

Les synthèses de l'Auran

Le marché tertiaire métropolitain touché mais pas coulé



En 2019, le marché de l'immobilier tertiaire avait atteint un niveau très élevé sur la métropole nantaise avec une demande placée en bureaux supérieure à 125 000 m².

En mars 2020, la dynamique de croissance de l'activité d'immobilier tertiaire a logiquement été lourdement percutée par la crise sanitaire et les confinements : activités d'agences immobilières stoppées, livraisons de bâtiments retardées, projets immobiliers d'entreprises mis en sommeil.

En conséquence, le volume de surfaces vendues ou louées en 2020 dépasse tout juste les 85 000 m², ce qui représente un net recul de -31 % par rapport à l'année précédente. Cette diminution est certes massive, mais se concentre principalement sur les 2^{ème} et 3^{ème} trimestres de l'année 2020 et révèle des disparités d'évolutions par segment de marché. On constate que les secteurs périphériques ont été moins pénalisés que le centre,

que la sous-performance est principalement visible sur les locations mais qu'elle concerne peu les transactions de surface supérieure à 1 000 m².

Les données de marché relatives aux six premiers mois de l'année 2021 semblent signer le retour à un rythme de transactions élevé, et comparable à l'année 2019. Les tendances historiques d'un marché nantais de l'immobilier tertiaire en croissance ont été chahutées par la crise mais ne seraient finalement pas bouleversées. Une future mutation du marché de l'immobilier tertiaire pourrait-elle survenir non pas d'une hypothétique dépression économique suite à la crise sanitaire, mais plutôt des modifications des pratiques de travail et donc de la demande ? Travail nomade, à distance, en coworking ou en flex-office : ces tendances dont l'ampleur est difficile à mesurer, sont-elles susceptibles de modifier les équilibres du marché de bureaux métropolitain ?

Chiffres clés


85 860 m²
de demande placée
de bureaux
sur Nantes Métropole

-20%
par rapport à la
moyenne 2014-2019
- 31% par rapport à 2019
uniquement

205
transactions de
bureaux en 2020
contre **266** transactions
en 2019

64%
des surfaces
concernent
le marché de
seconde main

67%
des surfaces
concernent la
périphérie



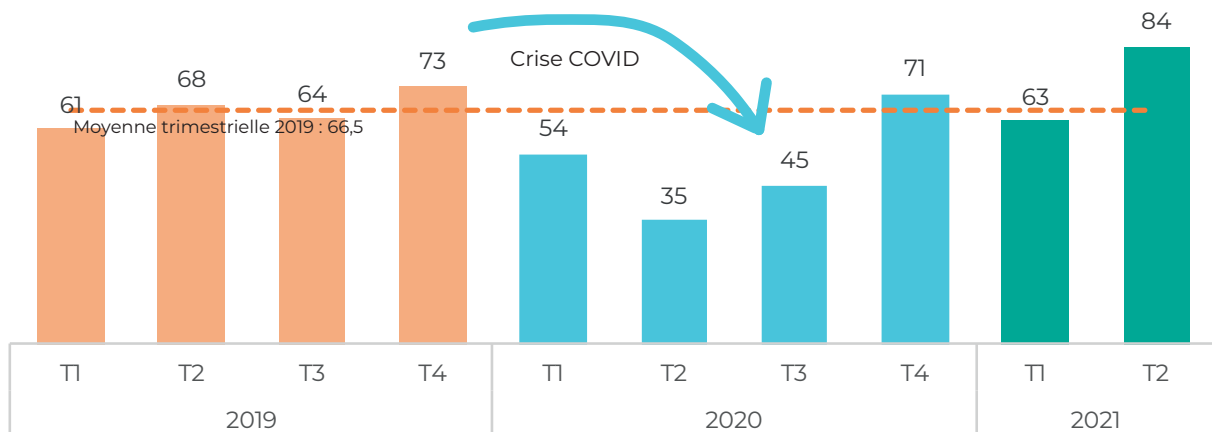
2020 : un marché de l'immobilier tertiaire qui subit la crise de plein fouet ?

Une baisse des transactions ponctuelle

Le recul massif du marché de bureaux (-31 % de surfaces transactées) observé sur l'année 2020 est le signal d'un marché en difficulté conjoncturelle, souffrant d'une diminution drastique mais ponctuelle d'activité. Ceci est directement lié à la crise sanitaire et aux difficultés économiques générales de la période.

Le rythme soutenu des transactions observé en 2019, lourdement pénalisé sur les 3 premiers trimestres de l'année 2020, est en effet retrouvé dès les derniers mois de l'année 2020 et est confirmé sur le premier semestre 2021.

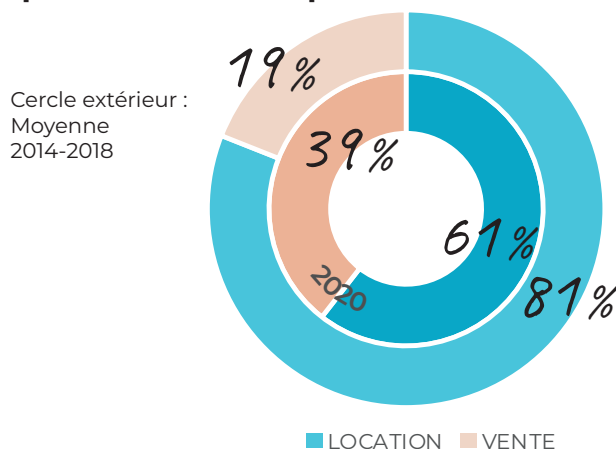
Nombre de transactions par trimestre entre janvier 2019 et juillet 2021



Source : enquête CINA ONITA, traitements Auran, 2021

L'effet crise porte principalement sur les locations et les petites/moyennes surfaces

Répartition de la demande placée entre locations et ventes



Source : enquête CINA ONITA, traitements Auran, 2021

La sous-performance du marché a été principalement visible sur les locations, avec une forte progression en proportion des ventes de bureaux. Elles représentent 39 % de la totalité des transactions en 2020, contre 19 % en moyenne sur la période 2014-2018. Les activités de location ont certainement été pénalisées en raison de leur caractère « reportable », alors que les opérations d'achat font généralement partie de projets d'entreprises structurants difficiles à annuler ou décaler dans le temps. Selon les professionnels du secteur, l'absence d'offre locative sur des secteurs prisés comme Euronantes aurait un impact net sur le niveau des transactions locatives, la demande ne pouvant rencontrer une offre suffisante.

Des transactions de grandes et très grandes surfaces qui résistent : 26 transactions de surface >750 m² ont été réalisées en 2020 contre 38 en 2019. Si l'on considère un seuil de 1 000 m², alors l'écart se réduit puisque ce sont 21 en 2020 contre 23 transactions en 2019. Les acquisitions d'envergure ont été maintenues malgré le contexte de crise, notamment celles portées par des acteurs publics. On constate néanmoins que les surfaces de moins de 200 m² représentent la moitié des transactions de l'année 2020 (contre 44 % en 2019) et correspondent donc à une part importante de l'activité immobilière nantaise.

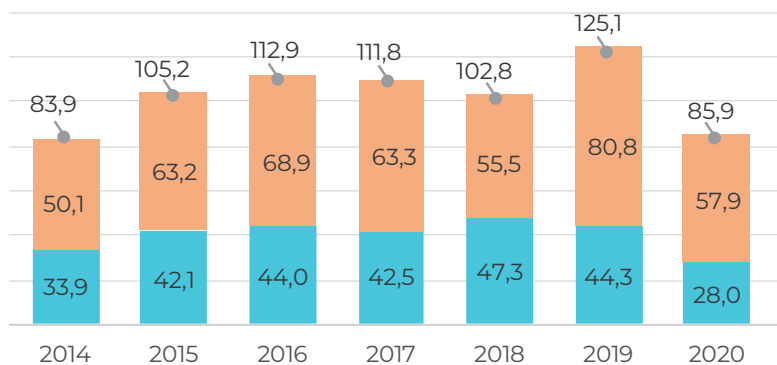
Demande placée 2020 par catégorie de tailles

	milliers de m ²	nb de transactions	% m ²	% transactions
< 200 m ²	12,0	103	14 %	50 %
200 - 749 m ²	25,3	76	29 %	37 %
750 - 2 500 m ²	28,8	21	34 %	10 %
> 2 500	19,8	5	23 %	2 %

Source : enquête CINA ONITA, traitements Auran, 2021

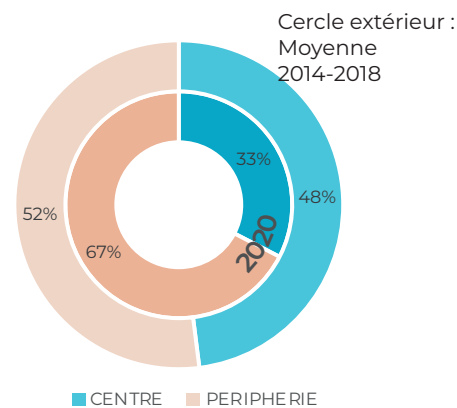
Les difficultés de marché sont exacerbées sur le centre de Nantes

Évolution de la demande placée en centre et périphérie (milliers de m²)



■ Centre ■ Périphérie ● Total

Source : enquête CINA ONITA, traitements Auran, 2021



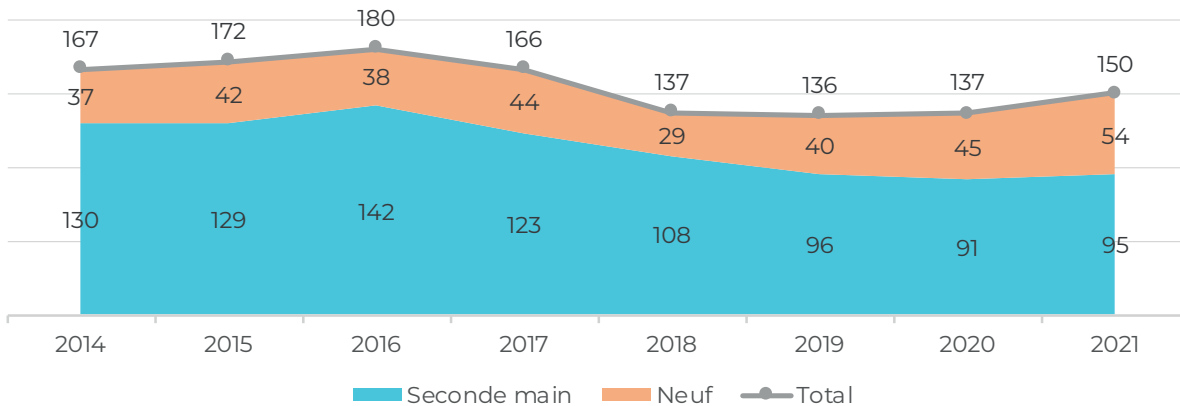
Le centre de Nantes a principalement fait les frais de la baisse d'activité de l'année 2020 (-37 % de demande placée en m²). Les zones périphériques ont également vu leurs volumes chuter, mais de manière moins prononcée (-28 %).

Sur le centre-ville, le déficit d'offre d'immobilier tertiaire s'entremêle à la baisse d'activité liée à la crise sanitaire et économique. En effet, les professionnels pointent le manque d'offre en centre-ville qui ne permet pas de répondre à la demande des entreprises (en termes de délais d'installation ou de surfaces), ce qui implique mécaniquement une contraction du marché. Les opportunités semblent effectivement faibles en centre-ville, même si des potentiels secteurs d'implantation pourraient émerger. L'ambition portée par l'acteur public d'élargir la centralité métropolitaine tertiaire à des secteurs voisins (Pirmil les Isles, Bas Chantenay) peut également donner de nouvelles perspectives à ce secteur géographique prisé.

Des enjeux structurels qui ne connaissent pas la crise

Enjeu de renouvellement de l'offre disponible

Évolution de la répartition de l'offre immédiate depuis 7 ans - en milliers de m²



Source : Etude de marché 2020 Arthur Loyd Nantes – traitements Auran 2021

Le stock de bureaux neufs sur la Métropole atteint un point haut à 54 000 m² en début d'année 2021, porté principalement par les surfaces des zones périphériques. Ce niveau est cohérent avec les objectifs de la collectivité qui fixe un besoin annuel de 50 000 m² de bureaux neufs par an. En intégrant les surfaces de seconde main dans l'évaluation du stock, l'offre globale de bureaux disponible sur la métropole nantaise au 1^{er} janvier 2021 est en nette progression par rapport aux trois années précédentes. Est-ce que ce volume de surfaces sera suffisant pour répondre à la forte activité probable des prochains mois, en lien avec la reprise économique et le rattrapage de certaines opérations suspendues ? La localisation et l'attractivité de cette offre neuve peuvent également être questionnées à l'aune des attentes qualitatives des potentiels acheteurs.

Enjeu de rééquilibrage géographique en périphérie

Au-delà des équilibres habituellement évoqués entre le centre et la périphérie, l'enjeu paraît aujourd'hui porter davantage sur le rééquilibrage **entre les zones de périphérie**. Ceci concerne notamment l'émergence d'une offre structurée et qualitative en Sud Loire (Aéroport, Route de Clisson par exemple), et les enjeux de positionnement des secteurs Ouest / Est, l'accélération des programmes tertiaires à l'Est n'ayant pas totalement compensé la réduction des disponibilités à l'Ouest. Les conditions de marché - offre et demande - diffèrent nettement selon les secteurs. Ainsi, les zones périphériques n'ont pas les mêmes dispositions et perspectives.

Le Nord de la Métropole concentre l'essentiel du parc de bureaux, avec une grande diversité qualitative :

- ❶ **au Nord-Ouest** : secteur attractif avec une offre récente sur Ar-Mor et Moulin Neuf ; un potentiel déjà bien exploité à Atlantis.
- ❷ **au Nord-Est** : secteur qui concentre des polarités tertiaires historiques et vieillissantes en ZAE (Eraudière, Perray, Aubinière) et des zones plus récentes (Chantrerie Fleuriaye par exemple) et bénéficie d'une demande renouvelée et d'une offre réhabilitée. La zone Haluchère / Ranzay

représente une alternative au centre-ville. Les opérations, notamment en compte propre, réalisées par Orange (600 salariés installés sur dans un nouveau bâtiment à la Haluchère) et e.Cobot (implantation dans un ensemble immobilier mixte de 7 800m² regroupant bureaux et activités industrielles) traduisent le dynamisme du secteur.

Le Sud demeure à ce stade un secteur encore peu développé en matière d'immobilier tertiaire mais des perspectives existent :

- ❶ **au Sud-Ouest** : élargissement souhaité de la centralité métropolitaine sur Pirmil les Isles ; développement d'un pôle d'affaires dans le cadre du nouveau projet d'aéroport.
- ❷ **au Sud-Est** : développement d'un pôle d'affaires au niveau de St Seb Boulevard.

En tout état de cause, les enjeux de rééquilibrage géographique à court terme seront largement influencés par le stock de surface disponible. Au 1^{er} janvier 2021, le Nord Ouest concentre 50 % des surfaces disponibles. Le Centre-ville et Euronantes ne représentent respectivement que 7 % et 3 % des disponibilités : un assèchement drastique de l'offre puisque ces secteurs représentaient à eux deux plus de 50 % des volumes disponibles il y a 2 ans.

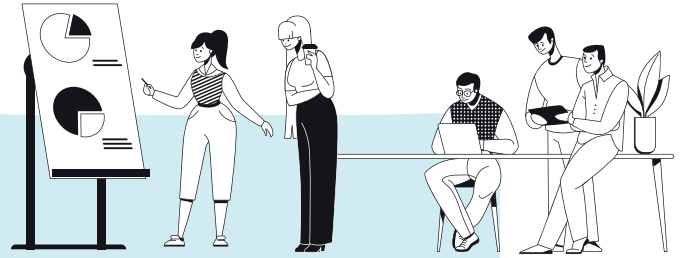
❶ Enjeu qualitatif

Pour finir, l'immobilier de bureau qui se structure ou se structurera autour des zones tertiaires – nouvelles en ou renouvellement - à l'avenir en périphérie devra nécessairement être attractif : présence d'une offre de services (commerce, restauration notamment), accès facilité par différentes voies de mobilité, aménagements qualitatifs (espaces verts à proximité par exemple).



Télétravail, flex office, coworking : des pratiques renforcées ; leur progression future est difficilement prévisible

La crise sanitaire et les confinements successifs ont accéléré et démocratisé le recours aux nouvelles formes de travail



Encart définitions

Le télétravail désigne la possibilité de travailler à distance pour éviter un déplacement sur son lieu de travail habituel – aux moyens des technologies de l'information et de la communication.

Le Flex Office ou « Desk Sharing » désigne une organisation du travail qui ne prévoit pas de bureau attribué sur le lieu de travail.

Le Coworking désigne des espaces physiques de travail partagés et flexibles, intégrant une notion de réseau et de multifonctionnalité.

Le télétravail : de la contrainte à l'établissement durable dans les usages

La période du confinement liée à la crise sanitaire de mars à mai 2020 a fait du télétravail une pratique obligée pour près de 11 millions d'actifs français et a rendu possible l'expérimentation du télétravail à grande échelle, levant ainsi une partie des freins à cette pratique. Le retour à une période moins contrainte par les mesures sanitaires fait apparaître un niveau « socle » de télétravailleurs. En août 2021, la DARES indique que

- 14 % des salariés concernés par le télétravail ont télétravaillé tous les jours de la semaine (soit 3 % de l'ensemble des salariés, après 4 % en juin, 8 % en mai et 10 % en avril).
- 22 % des salariés travaillent dans une entreprise qui impose au moins un jour de télétravail par semaine.

La pratique régulière du télétravail paraît devoir s'inscrire de manière pérenne dans l'environnement professionnel des métiers qui le permettent, même lorsque le risque sanitaire aura été totalement évacué.

Des solutions et adaptations organisationnelles renforcées

Le concept de Flex Office s'accompagne systématiquement de l'ouverture au télétravail et est plutôt appliqué par des grands groupes. Pour l'entreprise, il permet d'optimiser l'espace de bureaux occupés, de maîtriser les coûts liés à l'occupation d'espaces tertiaires et de distendre la connexion entre les emplois créés sur le territoire et les ressources financières nécessaires pour accueillir ces emplois.

Le coworking est une solution d'accueil ponctuelle proposée aux entreprises, entrepreneurs et particuliers qui s'inscrit en complémentarité des pratiques de flex office et de télétravail. Les espaces de coworking s'adressent à un large public-cible : travailleurs indépendants, salariés en télétravail qui n'ont pas le confort disponible à leur domicile, salariés ou équipes de passage sur un site... Les entreprises peuvent construire un accueil de leurs salariés qui combine des bureaux loués ou achetés en périphérie et quelques postes de coworking en centre-ville, ou l'inverse.

De nouveaux concepts de lieux de travail émergent de ces pratiques

Le marché de bureaux est particulièrement concerné par les nouvelles pratiques de travail car il regroupe principalement des activités de service par nature « télétravaillables ». Au niveau national, une étude Arthur Loyd recense un bond de 80 % du nombre d'espaces de coworking entre 2018 et 2020, en amont de la crise sanitaire. Cette croissance est portée par les changements de pratiques, mais est aussi un moyen d'alimenter et conforter ces mêmes changements en offrant une solution qualitative et adaptée au travail nomade ou à distance, dans des zones très urbaines ou plus rurales. Au-delà des avantages escomptés en termes de flexibilité des horaires, d'équilibre vie privée-vie professionnelle et de réponse aux enjeux environnementaux (évitement des trajets pendulaires), le télétravail pourrait également servir à **l'aménagement du territoire en créant des activités dans des zones peu desservies**. Les structures de coworking et de tiers-lieux ont par ailleurs des capacités à réinvestir des lieux existants non exploités (anciennes gares, friches industrielles).

Des initiatives émergent par ailleurs chez les acteurs privés. À titre d'exemple, le réseau des Dirigeants Responsables de l'Ouest (DRO) a lancé en octobre dernier une application de partage de bureaux qui permet une mise à disposition gratuite et mutualisée de bureaux pour les salariés en télétravail. Les entreprises adhérentes peuvent proposer des postes de travail disponibles dans leurs locaux, pour en faire bénéficier les salariés d'autres entreprises adhérentes.

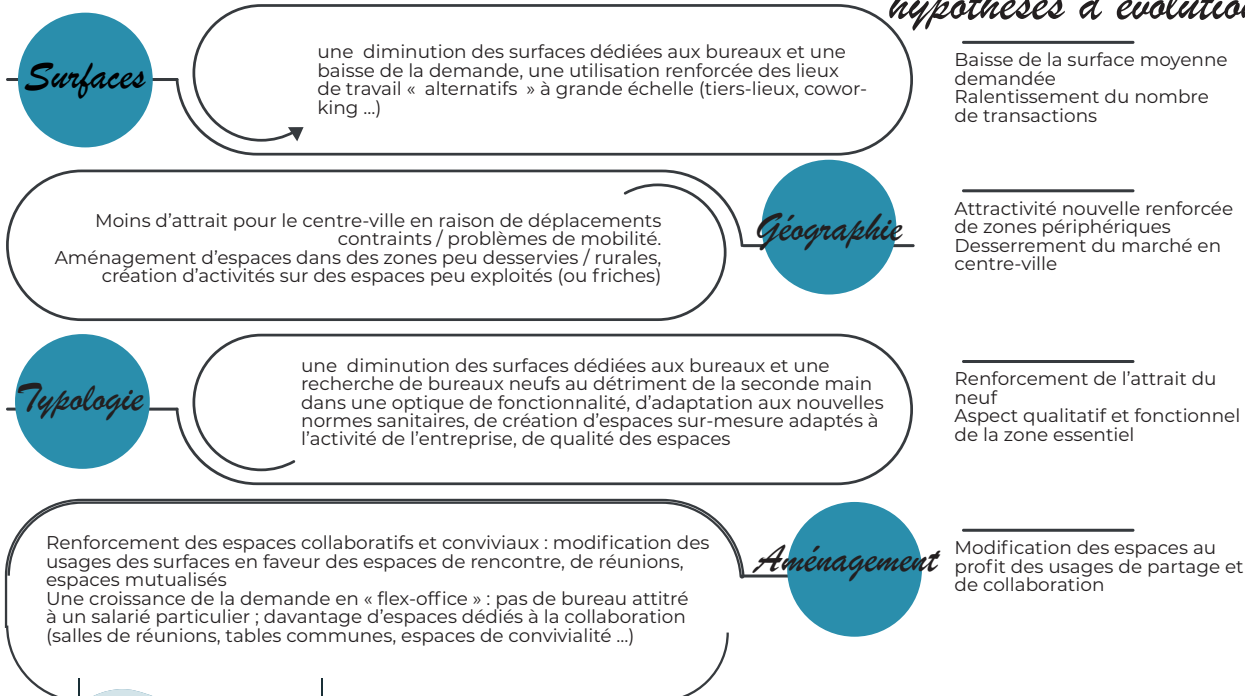
Quels changements anticiper ?

Il est difficile de prévoir l'évolution des pratiques de travail citées ci-dessus, mais sous réserve de la poursuite de leur progression, des impacts possibles sur le marché peuvent être explorés.

La crise sanitaire, accélératrice de tendances pré-existantes



hypothèses d'évolution



En tout état de cause, on peut estimer que le déploiement du télétravail pourra être perçu par les entreprises comme une opportunité de rationaliser les espaces tertiaires et ainsi diminuer les frais associés à l'occupation de bureaux. Pour autant ce phénomène anticipé sera certainement moins saillant sur le marché nantais que sur les marchés très matures (Ile de France ou métropoles régionales de 1^{er} rang), où les valeurs sont particulièrement élevées.

CONCLUSIONS & ENJEUX

En 2020, le marché de bureaux a été fortement secoué par la crise sanitaire, mais de manière temporaire et ce sont bien des enjeux structurels qui doivent interroger les acteurs publics et privés. L'année 2021 annonce un niveau de transactions en ligne avec la période pré-crise et à ce titre, la dynamique de marché n'est pas remise en question.

Les défis à relever pour le secteur immobilier tertiaire sont néanmoins multiples : adaptation aux nouveaux usages professionnels, développement d'une offre de bureaux attractive hors centre-ville, maillage géographique de l'offre à harmoniser (rattrapages au sud et à l'est notamment), poursuite des efforts de réhabilitation du parc obsolète. L'offre ainsi renouvelée devra être en capacité de soutenir la progression anticipée de l'emploi tertiaire sur la Métropole, qu'elle soit endogène avec le développement des entreprises déjà installées, ou exogène avec les entreprises arrivant sur le territoire.

Le sujet de l'offre disponible est évidemment un point central pour évaluer la capacité d'accueil des nouveaux emplois. Si le stock de bureaux sur la Métropole atteint un point haut en début d'année 2021, ce volume disponible doit être analysé au regard des attentes des acheteurs et locataires en termes de qualité d'aménagement, de positionnement géographique et d'attractivité globale. La stratégie foncière et immobilière tertiaire de la collectivité s'engage d'ores et déjà sur le sujet du rééquilibrage géographique et de la diversification l'offre tertiaire, et fixe un objectif de production tertiaire neuve annuelle à 50 000 m². Cette ambition en volume devra se positionner en adéquation qualitative avec la demande.

À travers la loi Climat-résilience, le législateur vient renforcer l'enjeu de densification à travers l'objectif Zéro Artificialisation Nette (ZAN). Cette obligation doit être intégrée par les acteurs publics et privés dans leurs stratégies de développement de l'immobilier tertiaire : nouveaux formats de bureaux moins consommateurs d'espaces fonciers, montée en puissance de la réhabilitation, opportunités d'élévation, ou de mutation de destination de locaux.

L'emploi « nomade » sera probablement un marqueur fort de la période post-crise sanitaire mais il est certain que ces nouvelles pratiques ne viendront pas déstabiliser les équilibres du marché, en tout cas à court terme.

Évidemment, ces perspectives doivent se construire en complémentarité des dynamiques et stratégies métropolitaines sur l'habitat et les locaux d'activité, pour permettre un développement foncier équilibré sur le territoire.

- « **Quand le télétravail devient possible : analyse des impacts de la crise sanitaire sur les pratiques de mobilité** », *Métropolitiques*, 14 octobre 2021. <https://metropolitiques.eu/Quand-le-teletravail-devient-possible-analyse-des-impacts-de-la-crise-sanitaire.html>
- Étude de marché édition 2021** - Arthur Loyd
- Loi Climat, Résilience** - Août 2021

Pour aller plus loin

Dossier piloté par Eve Vicquenault (Cheffe de projet) avec l'appui de l'équipe de l'Auran