

Les synthèses de l'Auran

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE BUREAUX DANS LA MÉTROPOLE NANTAISE EN 2016

Marqueur de la métropolisation et symbole urbanistique de l'avènement de l'économie servicielle, l'immobilier de bureaux incarne aujourd'hui des enjeux d'aménagement, d'attractivité et de développement économique du territoire. Dans un environnement urbain où 8 emplois sur 10 appartiennent au secteur des services, le bureau a investi la ville, grignotant les espaces dédiés hier aux autres formes d'activité. Il porte également une image de marque dans les métropoles. Enjeu stratégique pour les entreprises, l'immobilier est aujourd'hui leur 2^{ème} poste de dépense derrière le facteur travail. Il doit donc s'inscrire en parfaite adéquation avec leurs besoins fonctionnels, offrir aux salariés un cadre de travail agréable, propice à la productivité, refléter l'image de l'entreprise, tout en étant accessible en termes de coûts. A l'échelle de Nantes Métropole, la structuration d'une offre tertiaire diversifiée, de qualité, accessible tant géographiquement qu'économiquement, doit permettre de répondre à tout moment aux besoins exprimés des entreprises, tout en tenant compte des enjeux de responsabilité environnementale, de mixité fonctionnelle de la ville et d'équilibre d'offre géographique sur le territoire. C'est plus que jamais un défi à relever pour les acteurs de l'aménagement du territoire, qu'ils soient publics ou privés.

En 2016, avec près de 113 000 m² de transactions, le marché de bureaux à Nantes Métropole se hisse à la 4^{ème} place des métropoles régionales. La hausse des transactions, en nombre comme en surfaces, et la reprise de la commercialisation annoncent des signes d'embellie. Cette synthèse propose un éclairage sur les dynamiques des spécificités du marché nantais de l'immobilier tertiaire et offre ainsi une contribution au service des réflexions stratégiques des acteurs. Cette étude a été rendue possible grâce à un **partenariat avec le Club Immobilier Nantes Atlantique (Cina)** qui réalise la collecte des données auprès des professionnels chaque année.

Chiffres clés



112 870 m²
de surfaces tertiaires
transactées

+ 7,2 % par
rapport à 2015

243

transactions (218 en 2015)

7 comptes propres et clés
en main de plus de 1 000 m²,
totalisant 20 620 m²



+ 22 % de surfaces commercialisées (demande placée) par rapport à 2015

26 transactions de plus de 1 000 m²

165 000 m²
de surfaces disponibles (stock) au 31/12/2016

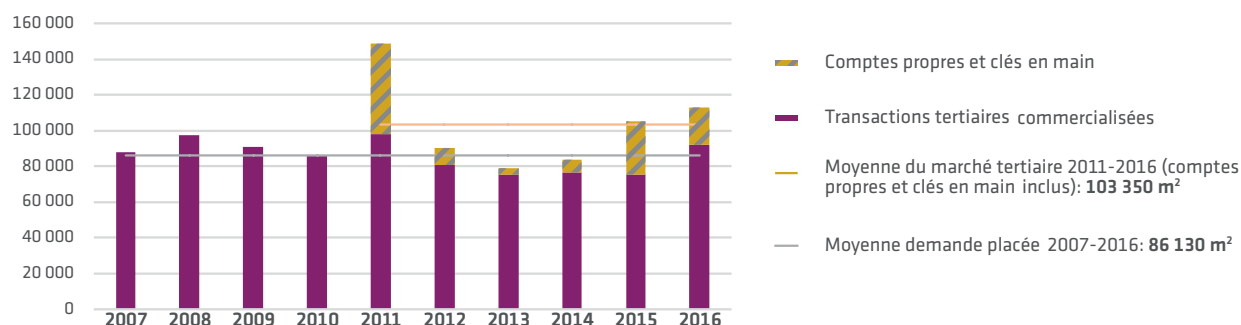
UNE OFFRE DIVERSIFIÉE DE PRODUITS TERTIAIRES SUR LE TERRITOIRE

LE MARCHÉ TERTIAIRE NANTAIS RENOUE AVEC LES PERFORMANCES D'AVANT LA CRISE

En 2016, le marché de l'immobilier de bureaux de la métropole nantaise progresse d'un peu plus de 7 % par rapport en 2015, atteignant les 112 870 m² de surfaces transactées. Plus de 18 % des surfaces recensées ont été

réalisées en compte propre directement par les utilisateurs ou par des promoteurs ayant connaissance préalablement des preneurs (clé en main). La commercialisation est quant à elle en hausse par rapport aux précédentes périodes (+22 %) et se place pour la première fois depuis 2011 au dessus de la moyenne des commercialisations de ces dix dernières années (86 130 m²), ce qui témoigne d'une réelle reprise du marché sur 2016.

Marché tertiaire entre 2007 et 2016, à Nantes Métropole, en m²



Source : Enquête CINA ONITA, consolidation Aurant
Note : comptes propres et clés en main comptabilisés depuis 2011

Évolution de la demande placée

	Surfaces de bureaux en 2016, en m ²	Poids	Évolution par rapport à 2015	Écart par rapport à la moyenne*
Total transactions tertiaires recensées	112 870	100 %	+7 %	+9 %
Commercialisations	92 252	82 %	+22 %	+7 %
Comptes propres et clés en main (CP/CM)	20 618	18 %	-30 %	+2 %
État				
Commercialisations seconde main	54 361	48 %	+18 %	+22 %
Commercialisations neuf	37 891	34 %	+28 %	-9 %
Total neuf (CP/CM inclus)	58 509	52 %	-1 %	+23 %
Type				
Locations commercialisations	81 788	72 %	+43 %	+17 %
Vente commercialisations	10 464	9 %	-43 %	-36 %
Total vente (CP/CM inclus)	31 082	28 %	-35 %	-9 %
Localisation				
Commercialisations en secteur centre	43 975	48 %	+21 %	+33 %
Commercialisations en périphérie	48 277	52 %	+23 %	-9 %
Total en secteur centre (CP/CM inclus)	43 975	39 %	+5 %	+18 %
Total en périphérie (CP/CM inclus)	68 895	61 %	+9 %	+4 %

* écart à la moyenne calculé sur la période 2007-2016 pour les commercialisations, et sur 2011-2016 pour le total incluant les comptes propres et clés mains, ceux-ci n'étant pas recensés avant 2011
Source : Enquête CINA ONITA, consolidation Aurant

LES TRANSACTIONS NEUVES REPARTENT À LA HAUSSE EN 2016

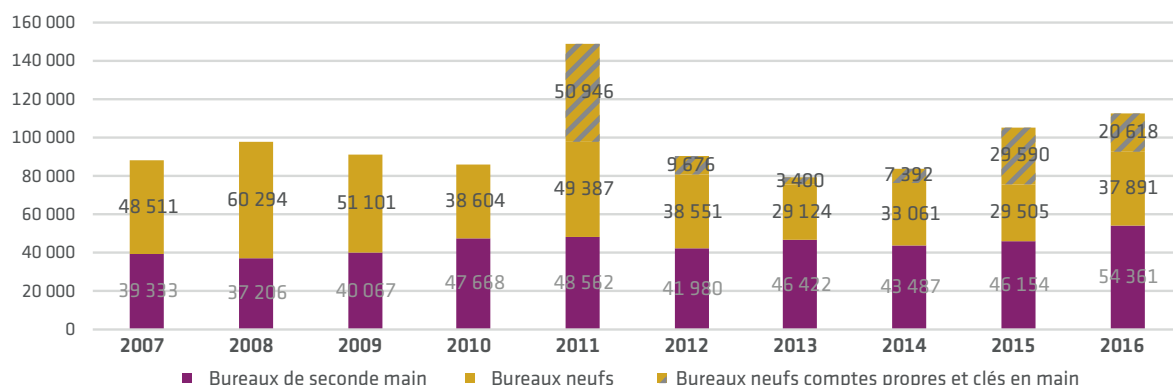
Après trois années de quasi-stabilité, les surfaces transactées de seconde main ont été plus nombreuses en 2016 (+18 % par rapport à 2015). Le marché apparaît stable sur le neuf, lié à un moindre volume de comptes propres et de clés en mains qu'en 2015.

Cependant, la commercialisation de produits neufs a progressé (près de 38 000 m² soit +28 %), boostée par des transactions majeures sur Euronantes et le secteur gare (près de 14 500 m² de demande placée) et dans le Nord-Ouest de la métropole nantaise (6 000 m²).

Le marché nantais est essentiellement locatif (72 % des presque 113 000 m² recensés concernent de la location), signe qu'il est attractif pour les investisseurs, tant sur les produits neufs que ceux de seconde main.

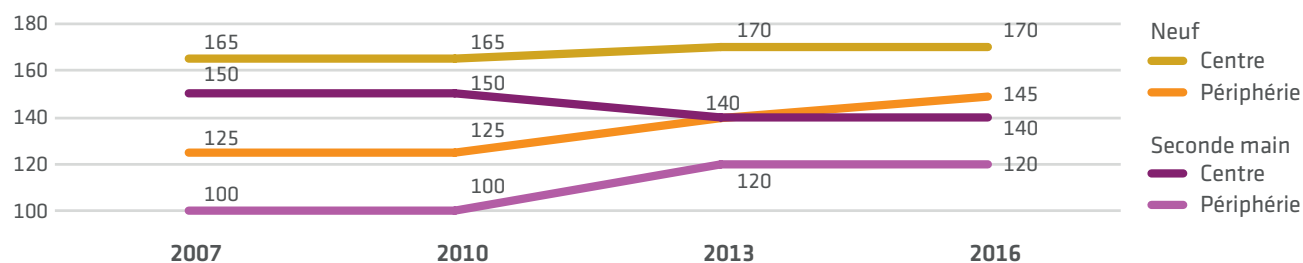
Les prix plutôt stables sur les locaux neufs dans le centre-ville sont un atout pour les entreprises souhaitant s'implanter à Euronantes Gare ou sur l'Île de Nantes. Les loyers des bureaux de seconde main en centre ville ont en revanche connu une légère diminution depuis 2010. En périphérie, l'offre neuve très attractive dans le Nord-Ouest de l'agglomération a engendré une hausse des valeurs locatives sur les produits neufs, et plus modérée sur les bureaux de seconde main.

Transactions neuves et de seconde main de 2007 à 2016, à Nantes Métropole, en m²



Source : Enquête CINA ONITA, consolidation Auran

Évolution des valeurs locatives moyennes (en euros/hors taxe/hors charges/m²/an) sur les surfaces excédant 500 m²



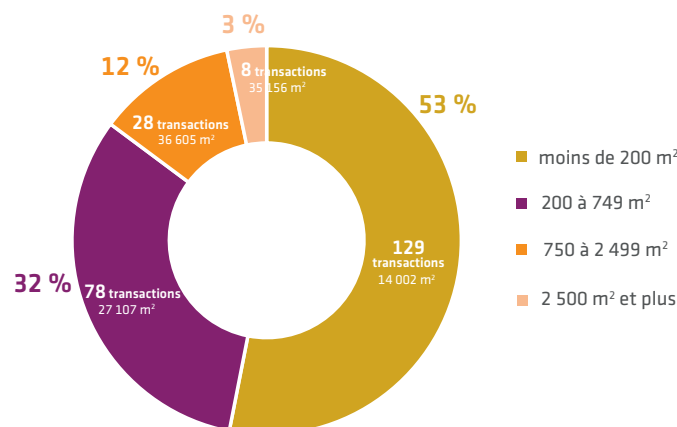
Source : Enquête CINA ONITA, consolidation Auran

DAVANTAGE DE TRANSACTIONS EN 2016

243 transactions ont été enregistrées en 2016, dont 7 comptes propres et clés en mains mis en chantier au cours de l'année. Un peu plus de la moitié d'entre elles concernent de petites surfaces de moins de 200 m², ce qui correspond aux tendances observées ces dernières années. Pour autant, ces petites transactions ne pèsent que faiblement dans le marché (12 % des 113 000 m²

transactés en 2016). En revanche, 8 transactions de plus de 2 500 m² représentent un tiers des surfaces transactées en 2016. L'année est néanmoins marquée par un plus grand nombre de transactions (27 de plus qu'en 2015). On constate une légère diminution de la taille moyenne des transactions sur l'année (467 m² en 2016 contre 483 m² en 2015), alors que les surfaces médianes restent proches

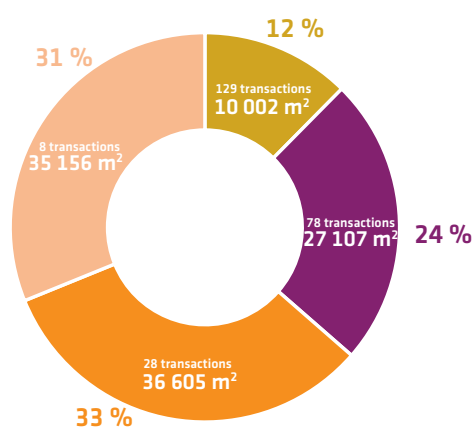
Répartition du nombre de transactions par taille



Source : Enquête CINA ONITA, consolidation Auran

Le marché est essentiellement porté par les entreprises de services du numérique (ESN), ainsi que les cabinets de conseil, les activités financières et d'assurance. Dans les transactions majeures en 2016, on peut retenir celles de Capgemini (7 951 m²), VSC Technologies Voyages SNCF (5 500 m²) sur Euronantes, la Caisse d'Épargne (4 348 m² en compte propre) en périphérie à l'ouest de l'agglomération.

Répartition des surfaces transactées, par taille de transactions



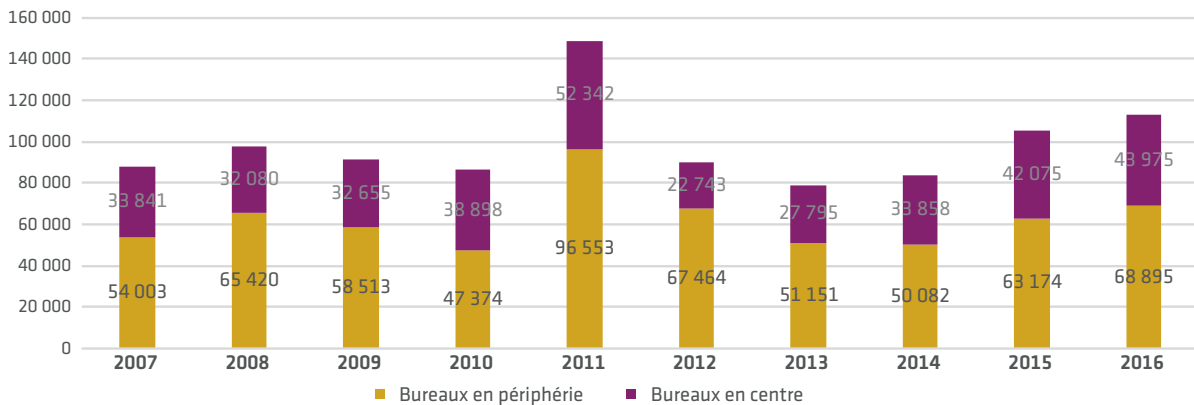
Le Nord-Est de la métropole a également connu des transactions significatives avec le démarrage d'un chantier pour Nantes Métropole et Pôle emploi (2 815 m² en clé en main) et les arrivées au sein du Parc de la Chantrerie des deux ESN Proservia (4 800 m² en clé en main) et Atos (3 800 m² en clé en main), ainsi qu'une transaction de locaux de seconde main à l'École du Design (3 000 m²).

UNE OFFRE ÉQUILIBRÉE ENTRE CENTRALITÉ ET PÉRIPHÉRIE, MAIS AVEC DES DISPARITÉS TERRITORIALES

Comme en 2014 et en 2015, les surfaces de bureaux changent davantage de main en périphérie (61 % des transactions) qu'en centre (39 %). Ce ratio tend à s'égaliser sur les commercialisations en 2016 (48 % en centre et 52 % en périphérie). Il s'inscrit dans la

tendance de rééquilibrage entre l'activité dans la centralité métropolitaine et en périphérie observée sur les trois dernières années. Entre 2011 et 2013, le marché avait au contraire connu une phase d'activité plus intense en périphérie (et notamment dans le Nord-Ouest de l'agglomération).

Transactions dans le centre de l'agglomération et en périphérie, de 2007 à 2016, en m²



Source : Enquête CINA ONITA, consolidation Aurant

Centre

43 975 m² +4,5 % par rapport à 2015
104 transactions dont 7 de + de 1 000 m²
49 % en neuf et **51 %** en seconde main
10 % en vente et **90 %** en location

- Euronantes Gare : **12 940 m²**, dominante de location en neuf
- Ile de Nantes : **17 690 m²**, dominante de location, équilibré entre neuf et seconde main
- Centre intraboulevard : **13 350 m²**, dominante de location en seconde main

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES

- Capgemini : **7 951 m²** immeuble Le Berlingot
- VSC Technologies - Voyages SNCF : **5 500 m²** îlot Jallais
- Energie perspective : **2 400 m²**
- Santéclair : **1 352 m²** immeuble Nouvelle Vague

Nord

5 415 m² -74 % par rapport à 2015
10 transactions dont 1 de + de 1 000 m²
55 % en neuf et **45 %** en seconde main
44 % en vente et **56 %** en location

- Erdre Active : **665 m²**, dominante de location en seconde main
- Gesvrine : **490 m²**, dominante de location en seconde main

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES

- Région des Pays de la Loire : **2 168 m²** en compte propre
- Le Crédit Lyonnais : **830 m²** immeuble Le Newton

Nord-Ouest

27 670 m² -12 % par rapport à 2015
70 transactions dont 9 de + de 1 000 m²
56 % en neuf et **44 %** en seconde main
32 % en vente et **68 %** en location

- Forum d'Orvault : **6 000 m²**, dominante de location, en neuf
- Ar Mor : **5 780 m²**, dominante de location, équilibré entre neuf et seconde main
- Orvault Grand Val : **1 850 m²**, dominante de location en seconde main

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES

- Caisse d'Épargne : **4 348 m²** en compte propre
- Fidal : **2 188 m²** immeuble Delta Green
- Association de Moyens Assurance (Malakoff Méderic) : **1 982 m²** immeuble les Trois Lions
- Accenture : **1 728 m²** immeuble le Liberty

Sud-Ouest

7 290 m² +11 % par rapport à 2015
15 transactions dont 2 de + de 1 000 m²
70 % en neuf et **30 %** en seconde main
14 % en vente et **86 %** en location

- Chevire : **820 m²**, dominante de vente en seconde main
- D2A : **350 m²**, dominante de location en seconde main
- La Bouvre : **300 m²**, dominante de location en seconde main

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES

- Open Groupe : **2 446 m²** immeuble Helios
- Direction interrégionale des douanes : **1 010 m²** immeuble Terra Innova

Nord-Est

25 030 m² +467 % par rapport à 2015
34 transactions, dont 8 de + de 1 000 m²
47 % en neuf et **53 %** en seconde main
50 % en vente et **50 %** en location

- Chanterrie : **13 650 m²**, dominante de location et de neuf
- Nant'Est Entreprises : **1 750 m²**, dominante de location en seconde main
- La Fleuriaye : **1 340 m²**, dominante de vente en seconde main
- Aubinière : **1 025 m²**, dominante de vente en seconde main

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES

- Proservia : **4 800 m²** (clé en main) Parc de la Chanterrie
- Atos : **3 800 m²** (clé en main) Parc de la Chanterrie
- Ecole du Design : **3 000 m²** Parc de la Chanterrie
- Nantes Métropole et Pôle emploi : **2 815 m²** (clé en main)
- Vorwerk : **1 816 m²**
- BNP Paribas : **1 340 m²** Parc Exalis

Sud-Est

3 495 m² +90 % par rapport à 2015
12 transactions dont 1 de + de 1 000 m²
51 % en neuf et **49 %** en seconde main
48 % en vente et **52 %** en location

- La Vertonne : **500 m²**, dominante de location en seconde main

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES

- Ressources Mutuelles Assurance : **1 447 m²** (compte propre)

LE SECTEUR CENTRE, UNE OFFRE DIVERSIFIÉE ET COMPLÉMENTAIRE

Le centre d'agglomération totalise 43 975 m² de surfaces transactées en 2016, davantage sur des transactions de petite taille qu'en périphérie. La répartition entre le neuf et la seconde main est plutôt équilibrée dans le centre, lié à la structure des produits offerts.

La zone d'Euronantes concentre l'offre neuve et sa proximité à la gare permet aux utilisateurs de bénéficier d'une accessibilité renforcée vers les centres de décisions et une lisibilité de la zone (quartier d'affaire). Fait marquant de 2016, la location de près de 8 000 m² de bureaux dans l'immeuble Le Berlingot par la société de services numérique Capgemini a été conclue. Le centre-ville à l'intérieur des boulevards de ceinture du 19^{ème} siècle dispose quant à lui davantage de produits de seconde main, recherchés par les entreprises de part leur localisation en hyper-centre, à proximité des commerces et des lieux de résidences. Enfin, l'île de Nantes, éclectique dans ses formes urbaines, allie ces deux caractéristiques avec une offre diversifiée de produits neufs et de seconde main.

EN PÉRIPHÉRIE, DES DISPARITÉS TERRITORIALES MARQUÉES, MAIS EN VOIE DE RÉÉQUILIBRAGE

Globalement, en 2016, et sur les trois dernières années, l'offre du cœur d'agglomération et de périphérie semble mieux s'équilibrer. Néanmoins des disparités marquées existent.

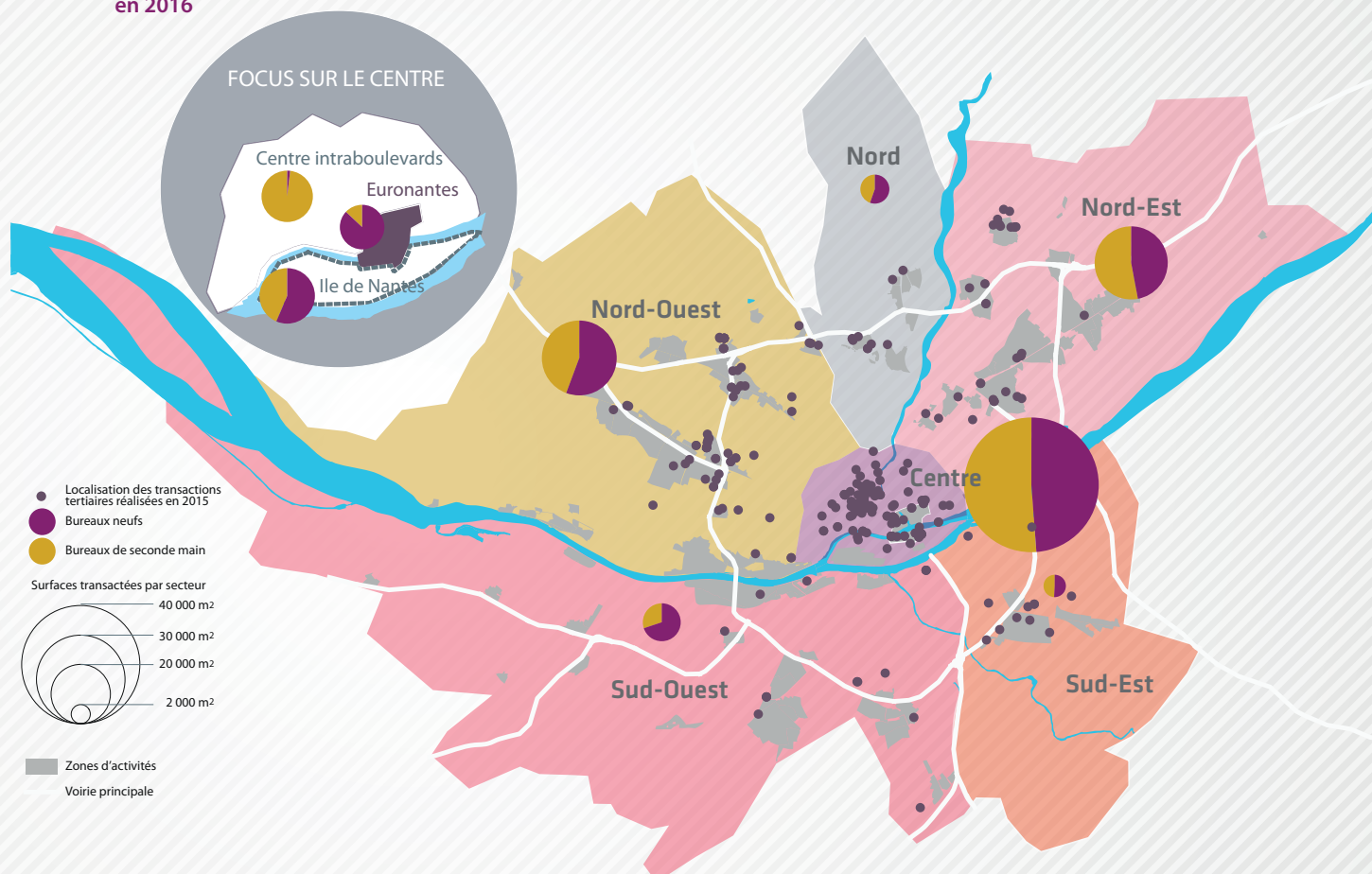
Le secteur Nord-Ouest a été très dynamique au cours des dernières années, avec une offre neuve importante et

grâce aux facilités d'accès et de stationnement. Ce secteur domine le marché en périphérie (27 670 m²) et représente le quart des transactions de l'année, quoiqu'en repli par rapport aux performances des années précédentes (-12 %).

On constate un redémarrage du marché sur le secteur Nord-Est (25 035 m² contre 4 415 m² en 2015), porté par quatre transactions de plus de 1 000 m² sur la zone de la Chantrerie. Ce regain d'intérêt des entreprises pour le Nord-Est est notable, après plusieurs années de repli de la demande placée et d'évolution du stock à la hausse. Ce secteur « souffre » d'un manque de lisibilité, avec des zones d'activités initialement tertiaires qui se sont mixées au cours du temps, ainsi qu'un parc vieillissant, qui nécessite des efforts de réhabilitation. Le réaménagement en cours de la ZAC de la Chantrerie par les opérateurs publics, afin d'accueillir davantage d'entreprises et de résidents, contribue à ce regain d'intérêt pour la zone. A noter que le groupe IMA, un des premiers groupes de conseil, d'assistance et de télésurveillance va regrouper deux filiales (basées actuellement à Nantes et à Saint-Herblain) sur le site pour accueillir ses 700 collaborateurs à l'horizon 2019.

Le sud de l'agglomération, sur lequel historiquement se sont développés davantage d'activités industrielles, logistiques ou artisanales, est moins présent sur le marché tertiaire. Néanmoins, il y existe un potentiel pour développer de l'immobilier de bureaux, en complémentarité avec les activités de recherche et développement dans l'industrie et ses services (IRT Jules Verne), ainsi que Porte de Vertou. Future extension de la centralité métropolitaine, les rives de la Loire ouvrent des perspectives dans les projets d'aménagement. La ZAC Pirmil-les-Isles et les 16 000 m² de bureaux prévus à l'horizon 2020 permettra de développer une offre tertiaire. Le déplacement du CHU en 2026 sur la rive sud de l'île de Nantes à proximité du secteur Confluent à Rezé va aussi entraîner des dynamiques tertiaires autour de ce pôle santé.

Localisation des transactions tertiaires et répartition par secteur géographique des surfaces en neuf et seconde main, en 2016



DES ENJEUX SUR LA QUALITE DE L'OFFRE DANS LA MÉTROPOLE

UNE VIGILANCE À APPORTER AU NIVEAU DE L'OFFRE IMMÉDIATE

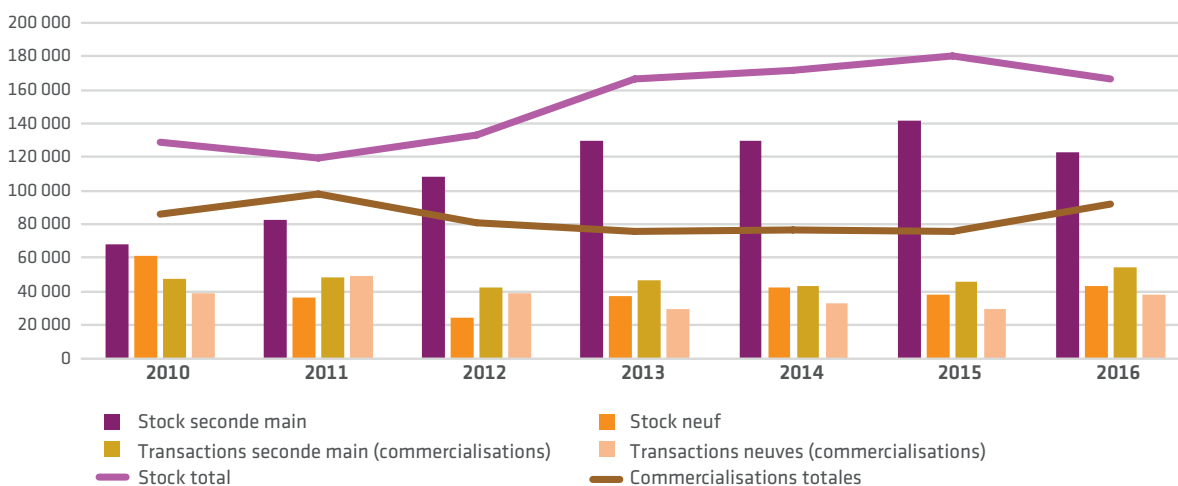
Au 31 décembre 2016, le marché nantais dispose encore d'une offre immédiate conséquente d'environ 165 000 m², principalement constituée de produits de seconde main (75 % du stock). Le stock est néanmoins en nette diminution cette année, pour la première fois depuis 2011. Le volume du stock estimé par les professionnels n'avait jusqu'alors cessé de s'accroître sur les produits de seconde main. Cela peut s'expliquer par la concurrence du neuf, qui trouve lui facilement preneur, mais surtout par l'inadéquation de certains produits de seconde main avec les besoins des utilisateurs.

Cet écart entre offre et demande, même s'il est limité, est le signe d'une défaillance de marché. En effet, la conception et la qualité intrinsèque des biens (état général vieillissant, locaux peu fonctionnels, faibles performances énergétiques...) combinée à une localisation en périphérie moins attractive (zones mixtes donc peu lisibles, avec des

nuisances, problèmes d'accessibilité) ne permettent pas de retour sur investissement suffisant pour justifier une réhabilitation (mise aux normes techniques, thermiques, traitement de matériaux dangereux...). Cette situation est d'autant plus vraie si la localisation du bien est peu prisée, ce qui favorise l'émergence de friches tertiaires et contribue à une spirale baissière de la rentabilité sur la zone.

Ces problématiques d'obsolescence du parc sont prégnantes sur le secteur Nord-Est de la métropole nantaise qui dispose d'une part élevée de ces produits de seconde main ne trouvant pas preneurs. Près de 58 000 m² de locaux vacants ont été estimés sur ce secteur. 18 % de ce stock serait peu performant et nécessiterait des efforts de réhabilitation. De façon générale, le niveau de stock de l'agglomération est important, sans pour autant excéder ceux observés dans d'autres territoires (en le rapportant aux transactions annuelles). Néanmoins, l'enjeu de qualité nécessite une vigilance de la part des acteurs publics comme privés.

Évolution de l'offre immédiate au 31/12/2016 et des commercialisations de bureaux dans l'année



Source : Arthur Loyd

ET AILLEURS ?

L'embellie du marché tertiaire nantais s'inscrit dans un contexte national porteur, avec des progressions significatives des surfaces transactées dans la plupart des grandes métropoles françaises. Avec une progression de +7 % en 2016, le marché nantais se classe 4^{ème} en région* (derrière Lyon, Lille et Toulouse). Nantes se trouve au coude à coude avec les métropoles d'Aix-Marseille (dont le marché accuse un repli en 2016), de Bordeaux (en stagnation), et devant Rennes qui souffre cette année d'un manque de

produits neufs, en attendant les premières livraisons sur Euroennes (40 000 m² en 2017).

À noter que demain, avec leurs projets urbains structurants autour de leurs gares ferroviaires, les trois métropoles de l'Ouest anticipent une hausse des transactions sur les produits neufs : encore 210 000 m² sur Euratlantique, 125 000 m² sur Euroennes et 195 000 m² sur Euronantes devraient voir le jour à l'horizon 2025.

*selon BNP Paribas, 5^{ème} selon CBRE.

Marché tertiaire dans les agglomérations françaises	Surfaces transactées en 2016, en m ²	Évolution sur un an	Offre immédiate au 31/12/16, en m ²	Évolution sur un an
Paris	2 410 400	+7 %	3 530 000	-10 %
Lyon	290 500	+7 %	358 700	-2 %
Lille	225 250	+28 %	253 500	+6 %
Toulouse	169 100	+47 %	226 300	+4 %
Nantes	112 870	+7 %	165 000	-8 %
Aix Marseille	112 000	-27 %	187 000	-2 %
Bordeaux	106 300	-1 %	109 000	-14 %
Rennes	95 100	-22 %	140 000	15 %

Sources : Observatoires locaux, BNP Paribas, CBRE, Arthur Loyd

OBSERVER LES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ, UN PARTENARIAT ÉTROIT AVEC LES ACTEURS DE TERRAIN

Les données analysées dans cette étude sont issues de l'enquête annuelle auprès des professionnels de l'immobilier d'entreprise, réalisée par le Club Immobilier Nantes Atlantique (Cina) dans le cadre de l'Observatoire Nantais de l'Immobilier Tertiaire et d'Activités (ONITA).

L'Agence d'Urbanisme de la Région Nantaise (Auran) appuie ces travaux par la consolidation et le traitement des données et apporte une analyse, dans le cadre de son partenariat avec le Cina. Les données recueillies auprès des professionnels de terrains sont ainsi complétées par un suivi du marché de la construction neuve, à l'aide de la

base de données Sitadel (DREAL) et de la connaissance des développeurs économiques et des aménageurs mandatés par la collectivité.

Depuis 2001, l'enquête a permis la collecte d'informations de près de 1 480 500 m² de transactions immobilières grâce aux remontées d'information des professionnels, promoteurs, constructeurs, commercialisateurs, sociétés d'économie mixte d'aménagement et sociétés publiques locales d'aménagement. Qu'ils soient ici remerciés pour la qualité de ce travail et de cette collaboration.

DEFINITIONS ET PÉRIMÈTRE

• La demande placée des bureaux

La demande placée des bureaux correspond à l'ensemble des locations ou ventes à l'occupant (par opposition aux ventes à investisseur) portant sur des locaux à usage de bureaux. Elle est exprimée en mètres carrés de surface de bail (surfaces utiles et quote part des parties communes) pour les locations et surface de plancher pour les ventes.

• Transactions

Opérations effectuées sur le marché immobilier. Les transactions immobilières peuvent donc être des locations ou des ventes. Elles peuvent être réalisées par un professionnel (mandataire dûment habilité par une capacité professionnelle) ou entre particuliers (modalité néanmoins peu usitée sur le marché de l'immobilier d'entreprise).

La notion de transaction est élargie à trois types :

- La commercialisation de bureaux, c'est-à-dire les transactions effectuées entre les propriétaires et les preneurs de locaux via un professionnel mandaté.
- Les bureaux clés en main, soit les transactions réalisées alors que l'immeuble est encore un projet ou en cours de construction, mais dont la structure sera modifiée pour les besoins de la société utilisatrice.
- Les bureaux en compte propre, soit le projet entrepris et réalisé pour le propre compte de l'utilisateur. Dans ce dernier cas, il ne s'agit pas d'une transaction à proprement parlé sur le local puisque celui-ci est construit « en direct » par l'utilisateur. Néanmoins, il est admis d'intégrer les comptes propres dans l'analyse du marché, ceux-ci venant alimenter l'offre tertiaire neuve des territoires.

A noter que les opérations de construction neuve en compte propre ou clé en main sont comptabilisées à la date de démarrage du chantier, dès lors qu'ils ont été identifiés. Seule les opérations de plus de 1 000 m² ont été comptabilisées.

• Surfaces neuves

Elles concernent les nouvelles constructions et restructurations lourdes nécessitant un permis de construire et jamais réoccupées depuis la restructuration. Cette catégorie d'immeubles est fiscalement assujettie à la TVA en cas de vente. Les locaux considérés dans l'analyse relèveront des trois catégories de transactions mentionnées précédemment.

• Surfaces de seconde main

Elles concernent des locaux préalablement occupés, quelle que soit la date de libération de l'occupant précédent (de quelques mois à plusieurs années) ou tout local de plus de cinq ans n'ayant jamais été occupé.

• Loyers

Dans ce document, les valeurs locatives sont exprimées en valeurs moyennes en euros hors taxes et hors charges par m² et par an sur les surfaces excédant 500 m².

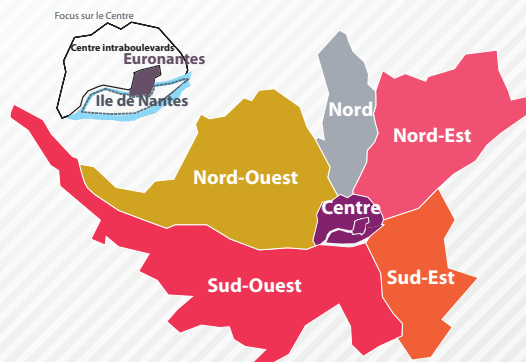
• L'offre immédiate ou le stock de bureaux

L'offre immédiate correspond à l'ensemble des locaux vacants au dernier jour de l'année, proposés sur le marché, occupables immédiatement. Les données du stock utilisées dans ce document sont issues de l'évaluation effectuée par le cabinet Arthur Loyd, dans son étude parue en 2017.

• Secteurs géographiques

L'analyse du marché de la métropole nantaise et sa décomposition territoriale s'appuie sur un découpage géographique distinguant le centre de l'agglomération (centre intraboulevards de Nantes, quartier d'affaire Euronantes et Ile de Nantes) et la périphérie. Cette dernière est appréhendée selon cinq secteurs, dont le périmètre est défini par les grands axes routiers et de franchissements de la Loire et de l'Erdre, qui correspondent selon les acteurs de terrain à des logiques de marché.

Secteurs géographiques



CONCLUSIONS & ENJEUX

Enjeu d'articulation des temps entre le long terme de la programmation et le court terme des marchés, l'immobilier d'entreprise est un objet complexe à appréhender pour les acteurs publics et privés de l'aménagement. Image de marque pour le territoire, perçue comme un levier significatif de développement économique, sur un marché hautement prisé par les investisseurs, le bureau est au cœur des projets portés par les territoires. Avec un marché tertiaire dynamique, alimenté par les projets urbains ambitieux que porte la métropole nantaise, le territoire dispose de nombreux atouts pour relever ces défis, en veillant à :

- **Développer** une offre diversifiée et permanente de produits : neufs et de seconde main, de taille diverses, sur des fourchettes de prix pouvant s'adapter aux situations variées du tissu économique. Cette offre multiple doit donc être régulièrement alimentée par la production de surfaces neuves, à un rythme qui permet l'écoulement sur le marché sans créer de déséquilibre de sur-offre ou de sous-offre.
- **Favoriser** l'équilibre géographique de l'offre tertiaire en développant une offre lisible, garantie de réussite pour attirer investisseurs et entreprises, et pouvant favoriser les externalités positives de réseaux entre les acteurs. Cet équilibre s'appuie sur le développement d'une image de marque en renforçant la polarité tertiaire de centralité d'Euronantes-Gare, et de l'Île de Nantes Quartier de la création / en accompagnant le développement en périphérie les polarités en devenir de Pirmil-les-Isles, du pôle santé CHU-Confluent et du secteur Beaujoire-Haluchère / en veillant à l'attractivité des polarités bien structurées en périphérie telles que Ar-Mor, la Fleuriaye, la Chantrerie, en lien avec les pôles de compétitivité et les établissements publics de recherche et d'enseignement supérieur.
- **Accompagner** la mutation des sites tertiaires obsolètes, notamment dans le secteur Nord-Est, par de la réhabilitation et/ou par un changement de vocation du bâti ou des zones. Les sites industriels ne sont pas les seuls à risquer de voir se développer des friches. Pour s'en prémunir et travailler à corriger ces défaillances de marché, des partenariats entre le public et le privé et des aménagements d'accessibilité peuvent être étudiés.
- **Poursuivre** le développement d'une stratégie commune sur l'immobilier d'entreprise. S'ils sont bien distincts dans leurs usages, les enjeux liés au tertiaire, aux locaux commerciaux et aux locaux d'activité sont étroitement liés, et contribuent à façonner le tissu économique du territoire. L'immobilier tertiaire, prisé par les investisseurs et plus facile à intégrer dans les espaces résidentiels, est aujourd'hui plus aisément développé dans la ville, au détriment des activités industrielles ou logistiques qui pourtant portent en elles des dynamiques d'emplois directs et indirects.
- **Innover** et poursuivre des impératifs de qualité dans la conception des bâtiments de demain. La transition énergétique mais aussi les changements des usages rendent aujourd'hui incontournable la préoccupation sur l'efficacité, l'agilité et la réversibilité de l'immobilier d'entreprise de demain.

Pour répondre à tous ces enjeux, la poursuite des démarches initiées sur le territoire est plus que jamais une nécessité pour garantir un partenariat étroit et permanent entre la métropole et les acteurs publics et privés de l'aménagement du territoire. Le développement d'outils d'observation permet de disposer d'un décryptage du marché, d'éléments de connaissance du parc et de la programmation future, ainsi qu'une veille sur les signaux faibles des pratiques de consommation des espaces de travail. Autant de pistes de travaux pertinentes au service d'une vision partagée.

CBRE - Marketview Bureaux bilan 2016 - Une exceptionnelle pour les régions, mars 2017

CINA AURAN - Observatoire Nantais de l'Immobilier Tertiaire : l'année 2015 en chiffres sur Nantes Métropole, mars 2015

ORIE - L'immobilier réversible et les nouveaux modes de production, février 2016

FNAU - Immobilier de bureau et métropolisation, reflets du marché et moteurs de développement, octobre 2007

Club Immobilier Nantes Atlantique (Cina) www.cina.fr

Loire Océan Développement (LOD) www.lod44.com

Nantes Métropole www.nantesmetropole.fr

Nantes Métropole Aménagement (NMA) www.nantes-amenagement.fr

Nantes Saint Nazaire Développement www.nantes-saintnazaire.fr

Société d'aménagement de la métropole ouest atlantique (Samoa) www.samoa-nantes.fr

Dossier piloté par Mathilde Loget (Chef de projet) avec l'appui de l'équipe de l'Auran

Pour aller plus loin