

Tableau de bord 2008 - Immobilier de bureau - Carene et Cap Atlantique

En émergence depuis la fin des années 1990, le marché tertiaire de l'agglomération nazairienne est désormais complémentaire des marchés nantais et angevin. Encore basé sur l'entrée et le moyen de gamme, il va se diversifier grâce au développement d'un pôle tertiaire de centre-ville articulé autour de la gare ferroviaire.

Dans un contexte de ralentissement économique, le marché de bureau local témoigne d'une forte dynamique et d'une bonne résistance.

Si l'offre disponible fin 2008 était insuffisante par rapport au volume de transactions, la remontée rapide des stocks et la mise sur le marché d'importants volumes en 2009 tendent à ramener le marché à l'équilibre.



1 - Les transactions en 2008 : 12.500 m²

↳ Les transactions en 2008

Nantes : 97 500 m²

Rennes : 81 000 m²

Le Havre : 26 200 m²

Brest : 24 400 m²

St-Nazaire : 12 500 m²

Un marché de périphérie porté par les programmes en compte propre et en clé en main locatif¹

Avec 12.500 m² de transactions, le marché tertiaire confirme sa progression amorcée depuis la fin des années 1990. Cette dynamique est essentiellement due au volume conséquent de programmes en compte propre et en clé en main locatif.

Les transactions restent fortement concentrées sur la périphérie de Saint-Nazaire (communauté d'agglomération de la Carene) et autour du pôle La Baule / Guérande (communauté d'agglomération de Cap Atlantique).

La livraison ou l'extension du siège de trois grandes entreprises sur la zone industrialo-portuaire impacte la géographie et le volume des transactions et n'est pas représentative des caractéristiques habituelles du marché. Ces bureaux peuvent provoquer en outre la sortie du marché de locaux plus anciens.

Enfin, en dépit de l'attractivité naturelle du centre-ville pour les activités tertiaires, le marché de cœur d'agglomération reste peu

dynamique en 2008. La livraison prochaine de l'opération Météor (11.500 m²) devrait inverser cette tendance.

Un volume de commercialisation dynamique

Si le volume de commercialisation a enregistré une baisse après les records des années 2006 et 2007, le marché reste néanmoins très dynamique par rapport à 2005.

Cette diminution s'explique principalement par le moindre volume de bureaux en blanc mis sur le marché et par l'écoulement progressif des programmes livrés les années précédentes. En revanche, la crise économique n'a pas eu de réel impact sur les transactions en 2008.

[1] Résultats du marché de l'immobilier de bureaux en 2008

	Surface (m ²)
Transactions	12 427
Stock	6 880
Construction (immeubles livrés) *	12 951
Offre neuve à un an	10 878

* Les surfaces construites (SHON locaux commencés) sont incluses

Source : Professionnels de l'immobilier - Sitadel - DRE - traitement Addrn

¹ Voir définitions des termes techniques p 4

Un marché récent concentré sur l'entrée de gamme avec une évolution sur le moyen de gamme

Sur un marché où vente et location s'équilibrent globalement, le succès de la commercialisation d'un important programme en blanc en périphérie de Guérande (Kerquessaud) confirme l'existence d'une demande latente sur le territoire.

Les caractéristiques du marché en 2008 sont les suivantes :

- Les bureaux neufs constituent plus de la moitié des surfaces commercialisées ;
- Les rotations sont faibles dans le parc datant du début des années 2000 ;
- L'essentiel des commercialisations concerne des programmes considérés par les professionnels comme étant de l'entrée de gamme¹, mais la livraison prochaine du programme Météor contribuera à rehausser le standing du marché ;
- La surface moyenne de vente s'élève à 115 m² pour une surface moyenne de location de 99 m². Ces moyennes sont en progression depuis dix ans.

Une stagnation des prix

Le loyer moyen annuel s'élève à 123 €/m² pour un prix de vente moyen de 1.514 €/m². Le prix

des biens immobiliers est resté similaire en 2008 par rapport à 2007, et des négociations à la baisse demandées par les acquéreurs potentiels ont été constatées par les professionnels.

Bien que le marché tertiaire nazairien soit essentiellement un marché de périphérie et d'entrée/moyen de gamme, le loyer moyen sur le territoire correspond aux prix à la location des marchés tertiaires des grandes agglomérations françaises de province (plus de 200.000 habitants). [2]

Un volume de transactions qui devrait se maintenir en 2009

Conséquence d'une politique volontariste, l'offre neuve à un an au 1er janvier 2009 est importante (10.878 m²). En conséquence, le volume des transactions sur le marché devrait se maintenir voire progresser.

Néanmoins, l'impact de la crise économique pourrait interrompre cette tendance haussière.

[2] Prix des bureaux commercialisés en 2008 (en €/HT/m²)

	Loyer moyen annuel	Prix de vente moyen
Centre ville	-	1 550
Périphérie Carene	117	1 590
Cap Atlantique	145	1 483
Total	123	1 514

Source : Professionnels de l'immobilier - traitement Adrm

2 - Le stock au 1^{er} janvier 2009 : 6.880 m²

Un marché encore en tension fin 2008

L'offre disponible au 1^{er} janvier correspond à un stock de 7 mois (sur la base du volume des transactions de l'année précédente), ce qui est assez faible en comparaison avec la plupart des marchés tertiaires des grandes agglomérations de province (17 mois en moyenne). Cette offre est principalement concentrée sur les périphéries est et ouest de Saint-Nazaire.

Sur ce secteur, l'écoulement des programmes neufs mis chaque année sur le marché se poursuit, avec une montée en gamme progressive des produits immobiliers. Cet écoulement est à l'origine du repositionnement de polarités tertiaires plus anciennes.

Une remontée brutale des stocks fin 2008

Malgré la livraison d'importants volumes de bureaux les années précédentes, le stock a atteint un point bas courant 2008 en raison d'une conjoncture économique très favorable.

¹ Architecture standard, prix inférieurs à 120 €/HT par m² par an à la location et 1350 €/HT par m² par an à la vente,...

Le stock est ainsi quasi-inexistant sur le territoire de Cap Atlantique. Pour autant, une remontée brutale de l'offre disponible a été constatée au cours du deuxième semestre 2008, notamment sur la zone industrialo-portuaire.

Il s'agit notamment :

- de surfaces livrées en 2008 qui n'ont pas encore trouvé acquéreur ;
- de repositionnements d'entreprises, consécutifs à l'apparition de nouveaux programmes (cf. réorganisation des filières aéronautique et logistique, développement de la polarité ouest de Saint-Nazaire) et du départ d'entreprises compte tenu d'un cycle bas dans la construction navale. Les bureaux libérés sont souvent anciens et parfois de qualité médiocre.

La reconstitution des stocks devrait se poursuivre en 2009, notamment sur le centre-ville de Saint-Nazaire et la zone industrialo-portuaire, au regard de la livraison d'importants programmes tertiaires et d'une conjoncture économique moins favorable.

↳ Les stocks début 2009

Nantes : 12 mois

Rennes : 10 mois

Le Havre : 16 mois

Brest : 13 mois

St-Nazaire : 7 mois



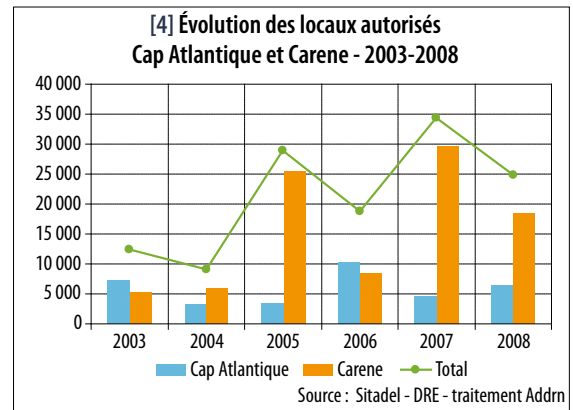
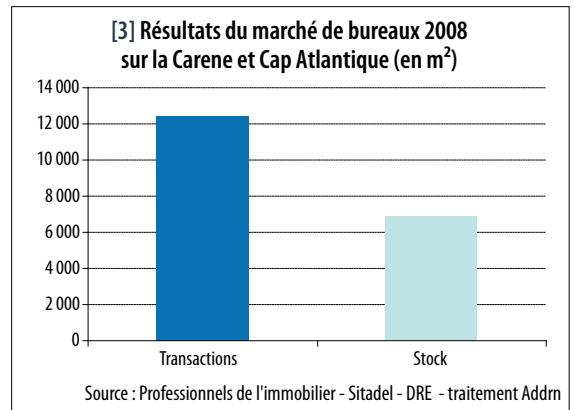
De nombreux projets en cours de construction et de commercialisation

De nombreux programmes de bureaux sont en projet et en cours de commercialisation sur la plupart des secteurs de l'agglomération. Ces projets, qui devraient s'échelonner dans le temps, témoignent de la nouvelle attractivité de la porte aval de la métropole Nantes / Saint-Nazaire / La Baule pour le tertiaire d'entreprise.

Un ralentissement programmé de la construction

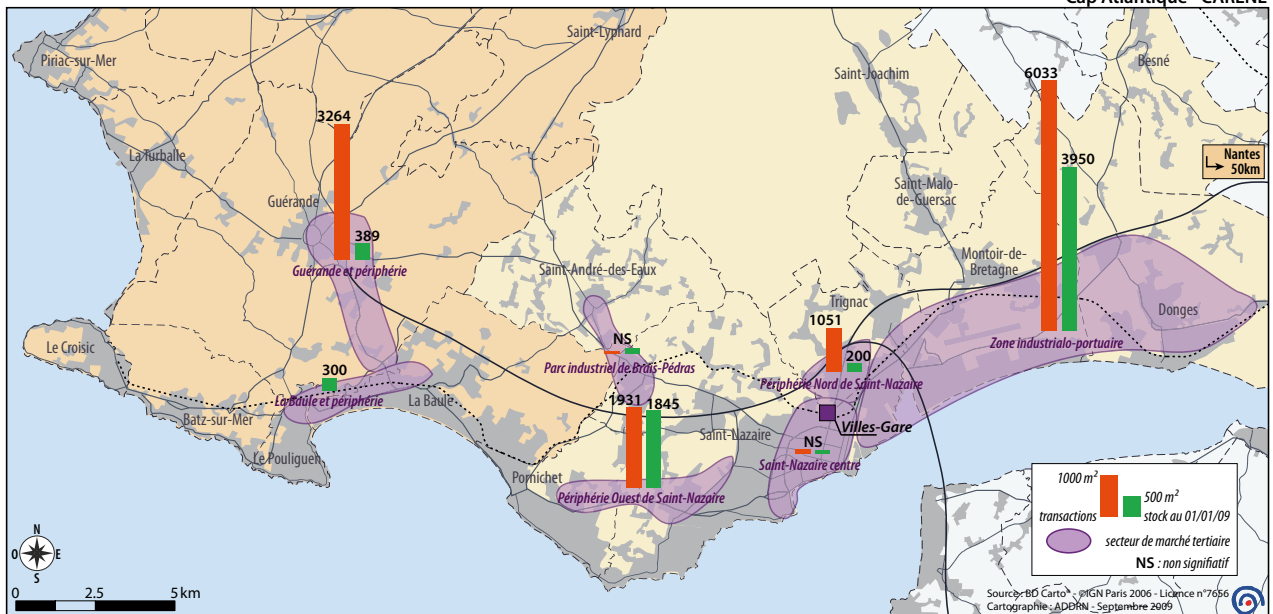
Les volumes de bureaux autorisés et de mise en chantier sont en forte baisse en 2008. Ceci est caractéristique des évolutions locales et correspond à une logique d'attente d'écoulement des programmes neufs livrés récemment.

Si un tassement de l'offre est susceptible de se produire début 2011, la dynamique depuis cinq ans reste très positive car les évolutions saccadées sont typiques d'un marché en émergence.



3 - Un marché tertiaire multi-sites

Stock et transactions de bureaux en 2008 par secteur de marché tertiaire Cap Atlantique - CARENE



L'observatoire de l'immobilier de bureau de l'agglomération nazairienne

Créé à la demande de la Carenne en 2008, l'observatoire de l'immobilier de bureau a trois objectifs :

- animer le réseau d'acteurs du marché local et leurs partenaires économiques ;
- améliorer la connaissance du fonctionnement du marché par la production d'études stratégiques ;
- publier un tableau de bord annuel. Ce premier « Repères » propose une analyse des tendances du marché en 2008.

Basé sur le périmètre des communautés d'agglomération de la Carenne et de Cap Atlantique, l'observatoire recueille les informations auprès des promoteurs et des commercialisateurs en immobilier d'entreprises locaux. Ses partenaires sont en 2009 : la Carenne, Cap Atlantique, la Sonadev, Century 21 – By Ouest, IEL, BNP Paribas Real Estate et OCDL. Ce réseau est susceptible de s'élargir à l'avenir si de nouveaux acteurs souhaitent participer aux travaux de l'observatoire.

4 - Le projet Villes-Gare

Un territoire à fort potentiel et un contexte porteur

Depuis le début des années 1990, le quartier de la gare TGV de Saint-Nazaire est perçu comme un site à fort potentiel pour accueillir les activités tertiaires de l'agglomération. Des procédures de maîtrise du foncier et des études de composition urbaine (agence Devillers) ont été engagées.

La position de contact avec le centre-ville, l'augmentation des fréquences de desserte TER avec l'agglomération nantaise, la proximité avec le littoral et l'installation des locaux de la Carene sont des éléments qui ont contribué à renforcer la crédibilité du site dans le contexte du début des années 2000.

Un choix stratégique pour développer les activités tertiaires du territoire

Pour accueillir des activités tertiaires locales en plein développement, dont beaucoup sont indépendantes des grands donneurs d'ordres industriels, la Carene a cherché à faire émerger un pôle tertiaire dense structuré dans un rayon de 300 m autour de la gare TGV/TER.

La première opération OCDL/Giboire (11.500 m² SHOB), livrée en 2009 et 2010, a pour objectif :

- de proposer une offre haut de gamme qui complète les produits tertiaires locaux ;
- de mettre sur le marché un volume important pour crédibiliser le site et accueillir des entreprises extérieures.

Cette opération en cours de commercialisation capte d'importantes demandes en provenance du secteur public ainsi que des entreprises de transport et d'assurance.



Source : Devillers et associés

Un projet urbain de requalification globale de l'entrée de ville de Saint-Nazaire

Suite à cette première opération, la puissance publique prévoit d'engager un programme de requalification du quartier sur cinq ans autour du concept de « quartier des mobilités ». Cet investissement va notamment s'exprimer par :

- le traitement des espaces publics et une optimisation de l'offre en stationnement du centre-ville ;
- la création du pôle d'échange multimodal majeur de l'aval de la métropole Nantes / Saint-Nazaire (liaisons TGV/TER, transport en commun en site propre...) ;
- la mise à disposition à terme d'un potentiel de 100.000 m² de planchers dans un rayon de 300 m autour de la gare.

L'ambition est de produire un nouveau quartier de centre-ville structuré autour d'une gare ferroviaire rénovée. Conçu autour d'un équilibre tertiaire/habitat, le projet s'étirera progressivement en entrée de ville de Saint-Nazaire et au cœur de l'agglomération.

Définitions

- **Transactions** : ensemble des bureaux loués ou vendus. Les surfaces vendues aux investisseurs ne sont pas prises en compte. Les clés en main locatifs (conçus pour un client déterminé) et les bureaux en compte propre (réalisés directement par leurs futurs utilisateurs) sont comptabilisés dans les statistiques de transaction aux côtés des bureaux en blanc (destinés à être vendus ou loués sans connaissance de leur utilisateur final lors du démarrage du projet).
- **L'offre disponible** (ou stock) est constituée de l'ensemble des bureaux vacants immédiatement disponibles (vente / location) le premier jour de l'année suivante.
- **L'offre neuve à un an** est constituée du stock neuf et des projets neufs livrables dans l'année suivante.
- **Bureaux neufs** : construction neuve de moins de cinq ans ou immeuble ayant fait l'objet d'une réhabilitation lourde avec permis de construire et n'ayant jamais été occupé.
- **Bureaux de seconde main** : opérations immobilières préalablement occupées et remises sur le marché, ou opérations de plus de cinq ans n'ayant jamais été occupées.
- **Valeur locative** : € HT Hors Charges / m² / an (hors parking).
- **Valeur de vente** : € HT ou HD / m² (hors parking).

Source : RNOIE - Réseau national des observatoires de l'immobilier d'entreprise

