le développement d'une coopération entre les secteurs privé et public.

Cette demande de qualité du cadre de vie se décline aussi bien pour les quartiers d'affaires dont on a vu qu'ils jouent un rôle crucial dans l'attractivité économique des territoires, que pour les « bureaux parcs » situés dans les zones d'activités périphériques.

A Lyon, le quartier d'affaire de la Part-Dieu fait l'objet d'actions visant à améliorer sa qualité de vie. Une première vague de réaménagements des espaces publics a été opérée. Les travaux de Jean-Pierre Buffi, architecte-urbaniste, portent sur une meilleure intégration du quartier dans la ville. Il affiche une volonté d'ouvrir des potentialités de développement et de requalifier les espaces publics en organisant un meilleur équilibre entre la voiture et les piétons tout en mettant l'accent sur l'aspect paysager. L'accessibilité du centre d'affaires a été renforcée en 2006 avec l'arrivée du tramway. Les actions d'amélioration de l'environnement urbain sont complétées par une mise en valeur du quartier. Afin de signifier, la nuit, la puissance écono-

mique du quartier, Lyon a lancé la mise en œuvre du Plan Lumière de son quartier d'affaires. La même logique d'intégration à l'environnement urbain prévaut pour les quartiers d'affaire de Lille et de Marseille.

Pour ce qui concerne les pôles tertiaires périphériques, la demande se focalise sur deux points : la desserte en transports en commun et l'amélioration de l'offre de services.

Peux-t-on aller travailler dans un pôle tertiaire périphérique quand on ne dispose pas d'un véhicule personnel ?

Force est de constater que la plupart des pôles tertiaires périphériques sont très mal desservis par les transports en commun et quand ils le sont, l'offre est souvent rare. De fait, les salariés non motorisés sont pénalisés et n'ont que difficilement accès à des pôles tertiaires qui concentrent souvent plusieurs milliers d'emplois. Outre cet aspect inégalitaire dans l'accès à l'emploi lié au fait que la voiture représente un élément discriminant, le système du « tout voiture » constitue une sorte de talon d'Achille. En effet, victime de leur succès, ces pôles génèrent un fort trafic et le système viaire, sur-sollicité, est proche de l'asphyxie notamment aux heures de pointe. Quand on sait que l'accessibilité constitue un des critères fondamentaux dans la stratégie d'implantation des entreprises et quand on observe l'évolution du prix du carburant, il est temps que les collectivités locales se penchent sur ce problème qui risque de se poser avec de plus en plus d'acuité.

En ce qui concerne les pôles dédiés prévus dans les années 90 sur la **métropole lilloise**, ils ont tous été implantés à proximité du métro, ce qui n'est pas le cas des parcs tertiaires conçus avec de grandes nappes de parking dans une ambiance tout voiture dans les années 70-90, notamment dans la ville nouvelle de Villeneuve d'Ascq.

Peux-t-on faire ses courses, aller chez le médecin ou faire du sport entre midi et deux quand on travaille dans un pôle périphérique ?

« Une approche globale de l'aménagement »

Au sujet de l'immobilier de bureau: « Le lien avec la ville (commerces, transports en commun, services, hôtels...) constitue une donnée fondamentale »



Les locaux de l'apim à Lille - crédit : Apim

A cette deuxième question, la réponse est souvent « non » ou « difficilement ». Si initialement les zones d'activités périphériques ont d'abord été réalisées pour répondre aux critères d'implantation des entreprises (accessibilité, facilité de stationnement, fonctionnalité, prix...), aujourd'hui, les besoins exprimés par les salariés en matière d'offre de services s'affirment avec force. Ils sont même souvent relayés, voire appuyés, par les syndicats de zone. Au delà de la demande déjà évoquée sur la desserte en transports en commun, les entreprises et leurs salariés revendiquent que ces sites d'activités soient considérés comme des quartiers à part entière et mettent en avant une « nécessaire mixité ». En réponse, des centres de vie se sont développés et répondent plus ou moins bien au désir que ces pôles deviennent de véritables « quartiers de ville ». L'offre en équipements publics est souvent celle qui tarde le plus à venir notamment dans le domaine des crèches et des écoles...

Enfin, l'intégration progressive des problématiques de développement durable devient aussi un élément de revendication. C'est pourquoi, sur les sites les plus en pointe, se développent des démarches de qualité environnementale associant les acteurs économiques et les élus locaux.

Dans **l'agglomération rémoise**, la Zone d'Aménagement Concertée (ZAC) de Bezannes, dans laquelle la gare TGV Est vient prendre place, comprend, outre un parc d'activités, des logements sur 15 à 25 ha, un secteur dédié aux loisirs (hippodrome, golf, équipements liés au tourisme d'affaires...) et aux équipements et services collectifs (commerces, lieux de vie, crèches...) sur 20 à 30 ha, des espaces verts et paysagers sur 30 à 50 ha.

L'objectif de cette ZAC est d'apporter une image de qualité avec un quartier attractif et accueillant. Ici, une importance toute particulière est apportée à l'intégration paysagère avec des règles d'implantation et de qualité architecturales dans un souci d'harmonie avec les matériaux et les coloris pour une cohérence globale.

La zone d'activités constitue un véritable pôle de croissance et est dédiée à l'accueil d'activités tertiaires ou de petites transfor-

mations intégrant un pourcentage significatif de bureaux. Ainsi, ce choix d'activités a été fait en partie pour limiter les nuisances, dommageables pour la population riveraine et toujours dans le souci d'intégration des activités dans le paysage. Exemple de souci d'intégration paysagère, les hauteurs de bâtiments ne pourront excéder R+2 et les parcelles seront de petites tailles même si certaines seront plus vastes (2 à 3 hectares).

PAROLES D'ACTEURS



“L'univers des décisions est codifié et s'appuie sur le benchmarking.
L'environnement compte pour 95% dans les critères favorables de localisation”

Olivier Latil d'Albertas, Marseille Provence Métropole



Plan de la Haute Borne parc dédié à Lille - crédit : ADU-DL



Un foncier très convoité dans les villes, Marseille gare du Canet - crédit : agAM

2-3 Regards croisés sur les freins et les blocages du marché

La confrontation des points de vue des professionnels de l'immobilier d'entreprise et des responsables des collectivités locales a permis d'identifier les conditions de succès économique des territoires (cf. chapitre 1). Elle a aussi permis de pointer les situations de fragilité et les points d'amélioration sur lesquels il convient de réfléchir afin de consolider les marchés locaux.

Le foncier

Les ressources foncières sont de plus en plus rares notamment dans les grandes métropoles. Le problème du foncier affecte surtout les plus grandes villes et notamment leurs quartiers d'affaires ou les sites « historiques » comme ceux de la Presqu'île et de la Part-Dieu à Lyon. Il convient de souligner que les situations diffèrent d'une ville à l'autre.

A Lille, l'offre en foncier est estimée « suffisante » pour l'instant et adaptée aux besoins. On ne relève pas de problème de foncier dans le domaine de l'immobilier de bureaux. Ceci étant, comme la demande des entreprises s'oriente vers des immeubles bas même en centre-ville, la consommation du foncier est à surveiller dans le futur, et il n'est pas impossible qu'à terme une nouvelle densité soit recherchée.

En revanche, à **Marseille** la rareté du foncier est mentionnée comme un problème aussi bien par les professionnels que par les responsables du développement économique. Du côté de la collectivité, le problème du foncier s'explique pour des « raisons historiques » et par une trop grande prudence au moment des prévisions notamment pour l'opération Euroméditerranée. Quant aux professionnels, ils s'interrogent sur la capacité d'anticipation foncière à l'échelle d'une métropole qui, il est important de le souligner, est composée de plusieurs intercommunalités.

Pour ce qui concerne les autres villes faisant partie de notre panel, le foncier ne représente pas encore un problème jugé urgent ou tout du moins fondamental.

A **Nancy**, il est toutefois précisé qu'il paraît évident que les investisseurs ont besoin de foncier disponible, de qualité, bien situé..., d'où la nécessité pour la collectivité de toujours anticiper la demande. Une des difficultés sera d'ailleurs l'inadéquation du rapport au temps entre collectivité/investisseurs, mais aussi la difficulté de répartir de façon équilibrée sur l'ensemble du territoire l'investissement.

L'exemple de **Rennes** (voir encadré ci-contre) montre que certaines métropoles se sont engagées dans des politiques de maîtrise foncière très volontaristes et incite à réfléchir sur les méthodes d'attribution des droits à construire dans d'autres métropoles régionales.



PAROLES D'ACTEURS

“Le problème n'est pas de trouver des capitaux, mais plutôt du foncier”

François Suty Directeur Général CBRE Richard Elis Nancy



Siège de la Chambre d'agriculture - Technopole Atalante-Champeaux - crédit : Audiar

Rennes Métropole : une politique foncière très volontariste

La planification territoriale est de longue date l'outil privilégié par l'agglomération pour maîtriser son développement urbain. Depuis 1977, les schémas directeurs successifs (1977, 1983 et 1994) et les POS-PLU de Rennes ont été les outils de cette politique. Deux entités se partagent aujourd'hui l'intervention foncière.

Au sein de la ville de Rennes, la politique de maîtrise foncière est ancienne et constante. Depuis les années 50, cette maîtrise est considérée comme un élément clé de l'action publique, elle s'articule avec les politiques locales en matière d'aménagement et les documents d'urbanisme qui s'y rapportent. L'intervention foncière est au service de plusieurs politiques publiques et notamment économiques.

Plus récemment, au sein de Rennes Métropole, une stratégie foncière communautaire a été développée dans le domaine de l'économie le plus souvent à la demande des communes. De grandes zones économiques d'intérêt communautaire ont ainsi vu le jour avec des ZAC tertiaires qui sont à quelques exceptions sous maîtrise publique. Les zones tertiaires privées représentent à terme un potentiel « modeste » d'environ 100 000 m² de SHON.

L'attribution des droits à construire par les collectivités locales se fait soit par voie de consultation « au mieux disant » soit directement pour la réalisation de programmes spécifiques.

Par ce biais, la collectivité maîtrise la production du neuf et dispose de leviers pour réguler le marché.

Mais la procédure d'affectation du foncier aux promoteurs est une question éminemment sensible et fait l'objet d'un débat. Quelles règles du jeu mettre en place afin que l'affectation des fonciers soit la plus transparente possible pour le marché et la plus efficace pour la collectivité ? Quelle solution alternative entre le choix sur projet et le recours par voie de consultation « au mieux disant » ? Doit-on réfléchir à une autre procédure ? Si tel était le cas, serait-ce une procédure qui favorise les promoteurs présents dans l'agglomération ou qui s'ouvre vers des acteurs extérieurs ? La question fait débat : les préoccupations des professionnels convergent mais les intérêts divergent.

La pré-commercialisation

Si le problème du foncier concerne plutôt les grandes métropoles, celles de taille plus modeste semblent plutôt confrontées au problème de commercialisation des bureaux en « blanc » et/ou en « gris » (voir définitions p.67). Ainsi, à **Rennes** il apparaît que « l'agglomération est en situation de sous-offre, non pas d'offre foncier, mais de produits » tandis qu'à Marseille, qui pâtit d'un déficit de foncier, on affirme ne pas avoir de problèmes de pré-commercialisation.

Une des conditions de succès évoquée par les professionnels est que le territoire doit disposer d'une offre diversifiée permettant de répondre à tous types de demande (localisation, prix, type de produit) correspondant aux besoins économiques. L'offre crée la demande, il faut donc en permanence un stock de bureaux qui répondent aux différents besoins exprimés. Les décisions des utilisateurs de bureaux étant de plus en plus rapides (6 mois), une partie de cette offre doit être en blanc.

La construction de bureaux en « blanc » suppose une grande confiance des investisseurs dans le marché local. Leur souci des risques les amène à limiter leurs engagements pour ce type de bureaux dans les marchés jugés peu sûrs ou manquant d'épaisseur. Ce n'est pas le cas pour les métropoles les plus attractives qui ont la confiance des investisseurs. Ainsi, en 2005, le marché lyonnais a largement conservé la confiance des investisseurs : 81% des investissements ont été réalisés pour des projets sécurisés, et 19% ont été réalisés en blanc, avec d'excellents taux de rendement. Le marché local offre de surcroît aux investisseurs la possibilité de mutualiser leurs risques à travers les trois supports d'investissements (investissements réalisés à 62% en bureaux, 38% en locaux d'activité et logistique).



“Plus un marché est liquide, plus il est aisé, rapide et peu coûteux d'y réaliser des transactions”

Paul Colombani, Euromed Marseille



Projet du siège social de Screg Colas à Nancy - crédit : Pixia Architecture



Un projet de bureaux à Rennes - crédit : SEM Territoires

Dans les autres agglomérations, la production en « blanc » est plus risquée, donc plus rare car il convient de rappeler que le « blanc » coûte cher pour les investisseurs lorsqu'il reste vide... Pourtant, celles-ci doivent elles aussi avoir une offre disponible pour attirer les entreprises. De plus, un déficit de l'offre est contre-productif car il engendre une augmentation des prix et crée des brèches dans le marché qui peuvent fortement pénaliser le territoire. Le blanc est devenu indispensable car il permet de sortir les programmes plus rapidement, les entreprises demandent une réponse à leurs besoins d'immobilier en 3 à 6 mois. A Lille, de nombreuses opérations sont maintenant réalisées en blanc, notamment à Villeneuve d'Ascq, parc de la Haute Borne, où les immeubles construits par le promoteur Lazard ont trouvé preneurs avant l'achèvement de la construction. De même, à Euraille les immeubles Crystal et Quartz du promoteur Bullens et l'immeuble Axe Europe (Cogedim, Elige, Loger) ont été réalisés en blanc.

Le **marché rennais**, jugé « tendu mais sain » est régulé par la collectivité publique. La prudence de la collectivité dans l'affectation des droits à construire s'explique par son souhait de maîtriser le développement du marché du neuf afin de ne pas déstabiliser le marché de seconde main. Or, dans les faits, il semble que les deux marchés fonctionnent de manière bien distincte puisque la demande des utilisateurs s'oriente dans la plupart des cas vers le neuf. Cette tension résulte aussi de la faible production de bâtiments « en blanc ». Les promoteurs limitent les risques du fait qu'entre la décision de produire et la livraison du bâtiment, les délais (un à deux ans) rendent incertains une commercialisation immédiate. Résultat : la réactivité du marché sur l'agglomération est limitée pour faire face à des besoins de plus de 1 000 m².

Le recours à la commercialisation de bureaux « en gris » constitue une autre solution pour produire du neuf. Une solution à moitié satisfaisante. C'est le constat fait à **Nancy** où les programmes neufs sortent certes, mais au compte-goutte car les investisseurs restent frileux et ne prennent aucun risque. Principal effet pervers : générer de la frustration chez les entre-

prises qui voient des immeubles en travaux déjà vendus et doivent attendre le prochain programme (18 à 24 mois). Il en résulte un risque énorme de délocalisation faute d'offre, ainsi que le risque de perdre des affaires en absence de stock.

Les règles de pré-commercialisation diffèrent selon les territoires, le contexte du marché et le profil des investisseurs. A Rennes, le seuil de lancement des opérations d'immobilier de bureaux est variable et s'inscrit dans une fourchette de 35 à 50%. A Reims, il est de 50% minimum. Quant à Nancy, les investisseurs ont mis la barre très haute puisqu'ils exigent que cette « sacro-sainte base » soit de 70% !

Un exemple de précommercialisation : l'opération « Dauphiné Part-Dieu » à Lyon

L'ensemble des conditions suspensives du projet « Dauphiné Part-Dieu » a été levé avec la précommercialisation de 50% des surfaces du futur immeuble. La construction de cet immeuble de 14 000 m² bureaux, situé à proximité de la gare Part-Dieu à Lyon, a été lancée le 13 mai 2003 pour une livraison réalisée en janvier 2004.

Face aux problèmes rencontrés, les collectivités sont à la recherche de solutions.

A Reims, la solution retenue a été de créer une SAS (Société à Action Simplifiée) patrimoniale en mars 2004. Elle est portée sur des fonds de plusieurs partenaires : Caisse des dépôts, Caisse d'Épargne Champagne Ardenne, Crédit Agricole, Saem Reims Développement, Montroyal Immobilier du groupe Pingat, la CCI et EDF-Proxidev. L'objectif est de construire en blanc sur le territoire de la métropole rémoise, du pays rémois mais aussi hors des frontières du département, avec une rentabilité réduite, en complément ou en substitution des investisseurs privés. Aujourd'hui, il existe quelques investisseurs privés qui prennent des risques.



PAROLES D'ACTEURS

“La construction en blanc est une arme indispensable”

Jean-Yves Heyer, Directeur Général de Reims Champagne Développement (RCD)



La place et la tour Thiers à Nancy - crédit : Ville de Nancy

A **Nancy**, deux solutions sont envisagées. En premier lieu, il s'agit pour l'agglomération de devenir suffisamment crédible pour attirer des projets en blanc qui permettront de se constituer un stock tampon (peu d'acteurs). Puis, il faut que la collectivité s'implique en investissant dans les programmes ou en louant des surfaces, afin de permettre d'atteindre plus rapidement les taux de pré-commercialisation.

Nancy travaille sur les deux champs en parallèle en investissant (opération République), en louant (Médiaparc) et en attirant du blanc (Groupe Lazard).

Cette vision est évidemment incomplète si l'on obère le rôle de préparateur des conditions d'implantation rempli par la collectivité dans ses opérations d'urbanisme mais on touche là aux fonctions régaliennes incontournables. Il est évident que les investisseurs ont besoin de foncier disponible, de qualité, bien situé. D'où la nécessité pour la collectivité de toujours anticiper la demande. Une des difficultés sera d'ailleurs l'inadéquation des notions de temps entre collectivités et investisseurs, mais aussi la difficulté de répartir de façon équilibrée sur l'ensemble du territoire l'investissement.

A **Lille**, dans l'opération Euratechnologies, la collectivité a choisi d'investir en blanc dans un vaste projet immobilier (ancien bâtiment industriel protégé) avec l'objectif de lancer la reconquête urbaine de tout un quartier : il s'agit de l'usine Leblan.

Livraison des bureaux : pour qui et comment ?

Suivant les utilisateurs et les processus de production, les opérations de bureaux sont distinctement répertoriées et classées. Usuellement, les professionnels distinguent :

- les opérations en « compte-propre » : Ce sont des opérations réalisées par un utilisateur, pour ses besoins propres. Comme celles-ci échappent au champ d'intervention des commercialisateurs, elles ne font pas partie des statistiques concernant les transactions comptabilisées sur un territoire.
- les opérations « clés en main locatif » : elles concernent la construction d'un immeuble pour un utilisateur ayant signé un bail pour un immeuble à construire. Par la suite, le promoteur de l'immeuble soit le vendra à un investisseur, soit le gardera en patrimoine.
- on parle de « pré-commercialisation » lorsque les utilisateurs s'engagent avant la livraison effective de l'immeuble. Les « bureaux en gris » s'inscrivent dans le processus de pré-commercialisation et concernent les projets qui ont obtenu un permis de construire et dont la construction ne sera lancée qu'après la location ou la vente de tout ou partie à un ou plusieurs utilisateurs ce qui permet un gain de temps appréciable sans trop de mobilisation financière mais exige de construire du standard.
- enfin, les « bureaux en blanc » concernent les constructions qui sont lancées sans location ou vente préalable à un ou plusieurs utilisateurs.

PAROLES D'ACTEURS



“Un contact doit être satisfait dans un temps de 3 à 6 mois et pour cela il faut être réactif en ayant des immeubles en blanc”

Alain Lavrador, Directeur Economie de Reims Métropole



Cap Joliette" à Marseille : une offre nouvelle en grandes surfaces pour la BNP - crédit : agAM



Entreprise ADIA à La Défense - crédit : agAM

Les carences de l'offre en « grandes surfaces »

Les 3/4 des demandes environ portent sur le créneau des petites surfaces et l'essentiel des transactions concerne des surfaces inférieures à 500 m². Mais petite surface ne signifie pas systématiquement petite entreprise. En effet, une multinationale peut très bien s'implanter dans une succursale pour tester le marché et voir, *in situ*, les possibilités de développement. Néanmoins, l'association « grandes entreprises - grandes surfaces » prévaut dans les esprits et permet d'attirer de grands sièges sociaux passe de fait par une offre significative en grandes surfaces.

Pour rendre plus explicites les relations entre la taille des entreprises et les surfaces de bureaux occupées, nous pouvons, à titre indicatif, mentionner les repères suivants établis à partir de ratios m²/emploi variant de 15 (bureaux de type « open spaces ») à 20 (bureaux cloisonnés). Les surfaces mentionnées dans le tableau ci-dessous correspondent à des seuils de surfaces souvent mentionnés par les commercialisateurs (cf. tableau ci-dessous).

Surfaces de bureaux	Nombre d'emplois correspondants
200 m ²	10 à 15 emplois
500 m ²	25 à 35 emplois
1 000 m ²	50 à 70 emplois
2 000 m ²	100 à 150 emplois
5 000 m ²	250 à 350 emplois

A la lecture du tableau, on en conclut donc que la demande en province est essentiellement portée par des petites structures qui dépassent rarement 35 salariés. Généralement, pour ce qui concerne les villes de province, on parle de « grandes surfaces »

pour les bureaux dont la surface dépasse 1 000 m², voire 2 000 m². Aussi, à partir de 50 salariés, on estime en province qu'on a affaire à de « grandes entreprises ». Pour Paris Ile-de-France, le seuil des grandes surfaces est plus haut et s'établit à 5 000 m², soit des entreprises ayant plus de 250 salariés. Ainsi, la division « grandes surfaces » d'Atisreal Paris-Ile-de-France s'occupe des demandes de bureaux supérieures à 5 000 m².

Le constat général en province est le manque d'offre de bureaux excédant 1 000 m². Ce déficit de grandes surfaces est parfois qualifié de « dramatique ». A Marseille, les professionnels estiment que l'inadéquation entre la demande exprimée au-delà de 1 000 m² et l'offre proposée constitue un handicap pour assoir la vocation internationale d'Euroméditerranée. L'impossibilité d'offrir des plateaux de plus de 1 000 m² est un frein à l'implantation d'entreprises à fort pourcentage d'emplois métropolitains supérieurs : « On ne peut pas demander à une banque de s'installer sur plusieurs étages » s'insurge un professionnel.

A Toulouse, les tensions entre l'offre et la demande concernent surtout les grandes surfaces. Le marché de bureaux toulousain ne propose que sept surfaces supérieures à 1 000 m² et aucune supérieure à 3 000 m². A côté de Nancy, le segment de l'offre de plus de 1 500 m² est « rare et cher ».

L'analyse du rapport annuel sur l'immobilier d'entreprise en région de « CB Richard Ellis » pour 2006, confirme les impressions perçues dans les villes de notre panel. L'offre en « grandes surfaces » est rare dans pratiquement toutes les villes. Il apporte un éclairage intéressant sur la nature des établissements qui ont acquis ou loué des grandes surfaces en 2006. On observe que ce sont surtout les établissements publics et parapublics qui constituent l'essentiel de la demande placée sur le segment des grandes surfaces.

A **Lille** et **Marseille**, ce sont les administrations publiques qui se distinguent dans ce domaine : 40 000 m² pour le Conseil régional de Lille, 13 000 m² pour celui de Marseille. Même constat à Nantes et Metz où ce sont aussi les Conseils régio-



“Petites surfaces ne signifient pas systématiquement petites entreprises. Une multinationale peut très bien s'implanter d'abord dans une succursale qui lui permettra de faire un galop d'essai pour calibrer le potentiel du marché”

Pascal Schori, Directeur Régional PACA AtisReal.



Travaux à Clairmarais à Reims - crédit : AUDRR

naux qui sont à l'origine des transactions les plus importantes. A Bordeaux, ce sont le Rectorat (7 000 m²) et la Communauté urbaine (2 700 m²), à Nancy, c'est le CHU (9 000 m²), à Montpellier, ce sont également les services publics qui sont les plus présents sur ce segment du marché...

Au regard de ce tour d'horizon des principales villes en région, il convient de se poser la question de savoir s'il n'y a pas confusion dans les esprits. D'une part, il est affirmé que pour attirer les grands comptes et les multinationales, il faut disposer d'une offre en « grandes surfaces ». D'autre part, il est constaté que la demande placée dans ce créneau concerne surtout les administrations et les établissements para-publics...

Bien entendu, les contre-exemples existent. Les plus grosses transactions effectuées en Avignon (Groupe Lafarge), à Caen (Philips) ou à Grenoble concernent des entreprises privées. De manière plus prégnante, Nice Sophia-Antipolis et Strasbourg se démarquent également. Dans la première, ce sont les entreprises liées aux télécommunications qui sont les plus consommatrices de grandes surfaces même si la plus grosse transaction concerne « France Télécom » une entreprise qui vient du secteur public. Pour la seconde, si les administrations sont, comme ailleurs, très présentes sur ce segment de marché, les banques occupent une place importante.

A **Lille**, les programmes récents proposent de grandes surfaces qui ont intéressé des utilisateurs privés. Récemment ont été commercialisés : 3 000 m² pour la société Laser Contact à Villeneuve d'Ascq, 9 000 m² pour une société privé dans l'immeuble Crystal à La Madeleine, 1 600 m² pour la société Cegetel dans l'immeuble Axe Europe à Euralille, 1 100 m² pour la plateforme d'appel TNT à Tourcoing.

Rennes semble avoir réussi le pari d'avoir installé dans de grandes surfaces aussi bien des services publics que des entreprises privées liées aux spécialisations économiques du territoire.

Ces trois dernières années, on a observé à Rennes une multipli-

cation des transactions de plus de 1 000 m². Si celles-ci étaient encore exceptionnelles il y a trois ou quatre ans, elles sont aujourd'hui récurrentes. Les principales opérations de ces dernières années se concentrent autour des centres d'appels (EDF, Téléperformance, CMB), du secteur public (Conseil régional, DDE-DRE, Impôts, EDF, GDF, Police des frontières, DIREN...) et de grands établissements privés spécialisés dans l'informatique (Sopra, Unilog, Cap Gemini...). Elles concernent également les activités financières (AG2R, MSA, BNP, Caisse d'Épargne...) et les nouvelles technologies (Teamcast, Agreentech, Thales, Cegetel...). Quelques demandes sont exogènes (centres d'appels, centres informatiques) mais la plupart se révèlent endogènes, liées à une croissance interne ou à une réorganisation des services. L'implantation des « grands comptes » répond à des critères particuliers : recherche d'économies, volonté de modernisation des locaux et de l'organisation managériale, importance de l'adresse.

Si les grandes surfaces font défaut en location, les professionnels signalent également le déficit des petites surfaces de bureaux à l'achat. Elles sont pratiquement introuvables alors que la demande est forte pour les surfaces inférieures à 200 m².

Les effets de concurrence

Le marché de bureaux est hyper-concurrentiel. Une concurrence qui s'exprime à tous les niveaux géographiques : à l'échelle des métropoles européennes, régionales et au niveau local.

La concurrence de proximité s'exerce au sein des systèmes urbains complexes lorsque la gouvernance métropolitaine est faible, fragmentée ou tout simplement absente. Il est symptomatique de constater que les professionnels considèrent comme un « marché unique » le bassin d'emploi d'Aix-Marseille alors que les stratégies économiques en général, et celles concernant l'immobilier de bureau en particulier, ne sont pas toujours coordonnées et entrent parfois en concurrence. Pour ce qui concerne l'immobilier de bureaux, les synergies res-

PAROLES D'ACTEURS



“Les loyers dans Euralille souffrent d'une concurrence forte lorsqu'on les compare aux loyers des produits tertiaires situés dans les parcs périphériques”



Tertiaire et logement "Hoover" à Lille - crédit : ADU - DL



Bureaux et logements à Saint-Ouen - crédit : laurif

tent à trouver pour optimiser la « réelle complémentarité existante entre Aix et Marseille qui composent deux sous-marchés dans un même bassin économique ».

La concurrence s'exerce aussi au sein même des territoires entre sites d'activités et produits immobiliers. Elle est assez clairement identifiée et reconnue en Ile-de-France où les professionnels suivent de près les mouvements d'entreprises du centre vers les nouveaux pôles tertiaires émergents de la périphérie. En province, la coexistence des centres d'affaires centraux et des pôles tertiaires périphériques ne semble pas, a priori, poser problème.

Le son de cloche est le même à Lille et à Marseille où l'essentiel est de proposer une large gamme de produits pour répondre à une demande variée (en termes de prix, de produit, de localisation, de clientèle...). Il ne faut surtout pas concentrer l'offre en un seul endroit géographique, il faut des alternatives aux quartiers d'affaires, il faut du neuf et du seconde main, du produit centre et périphérique.

A **Rennes**, il n'y a pas de réelle concurrence entre le centre et la périphérie pour une raison simple : la raréfaction du foncier en hyper-centre et le manque d'opportunités de grandes surfaces sur le marché du seconde main. En 2005, 80% des transactions ont donc été réalisées en périphérie.. Cette répartition de l'offre ne semble pas un handicap pour l'attractivité du marché rennais car l'accessibilité des parcs tertiaires se révèle de très bonne qualité, notamment pour les salariés et les utilisateurs (PME-PMI, TPE) qui souhaitent disposer d'un espace de stationnement. Si deux pôles tertiaires importants sont en projet dans le centre autour de la Gare TGV et de la ZAC Clémenceau (respectivement 45 000 m² et 30 000 m²), leur réalisation ne rééquilibrera pas le rapport centre / périphérie.

Le sceau de la complémentarité revendiquée entre sites et produits ne doit pas occulter le fait que la logique de l'offre immobilière est aujourd'hui dominante. Les logiques foncières et immobilières ont pris un caractère très directif sur la demande

des entreprises et donc sur leur localisation et leur mode « d'hébergement ». Une entreprise peut ainsi se retrouver dans des bureaux en périphérie du fait de l'absence d'offre en centre-ville. Une petite entreprise qui s'inscrit dans une logique patrimoniale et qui cherche à acheter une petite surface, trouvera difficilement son produit dans un marché largement dominé par le locatif. La production récente de bureaux tend à renforcer la polarisation des activités tertiaires et nourrit le renforcement de la spécialisation des espaces métropolitains. Il appartient à la fois aux instances locales d'accompagner le marché tout en veillant à la préservation des enjeux fondamentaux du territoire en matière d'urbanisme.

La concurrence existe aussi entre les bureaux et les autres composantes de l'immobilier d'entreprise. Aujourd'hui, les bureaux ont largement la faveur des investisseurs qui les préfèrent aux locaux commerciaux, d'entrepôts et d'activités. Selon les experts, la valorisation relative de l'immobilier de bureaudemeure cohérente avec l'environnement du marché locatif et celui du marché des capitaux.

Pour ce qui concerne nos quatre principaux marchés régionaux (Lyon, Lille, Marseille, Toulouse), on observe que les bureaux ont concentré les deux tiers des investissements en immobilier d'entreprise réalisés en 2005. La tertiarisation croissante de l'économie et les recompositions liées à la mondialisation plaident en faveur d'un maintien de la prééminence des bureaux dans les investissements. Reste à savoir si les territoires n'ont pas aussi intérêt à diversifier leur développement économique en recherchant plus de mixité dans la production de l'immobilier d'entreprise.

Si les autres produits d'immobilier d'entreprise ne semblent pas pour l'instant concurrencer sérieusement les bureaux, on observe dans les métropoles où la rareté de l'offre foncière est prégnante, une concurrence entre développement économique et développement résidentiel. Bureaux et logements font l'objet d'un double arbitrage au niveau politique et au niveau des investisseurs. Pour ces derniers, les choses sont très claires, ils privi-



PAROLES D'ACTEURS

“Un marché immobilier est viable s'il offre une complémentarité des produits au sein d'une même métropole”

Philippe Venturini, Directeur Régional PACA, DTZ Jean Thouard



"Anticiper la demande et coller au marché" tel est le leitmotiv des professionnels - crédit : agAM

légient les opérations les plus rentables. Qu'il s'agisse de bureaux ou de logements, peu importe, l'essentiel étant que les investissements soient sûrs et profitables. Pour les responsables des collectivités locales, cette concurrence est plus difficile à gérer et représente parfois un véritable dilemme dans les choix à réaliser. Pour les métropoles en déficit de foncier, l'équilibre entre développement résidentiel et économique suppose des choix politiques lisibles et compréhensibles par les « forces vives » du territoire.

Le manque de régulation du marché

Les effets de la concurrence territoriale, de la pression de la demande, et de la logique de financiarisation, voire d'internationalisation, de l'immobilier de bureau peuvent engendrer des dysfonctionnements du marché. D'une manière générale, les professionnels estiment que les risques de tension demeurent faibles pour les marchés des métropoles nationales. En effet, le rapport offre/transaction est majoritairement équilibré. Aucune situation de sur-offre (*) n'est observée tandis que seulement quelques villes, dont Marseille et Toulouse, sont en légère sous-offre (*).

Toutefois, aussi bien les professionnels que les responsables des collectivités locales évoquent un manque de régulation de marché qui n'a pas tout à fait le même sens pour les uns et pour les autres.

Pour les instances publiques, la nécessité de réguler le marché est liée à une volonté de corriger les excès du marché, en particulier lors des épisodes euphoriques. L'exemple de Rennes, déjà largement évoqué, montre comment un marché peut être régulé par la collectivité publique par le biais de l'affectation des droits à construire. En maîtrisant la production neuve, la collectivité veille à ne pas déstabiliser le marché de seconde main. En jouant sur les volumes annuels de production, elle réduit les risques de développement de la vacance dans les immeubles de bureaux les moins bien lotis, etc.

Pour les professionnels, la pire expression du manque de régulation du marché est de ne pas pouvoir satisfaire la demande quand elle est « énorme ». On comprend leurs frustrations quand on sait que les capitaux sont en abondance aux portes de nos métropoles et que cela ne va pas forcément durer... En ce sens, un marché « régulé » est d'abord un marché réactif, capable de proposer rapidement - le plus vite possible - une offre répondant à une demande. « Si une entreprise a un projet et qu'elle répond favorablement, il faut que l'opération soit réalisée dans les 6 à 8 mois qui viennent, si ce n'est pas dans les deux mois ! » précise un commercialisateur. Les territoires qui gagnent sont ceux capables de générer une offre collant à la demande au bon moment. « Avant l'heure, c'est pas l'heure, et après l'heure, c'est plus l'heure » : le dicton est particulièrement vrai pour le marché de bureaux. Les territoires les moins réactifs prennent le risque de s'inscrire à contre-tendance. Rien de pire pour une métropole que d'être en situation de sous-offre lorsque le marché est porteur et d'être en situation de sur-offre lorsque la demande n'est plus au rendez-vous...

Anticiper la demande et coller au marché, tel est le leitmotiv des professionnels. Ils attendent d'être mieux informés par les aménageurs publics et les collectivités et souhaitent que soient multipliés les contacts au cours de la vie d'une opération d'aménagement. Ils préfèrent un dialogue permanent à l'élaboration et la mise en place d'un schéma rigide. Si certaines opérations ne sont pas dans le marché, c'est, parce que, selon eux, on ne leur a pas demandé leur avis...

En bref, la nécessité d'un partenariat étroit et permanent entre la sphère publique et privée paraît être le meilleur gage pour garantir un marché régulé. L'importance du partenariat public-privé, déjà évoqué dans le chapitre précédent, s'affirme avec force pour construire une vision prospective partagée.

(*) On parle de sur-offre lorsque le volume de l'offre est au moins deux fois supérieur à celui des transactions. Les situations de sous-offres correspondent à des marchés où l'offre disponible est inférieure aux transactions.



“Les ZAC et les PLU doivent être des outils permettant d'avoir une régulation claire du marché”

Pascal Schori, Directeur Régional AtisReal PACA.



La construction de la LGV-Est à Reims - crédit : AUDRR
Projet tertiaire au Parc de la Haute Borne à Lille - crédit : ADU-DL
Construction d'immeubles à Vélisy - crédit : laurif



Les réponses des territoires

Les relations existantes entre l'immobilier de bureau et la compétitivité économique amènent les territoires à réfléchir sur les modalités de mise en œuvre d'un urbanisme tertiaire qui impacte fortement le développement métropolitain. Il s'agit de concilier les intérêts économiques et les intérêts fondamentaux du territoire. Pour ce faire, il appartient aux décideurs d'anticiper au mieux les évolutions du marché pour agir au bon moment, au(x) bon(s) endroit(s) et de la meilleure manière. Ceci suppose en préalable de disposer d'un système d'observation constituant un véritable outil d'aide à la décision.



Immobilier de bureaux: un urbanisme à ne pas isoler - crédit : agAM



Le marché de bureaux : un monopoly métropolitain ? - crédit : Ebay.fr

Dans le cadre d'économies métropolitaines de plus en plus tertiaisées, les bureaux ne peuvent plus être considérés comme de simples biens immobiliers et de service. Au regard des évolutions récentes, il semble que l'organisation métropolitaine se façonne de plus en plus à partir des marchés immobiliers de bureau. Le rapprochement des trois items qui ont servi de fil rouge dans les deux premiers chapitres (attractivité, métropolisation, marchés de bureaux) nous amènent tout naturellement à aborder ce troisième chapitre sous l'angle de l'urbanisme tertiaire.

Un urbanisme à ne pas isoler

L'association du vocable « urbanisme » qui fait référence à l'organisation de la ville et de ses territoires à celui de « tertiaire » qui renvoie à un secteur économique qui regroupe les activités de services, érige les bureaux à un rang qu'ils n'ont pas eu jusqu'à présent. A l'instar des commerces dont les nouvelles formes de distribution et de localisation ont bouleversé l'organisation des villes, les bureaux agissent aujourd'hui de manière déterminante sur l'évolution des métropoles. Comme il existe un « urbanisme commercial », il faut bien désormais évoquer les bureaux à travers le même prisme et parler « d'urbanisme tertiaire », ceci d'autant plus que les enjeux de l'urbanisme tertiaire sont devenus fondamentaux. En l'occurrence, les métropoles ont beaucoup à gagner pour répondre aux enjeux tertiaires comme elles ont beaucoup à perdre... En effet, Il apparaît désormais assez clairement que la mondialisation des économies nationales a fait entrer les métropoles dans un modèle qui fonctionne selon les mêmes schémas de production et qui répond à des stratégies d'acteurs elles-mêmes mondialisées.

Dans un système économique où les territoires urbains sont à l'échelle mondiale et où les métropoles, grandes ou petites, s'inscrivent dans un contexte de concurrence exacerbée, quelles sont les options possibles ?

- les métropoles peuvent-elles rester à l'écart d'un marché sans frontière et se priver d'investir pour se prémunir des effets pervers de la mondialisation et d'une urbanisation dictée prioritairement par des mécanismes de rentabilité ?
- les métropoles doivent-elles se jeter corps et âme dans une quête éperdue d'attraction des entreprises qui, aujourd'hui, détiennent les clés du dynamisme et de la prospérité des territoires ?

Monopoly ?

A ces questions-clés, il appartient à chaque territoire d'apporter une réponse longuement réfléchie. En effet, l'Europe tertiaire ressemble aujourd'hui à une sorte de Monopoly métropolitain où les succès se font et se défont d'un simple coup de dés. De nombreux immeubles changent de main chaque année et l'analogie avec ce jeu de société symbolise assez bien les aspects apparents et spectaculaires de la « capitalisation » du marché de bureaux dans les métropoles, tout du moins parmi celles qui comptent sur l'échiquier européen. Avant d'esquisser, dans ce dernier chapitre, des pistes de réflexion visant à servir de cadre de réflexion à la prise en compte de l'urbanisme tertiaire dans les politiques urbaines, un certain nombre de rappels préalables sont nécessaires.

Quelques rappels sur le marché de bureaux :

- un mode de fonctionnement complexe où intervient une multitude d'acteurs qui relèvent à la fois de la sphère publique (Etat, collectivités locales), para-publique (sociétés d'économie mixte) et privée (promoteurs-constructeurs, marchands de biens, commercialisateurs, investisseurs, banquiers, architectes). Tous oeuvrent, à leur niveau et selon des stratégies qui leur sont propres, pour une même « clientèle » : les utilisateurs finaux, c'est à dire majoritairement les entreprises, l'ensemble fonctionne selon les règles de l'offre et de la demande.
- un schéma de fonctionnement en prise directe avec l'évolution de la conjoncture économique. De fait, le marché de bureaux connaît des cycles marqués et réguliers de croissance et de



PAROLES D'ACTEURS

“Proposer des surfaces de bureaux hors du centre ville reste encore relativement difficile”

Jean-Marc Gilson Directeur Général délégué Arthur-Loyd Nancy-Metz



Esplanade De Gaulle à Rennes - crédit : Rennes

décroissance. Désormais, le marché de bureaux est en phase avec les marchés des capitaux, ce qui a pour effet d'entraîner les métropoles dans des systèmes spéculatifs plus instables,

- un enjeu géostratégique de premier ordre pour les territoires dans le cadre d'une économie mondialisée et fortement tertiaisée. La captation de la richesse fiscale et des emplois stratégiques - les fameux emplois métropolitains supérieurs - est devenue un objectif désormais affiché par la grande majorité des métropoles nationales. L'immobilier de bureau apparaît aujourd'hui comme l'un des principaux vecteurs d'attractivité économique des territoires,
- l'enjeu urbain pose à nouveau la question du rapport entre centre(s) et périphérie(s) des métropoles : comment gérer les processus de concentration géographique ?

Ce chapitre n'entend pas apporter des réponses à toutes les questions posées par l'urbanisme tertiaire qui couvre un champ très vaste où s'entremêlent des enjeux relevant de la finance, de l'urbain, de l'économie, du social, de la communication et du politique. Il se limite à proposer un guide de lecture de l'urbanisme tertiaire à l'attention de tous les acteurs qui interviennent dans ce domaine et, bien naturellement, au premier chef à la sphère publique qui est en attente de clés de compréhension d'un phénomène dont on mesure encore mal les effets.

“Compétition entre investisseurs”

La masse des capitaux disponibles a introduit une compétition sévère entre investisseurs qui agissent depuis plusieurs mois dans l'urgence



L'information, un vecteur de communication - crédit : agAM



L'observatoire de l'immobilier d'entreprise de Reims - crédit : AUDRR

3-1 Une observation efficace et innovante à mettre en place

L'immobilier de bureau constitue un levier stratégique pour développer les grandes métropoles régionales mais aussi les villes moyennes. De fait, la mise en place de stratégies efficaces suppose de bien connaître les rouages du marché de l'immobilier de bureaux. Pour se faire, les territoires ont intérêt à bénéficier d'un système d'observation efficace et innovant.

Malgré les apparences, la pléthore de bilans et de tableaux de bord divers et variés qui sont publiés, la transparence des marchés immobiliers n'est pas si claire qu'elle n'y paraît et comporte des zones troubles voire d'ombre... Ce constat peut paraître paradoxal car on a tendance à penser que l'immobilier de bureau est plus facile à appréhender que d'autres secteurs économiques. Pourtant, la visibilité du bien est forte et il est difficile de trouver plus identifiable qu'un immeuble de bureaux. Cependant, force est de constater que lorsqu'on regarde dans le détail, on oscille, entre transparence et opacité et entre science et hasard.

L'obscur « clarté » des marchés s'explique à la fois par le caractère stratégique de certaines informations et par la difficulté à compiler et à comparer des informations d'origines très diverses.

Parfois, l'absence ou la dissimulation d'informations, voire la diffusion de données bricolées ou arrangées dans certains bilans créent un sentiment de confusion. Ceci d'autant plus aujourd'hui que les enjeux financiers sont considérables pour tous : du territoire concerné (réceptacle du projet) aux investisseurs (financeurs des projets). Dans le cadre d'un marché où les aspects psychologiques jouent un rôle non négligeable, chacun d'eux participe plus ou moins consciemment, à l'entretien d'un certain climat qui peut passer de l'euphorie à la panique en des temps records. C'est pourquoi, ni la lecture des publications annuelles des professionnels, ni la participation à des réseaux d'observatoire qui se contentent d'échanger des informations plus ou moins conventionnelles ne s'avèrent suffisants pour bien décrypter les mécanismes du marché.

La mise en place d'une observation efficace et innovante constitue un premier pas à faire pour mieux agir dans le domaine de l'urbanisme tertiaire. Localement, la demande de mise en place (ou le renforcement) de clubs de réflexion et d'échanges est plébiscitée. La mise en place de méthodes d'observation communes et l'organisation d'échanges entre les professionnels et les responsables des territoires sont des préalables jugés nécessaires pour mener à bien des politiques cohérentes en matière d'immobilier de bureaux. Les exemples évoqués ci-après illustrent la multitude de champs d'observation à investir ou à ré-investir pour construire une vision claire et partagée des tendances à l'œuvre sur les territoires.



PAROLES D'ACTEURS

“Même si la transparence ne saurait être parfaite, les investisseurs en demandent toujours plus. L'abondance et la qualité des informations constituent des atouts indispensables pour un site qui souhaite attirer un flux important de capitaux” Guy Marty, directeur général de l'IEIF (Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière)



Un exemple de partage de la connaissance : Le RNOIE

Le Réseau national des observatoires de l'immobilier d'entreprise (RNOIE) est un réseau informel regroupant actuellement une quinzaine d'observatoires.

Cet outil d'analyse du marché en région a en charge de :

- diffuser et analyser les principaux indicateurs du marché de l'immobilier d'activité en région,
- mettre en place des méthodes d'observation communes,
- assurer des échanges avec les professionnels de l'immobilier et les administrations,
- promouvoir le marché des métropoles régionales.

Il organise régulièrement des rencontres permettant à ses membres d'échanger avec des spécialistes et des professionnels du secteur et il publie tous les ans un bulletin national.

Le réseau s'est attelé récemment à deux projets :

1/ La définition d'un corpus de définitions commun entre les observatoires de bureaux afin de comparer ce qui est comparable. L'objectif est de renforcer la lisibilité de ce marché dans les métropoles régionales. L'uniformisation des méthodes de collecte de l'information permet aux dif-

férents analystes extérieurs d'appréhender de manière identique les informations fournies sur l'état des marchés régionaux. Le travail d'harmonisation des indicateurs a été mené en partenariat avec l'observatoire d'Ile-de-France GIE Immostat rassemblant les principaux commercialisateurs nationaux (Atis Real Auguste-Thouard, CB Richard Ellis, DTZ Jean Thouard, Insignia Bourdais et Jones Lang LaSalle).

2/ La création d'un site internet (www.rnoie.org)

Les limites du réseau

Le réseau ne permet pas en tant que tel de connaître finement le fonctionnement de tous les marchés des bureaux puisque les dynamiques locales et les jeux d'acteurs sont très différents d'une métropole à l'autre.

En revanche, il permet :

- d'éclairer la dynamique des marchés régionaux par rapport au marché parisien.
- de s'intéresser aux grandes métropoles régionales (une visite sur site par an).
- de bien cerner les enjeux des métropoles régionales pour promouvoir leur marché respectif notamment au niveau de l'outil d'observation (et ses lacunes).

Un exemple d'amélioration souhaitable : le taux de vacance

L'exemple des taux de vacance est assez éloquent. Ce taux est un ratio entre le total des surfaces de bureau vacantes (sous-location comprise) et le parc total de bureaux d'un territoire donné. Voilà un indicateur stratégique que l'on trouve fréquemment dans les publications. Lorsqu'il est faible dans une métropole, il est d'usage de considérer que le marché se porte bien et/ou que l'on se trouve en situation de sous-offre. Lorsqu'il est élevé, il traduit une situation de sur-offre liée au fait que la demande n'est pas au rendez-vous ou que la production a été sur-estimée par rapport aux capacités d'absorption du marché.

En bref, un faible taux de vacance, c'est plutôt bon signe et un taux élevé, c'est l'inverse. Cette fonction « thermomètre » du taux de vacance a un triple effet :

- il donne la température du marché - fiévreux ou pas- et donc renseigne investisseurs et concurrents territoriaux sur l'état de santé présumé du marché local,
- il influe sur la nature des rapports de force entre bailleurs et occupants avec un impact sur l'orientation - à la hausse ou à la baisse - des valeurs locatives,
- il constitue un indicateur d'alerte pour ceux qui ont en charge le devenir des territoires. Selon le niveau des taux et leur persistance en position haute ou basse, ils décideront s'il faut appuyer sur le frein ou l'accélérateur des projets urbains...





Toulouse - Campans Immeuble le Caffarelli - crédit : Auat



Bureaux vacants sur le marché (Reims) - crédit photo : AUDRR

Toujours à titre d'exemple, l'extrait de presse ci-dessous analyse la situation de la vacance dans les principales villes d'Europe.

« ...La moyenne du taux de vacance pour les 24 villes mentionnées dans l'indice a chuté de 30 points de base au cours du trimestre (...). Quinze des vingt-quatre villes mentionnées dans l'indice ont enregistré des taux de vacance à 1 chiffre, contre 14 villes au second trimestre. Amsterdam et Francfort ont enregistré les taux de vacance les plus élevés (17 %), contrairement à Moscou (2,5 %) et Madrid (4,8 %), où l'on trouve les taux les plus bas d'Europe ».

Il convient de savoir que, selon les pays, un même vocable ne se définit pas forcément de manière identique. En Allemagne, les immeubles sous-loués ne sont pas considérés comme vacants alors qu'ils sont comptés parmi les vacants en France. En revanche, la France exclut de la vacance les locaux que le propriétaire veut louer rénovés mais dont les travaux ne démarrent qu'après la signature d'un bail. Enfin, en Espagne, seules les surfaces immédiatement disponibles sont prises en compte.

Cet exemple illustre la difficulté à comparer les marchés européens entre eux et montre comment des erreurs d'interprétation peuvent être réalisées à partir de biais méthodologiques.

Définition de la vacance des bureaux en France

C'est la superficie totale des locaux physiquement vacants, disponibles pour une occupation dans les trois mois (cette période couvre la période de travaux d'aménagement) et en cours de commercialisation pendant la période d'étude. La vacance inclut les locaux proposés en sous-location qui peuvent être comptabilisés à part.

in « l'officiel de l'immobilier d'entreprise, numéro 14, avril 2006. « pour la transparence des marchés européens » . Alain Béchade, vice-président d'Atisreal et Marie Chevalier, Directrice Atisreal international recherche.

Cette première réserve sur la comparaison du taux de vacance concernant les métropoles européennes ne s'applique pas aux métropoles nationales puisqu'en France, la notion de vacance est la même pour tous. Le problème est que si le numérateur - la vacance- ne pose pas de problèmes a priori, c'est le dénominateur - le parc total de bureaux- qui est sujet à caution.

Force est de constater que les estimations du parc total de bureaux qui servent pourtant à calculer un taux hautement stratégique comme le taux de vacance relèvent très majoritairement d'une même technique : celle du hasard.

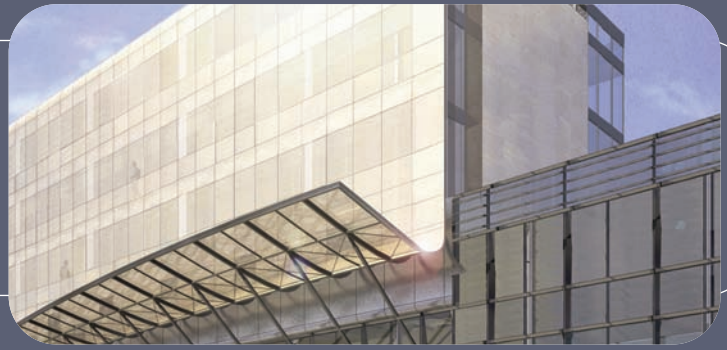
Une attente des professionnels : mieux connaître le parc de bureaux

La connaissance du parc de bureaux demeure à ce jour insuffisante et souvent trop imprécise dans la plupart des grandes villes. C'est sans doute un défi à relever et un chantier important à engager dans les territoires qui souhaitent avoir une bonne lisibilité en matière d'immobilier de bureaux. Un chantier que l'agence d'urbanisme de l'aire toulousaine (AUAT) a réalisé dans le cadre de l'Otie (Observatoire Toulousain de l'Immobilier d'Entreprise). L'auat et l'Otie ont mis au point une méthode de recensement qui a permis de quantifier, mais aussi de qualifier, le parc de bureaux. Le recensement des 2 300 000 m² de bureaux dans l'agglomération toulousaine a nécessité deux ans de travail... il s'est déroulé en trois étapes. Lors de la première étape, le parc locatif a été identifié à partir d'enquêtes auprès des commercialisateurs, des promoteurs-constructeurs et des gestionnaires. Dans un second temps, les autres immeubles tertiaires ont été évalués à partir des permis de construire et des enquêtes de terrain. Enfin, lors de la troisième étape, les résultats ont été validés par les collectivités territoriales en charge de l'économie. Ce travail, outre l'intérêt premier qu'il représente pour afficher un chiffre fiable sur le volume du parc tertiaire, permet de retracer les grandes étapes de la construction de bureaux, d'affecter un poids à chaque grand pôle à vocation ter-

« Une meilleure connaissance de l'état du parc de bureaux francilien et des opérations de renouvellement est nécessaire »

Observatoire national des marchés immobiliers

Le renouveau du parc de bureaux francilien, lettre n°35 (janvier 2005)



Immeuble "République" à Nancy - crédit : Arte-Charpentier

tiaire et enfin, de connaître la répartition du parc selon les différents statuts d'occupation : administrations, grands utilisateurs comme le groupe Airbus, le CNES ou Alcatel et la part du secteur locatif.

A Lyon, une association regroupant des acteurs locaux qui participent à l'activité immobilière s'est aussi engagée dans une démarche de quantification et de qualification du parc de bureaux. Le Cecim (Centre d'étude de la conjoncture immobilière) a créé une base "immobilier d'entreprise". Cette association qui regroupe les professionnels de l'immobilier et des organismes publics, est équipée depuis le 1^{er} janvier 2006 d'un observatoire qui propose un recensement complet du parc de bureaux du Grand Lyon selon deux critères : le flux des transactions d'une part et l'état du parc immobilier d'entreprise d'autre part.

Une méthode proposée pour connaître les stocks

Dans le groupe de travail constitué à la faveur de cet ouvrage, une autre piste a été évoquée pour la connaissance du parc de bureaux : celle du fichier des propriétés bâties de la DGI (Direction Générale des Impôts). Les services fiscaux ont procédé en 1990 à une révision du calcul des bases d'imposition de la taxe foncière sur les propriétés bâties. Tous les locaux assujettis à cette taxe c'est-à-dire tout le parc sauf une partie du patrimoine public) ont été classés en une dizaine de catégories immobilières assez pertinentes : bureaux, entrepôts, commerces... Les locaux assimilables à des bureaux sont eux-mêmes subdivisés en trois catégories. Ceux de la catégorie 1, sont des bureaux de type classique et immeubles administratifs divers ne présentant pas un caractère particulier. La catégorie 2 concerne les locaux de haute technologie et la catégorie 3, les locaux techniques divers comme les centres informatiques, les studios de radio...

Si cette piste n'a pas été exploitée, c'est qu'il y a deux problèmes qui font obstacle à son exploitation. En premier lieu, si la révision effectivement eut lieu en 1990 voire dans les années postérieures, la loi qui doit l'officialiser en terme de références fiscales n'a toujours pas été votée ! Aussi, les bases de référence en

vigueur sont toujours celles de 1970 et qui s'appuient sur des critères immobiliers aujourd'hui dépassés puisqu'à cette époque les bureaux n'étaient pas identifiés en tant que tels.

Deuxième problème induit par le premier : comme ce fichier n'a pas d'existence légale, il n'est pas communicable. Pourtant, l'accès à ce fichier et son exploitation permettraient de connaître (en m²) et de localiser une part importante du parc de bureaux .

La connaissance quantitative et qualitative du parc de bureaux est un besoin unanimement exprimé. A commencer par les professionnels de l'immobilier qui sont très demandeurs de voir aboutir une méthode partagée et généralisée permettant une estimation au plus proche de la réalité.

Les bons conseils du Cnis (Conseil national de l'information statistique)

Une dimension importante du programme statistique à moyen terme devrait être la mobilisation des sources fiscales pour améliorer la connaissance du parc de bureaux et son occupation. Malgré les problèmes que posent ces sources (problèmes de définition, de champ, de qualité, de lourdeur), l'alternative constituée par la source statistique n'existe pas en la matière. Actuellement, seul le fichier de la taxe sur les bureaux en Ile-de-France fait l'objet d'une exploitation annuelle qui fournit une estimation des surfaces de bureaux, par département et commune, dans cette région. Les résultats sont publiés par l'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise (ORIEIF). Le moyen terme pourrait être l'occasion d'élargir ce dispositif en utilisant le fichier révisé de la taxe foncière sur les propriétés bâties pour connaître, à l'aide de quelques indicateurs statistiques, le parc de bureaux à un niveau fin sur une année. Ces informations seraient complétées par celles issues du répertoire général des locaux non affectés à l'habitation (RGLNAH), qui permet un enrichissement annuel du fichier de la taxe sur les propriétés bâties par des données venant du fichier de la taxe professionnelle.

Les conditions d'utilisation et d'exploitation de ces fichiers devront être examinées avec la DGI. En parallèle, il serait souhaitable

La connaissance quantitative et qualitative du parc de bureaux est un besoin unanimement exprimé par les professionnels de l'immobilier.



Construction d'immeuble à Vélisy - crédit : laurif



Parc de la Duranne à Aix-en-Provence : les bureaux s'installent dans la garrigue - crédit : agAM

d'étudier la possibilité de les utiliser comme base de sondage en vue d'enquêtes plus précises sur les utilisateurs des bureaux, à l'instar de ce qui est fait en matière de logement.

Comme nous venons de le voir, la connaissance du stock de bureaux est loin d'être parfaite. En apparence, les flux sont mieux connus et les chiffres beaucoup plus fiables à travers les volumes de transactions répertoriées et communiquées par les professionnels. Pourtant, les volumes de transactions concernant les bureaux neufs ne couvrent pas la totalité de champ des constructions additionnelles qui viennent nourrir le stock. Les bureaux réalisés en compte propre échappent souvent à ces statistiques tout comme les immeubles de bureaux administratifs, les bureaux mixtes réalisés en accompagnement des locaux d'activité et de stockage et enfin, le diffus. Certes, dans le cadre de cette étude centrée sur les relations entre l'immobilier de bureau et le processus de métropolisation, la production « résiduelle » (celle qui n'est pas répertoriée par les professionnels) ne présente qu'un intérêt secondaire. Toutefois, sa non-prise en compte est regrettable car sa connaissance peut être riche d'enseignements.

Les professionnels utilisent souvent la source des permis de construire pour se faire une idée de l'évolution à court terme de la production. C'est une source qui leur permet aussi d'anticiper le marché. En l'état actuel du dispositif statistique concernant les permis de construire (fichier SITADEL du ministère de l'équipement), les chiffres utilisés concernent les autorisations de programmes. L'analyse basée sur les surfaces autorisées, présente un certain nombre d'inconvénients. En premier lieu, tous les programmes autorisés ne voient pas systématiquement le jour car certains sont purement et simplement abandonnés ou subissent des modifications dans leur affectation. De plus, lorsqu'il s'agit de programmes de bureaux soumis aux aléas de la pré-commercialisation, les dates de prise en compte et les dates effectives de réalisation peuvent être espacées de plusieurs années. Aussi, le suivi annuel de la production de bureaux perd beaucoup de sa pertinence.

La production de bureaux : un indicateur de dynamisme

Pourtant, la connaissance globale de la production de bureaux en temps réel ne manque pas d'intérêt. Ramenée au parc total de bureaux (avec les conditions ci-dessus mentionnées), elle permet d'établir un taux de construction qui constitue un indicateur de dynamisme. Savoir si les « x » milliers de m² produits dans un territoire représentent tant de % du parc constitue un véritable indicateur de comparaison entre territoires. Par ailleurs, le rapprochement des surfaces neuves répertoriées par les professionnels (soumises à transactions) de toutes les autres permet de mieux comprendre le fonctionnement global de la production de bureaux et d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes :

- quel est le rapport entre le volume de transactions dans le neuf et celui lié à la construction en propre ?
- existe-t-il des corrélations entre la dynamique privée et publique ?
- que représente la production diffuse ou mixte de bureaux ?

Quels liens établir entre ce type de production et celle qui relève du champ commercial ?

En l'occurrence, la méthodologie est relativement simple à mettre en œuvre. Elle consiste à recenser les programmes réalisés (et non pas autorisés qu'elles que soient leur nature et leur affectation. C'est à cet exercice que se livre l'agence d'urbanisme de l'agglomération marseillaise (agAM) en enquêtant tous les programmes de bureaux réalisés d'une surface supérieure à 150 m². Les pointages réalisés indiquent que le taux de couverture de l'enquête est satisfaisant puisqu'il dépasse 90%. Outre l'intérêt déjà évoqué, elle permet de livrer une géographie complète des bureaux. Au delà des pôles tertiaires clairement identifiés par ailleurs, l'enquête permet de révéler l'existence de secteurs de mixité de fonctions (combinaisons bureaux-locaux d'activité et bureaux-stockage) qui participent aussi à la dynamique tertiaire.



PAROLES D'ACTEURS

“Lorsqu'une économie se porte bien, il faut savoir en profiter et donc être très réactif en répondant à la demande au bon moment”

Pascal Schori, Directeur Régional PACA d'AtisReal.



Entreprises d'un immeuble de bureaux à Lille - crédit : ADU-DL

La connaissance des utilisateurs : une information stratégique qui reste à construire

Quelles sont les entreprises qui occupent les programmes de bureaux neufs ou anciens et quels emplois génèrent-elles ? Les professionnels nous livrent, à partir des surfaces placées, une information qui distingue les entreprises selon leur secteur d'activité. Mais ici aussi, il s'agit des flux et non du stock. Qui est en mesure de faire une typologie d'occupation de tel centre d'affaires il y a 20 ans et de le comparer à l'occupation actuelle ? les entreprises qui occupent aujourd'hui les bureaux des parcs périphériques sont-elles les mêmes qu'il y a dix ans ? Autant de questions auxquelles il va falloir pouvoir apporter des réponses si l'on veut connaître l'impact des bureaux sur le renouvellement du tissu économique et sur la capacité des nouveaux programmes de bureaux à capter - et à garder - les entreprises à vocation métropolitaine. Si la connaissance des entreprises est très utile, elle demeure incomplète si elle n'est pas accompagnée de la connaissance de leurs salariés. Au delà du ciblage sur les entreprises, les territoires aspirent à attirer les fameux et très recherchés "emplois métropolitains supérieurs". La configuration du nouveau recensement de l'INSEE laisse peu d'espoirs de disposer d'informations concernant l'emploi à une échelle fine. Qui sera en mesure de savoir sur son territoire, si les programmes de bureaux livrés ces dernières années ont attiré peu ou beaucoup d'emplois métropolitains supérieurs ?

L'observation dans le temps des occupants et des utilisateurs des bureaux constitue aussi une information stratégique, à ce jour, peu investie. Elle est partiellement appréhendée à l'occasion de départs (par disparitions ou transferts) ou d'arrivées (par créations pures ou transferts) d'entreprises emblématiques en termes de filières, d'image ou d'effectifs. Elle fait rarement l'objet d'une analyse approfondie en mesure de préciser le rôle de l'immobilier de bureaux dans le temps et au sein de l'espace urbain.

C'est là aussi un chantier à investir qui, au delà des pointages qui peuvent être réalisés à partir du fichier Sirene de l'INSEE, nécessite de réaliser des enquêtes spécifiques auprès des entreprises.

Qui sont les occupants du tertiaire ? l'exemple d'Euralille :

Mi 2003, un recensement exhaustif des activités présentes dans le quartier d'Euralille a été réalisé par le cabinet Spire et l'agence de développement et d'urbanisme de Lille Métropole à la demande de la SAEM Euralille. Les 238 établissements recensés à cette époque, employaient 5778 personnes qui se partageaient entre établissements du commerce et établissements hors commerce, ces derniers (93) regroupant 4148 personnes. Parmi ceux-ci, 22 établissements de plus de 50 salariés employaient 3548 personnes et 52 de moins de 10 salariés regroupaient 176 salariés.

Les secteurs d'activités les plus représentés en termes d'emplois étaient :

- 21% dans les transports terrestres (SNCF)
- 18% dans les activités informatiques
- 13% dans les assurances
- 12% dans les intermédiaires financiers
- 11% dans les services aux entreprises
- 8% dans l'éducation (ESC)
- 7% dans l'administration publique
- 5% dans l'électricité gaz (EDF GDF)
- 3% dans la recherche développement

Cette étude est en cours de mise à jour. En effet, les résultats évoluent rapidement du fait de la rotation des entreprises et au gré des commercialisations de nouvelles surfaces.

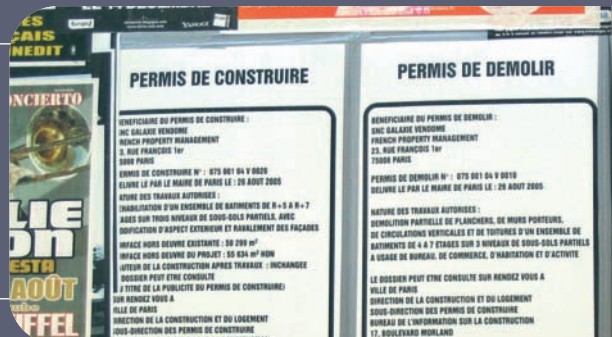
PAROLES D'ACTEURS

"La métropole n'a pas pour le moment de problèmes pour trouver des investisseurs, mais nous avons besoin d'utilisateurs endogènes et exogènes"

Benoit Tirot, Directeur Général d'Arthur Loyd, Lille Métropole



Une opération de réhabilitation à Paris - crédit : laurif



une opération de renouvellement à Paris - crédit :laurif

Mieux connaître le rythme de renouvellement du parc

Le phénomène de renouvellement est apparu suite à la crise immobilière du début des années 90. En période de creux de cycle, la rénovation ou la restructuration apparaît comme le seul moyen de trouver un marché pour les immeubles dévalorisés qui se louent difficilement. En période de reprise, elle permet de valoriser le patrimoine présentant un fort potentiel en réalisant des travaux destinés à placer les immeubles sur le haut de leur catégorie de marché, là où le redémarrage des valeurs locatives se fait plus fortement sentir.

Le renouvellement s'est développé ces dernières années dans les territoires où les possibilités de constructions neuves sont limitées par la rareté du foncier.

Le vocable de « renouvellement » recouvre une grande diversité de situations qui vont de la simple remise en état des lieux à des travaux lourds de type démolition-reconstruction. Ces interventions sur le patrimoine sont diversement prises en compte par les systèmes statistiques : si ceux-ci sont opérants pour les opérations les plus importantes qui peuvent être assimilées à des constructions neuves, les opérations plus limitées restent mal connues car elles échappent souvent à toute autorisation administrative .

Cette absence de données fiables sur les restructurations ne permet pas d'en appréhender correctement le niveau. Or, pour certains territoires comme l'Ile-de-France (voir encart), une meilleure prise en compte du phénomène de rénovation est indispensable.

Un exemple d'approche du renouvellement du parc : L'enquête menée par l'ORIE en Ile-de-France.

Fort du constat que le renouvellement du parc constitue un enjeu important en Ile-de-France et qu'aucune source statistique ne permet, en l'état actuel, de connaître sa nature et son ampleur, l'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise de l'Ile-de-France (Orie) a réalisé en 2004 une enquête spécifique. Elle s'est fixée pour objectif d'identifier les interventions correspondant à la remise à niveau complète d'un immeuble, à sa réorganisation, voire sa destruction, avec le plus souvent la conservation de la façade. Les responsables de l'enquête ont recensé les opérations supérieures à 500 m² qui correspondent à la taille des petits immeubles très fréquents dans le tissu ancien parisien. Cette enquête a permis de réaliser une estimation du rythme annuel de renouvellement du parc de bureaux francilien et d'en apprécier les principales caractéristiques .

, elle souligne surtout la nécessaire amélioration du suivi statistique des restructurations. Dans l'avenir, le marché de l'immobilier d'entreprise en général et des bureaux en particulier passera de plus en plus par la transformation et la rénovation des locaux existants. Ce changement devrait conduire à revoir la typologie des natures des travaux proposée dans l'imprimé CERFA et reprise dans les statistiques délivrées par SITADEL (Système d'information et de traitement automatisé des données élémentaires sur les logements et les locaux), pour proposer la création d'une catégorie « rénovation ».

Les besoins des administrations, un aspect de l'immobilier à ne pas négliger

L'Etat est le premier propriétaire immobilier de France. De multiples études ont indiqué la faiblesse de l'Etat dans la valorisation de son actif patrimonial et dans l'utilisation de son actif d'exploitation. Mais celui-ci a pris récemment conscience de l'aspect stratégique de l'immobilier en termes d'organisation, de coût et d'image. Ainsi d'importants progrès sur la connaissance de son parc immobilier ont été réalisés (localisation, statut d'occupation, taux d'utilisation des locaux, état des locaux). Cette avancée constitue une première étape avant la mise en œuvre d'une gestion plus dynamique, professionnelle et économe du parc.



“Il faut une harmonie entre le rythme de construction et le remplissage des nouveaux bureaux pour ne pas créer de déséquilibre”

M. Henry, DTZ Jean Thouard - Reims



l'Institut Régional de médecine physique et de réadaptation à Nancy - crédit : Aduan

Constituant l'un des axes de la réforme de l'Etat et de l'amélioration de sa performance, la modernisation de la fonction immobilière se traduit par :

- l'accélération du volume des ventes ;
- la création du service « France Domaine » qui a diverses missions
- faire évoluer le parc immobilier vers des implantations plus adaptées, moins nombreuses et moins onéreuses ; optimiser l'occupation des immeubles et valoriser au mieux ceux qui sont libérés ; moderniser l'entretien ; et mobiliser le foncier pour participer à la production de logements ;
- l'introduction au sein de l'Etat des notions de propriétaire et de locataire qui va responsabiliser davantage les ministères et leurs services déconcentrés aux coûts de leur outil immobilier ;
- l'application de la Lolf qui laisse une plus grande autonomie aux gestionnaires du parc ;
- le développement de partenariats innovants public-privé qui permettent à un tiers d'assurer le financement, la construction, la rénovation, la gestion ou l'entretien d'une infrastructure publique (contrat de partenariat, baux emphytéotiques hospitaliers...).

L'impact de la réforme de gestion immobilière aura des conséquences notables sur le marché tertiaire car d'une part, l'Etat est propriétaire-utilisateur de la majorité des locaux qui hébergent ses services et d'autre part, la commande publique assure une part importante des surfaces commercialisées.

L'Etat pourrait ainsi externaliser davantage sa fonction immobilière en ayant recours soit à la location soit à des partenariats public-privé (PPP). Ces derniers constituent une troisième voie entre le marché et la délégation de service public. L'Etat n'a en effet ni les compétences professionnelles ni les moyens financiers d'engager des investissements lourds pour restructurer un patrimoine d'exploitation très conséquent et pour partie inadapte voire obsolète.

Les PPP constituent une avancée juridique importante pour la

gestion immobilière et sont susceptibles de se développer car ils permettent de répondre à trois types de contraintes :

- réaliser des investissements publics dans un contexte budgétaire contraint ;
- bénéficier des savoirs-faire et des capacités des entreprises privées ;
- assurer une répartition optimale des risques entre l'entité publique et le prestataire privé.

La pression pour une modernisation de l'outil immobilier de l'Etat est d'autant plus forte qu'une recombinaison des services déconcentrés est attendue avec la diminution prévisible des agents d'exécution (catégorie C). La hausse du niveau d'emploi de la fonction publique devrait ainsi faire émerger de nouveaux besoins immobiliers à la fois plus adaptés et plus modernes. Les exigences de l'administration se rapprochent ainsi des standards des utilisateurs privés : l'amélioration du confort constitue la contre-partie des efforts demandés de rationalisation des surfaces .

Enfin, au sein d'une métropole, l'Etat peut tout à fait accélérer le regroupement de ses petites unités dispersées sur le territoire afin de réduire les frais de fonctionnement. A l'échelle nationale, l'Etat pourra très bien reconsidérer l'implantation territoriale des emplois publics. Rien n'interdit de penser que confronté à une implantation existante mais totalement inadaptée, l'Etat ne mette pas en concurrence les métropoles entre elles avec le contrat suivant : l'implantation d'un service public en contre partie d'un co-financement par les collectivités territoriales.

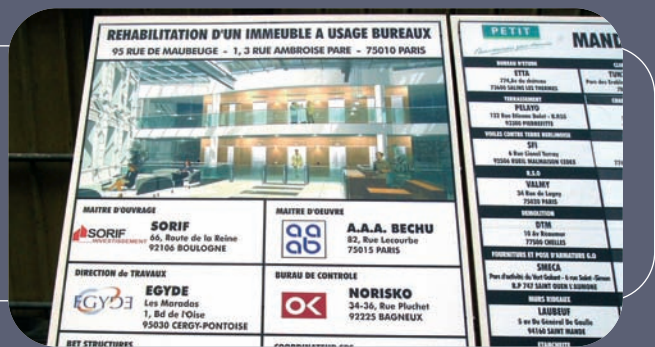
En bref, il est important pour les territoires de disposer d'un système d'observation permettant d'avoir une vision réelle de la situation mais aussi de constituer un socle solide pour la prospective. Par ailleurs, il appartient aux territoires de s'insérer dans des réseaux d'observation leur permettant d'élargir leur champs de la connaissance.

“L'Etat met en vente ses bijoux”

“Une partie des biens immobiliers de prestige de l'Etat est actuellement à vendre à des prix qui s'envolent”



Construction d'immeubles à Montreuil - crédit : laurif



Projet tertiaire à Vélizy - crédit : laurif

3-2 Prospective et contraintes d'aménagement

Pour concilier les cycles de l'immobilier avec le temps de l'aménagement, il est indispensable de se livrer à des exercices de prospective. En appui des modèles économétriques, travailler en partenariat étroit avec les professionnels constitue une condition nécessaire pour éclairer les hypothèses d'avenir. A l'heure des pôles de compétitivité, la mise en place de clubs de réflexion et de prospective rassemblant tous les acteurs concernés par l'immobilier de bureaux paraît très opportune.

Concilier les cycles de l'immobilier et le temps de l'aménagement

Rappelons qu'en 1973, 600 000 m² de bureaux étaient vides à La Défense. Les premiers à-coups de la crise économique et la saturation du marché de bureaux se faisaient cruellement sentir. La Défense était au plus mal : aucune charge foncière n'a été cédée de 1975 à 1977. Entre 1993 et 1997, une deuxième crise survint puis une troisième au début des années 2000... Aujourd'hui la demande semble entraînée dans la spirale d'une bulle spéculative avec des effets de levier sur les prix fonciers et immobiliers. On l'aura compris, le marché des bureaux est fortement cyclique. Il connaît des cycles courts, assez réguliers, qui touchent à la fois les prix et les volumes de construction neuve.

Le temps long de l'aménagement s'accommode mal du temps court du marché. Produire un immeuble de bureau prend du temps. Une telle opération s'inscrit dans un parcours complexe où intervient une multitude de facteurs de décisions et de négociations. Ceux-ci jalonnent le parcours à tous les stades de la procédure : maîtrise foncière, autorisation de construire, financements à mobiliser... La complexité est d'autant plus marquée lorsque les programmes s'insèrent dans de grands projets d'urbanisme. Ainsi, entre le moment où une opération d'urbanisme est envisagée sur un site et le moment où les bureaux construits sont livrés, il peut s'écouler entre deux et cinq ans. Ce délai de réaction est considérable par rapport au marché de bureaux. Dès lors que l'accroissement de la demande correspond à une bulle spéculative, on mesure les conséquences très lourdes de ce délai.

Ce constat rappelle la nécessité de posséder une offre disponible suffisante pour atténuer les fortes variations et le besoin d'anticiper les temps de l'aménagement à travers une politique foncière ambitieuse. Anticiper les cycles et la mise sur le marché rapide d'ensembles de bureaux au bon moment, c'est à dire lorsque le marché est porteur, constitue un gage de réussite pour les territoires.

Un exemple de prospective réalisé en Ile-de-France

L'anticipation suppose aussi de se livrer au difficile exercice de la prospective qui consiste à imaginer les futurs possibles. La corrélation entre l'évolution du Produit intérieur brut (PIB), celle de l'emploi et in fine, celle de la production de bureaux a été mise en exergue par de nombreux experts. Les modèles économétriques existent et apportent des éléments de référence qui, malgré leur pertinence, sont insuffisants pour établir des scénarii.

L'exemple décrit ci-après a le mérite d'établir des hypothèses à partir desquelles sont envisagées des options de politique immobilière et d'aménagement. Prévoir l'immobilier nécessaire à chaque hypothèse et envisager des solutions alternatives à un retournement de tendance qui se concrétiserait par un changement de scénario, constitue un élément éclairant pour ceux qui ont la charge de gérer les intérêts fondamentaux d'un territoire.

La démarche consiste à apprécier le potentiel d'accueil supplémentaire en emplois de bureau. Il s'agit notamment d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes :



“Un lien fort existe entre les évolutions de l'emploi & les transactions. En clair, plus d'emploi, plus de mètres carrés”

Sylvie Babigeon Directrice associée Atis-Real Nancy-Metz

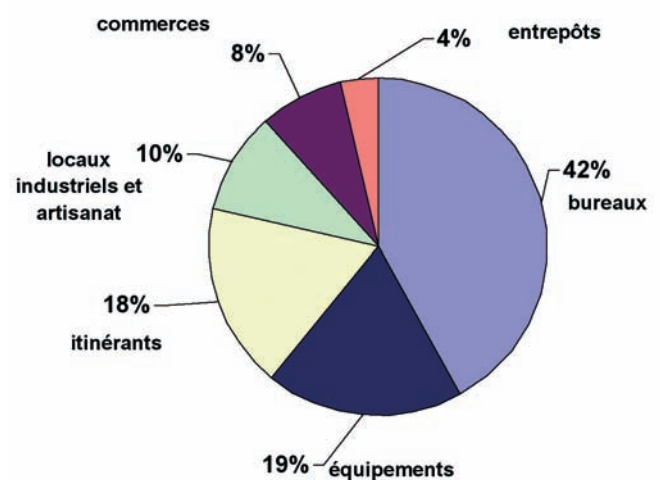


Zone d'activités de Courtaboeuf - crédit : Courtaboeuf Développement

- à quel rythme le nombre d'emplois peut-il continuer à croître ?
- combien de m² de plancher sont-ils nécessaires pour les accueillir ?

Graphique 1: La répartition des emplois franciliens par type d'immobilier en 1999

Seule l'approche fonctionnelle par le biais des catégories socio-professionnelles des actifs, permet d'affecter les emplois à l'immobilier qu'ils utilisent, quelle que soit l'activité de leur employeur. C'est la méthode qui a été adoptée par l'observatoire régional de l'immobilier d'entreprise (Orie) en partenariat avec la Direction régionale de l'équipement de l'Ile-de-France, l'Institut d'aménagement et d'urbanisme de la région Ile-de-France et l'Institut de l'épargne immobilière et foncière pour dénombrer les occupants du parc de bureaux et mieux cerner leur profil économique.

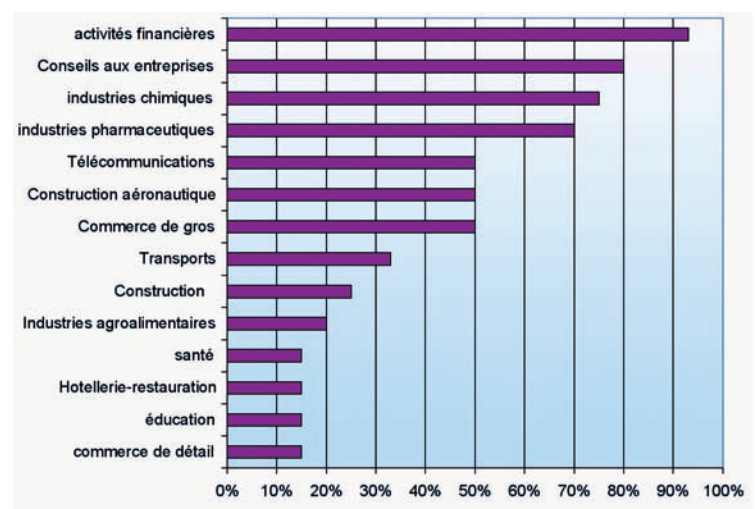


Les auteurs abordent la tertiarisation à travers le prisme de l'immobilier et répartissent les emplois en 6 catégories : les bureaux, le commerce, l'industrie artisanat, les équipements, les entrepôts et le stockage, les itinérants hors site.

Graphique 2: Part des effectifs franciliens travaillant dans des bureaux pour les activités suivantes...

Cette classification permet d'établir des relations directes entre surfaces d'immobilier et emplois.

Ainsi, le parc de bureaux francilien estimé à 48 millions de m² accueille 2 106 000 emplois en 1999, soit un ratio de 23 m² par emploi. Les locaux d'activités et d'entrepasage représentent 45 millions de m² et accueillent 667 000 personnes, soit un ratio de 67 m² par emploi. Etant donné que les deux types d'immobilier représentent à peu près la même surface, les auteurs estiment qu'à surface égale, le parc de bureaux accueille trois fois plus d'occupants.



D'autre part, l'individualisation des emplois de bureau a permis, par regroupement avec la nomenclature d'activités française (NAF), de préciser leur part au sein de chaque secteur d'activité économique en 1999. D'après ces données, quatre actifs sur dix travaillent dans des bureaux, 2 sur dix dans des équipements, 1 sur dix dans des ateliers ou des usines...

Ils permettent aussi d'établir un coefficient de « bureautisation » par secteurs d'activités (voir graphique 2).

“Prospective de bon augure sur le marché français”

La visibilité et la profondeur du marché offrent de grands potentiels de développement.



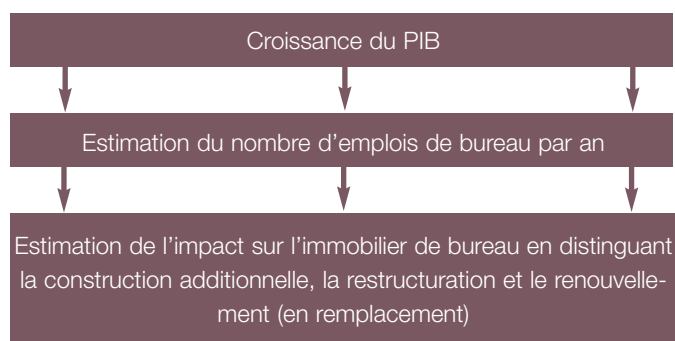
Immeuble Aphélon à Issy-les-Moulineaux - crédit : iaurif



Promotion d'immobilier de bureau à Paris - crédit : iaurif

Néanmoins la croissance du parc de bureaux ne peut pas être simplement imputée à la tertiarisation de l'économie. Le développement des fonctions « immatérielles » dans l'industrie (ingénierie et recherche), notamment parmi les industries high-tech, génère des besoins en bureaux bien que les entreprises soient considérées comme des entreprises industrielles.

La deuxième étape consiste à évaluer les besoins supplémentaires à l'horizon 2015. Afin d'évaluer les effets du futur contexte économique sur la démographie des emplois de bureau, l'Orie a conduit une réflexion prospective fondée sur trois scénarios macro-économiques. Chaque scénario décline une hypothèse de PIB moyen pour les dix ans à venir et indique les incidences sur l'emploi et sur le parc de bureaux.



En conclusion, cette méthode d'estimation du parc de bureaux et l'exercice prospectif associé permettent de faire des hypothèses sur ses marges de progression à l'horizon de 10 ans. Ils évaluent les volumes de bureaux à construire afin de répondre aux besoins des entreprises en bureaux neufs ou remis à neuf. Si on s'affranchit des (éventuelles) réserves méthodologiques, il va de soi que ce type de démarche présente un grand intérêt. La méthode concernant l'état des lieux du parc de bureaux est déclinable pour tous les territoires puisqu'elle s'appuie sur les données du recensement de 1999. Généralisée, elle permettrait de comparer des parcs de bureaux à partir des mêmes critères. Quant à l'exercice prospectif, il présente également un intérêt de premier ordre. Au delà de la projection globalement réalisée sur un territoire, la mise en œuvre des pôles de compétences représente en tant que tel un sujet prospectif dont le caractère stra-

tégique est indéniable pour la plupart des métropoles françaises.

Si les modèles économétriques peuvent donner un éclairage des futurs possibles et fournir un socle de référence, la projection peut aussi s'appuyer sur des démarches moins scientifiques mais tout aussi efficaces. Nous avons vu que les acteurs du marché de bureaux sont très nombreux : promoteurs, investisseurs, commercialisateurs, banquiers, développeurs territoriaux... et les utilisateurs finaux : les entreprises. Rassembler tous ces acteurs autour d'une table et les faire réfléchir collectivement et régulièrement sur les aspects prospectifs nous semble une méthode simple et enrichissante. Pas question d'échanger ici des chiffres entre institutions, mais de confronter les points de vue, entre experts, sur les tendances du marché. Aboutir à un consensus autour d'une vision partagée de l'avenir constitue un exercice pragmatique qui pourrait efficacement aider à la définition des stratégies à mettre en place pour répondre au mieux à la demande. Nous avons vu que certains professionnels de l'immobilier sont demandeurs et souhaitent la mise en place de « clubs de réflexion » associant professionnels et collectivités locales.

immobilier de bureau et pôles de compétitivité : un enjeu de premier ordre pour les métropoles françaises

A l'heure où se mettent en place les pôles de compétitivité, une démarche prospective de ce type serait intéressante à mener. En effet, à ce jour, 67 pôles de compétitivité ont été reconnus comme tels par le gouvernement et pourront avoir droit aux subventions et avantages fiscaux afférents. Tous les secteurs d'activité économiques sont concernés et au premier chef, les hautes technologies. Amener les acteurs de l'immobilier d'entreprise, les collectivités locales, les entreprises, les universités à réfléchir sur les besoins induits en matière de locaux apparaît comme une application concrète de prospective. L'exemple de l'aéronautique à Toulouse (voir encadré) montre que les pôles de compétitivité sont en mesure de générer une demande immobilière importante qu'il convient d'anticiper et de préparer au mieux.

«A Paris, il existe une pénurie d'immeubles de dernière génération, neufs ou restructurés, aux standards internationaux »

Benoît de Passage, Président de Jones Lasalle, Le Figaro, Dossier Spécial MIPIM 2007.



l'IFREMER à Toulon, une des entreprises-phares du pôle "mer" - crédit : Audat



Usine d'assemblage de l'A380 Jean-Luc Lagardère - crédit : Cardete&Huet Architectes

Toulon : Anticiper les besoins immobiliers liés au Pôle Mer PACA

Dans le cadre du projet métropolitain de l'aire toulonnaise, l'Agence d'Urbanisme de l'aire toulonnaise accompagne la Communauté d'Agglomération Toulon Provence Méditerranée et le Pôle Mer PACA (pôle de compétitivité à vocation mondiale) dans la définition d'une offre territoriale, foncière et immobilière, adaptée aux besoins du pôle. Le premier travail préalable a consisté en l'identification des sites prioritaires pour l'accueil du pôle Mer, en lien avec les réflexions du SCoT Provence Méditerranée sur l'armature des espaces économiques. Deux sites en particulier, l'un existant et l'autre projeté, ont été retenus et font l'objet de groupes de travail visant à la définition de programmes pour la requalification et l'aménagement de ces sites.

Parallèlement, une enquête auprès des entreprises et laboratoires sur les besoins en foncier et en immobilier a été réalisée en lien avec Toulon Var Technologies (agence départementale chargée de l'accompagnement des entreprises innovantes) et a permis d'identifier des typologies de besoins (type de locaux, d'équipements, question de l'accès à la mer...) ainsi qu'une première estimation des besoins exprimés d'ici à 2010.

A l'initiative de l'agence, un dispositif de veille et d'échanges pourrait être mis en place avec le service économique de la Communauté d'Agglomération Toulon Provence Méditerranée, l'agence de développement économique du Var (Var Accueil Investisseurs), les principaux commercialisateurs d'immobilier d'entreprise et le pôle Mer. Ce dispositif ciblerait, dans le périmètre de proximité des deux sites prioritaires, les disponibilités immobilières immédiates pour répondre aux besoins les plus urgents afin de favoriser des implantations cohérentes avec ce que sera le cœur géographique du pôle Mer PACA.

Toulouse : L'industrie aéronautique : moteur du développement du nord-ouest de l'agglomération

L'industrie aéronautique représente environ 600 entreprises pour 30 000 emplois. L'immobilier d'entreprise totalise 1,2 million de m² de surfaces bâties, dont plus de 400 000 m² de bureaux (pour la seule Airbus).

En 1999, lorsque le choix d'implantation de l'usine de l'A380 a été décidé, il a entraîné la création de nouvelles infrastructures et de surfaces tertiaires et mixtes : desserte routière, pistes aéroportuaires, et locaux de production dont l'usine d'assemblage J-L Lagardère de 160 000 m²... Ce programme est

constitué de trois Zones d'aménagement concertées (ZAC) sur 220 ha :

La ZAC Aéroconstellation, dédiée à la maintenance aéronautique, est purement industrielle. La seconde ZAC est mixte. Elle accueillera 3 000 logements et plus de 80 000 m² de bureaux. Enfin, la troisième ZAC sera uniquement destinée à de l'habitat.

Aujourd'hui malgré les difficultés ponctuelles liées au lancement du programme de l'A380, les besoins en immobilier d'entreprise restent importants. Les donneurs d'ordre continuent leur développement immobilier et Airbus a décidé d'externaliser l'ensemble des sous-traitants présents sur son site afin de restructurer leurs services.

Entre 2000 et 2005, Le consortium européen a dû construire 64 000 m² de bureaux sur les sites de Saint Martin du Touch à Toulouse et à Colomiers pour répondre aux besoins et sur les trois premiers trimestre de 2006, il a loué plus de 16 000 m². Les sous-traitants ont loué ou acheté plus de 10 000 m². Cette croissance n'a pas été suffisamment anticipée par les professionnels et aujourd'hui il n'existe plus aucune surface disponible (dans le neuf comme dans l'ancien) sur le nord-ouest de l'agglomération sur le pôle aéronautique.

Des programmes sont en cours dont la livraison est prévue pour 2008 : 15 000 m² sur la zone aéronautique de Blagnac et 14 000 m² sur la zone de Saint Martin du Touch à Toulouse.

Une nouvelle zone implantée sur les communes de Toulouse et Colomiers, la ZAC des Ramassiers, située à proximité des bureaux d'études d'Airbus, sera opérationnelle dès 2008. Au total, sur cette zone sont programmés 30 000 m² de bureaux et 41 000 m² de locaux mixtes, et un restaurant inter-entreprises.

Des projets à plus long terme sont également en cours le long de la RN 124 sur le Gers afin de créer une offre foncière économique pour le développement d'activité aéronautique situées à 10 minutes et plus de Blagnac. Cependant, pour l'année 2007 des tensions sont prévisibles car la demande sur ce secteur reste importante. Elle devrait donc se reporter sur les autres zones tertiaires de l'agglomération.

PAROLES D'ACTEURS

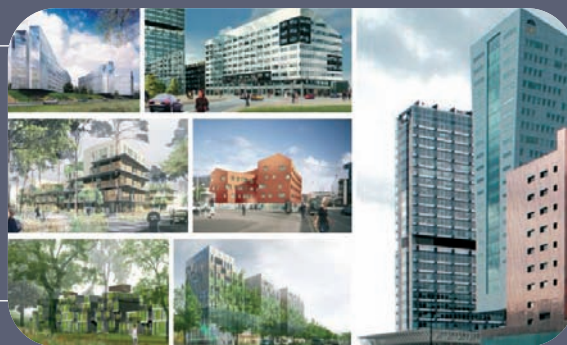


“Les grands projets tertiaires alimentent l'attractivité du territoire”

Stéphanie Boniface, Consultante en immobilier d'entreprise, SEDAF, Lille Métropole



Maquette de l'opération d'intérêt national "Euroméditerranée" (Marseille/mipim 2007) - crédit : agAM



Euralille : exigences urbaines et architecturales- crédit : agence Osty

3-3 Un aménagement cohérent pour maintenir l'attractivité

Pour maintenir l'attractivité économique de leur territoire, les collectivités locales doivent relever un double défi en matière d'aménagement urbain. Le statut de métropole passe d'abord par une offre diversifiée localisée de manière cohérente entre les quartiers d'affaires et les parcs périphériques. Par ailleurs, mixité, densité, qualité, accessibilité deviennent les nouveaux *leitmotivs* de l'aménagement métropolitain.

Comme souligné précédemment, les marchés de bureaux connaissent des mutations tant sur leur géographie que dans les logiques d'acteurs. Aux politiques interventionnistes de planification du passé succèdent aujourd'hui des stratégies de développement économique et de régénération urbaine dont l'immobilier de bureaux sert de levier. Ces stratégies résultent du croisement de deux phénomènes qui replacent les bureaux au cœur de l'aménagement métropolitain : le processus de la métropolisation et la raréfaction du foncier. On peut imaginer que ces phénomènes seront amplifiés par les politiques de renouvellement encouragées par la loi Solidarité et renouvellement urbains depuis 2000. L'intervention des pouvoirs publics s'applique donc à développer des stratégies ayant pour objectif affiché de renforcer l'attractivité et de soutenir la compétitivité des métropoles.

Aujourd'hui, l'enjeu est pour les métropoles de disposer sur leur territoire à la fois de nouveaux quartiers centraux ou péri-centraux et de « business parks » périphériques. Une manière de couvrir tout le panel de la demande et de veiller aux équilibres entre centre et périphérie. Dans le cadre national, un tel schéma s'accommode mal d'un périmètre « impertinent » en matière de pouvoir d'agglomération. La spécificité française de l'émiettement communal reste forte malgré le renforcement de l'intercommunalité. Les territoires métropolitains où coexistent plusieurs intercommunalités devront faire preuve d'une coopération sans faille s'ils veulent éviter que les concurrences de proximité ou, tout simplement, le manque de vision partagée de l'avenir, ne réduisent à néant leurs projets.

Mixité, densité, qualité, accessibilité sont les nouveaux leitmotiv de l'aménagement métropolitain. Qu'il s'agisse des nouveaux

quartiers péri-centraux ou des parcs tertiaires périphériques, ces quatre items constituent désormais les cartes maîtresses dans un jeu où il faut convaincre les investisseurs et les entreprises du bien fondé d'une implantation sur le territoire de l'agglomération.

La régénération urbaine comme moteur des grands projets péri-centraux

Le développement des quartiers d'affaires traditionnels est de plus en plus fréquemment limité par des seuils de densité ou par des mesures de protection de l'habitat. Faute de place, la demande s'est reportée à proximité des espaces recelant des opportunités foncières liées au départ ou la fermeture d'autres activités. Il s'agit de quartiers forts de plusieurs centaines de milliers de m² développés dans le cadre de vastes projets urbains. Insérés dans un environnement déjà dense, ces nouveaux quartiers tertiaires émergent avec l'arrivée de grands équipements collectifs et d'infrastructures de transport. Les espaces industriels ou portuaires en friche sont autant d'opportunités.

Les exemples sont nombreux en Europe : le quartier Van Zuid dans une friche portuaire de Rotterdam, la rive gauche de la Tamise (South bank). De la même manière, les emprises ferroviaires, bien souvent dans le cadre de projets de réaménagement des gares centrales, sont l'occasion de projets de régénération urbaine comme le projet Chamartin à Madrid et la gare centrale de Munich.

La France n'est pas en reste et les grands projets du même type foisonnent dans les métropoles régionales. La plupart d'entre elles se transforment de manière spectaculaire. Les secteurs péri-centraux en déshérence, vestiges d'activités économiques disparues, délocalisées ou en passe de l'être, encore peu « ver-



PAROLES D'ACTEURS

"le succès de Saint-Quentin en Yvelines est un vrai succès.
Le volontarisme de l'aménagement a créé le marché"

Carole Méninget, Secrétaire général des grandes opérations urbanisme (Ministère de l'équipement).



Parc tertiaire périphérique à Limonest (Lyon Ouest) - - crédit : F.Guy / Agence d'Urbanisme de Lyon

rues urbaines » sont devenues autant d'opportunités de « reconstruire la ville sur la ville ». Elles forment un champ exploratoire pour la régénération urbaine. C'est ainsi que des pans entiers de ville déshérités sont reconfigurés en quartiers-phares qui constituent les nouvelles vitrines des métropoles régionales. Dans ces quartiers où l'on habite, travaille et se distrait, l'immobilier de bureau joue un rôle moteur. Les grands projets de régénération urbaine sont de véritables paris pour les villes. L'opération « Euroméditerranée » à Marseille est un des plus grands chantiers de France par la taille (310 ha) et l'ambition de son programme. La métropole lilloise se lance dans plusieurs programmes de renouvellement urbain : Euratechnologies (100 ha), l'Union... A Lyon, c'est le projet « Confluence » (150 ha) qui va faire de la presqu'île de Perrache un nouvel espace attractif de l'agglomération. Les grands projets ne sont pas l'exclusivité des métropoles millionnaires. Avec son projet de renouvellement urbain « Alma-Fréville », Rennes développera un quartier aux « couleurs vert pomme » qui intégrera un ensemble tertiaire de 50 000 m² de bureaux. A Brest, la collectivité profite des terrains cédés par le Ministère de la défense pour développer son projet « Arsenal-Penfeld » qui accueillera des activités économiques nouvelles et notamment le pôle de compétitivité des technologies sous-marines. Enfin, pour clore ce rapide panorama, non exhaustif, des villes qui se régénèrent, il convient de mentionner le projet de « l'Île-de-Nantes » qui a pour vocation de doter l'agglomération nantaise d'un centre urbain à dimension internationale ainsi que celui des « rives de Meurthe à Nancy », reconquises sur d'anciens terrains inondables.

Ces projets ont en commun de viser la mixité des fonctions économiques, résidentielles et récréatives et de renforcer la densité souvent en essayant d'apporter un soin particulier à l'espace public. Comme nous le verrons ci-dessous, mixité et densité trouvent un cadre commun aussi à l'échelle du bâtiment et tout particulièrement pour ce qui concerne les immeubles de grande hauteur (IGH).

Immanquablement, le nouveau site aménagé est desservi par ce qui est devenu un symbole de la modernité en matière de déplacement : le tramway (Nancy, Bordeaux...) ou parfois le métro (Rennes), ou encoeur les deux comme à Lille, Lyon et Marseille. L'imbrication des programmes et la desserte en transports collectifs constituent la partie du « programme imposé » de ces grands projets. Les questions de la densité et de la qualité, même si elles concernent toutes composantes du projet, s'appliquent dorénavant avec force pour les immeubles de bureau.

Les « business parks » à la croisée des chemins.

L'émergence, il y a une trentaine d'années, des zones tertiaires périphériques illustre bien le processus de la métropolisation. L'apparition de ces pôles a traduit l'éclosion de nouvelles centralités économiques liées à la recomposition des systèmes urbains.

Ces parcs d'affaires périphériques et autres parcs technologiques sont constitués de bâtiments de faible hauteur et aérés d'espaces verts. Ils ont bénéficié d'un certain engouement en accueillant nombre d'entreprises des technologies de l'information et des communications. C'est à proximité des aéroports que les plus grands parcs se sont constitués ou les gares TGV périphériques.

Malgré des loyers moins élevés que dans la zone centrale, les taux de vacance y sont généralement plus élevés et le turn-over plus important. Ils sont les premiers à avoir subi les effets du retournement de conjoncture au début des années 2000.

Ces zones périphériques subissent également des effets de la congestion routière et d'une concurrence entre communes qui aboutit à une fragmentation de l'offre. Ils pèsent, à l'échelle métropolitaine, environ un tiers du parc de bureaux des métropoles. Les sites technologiques ou technopôles, importés d'Amérique du nord dans les années soixante dix, ont-ils encore un avenir dans les villes modernes ?



“Les contraintes de circulation en centre ville redonnent de l'intérêt aux pôles de périphérie, si tant est qu'ils soient de qualité et facilement accessibles”

Nadia GINTZBURGER - Présidente Evolis Nancy-Lorraine



Parc d'activité de Basso Cambo - crédit : Auat



Un exemple de densité à Berlin - crédit : Pascale Poupinot

Ces territoires de développement ont en effet nourri leur croissance sur quelques bases simples :

- renforcer la fertilisation croisée « vertueuse » entre universités, laboratoires et entreprises,
- desserrer le tissu urbain et installer « au vert » la matière grise dans un environnement de qualité (notamment immobilier),
- donner la priorité à la qualité de vie en visant du côté campus, innovant, sport et loisirs, le tout à distance respectable du centre ville.

Tous ces atouts, s'ils subsistent en partie, ont malgré tout généré des effets secondaires dont certains sont en décalage avec les demandes actuelles des investisseurs et des utilisateurs finaux, à savoir :

- une faiblesse de desserte par les transports en commun,
- un parc immobilier vieillissant très marqué « années 80 »,
- une offre de service faible,
- un éloignement relatif du centre ville (notamment gare TGV).

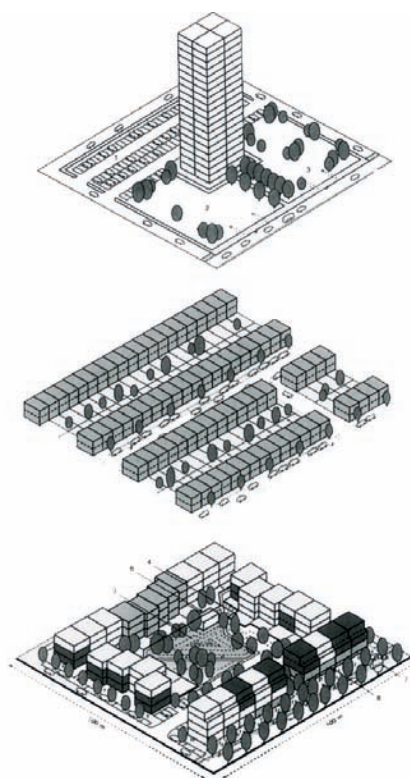
Ces reproches sont légitimes et concernent de manière assez homogène, peu à peu l'ensemble de ces parcs. Pour autant, même si la demande est aujourd'hui plus axée sur des produits dits de centre ville, les parcs tertiaires périphériques peuvent sous certaines conditions constituer des offres alternatives crédibles. D'une part, ils permettent d'éviter l'engorgement des centres urbains et sont facilement accessibles en voiture. De plus, leur urbanisation peu dense permet aux PME d'envisager des « constructions pour soi », dont on a vu qu'elles sont très demandées par les PME, ce que n'autorisent plus les centres villes. Enfin, la pression foncière étant moindre, le coût du foncier y est généralement moins élevé, et donc plus attractif.

Si donc, les aspects d'architecture et d'environnement sont concernés, ces sites au prix d'une exigence de qualité conservent leur attrait pour les investisseurs et les utilisateurs, et permettent de compléter la gamme d'offre immobilière d'un territoire.

Densité : les tours (IGH) au centre du débat

Forts du constat que le prix du terrain à bâtir a doublé, voire triplé, en quelques années, décideurs et aménageurs sont contraints de densifier pour rentabiliser les opérations. Cette option est renforcée lorsque les projets se développent sur d'anciens sites industriels dont la dépollution a généré d'importantes dépenses. La rareté du foncier dans les espaces métropolitains a converti nombre d'acteurs aux principes du renouvellement urbain. Finie l'urbanisation anarchique consommatrice de foncier pas cher et place à la régénération urbaine où la question de la densité occupe désormais une place centrale.

« Trois formes pour une même densité ». Croquis agAM/C.Trinquier



PAROLES D'ACTEURS

“L'intérêt de la densité, c'est surtout la desserte”

Olivier Latil d'Albertas, Marseille Provence Métropole



La ville dense, maquette de Lisbonne (Mipim-2007) - crédit : agAM

Le croquis ci-contre montre que les formes urbaines peuvent être très différentes pour atteindre une même densité. Pour ce qui concerne les territoires métropolisés, ceux où la rareté du foncier impose le recours à la densité, la question des immeubles de grande hauteur (IGH) se pose avec de plus en plus d'acuité. Aussi, le retour des tours sur la scène urbanistique est de plus en plus envisagée. Objets tabous hier, les tours demeurent encore aujourd'hui un sujet controversé en France. S'il est un domaine où la mondialisation du marché de bureaux n'a pas encore eu d'impact sur les villes hexagonales, c'est bien celui là. Pourtant, les partisans des IGH de bureau gagnent progressivement du terrain sur les détracteurs. Il n'est pas impossible, que demain les métropoles régionales se convertissent aux IGH.

Cantonné à l'Asie ces 15 dernières années, le marché des tours retrouve des couleurs aux Etats-Unis et en Europe. Plus de 350 tours ont été livrées en 2002 essentiellement en Asie et aux Etats-Unis. Dans toutes les grandes métropoles, la tour de bureau est devenue un édifice prestigieux qui symbolise la richesse financière et la créativité architecturale et urbaine. La meilleure justification de ces IGH est d'apporter une réponse à la question foncière. Gagner de la place dans des espaces métropolitains où vivent des habitants de plus en plus préoccupés par l'environnement, les économies d'énergie et le développement durable est un argument choc qui plaide en faveur des IGH. En effet, les IGH s'inscrivent désormais dans la démarche de développement durable et les immeubles « intelligents » permettent d'optimiser leur rendement environnemental. Ils constituent aussi des objets architecturaux aussi puissants et qu'emblématiques pour les métropoles. Enfin, l'IGH lui-même offre la possibilité de mixer les fonctions en faisant cohabiter bureaux, commerces, hôtels, restaurants, équipements...

En France, depuis la décision de Valéry Giscard d'Estaing d'interdire, en 1976, un projet de building de 230 mètres de hauteur place d'Italie, les tours ont mauvaise presse. Cette décision fait écho au rejet par les Français des tours, essentiellement destinées au logement réalisées dans les années 60. Après trente

ans de statu quo, la donne évolue. Face à la crise foncière qui concerne les grandes agglomérations, le modèle de l'urbanisme horizontal n'a plus la légitimité d'antan. L'enjeu de la densité, légitimé par la loi SRU, effectue un retour en force dans la réflexion des aménageurs et...des politiques. Le concept de « ville compacte » gagne les esprits soucieux d'une ville où les déplacements sont plus courts et les consommations d'énergie moins élevées.

Les tours n'ont pas que des vertus et leurs détracteurs ne manquent pas d'arguments. A commencer par celui de la rentabilité. Il est probable que dans la plupart des métropoles régionales, le débat sur les tours s'arrêtera à ce stade. Les tours ont des coûts très élevés d'entretien et il faut vraiment que la rareté du foncier soit très prononcée pour qu'elles apparaissent rentables.

Plus généralement, le caractère anxiogène des tours est à prendre en considération dans un pays où la verticalité ne fait pas partie de la culture nationale. Sur un terrain plus idéologique, certains y verront volontiers l'expression de la banalisation internationale du paysage urbain et des effets de la mondialisation libérale sur l'architecture et l'urbanisme.

La question de savoir si la tour est la solution miracle qui resoud à la fois les questions de densité, de mixité, de qualité et d'optimisation des déplacements, reste ouverte. En revanche, nous livrons ci-contre (voir encart) quelques éléments du débat qu'elles suscitent...



“Aujourd'hui, le défi posé aux élus des grandes métropoles est de convaincre des mérites économiques et du bien fondé environnemental d'une certaine densification des espaces centraux” Ludovic Halbert, CNRS



La future "skyline" d'Euromed (maquette Mipim 2007) - crédit : agAM



Building "Faubourg de l'Arche" - crédit : agAM (MIPIM-2007)

Tour de France des tours

Les tours ont le vent en poupe dans toutes les grandes métropoles internationales. L'exception française commence à se lézarder même si les tours restent bannies de la capitale. Petit tour d'horizon dans les quatre principales métropoles nationales.

Paris-Ile-de-France : Situation de blocage à Paris et profusion de projets en périphérie

En matière d'IGH, l'agglomération parisienne présente une situation contrastée. Alors que les projets fourmillent à la périphérie de la capitale (projets de tours à Issy-les-Moulineaux, Saint-Ouen, Saint-Denis, Bagnolet...), le PLU de Paris, approuvé en juin 2007, n'autorise toujours pas la construction d'IGH. Le statu quo demeure : il n'est pas autorisé de construire des immeubles dépassant 37 mètres de hauteur, soit environ 11 étages. Le débat est vif entre partisans et adversaires des tours. En attendant, les tours poussent comme des champignons dans toutes les capitales européennes et aux portes mêmes de la capitale. En effet, le quartier de la Défense comptera avec la future tour Granite (un édifice de 183 mètres de haut réalisé par Christian de Pontzamparc), une nouvelle tour...

Avec la tour « Oxygène » Lyon offre un deuxième gratte-ciel à son quartier d'affaires de la Part-Dieu

Le quartier d'affaires de la Part-Dieu ne comptait qu'un véritable «gratte-ciel», celui connu sous le nom de « tour de la Part-Dieu » ou plus familièrement, en raison de sa forme, le « crayon ». Cet immeuble, siège du Crédit Lyonnais, culmine à 165 mètres de hauteur. Le quartier d'affaires lyonnais compte également plusieurs immeubles d'environ 80 mètres de hauteur (Swiss Life, édifice d'EDF).

Avec une silhouette effilée et 120 mètres de hauteur, la tour Oxygène, constituera le deuxième gratte-ciel de la Part-Dieu (Lyon 3^{ème}). Ce nouvel édifice est dessiné par les architectes Jean-Marie Charpentier et Didier-Noël Petit. Il abritera 26 000 m² de bureaux et 10 000 m² de commerces au cœur de Lyon. Rodamco Europe NV, foncière spécialisée dans l'immobilier commercial en Europe continentale, a acquis l'ensemble de l'édifice qui sera livré « clés en mains » au 4^{ème} trimestre 2008.

Marseille construit sa « skyline » face à la mer

Pendant 40 ans, le ciel marseillais n'était percé que par une seule tour de bureaux, la (modeste) tour « Méditerranée », édifice isolé et peu connu du quartier de Menpenti situé dans l'est marseillais. A l'occasion de ses 10 ans d'existence, l'opération Euroméditerranée a surpris tous les observateurs en intégrant, coup sur coup, la programmation de trois tours. Alors que la prise d'altitude était, ici comme souvent ailleurs, considérée comme une prise de risque, la ville prend subitement de la hauteur. L'annonce du groupe CMA-CGM (troisième armateur mondial) de réaliser une tour de 147 mètres pour y localiser son siège social a constitué un déclic étonnant. La Tour French Line de CMA-CGM, dont la réalisation a été confié à Zaha Hadid, ne sera pas longtemps restée unique dans les cartons. Dans la foulée, le groupe Constructa a confié à Jean Nouvel la réalisation d'une tour de 130 mètres de hauteur. Enfin, Icade et la Deutch Bank ont annoncé le projet de réalisation d'une troisième tour de 136 mètres de hauteur. Et ce n'est peut-être pas fini car d'autres projets pourraient émerger ces prochains mois si la capacité du marché immobilier marseillais le permet...

A Lille, projet en suspens...

La Métropole lilloise n'a eu pendant longtemps que 2 tours de grande hauteur : la Cité Administrative de Lille conçue en 1958 par l'architecte Laprade et la tour Mercure, érigée en 1978, par l'architecte Willerval. Mercure, située à cheval sur les communes de Roubaix et de Tourcoing, a été construite par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lille Métropole qui souhaitait, à cette époque, implanter sur le même site 3 tours de grande hauteur. La crise économique limitera ce projet à une seule tour.

La construction d'Euralille, le centre d'affaires lillois localisé au cœur de la métropole, a vu, en 1995, le paysage s'enrichir de deux tours supplémentaires. Elles présentent d'ailleurs une prouesse technique en enjambant les voies SNCF de la gare TGV. La tour de Lille, dessinée par Christian de Portzamparc, culmine à 120 m. de hauteur et celle de Lilleurope, de Claude Vasconi, à 110 m. Une troisième tour était prévue au nord de cet alignement mais elle n'a pas rencontré de demande. Outre ce site, toujours disponible, une autre possibilité existe dans l'opération Euralille. La Métropole lilloise investit aujourd'hui dans des quartiers tertiaires à densité élevée mais de hauteur inférieure à celle de l'IGH tel le quartier Saint Maurice ou celui du Romarin.



PAROLES D'ACTEURS

“L'IGH est l'image du modernisme et rend une métropole attractive”

Thierry Mabile de Poncheville, Directeur de l'APIM (Lille)



La mixité des fonctions en périphérie de Paris (Saint-Ouen) crédit : laurif

Le difficile défi de la mixité

Faut-il renouveler l'approche économique au nom de la mixité ?

Après l'appel à plus de mixité sociale dans les quartiers (lois Solidarité et renouvellement urbain ; Urbanisme et habitat), voici dorénavant que se pose la question de la mixité d'usage dans les espaces à forte concentration économique.

En la matière, les avis sont partagés sur les bienfaits de la mixité fonctionnelle. Pour ses partisans, construire en harmonie avec la ville tout en entretenant une dynamique économique, c'est chose possible. Pour rapprocher les lieux d'habitat et de travail, rendre les quartiers d'affaires et les pôles périphériques plus vivants et plus humains, il faut de la mixité. En réponse, ceux qui affichent une certaine défiance envers la pertinence de la mixité, soulignent les difficultés à gérer la cohabitation entre les activités économiques et la ville. Il est vrai que selon les échelles (immeuble, îlot, quartier) la question de la mixité se pose différemment. Ainsi, les professionnels de l'immobilier estiment que plus l'échelle est fine, plus les contraintes sont fortes.

Abandonner les bonnes vieilles pratiques du zonage en faveur de démarches faisant une plus large place à la mixité d'usage suppose un certain nombre de préalables... et de changements dans les processus de planification.

En premier lieu, la sensibilisation des investisseurs, des promoteurs et des commercialisateurs est indispensable pour les convaincre que la mixité ne vient pas forcément contrevenir le succès économique d'opérations ou de projets. Et le meilleur moyen de persuasion semble une nouvelle fois un partenariat étroit entre la sphère privée et la sphère publique. La planification et les projets doivent faire l'objet d'une concertation et d'une réflexion commune sur l'adaptation réglementaire (particulièrement dans le cadre des Plans locaux d'urbanisme) nécessaire pour assurer l'insertion urbaine des activités. Cela suppose d'intégrer la contribution du monde économique à l'élaboration des documents d'urbanisme.

Un exemple de mixité à Toulouse : la ZAC Andromède

Cette Zone d'aménagement concertée se situe à cheval sur les communes de Blagnac et Beauzelle au nord-ouest de l'agglomération toulousaine. Elle est localisée en face du site d'Aéroconstellation, où est implantée l'usine Lagardère dans laquelle est assemblée l'A380. Inaugurée en septembre 2006, cette zone d'aménagement concertée de 210 hectares comportera 20 % de logements sociaux sur les 3 700 programmés, 70 hectares d'espaces verts dont un parc urbain de 54 hectares. Les différentes constructions seront adaptées aux nouvelles demandes des populations avec une offre d'équipements scolaires et de services sociaux.

Une opération tertiaire comprenant 12 îlots au total représentant 130 000 m² et un projet hôtelier développant 200 chambres font également partie de la ZAC. Les immeubles de bureau seront situés le long de RD 902 (îlots jaunes) à proximité de la future station de tramway (représentée en rouge).

Aujourd'hui, quatre programmes sont identifiés : d'une surface allant de 12 000 à 13 000 m² chacun. Les projets les plus avancés sont les suivants :

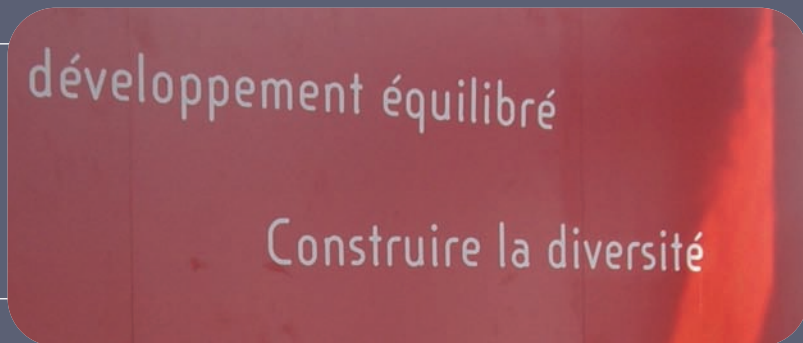
- Le groupe Carrère va implanter son siège social, cabinet d'architectes Sutter-Taillandier,
- Le groupe Codic réalise un programme en blanc, cabinet d'architectes Art et Build,
- Le groupe Icade va construire un immeuble pour un utilisateur, deux cabinets d'architectes KPF et Puig-Pujol,
- Enfin, à plus long terme le groupe ING.

Ces immeubles ont tous répondu à un cahier des charges strict. Les bâtiments sont labellisés « haute qualité environnementale » avec une gestion des eaux pluviales, une consommation d'énergie et un confort thermique économe. Les projets retenus sont également ambitieux par leur traitement architectural. Cette opération manque cependant d'envergure par sa taille et sa capacité.

"le projet urbain de Bréda (Pays-Bas) est un bon exemple de mixité urbaine ; un exemple dont il faudrait s'inspirer en France".

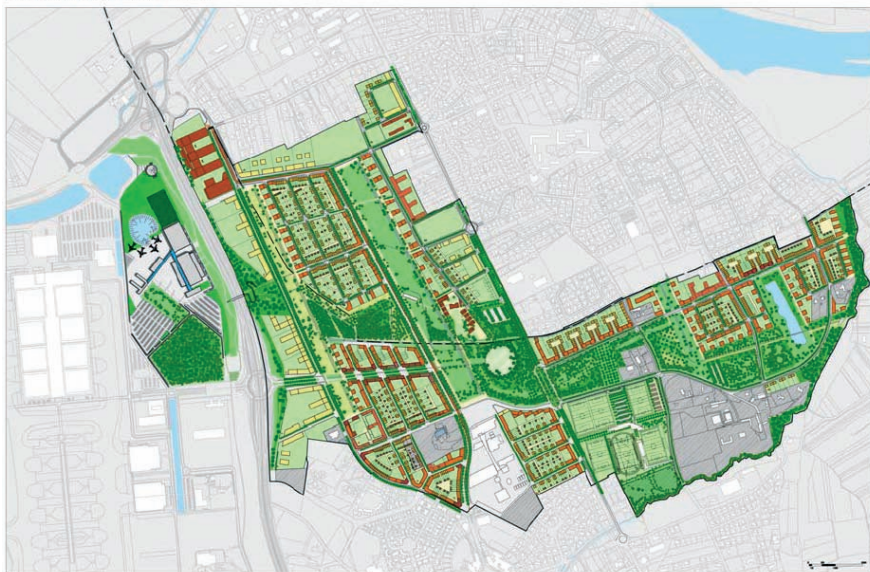


Panneau de Paris Région au Mipim 2007 - crédit photo : agAM



Un exemple de la mixité des fonctions : la ZAC Andromède

Plan de la Zac Andromède



La question de la mixité des fonctions à Rennes : L'aménagement des sites tertiaires

La mixité des fonctions urbaines (habitat, commerces, activités, services et loisirs) dans les nouvelles opérations d'aménagement est un élément qui fait débat. Dans le cadre du Scot du Pays de Rennes en cours de finalisation et du schéma de secteur de Rennes Métropole en cours de réflexion, les élus veulent favoriser la mixité des fonctions et se positionnent contre une politique d'aménagement « zonée ». Elus ou professionnels s'accordent globalement sur ce principe, mais l'acception du mot mixité n'est pas le même pour tous. Le débat se cristallise sur le degré de mixité. Il y a un consensus sur le fait qu'une mixité organisée autour de commerces, d'équipements de proximité et d'habitat contribue à faire de la zone tertiaire un espace partagé par tous. Mais les professionnels de l'immobilier de bureau plaident pour un minimum de « sectorisation » dans les opérations d'aménagement mixtes.

Hors ville-centre, ils mettent en avant l'importance de la notion de « parc » tertiaire qui renforce la visibilité et la lisibilité de l'offre avec des sites structurés autour de services (sport, crèches, parcours de santé...), de commerces, d'équipements structurants (transports en commun, haut débit...). De même, les grands utilisateurs semblent a priori hostiles, hors de l'hypercentre, à une trop grande mixité habitat/bureaux pour des raisons d'image et de visibilité de leur outil immobilier. Les collectivités souhaitent en revanche favoriser la mixité des fonctions pour :

- développer des polarités de "centres de vie",
- encourager la proximité des services et des commerces,
- susciter des synergies entre les différentes fonctions,
- réduire la croissance des mobilités en rapprochant habitants et activités,
- anticiper l'évolution des quartiers par un meilleur équilibre des fonctions.

“La mixité, critère de réussite des projets urbains”

La réussite d'un projet de ville pour les élus comme pour les professionnels de l'immobilier passe par de nouveaux critères : mixité de l'immobilier d'entreprise du commerce et du résidentiel, qualité architecturale, prise en compte de l'environnement ... Table ronde du Simi 2006

Lancement d'un immeuble de bureaux HQE

**3000 m²
DIVISIBLES
A PARTIR
DE 250m²**



Parc de la Duranne (Aix-en-Provence) - crédit photo : agAM

La recherche de la qualité

Aujourd'hui, la création d'une image de l'immobilier de bureau en faisant intervenir de grands noms de l'architecture et la démarche Haute qualité environnementale HQE sont considérées comme des gages de qualité.

Les tours de bureaux constituent et, peut-être constitueront encore plus demain en France, les plus beaux fleurons de l'immobilier de bureau. En raison de leur grande visibilité et de la symbolique métropolitaine, les IGH visent l'excellence. D'autres immeubles de bureaux, sans entrer dans la catégorie des IGH, sont également confiés à des architectes de renom. Ainsi, à Marseille, Massimiliano Fuskas réalisera une petite tour de 50 mètres de hauteur dans le programme d'Euromed Center.

A l'avenir, la qualité ne se résumera toutefois pas à l'architecture. En effet, la démarche HQE appliquée aux bureaux, même si elle demeure aujourd'hui embryonnaire en France, est promis à un bel avenir.

Depuis le début des années 2000, les opérations immobilières de haute qualité environnementale HQE fleurissent en France. Les collectivités territoriales, les bailleurs sociaux et plus récemment les opérateurs privés, intègrent des critères de construction durable dans leurs projets. Un développement qui répond à la mobilisation d'acteurs locaux et d'organismes publics et qui devrait s'amplifier avec l'arrivée de nouvelles directives européennes et la hausse des coûts de l'énergie et des matériaux. Conséquence positive : la diffusion récente de la construction durable aux bâtiments tertiaires et d'activités, pour une démarche jusque là essentiellement appliquée aux logements et aux équipements publics.

Construire durable est plus que jamais d'actualité à une période où la législation environnementale se renforce, où les problèmes de santé liés aux bâtiments font l'actualité, où les prix des matériaux, du pétrole et de l'eau s'envolent. La France est en retard sur d'autres pays européens. Cependant, elle a accéléré le processus sous l'impulsion des pouvoirs publics dans les années 90. La mise en place d'aides spécifiques par l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise d'Energie (Ademe) et la créa-

tion de l'association HQE chargée de promouvoir le label, sont les principales actions de cette politique. L'objectif est d'appliquer les concepts de développement durable au bâtiment.

Les collectivités territoriales (notamment les régions) souvent avec le soutien de l'Ademe, sont de plus en plus nombreuses à soutenir la haute qualité environnementale, allant même récemment jusqu'à conditionner leurs aides aux projets montrant qu'ils s'y conforment.

Début 2005, environ 600 projets HQE ont été recensés en France dont 260 réalisés, 230 en cours et une centaine en projet. La majorité des projets concernent des constructions neuves mais la démarche s'applique aussi à la réhabilitation.

Parmi les opérations recensées, 11% concernent des bâtiments tertiaires (soit environ 70) et 12% sont liées à l'activité économique (bâtiments industriels, zones d'activités).

Pour les bâtiments tertiaires et d'activité le risque commercial à intégrer un surcoût au programme immobilier pour « construire durable » a freiné l'engagement possible des acteurs dans ce domaine.

La construction durable dans l'immobilier d'entreprise pourrait faire l'objet d'une évolution positive liée à :

- l'impact des réglementations sur le bâtiment,
- la pression sociétale avec une prise de conscience des problèmes de santé liés à la construction (amiante),
- l'augmentation des coûts d'exploitation des bâtiments, offrir des locaux HQE, notamment pour la location, deviendra un élément d'attractivité.
- La difficulté d'implanter en milieu urbain des activités gênantes pour les populations mais indispensables au fonctionnement métropolitain pourrait être atténuée en privilégiant la qualité du bâtiment, son intégration urbaine et paysagère, afin de minimiser l'impact de son implantation et de son fonctionnement.

HQE et immobilier d'entreprise : fantasme ou réalité ?

Elus et dirigeants de grandes sociétés utilisatrices réclament une réponse environnementale claire et précise. La HQE est-elle la réponse tant attendue ? Le marché de l'immobilier d'entreprise est-il prêt à suivre cette démarche et à quel coût ? Table ronde du Simi 2006



Une excellente desserte en transports en commun - crédit : agAM



Le tramway à Lyon - crédit : © F.Guy/Agence d'Urbanisme de Lyon.

En janvier 2005, est paru un référentiel de certification réalisé à l'initiative de l'association HQE de l'Afnor (association française de normalisation) et du CSTB (centre scientifique et technique du bâtiment) pour la certification (NF - tertiaire - démarche HQE). Cette certification s'applique aux opérations immobilières de bureaux et de bâtiments d'enseignement. Une expérimentation est en cours, elle concerne les commerces et les zones d'activité économiques.

Les investisseurs institutionnels seront les principaux acteurs du développement de la HQE dans l'immobilier tertiaire en raison de leur capacité financière à amortir dans le temps les surcoûts d'une construction HQE grâce à la diminution des frais d'exploitation. La mise en place d'incitations au plan local, comme la bonification du Coefficient d'occupation des Sols pour les produits immobiliers performants en HQE, pourrait permettre à la fois d'accélérer le renouvellement du parc immobilier et de donner une impulsion à la construction durable.

Urbanisme immobilier

« Un vent qualitatif souffle sur le pôle d'activité d'Aix-en-Provence » (*)

Ouvrant de concert, institutionnels et promoteurs visent à augmenter le niveau du pôle d'activités d'Aix-en-Provence en matière d'architecture et d'aménagement. L'objectif consiste à offrir un site en adéquation avec l'image haut de gamme du territoire. Zones dédiées, développement du concept de parc pour une meilleure lisibilité, création d'un centre de vie avec commerces et services public, adoption de la démarche HQE... Le pôle d'activités entre dans une nouvelle phase, marquée par une montée en puissance sur le plan qualitatif. Conçu sur le principe d'un quartier de ville, le parc de la Duranne inaugure le concept de mixité en conjuguant activités économiques, logements et commerces.

(*) In « Pôles d'actu- » N°24, février 2004.

Des réponses mitigées concernant la desserte et l'accessibilité

Les quartiers d'affaires, bien intégrés dans les grands projets urbains, font l'objet d'une approche globale de l'aménagement qui octroie une place centrale à la desserte en transports en commun. Il en va différemment pour les pôles périphériques qui ont été conçus dans les années 70 et 80. La faiblesse de la desserte en transports en commun constitue le talon d'Achille de ces pôles qui concentrent des milliers, voire des dizaines de milliers d'emplois.

Peu à peu, les collectivités locales prennent conscience du risque encouru et des menaces qui pèsent sur la pérennité de ces zones périphériques de plus en plus confrontées à la congestion du trafic automobile. Ce qui paraissait irréaliste ou décalé hier, devient réalité aujourd'hui et peut-être demain se transformera en un mouvement de fond : doter les pôles périphériques d'une véritable desserte en transports en commun. A preuve, ces trois exemples qui montrent que des initiatives se font jour dans ce sens.

A **Lyon**, le premier tramway périurbain est entré en fonction début 2007. « Lea-T3 » est le troisième tramway mis en service dans le Grand Lyon. Il relie, sur 14,6 km, Lyon-Part Dieu à Meyzieu dans l'Est lyonnais. Réalisé en dix-huit mois à un coût très inférieur à celui des autres lignes, il a réutilisé une voie ferrée existante, ce qui a permis sa réalisation rapide et son faible coût (12 millions d'euros le kilomètre). Capable de transporter 20 000 voyageurs par jour, Lea-T3 forme le premier maillon de la future desserte de l'aéroport de Lyon-Saint-Exupéry. La ligne sera prolongée de huit kilomètres par Leslys, transport en commun en site propre, pour une mise en service en 2009. Sur cet axe stratégique, circuleront bientôt le tramway omnibus et la desserte expresse de Leslys. Cet équipement de qualité répond à l'attente des communes périphériques et il est aussi porteur de développement économique. Trois projets de ZAC, dont le pôle multimodal de la Soie à Vaulx-en-Velin vont bénéficier de coup de pouce de Lea-T3. Grâce à la requalification des

“Les bureaux passent au vert”

“Le label HQE est devenu un gage de modernité, de savoir-faire et de rentabilité pour les promoteurs et les investisseurs”

Le Figaro, dossier spécial MIPIM, 13 mars 2007



Le Parc de la Duranne à Aix-en-Provence - crédit : agAM

espaces, notamment aux abords des dix stations de la ligne, et l'aménagement de six nouveaux parcs relais de 1 200 places, le tramway périurbain fait d'une pierre deux coups : il offre une alternative au système « tout voiture » et il porte les germes du développement durable dans les zones périphériques...

A Lille, les rames de la ligne 1 du métro vont être doublées, une ligne de bus à haut niveau de service fonctionnera en 2008, la flotte des bus va être accrue, un tram-train est en projet : la métropole du Nord envisage des investissements massifs pour lutter contre les effets de la congestion automobile. Ainsi, elle envisage un réseau de tram-train pouvant relier Lille et l'ancien bassin minier. Les élus de la communauté urbaine auront à se prononcer sur ce « paquet transport » dont le montant global d'investissement est supérieur à 700 millions d'euros.

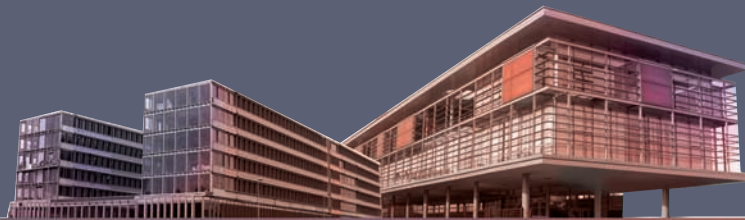
Dans l'agglomération **Marseille-Aix**, le pôle d'activités d'Aix-en-Provence, situé au cœur de l'agglomération mais en périphérie des deux principales villes du département, bénéficie d'une excellente situation mais pâtit d'une accessibilité de plus en plus difficile. En 1990, 10 000 personnes travaillaient sur ce pôle qui compte aujourd'hui environ 25 000 emplois. Les perspectives de développement, notamment sur l'Europôle de l'Arbois, laissent augurer l'arrivée de milliers de nouveaux salariés qui travailleront dans les bureaux-parcs déjà fort nombreux dans ce secteur. C'est pourquoi la Communauté d'agglomération du Pays d'Aix (CPA) réfléchit aux possibilités de sortir du système « tout voiture » qui représente à terme une sérieuse menace pour le développement de son pôle d'activités. Aussi, elle promeut le projet de création d'une halte ferroviaire au sein du pôle en réutilisant la ligne de train Aix-Rognac. Le projet est à l'étude et la volonté de changer les modes de transports reste forte.

En guise de conclusion de ce chapitre, les questions de densité, de mixité, de qualité et d'accessibilité apparaissent comme les idées fortes qu'il nous semble utile de garder à l'esprit. L'importance des enjeux liés à l'attractivité économique des territoires nécessite que tous ceux qui œuvrent dans le marché de

bureaux se posent la question du traitement de ces quatre items dans les projets tertiaires. Ces questions, si elles ne sont pas posées, mal posées, ou mal résolues, seront à l'origine de dysfonctionnements qui, à terme, pénaliseront les territoires.

L'acceptation d'une localisation périphérique suppose que certaines conditions soient impérativement remplies :

“une très bonne desserte par les transports en commun et la diversité des usages du sol”



IMMOBILIER DE BUREAU & METROPOLISATION

Reflets du marché & moteurs de développement

Conclusion

Compte tenu de l'importance des enjeux, les territoires doivent définir une stratégie mûrement réfléchie en tenant compte des nombreux paramètres qui régissent un marché tertiaire pas si lisible qu'il n'y paraît. Au-delà des standards de réussite, à chacun de trouver sa voie et de tracer son chemin vers le futur. C'est pourquoi les territoires ont besoin de s'appuyer sur des outils performants d'observation, de prospective et de promotion.

En plus des clés de réussite évoquées par les professionnels et les décideurs, les nouveaux projets tertiaires ont désormais à répondre à quatre exigences qui placent le développement durable au centre des modes opératoires:

- la densité urbaine pour gérer le déficit de foncier et mettre en œuvre un usage économe de l'espace,
- la mixité fonctionnelle comme gage de cohérence et d'équilibre du mode de développement urbain,
- la qualité des projets et des édifices pour répondre aux nouvelles exigences des entreprises et de leurs salariés,
- l'accessibilité en favorisant autant que possible l'ouverture vers le monde et le reste de l'agglomération en ayant recours aux transports en commun.

A chacun son rôle et à chacun son métier : pouvoirs publics et professionnels ont à œuvrer ensemble afin de bâtir des projets ambitieux mais viables en mesure de marier les cycles de l'immobilier et le temps de l'aménagement. Il leur appartient de s'appuyer sur un « pacte économique » capable de conjuguer les impératifs d'aujourd'hui avec les nécessités de demain. Même si leurs approches et leurs desseins ne convergent pas toujours, ils sont confrontés au même défi : convaincre durablement les investisseurs et les entreprises du bien-fondé de leurs projets, au service du développement métropolitain...



LISTE DES PERSONNES AYANT PARTICIPE AUX GROUPES DE TRAVAIL MIS EN PLACE A L'OCCASION DE L'ETUDE (*)

Lille

Philippe KAHN, Directeur Général Adjoint, LMCU
 Pierre DESSORT, Directeur de Programme Palm Promotion
 Patrick HEURTEL, Directeur Commercial SAEM Euralille
 Franck PATOIR, Directeur de Programme PBR
 Thierry MABILLE DE PONCHEVILLE, Directeur APIM
 Alain TISON, Chargé d'affaires SAEM Haute Borne
 Christophe DUCROCQ, Développement économique Ville de Lille
 Pierre-Emmanuel NOLLET, Chargé d'affaires APIM
 François POISSONNIER, Consultant en immobilier d'entreprise, Urbania Uffi Lille
 Vincent MARTIN, Directeur Atis Real
 Estelle PUNELLE, Consultant en immobilier d'entreprise Atis Real
 Mathieu LEONARD, Consultant en immobilier d'entreprise Atis Real
 Régis WILLEM, Directeur IMM Nord
 Thomas DUMOULIN, Consultant en immobilier d'entreprise Arthur Loyd
 Benoît TIROT, Directeur Général Arthur Loyd
 Vincent DELESALLE, Consultant en immobilier d'entreprise Urbania
 Chantal DELDALLE, Directrice Gemofis
 Stéphanie BONIFACE, Consultant en immobilier d'entreprise Sedaf
 Philippe BERTAGNE, Directeur Soprec/Keops
 André BARTOSZAK, Responsable du pôle d'observation économique CCI de Lille Métropole
 Sylvie SCHOELENS, Observatoires conjoncturels-pôle d'observation économique CCI de Lille Métropole
 Catherine MARTOS, Directrice planification et projet urbain, Agence de développement et d'urbanisme de Lille Métropole
 Gérard GABILLARD, Directeur adjoint, Agence de développement et d'urbanisme de Lille Métropole

Lyon

M. FALLAIX, Lyon Omnium,
 M. VALLAS Jones Lang LaSalle,
 M. MENDIL, Département études de JLL,
 M. VERT, Observatoire immobilier Grand Lyon

Marseille

Pascal SCHORI, Directeur régional, Atisreal - Auguste Thouard
 Philippe VENTURINI, Directeur régional DTZ Jean Thouard
 Pascal COLOMBANI, Directeur du développement de l'EPAEM (Euromed)
 Olivier LATIL D'ALBERTAS, Directeur DDEAI (MPM)
 Christian BRUNNER, Directeur de l'agAM

Nancy

François SUTY, Directeur Acte CBRE Bourdais
 Jean-Marc GILSON, Directeur Général délégué, Arthur Lloyd Picard Immobilier d'Entreprise
 Sylvie BABIGEON, Directrice, Atisreal - Auguste Thouard
 Frédéric DURAND, Président directeur général, FD Patrimoine
 Les participants au « Point Marché » organisé par l'Aduan (environ 50 personnes)

Rennes

Alain LALAU-KERALY, Directeur adjoint AUDIAR
 Benoît JONCOUX, Responsable Immobilier Entreprise, Blot – Colliers CLS
 Fabien ROLLAND, Eric DEBARNOT Kermarrec, Responsables Immobilier – CBRE
 Pascal DUVAL, Directeur Associé, ATIS Real Auguste Thouard
 Rodolphe MILON, Responsable Immobilier Entreprise Groupe Giboire
 Stéphane DAUPHIN, Directeur
 Clarisse Chevalier, Consultante, DTZ Jean Thouard
 Maryvonne GUILLOUX, Chargée de Misson, Communauté d'agglomération de Rennes Métropole



Table ronde Ministère Equipement/DGUHC - crédit : agAM

Reims

M. HENRY, DTZ Jean Thouard
 M. LIAIGRE, Cotrim Europe
 Claude HENRY, Gérant associé de DTZ Jean Thouard
 Jean-Yves HEYER, Directeur général de Reims Champagne Développement (RCD)
 Alain LAVRADOR, Directeur de la direction de l'économie de Reims Métropole
 Gérard LIAIGRE, Responsable de l'agence COTRIM2 Europe à Reims
 Jacques SESTI, Directeur de la SAEM Reims Développement
 Philippe WITTEWER, Directeur du développement économique à la CCI Reims & Epernay

Toulouse

Marc DELPOUX, Directeur Atisreal-Auguste Thouard
 Frédéric RACAT, Président de l'Otie, Responsable de l'Agence de Toulouse
 Alain BOUBEE, Directeur information économique et aménagement du territoire (CCIT)
 Claudine AUBERTIN, Chef du service aménagement (CCIT)
 Marc EYCHENNE, Chef de projet de l'immobilier d'entreprise (CCIT)
 Pierre-Emmanuel REYMUND, Directeur général adjoint des services, CA GRAND TOULOUSE
 Yann HUITRIC, Directeur service du développement économique, CA GRAND TOULOUSE
 Pierre CASTERAS, Directeur développement économie-emploi, CA du Sicoval
 Jacques MAURIAUD, Directeur général, GA entreprise
 David DUVEAU, CCI Castres Mazamet, Le Causse Espace d'Entreprises
 Caroline LAPELERIE, Responsable espaces ressources, Le Causse Espace d'Entreprises
 Jean-Claude LAGARDE, Expert ingénierie Midi 21 Caisse Epargne Immobilière Toulouse

(*) Personnes ayant participé aux entretiens individuels et/ou dans le cadre des tables-rondes organisées par les agences d'urbanisme.

Table ronde Ministère Equipement (DGUHC) avril 2007

Réseau Equipement

Chantal ADJRIOU, Direction régionale de l'équipement Nord-Pas-de-Calais
 Virginie CELLIER, Direction régionale de l'équipement Midi-Pyrénées
 Clélia GRIMAUD, Direction régionale de l'équipement Provence-Alpes Côte-d'Azur
 Anne GUILLABERT, Direction régionale de l'équipement Rhône-Alpes
 Marie-Françoise Lavieville, Direction Régionale de l'équipement Nord-Pas-de-Calais
 Carole MÉNINGER, Secrétariat général grandes opérations d'urbanisme (SGGOU)
 Pierre MIQUEL, Direction générale de l'urbanisme, de l'habitat et de la construction (DGUHC)
 Joselyn SEIGNEURBIEUX, observatoire national des marchés de l'immobilier (ONMI)

Réseau FNAU (Fédération Nationale des Agences d'Urbanisme)

Pascale POUPINOT, FNAU
 Renaud DIZIAN, Institut d'aménagement et d'urbanisme de la région Ile-de-France (IAURIF)
 Chantal DELAHOUTRE, Agence de développement et d'urbanisme de Lille Métropole
 Jérôme MALLE, Agence d'urbanisme et de développement inter-communal de l'agglomération rennaise (Audiard)
 Jean PICON, Agence d'urbanisme de l'agglomération marseillaise (agAM)

Bibliographie

- ORIE, tertiarisation de l'économie francilienne : exercice prospectif à l'horizon 2015,
- ORIE, le renouvellement du parc de bureaux en Ile-de-France, décembre 2004.
- Les cahiers de l'IAURIF, "Immobilier d'Entreprise : nouvelle géographie, nouvelles stratégies", n° 145 - octobre 2006.

Nous remercions vivement toutes les personnes qui ont participé à cette étude.
 Grâce à leur disponibilité et leur amabilité nous avons pu mener à bien notre démarche.
 Leurs apports nous ont été précieux.

impression
jf.joussel paris
+33 6 73 41 28 23
imprimé en france - octobre 2007



Au cours de ces dernières années, le marché de bureaux s'est considérablement développé et a subi de profondes mutations liées à la mondialisation de l'économie et au renforcement de la métropolisation. Dans ce monde qui change, où les métropoles se concurrencent pour accroître leur rayonnement économique, le marché de bureaux apparaît désormais comme un élément jugé stratégique par les collectivités territoriales.

En s'appuyant sur une méthodologie originale, cette étude propose une approche renouvelée de l'immobilier de bureau. Avec l'appui de la DGUHC (*) , la FNAU (**) a réuni huit agences d'urbanisme formant un échantillon représentatif des métropoles française. Armées d'une méthode commune et fortes de leur ancrage local, elles ont rassemblé et analysé des informations largement nourries par des enquêtes locales auprès des professionnels de l'immobilier et des responsables des collectivités en charge du développement économique.

Pour répondre aux questionnements suscités par l'émergence des bureaux dans le processus de métropolisation, l'étude se livre à un décryptage des rouages du marché de bureaux et procède à une radioscopie des ressorts de l'attractivité économique des territoires. In fine, elle invite à porter un nouveau regard sur l'urbanisme tertiaire en tant que vecteur de métropolisation et marqueur de territoire.

(*) DGUHC : Direction générale de l'urbanisme de l'habitat de construction
(Ministère de l'écologie, du développement et de l'aménagement durables
(MEDAD)

(**) FNAU : Fédération nationale des agences d'urbanisme

ISBN : 2-9517793-2-1 / EAN : 9782951779327

