

Ville de Bordeaux



L'immobilier de Bureaux à Bordeaux

Diagnostic, enjeux et perspectives

a'urba.
agence d'urbanisme
Bordeaux métropole Aquitaine

Rapport d'étude

22/05/08

provisoire

étape

définitif

Hangar G2 Bassin à flot n°1
Tél. : 33 (0)5 56 99 86 33

quai Armand Lalande
Fax : 33 (0)5 56 99 89 22

BP 71 F-33041 Bordeaux Cedex
e-mail contact@aurba.org

Objet de l'étude

La commune de Bordeaux est le pôle de bureaux majeur d'Aquitaine. Avec un parc total estimé à près d'un million de m², il représente près de 50% du parc global de l'agglomération. Ce parc s'étend sur 8 quartiers ce qui rend la lecture de ses positionnements complexes, tout en lui apportant la diversité dont le marché a parfois besoin pour répondre aux attentes des deux principaux acteurs du marché : les investisseurs et les utilisateurs. Pour être en mesure d'anticiper ses évolutions, la ville de Bordeaux a souhaité avoir une vision plus précise de ce marché.



Équipe projet

Sous la direction de
Lucante Robert

Chef de projet
Lucante Robert

Équipe projet
Rasselet Cécile

Avec la collaboration de
Katia Lagouarde

Composition de l'étude

La présente étude se décline en trois parties. La première « Portrait d'un marché » propose un état des lieux du parc et retranscrit les évolutions du marché bordelais. Dans un second temps, sont abordées les grandes tendances du marché qui interrogent les stratégies à mettre en œuvre afin de répondre au mieux à la demande. Enfin, la dernière partie « Orientation et perspectives » projette le futur d'une ville et tente d'identifier les projets à conduire dans la prochaine décennie.



Sommaire

Introduction

1 | Portrait d'un marché

- 1.1 Le parc immobilier tertiaire : une offre diffuse et hétérogène
 - 1.1.2. Mériadeck
 - 1.1.3. Les Chartrons
 - 1.1.4. La Gare
 - 1.1.5. Le secteur Entre cours et Boulevards
 - 1.1.6. La ceinture de Boulevards et Extra-boulevards
 - 1.1.7. Le Lac
 - 1.1.8. La Bastide
- 1.2. Situation du marché bordelais à l'échelle de l'agglomération
- 1.3. Situation d'un marché à l'échelle nationale : un niveau médian

2 | Les tendances du marché : ou comprendre les mécanismes de l'immobilier tertiaire

- 2.1 Les critères d'installation dits « classiques »
- 2.2. Les critères d'installation « spécifiques » à la ville-centre de Bordeaux
- 2.3. Les nouvelles tendances du marché de l'immobilier d'entreprises

3 | Orientations et Perspectives

- 3.1. Considérer les stratégies des différents acteurs
- 3.2. Les freins et les blocages du marché bordelais
- 3.3. Quel(s) territoire(s) pour quel(s) projet(s).

Glossaire

Annexes

Note de synthèse - Méthodologie



Etablir un bilan de ce qu'est ou a été le marché de l'immobilier d'entreprises sur la ville de Bordeaux, **c'est croiser des données à la fois d'ordre quantitatif et qualitatif**. Ce bilan se veut à la fois regard et perspectives sur un marché particulièrement dynamique à l'échelle de l'agglomération. D'où l'intérêt d'une étude orientée sur la place centrale, sur son rôle et ses fonctions dans le développement de l'économie tertiaire. Cette étude s'appuie majoritairement sur les données de l'**Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises** de l'agglomération bordelaise (OIE) dont l'a-urba prend en charge depuis sa création en 1992 la constitution de la base de données et son exploitation. Les données de l'OIE sont recensées à partir d'une enquête déclarative auprès de ses adhérents (nombre de transactions, mètres carrés livrés ou vendus...) pour l'immobilier neuf et de seconde main. Cette base comprend également des indicateurs de volume de biens disponibles sur le marché à un an ainsi que le prix moyen des transactions. Sont exclus des enquêtes les pieds d'immeuble à usage de commerce.

Ces données seront croisées avec des éléments qualitatifs apportés par l'exploitation d'un questionnaire transmis aux professionnels de l'immobilier et par les échanges qui ont eu lieu entre les professionnels de l'immobilier, les collectivités et l'a-urba dans le cadre des séminaires relatifs à l'immobilier tertiaire organisés par la Communauté Urbaine de Bordeaux en 2007.



| Introduction

| Introduction

Une ville se compose de plusieurs types et formes de bâti qui accueillent des fonctions urbaines diverses : résidences, commerces, entrepôts, ateliers, bâtiments publics, bureaux. Si l'habitat et sa production, ou encore les activités industrielles ou commerciales sont des thèmes abondamment étudiés, le traitement est quelque peu différent en ce qui concerne le bureau. En effet, à l'exception des études menées régulièrement par les professionnels de l'immobilier d'entreprises, le marché des bureaux et plus spécifiquement sa localisation dans le tissu urbain et en particulier à l'échelle de la ville de Bordeaux n'a fait l'objet que d'analyses relativement peu approfondies ou datées.

Bien qu'il soit peu étudié, l'immobilier tertiaire agit pourtant comme **un marqueur dans le paysage urbain**. D'ailleurs, le lancement d'une opération de bureaux est désormais indissociable des programmes de reconversion des zones urbaines. De plus, il s'agit d'un secteur en développement en atteste les derniers chiffres du marché à l'échelle nationale. C'est donc en ce sens qu'il représente à la fois un enjeu d'aménagement urbain, et également un enjeu économique et politique fort. Le bureau est en effet un **produit immobilier négociable**. Il s'agit également d'un local **abritant des fonctions urbaines multiples**. Le stock, les niveaux de transactions, la qualité de l'offre, la demande ... sont donc autant d'indicateurs du développement économique d'un territoire et de son attractivité.

C'est pourquoi il est apparu essentiel pour les services de la ville de Bordeaux d'établir un bilan de l'immobilier de bureaux à l'échelle du centre ville. En effet, alors que les années 2006 et 2007 se sont achevées sur des niveaux de transactions à l'échelle de l'agglomération dépassant les 100 000 m², certains éléments méritent d'être étudiés avec précision. Mais il faut en préalable reposer les termes du débat et en particulier la notion même de l'objet à étudier : le « bureau ».

Au sens large, le bureau se définit comme **«tout lieu d'activité qui n'échange avec l'extérieur que de l'information orale et des documents»** (Nessi, 1977)¹. Un tel local de travail accueille donc des activités spécifiques et un personnel aux qualifications correspondantes. La notion de « bureau » ne comptabilise pas les m² qui sont associés à de l'activité, m² qui se classent dans les catégories « locaux d'activités et entrepôts ». En effet, certains bureaux demeurent intégrés au fonctionnement des unités de production (bureaux d'entreprises industrielles, commerciales, de transports), ils en sont les annexes. Pour ces entreprises, le bureau ne représente pas l'activité principale. Ils se différencient donc de ce que l'on pourrait qualifier les bureaux « purs », établissements pour lesquels l'activité principale s'exerce dans des locaux de bureau. Ces activités relèvent principalement du secteur tertiaire et parfois du tertiaire du secondaire, c'est-à-dire des tâches administratives des entreprises industrielles détachées de l'unité de production.

1. Nessi J.Y., 1977, *Le marché des bureaux en région parisienne. Une étude empirique : 1962-76*. Thèse pour le doctorat d'état en sciences économiques, Paris 1, 428 p.

| introduction

Les bureaux accueillent la **majorité de l'offre tertiaire**, secteur qui représente près de 75% des économies métropolitaines. Ce marché est donc un indicateur et un enjeu fort pour appréhender et analyser le développement économique actuel et futur de l'agglomération. Considérer ce marché à l'échelle de la ville centre, c'est également engager une réflexion sur la localisation et la typologie du tissu qui accueille ces structures. Bordeaux a tenté à plusieurs reprises dans son histoire de développer le **concept de « Centre d'Affaires »** d'abord appliqué au quartier Mériadeck, puis à celui de la Cité Mondiale. La relance d'une réflexion sur la création d'un quartier d'affaires sur le pôle Saint-Jean Belcier signifie d'abord que le concept a évolué et qu'aujourd'hui **Bordeaux ne dispose pas d'un pôle dédié de ce type.**

C'est la perspective de l'achèvement de la LGV d'ici à 2016, positionnant Bordeaux à 2 heures de Paris, qui a réactivé le propos. En effet, l'internationalisation de l'économie et des échanges a fait émerger un nouveau cadre d'organisation urbaine lié aux dynamiques de métropolisation et toutes les villes ne possèdent pas les mêmes atouts. De plus, les entreprises et en particulier les grands groupes nationaux et internationaux expriment des **exigences de plus en plus élevées** vis à vis de certaines prestations ou de services urbains (accès aux grands réseaux, qualité des infrastructures, TIC, grands équipements, centres de formation...). Bordeaux veut donc être en capacité de répondre à ces nouveaux enjeux, d'où une série de réflexions sur les espaces à privilégier en matière d'aménagement, la création d'un tel pôle nécessitant sans doute une concentration des efforts et des moyens pour construire un projet d'envergure. Il est donc bien question de choix, **la logique ayant primée** jusqu'alors étant davantage celle du **saupoudrage**.

Les enjeux et les objectifs de cette étude sont donc multiples. Ils exigent d'établir un état des lieux du parc immobilier et sa qualification par secteur, de faire un point sur les types de produits transactés (location, acquisition, comptes propres) et les secteurs géographiques concernés. Il doit également être question des niveaux de prix pratiqués à l'échelle de la ville comparativement à ceux de la périphérie. Les questions des utilisateurs finaux, du poids du secteur public dans le marché ainsi que l'identification des stratégies investisseurs seront abordées. Il s'agit également de replacer le marché bordelais à l'échelle nationale et de pouvoir évaluer son positionnement tout en considérant les nouvelles tendances du marché de l'immobilier tertiaire. Enfin, nous étudierons les orientations et produits à privilégier en mesurant l'impact potentiel de grandes opérations publiques sur la programmation tertiaire : Pôle Saint-Jean; débouchés du pont Bacalan/Bastide en différenciant les mouvements endogènes des mouvements exogènes.





1 | portrait d'un marché

1 | portrait d'un marché

Dans un contexte de concurrence des grandes agglomérations, l'accueil de fonctions métropolitaines supérieures est un enjeu majeur. L'immobilier de bureau, principal réceptacle de ces fonctions, est un déterminant du rayonnement de ces villes.

Un marché solide est un préalable pour attirer l'investissement, susciter les implantations et encourager les initiatives. Le niveau du marché doit agir pour maintenir la confiance des investisseurs dans les produits offerts et dans les transactions qui y sont conclues.

Ainsi, établir un point sur son état à l'échelle de la ville de Bordeaux doit mettre en lumière ses potentialités de développement.

1.1 | Le parc de l'immobilier de bureau à Bordeaux : une offre diffuse et hétérogène.

Il faut considérer l'aspect historique du marché de bureaux bordelais. **Le marché de bureaux est un phénomène relativement récent sur l'agglomération bordelaise.** Les premiers immeubles non dédiés à un utilisateur prédéterminé sont apparus en 1974 (le Georges V sur les Boulevards, le Concorde sur les Quais), très rapidement suivi par Mériadeck, vaste opération de rénovation urbaine. **La fin des années 70 voit l'apparition des parcs tertiaires de périphérie**, dont Cadera à Mérignac est la première réalisation. L'opération du Lac au début des années 80 a intégré une série de zones tertiaires de bureaux et plus tard le bouclage de la Rocade rive gauche a généré le développement de ce type d'activités le long de son tracé ouest et sud-ouest.

On constate que dans une période inférieure à une décennie de nombreux pôles se sont développés en fonction des opportunités sans qu'il y est eu dans cette période la moindre stratégie de développement. Ce défaut d'organisation l'agglomération actuelle en pâti avec une **offre très dispersée et peu dédiée donc difficilement lisible**. L'offre disponible est une donnée générale essentielle pour mesurer la capacité d'accueil et de développement économique d'un territoire.

Au 31 décembre **2007**, l'offre en immobilier de bureaux sur Bordeaux s'élevait à **54 700 m²** répartie sur **138 immeubles**. Cette offre en immobilier de bureaux de Bordeaux représente donc près de **50% de l'offre de l'agglomération** qui au quatrième trimestre de l'année 2007 s'élevait à 112 000 m². Le niveau de l'offre actuelle est comparable à celui de 2005, la baisse du stock enregistrée en 2006 (environ – 17 000 m²) s'expliquant en bonne partie par un volume de surfaces transactées particulièrement élevé.

Bien qu'on identifie 8 **quartiers de bureaux**, cela ne signifie pas pour autant que l'offre soit concentrée, au contraire une part non négligeable s'insère de manière **diffuse** dans le tissu urbain. En effet, seuls 3 quartiers sont organisés : Bordeaux -Lac et son prolongement vers la place Ravezies, Mériadeck et la Bastide.

Cette offre se compose **essentiellement d'immeubles de seconde main**, la part du neuf sur l'ensemble s'élevant à **10%** (contre 27% en 2006). En effet, sur ces 7

1 | portrait d'un marché

dernières années, le stock neuf a été en constante diminution et demeure ciblé sur certains quartiers qui sont aujourd'hui la **Bastide et Bordeaux Lac et plus précisément sur la place Ravezies**.

L'offre moyenne par quartier se situe à **8 000 m²**. Le secteur central qui a longtemps représenté l'essentiel de l'offre laisse place aujourd'hui aux quartiers plus périphériques. En effet, les quartiers les plus « offreurs » sont ceux de la ligne de Boulevards et le secteur Bordeaux-Lac, la structuration de la place Ravezies ayant participé au renouvellement de l'offre du secteur nord de la ville. L'Hypercentre demeure un quartier offrant des disponibilités comme le quartier des Chartrons. En revanche, les autres secteurs identifiés s'affichent davantage en position de « sous-offre », en particulier les secteurs Gare et Bastide dont l'offre globale n'excède pas les 1 000 m².

La faiblesse de l'offre neuve réoriente une partie de la demande sur le marché de seconde main et engage les propriétaires à effectuer des travaux de mise aux normes nécessaires à la commercialisation, d'où l'apparition du terme de « rénové » dans les bases de données consacrées au bureau. Mais ces opérations sont aujourd'hui assez marginales et ne représentent qu'un pourcentage relativement faible tournant autour de **7% du parc disponible**.

Il faut également préciser que la problématique de l'offre ne se pose pas de la même manière selon le quartier considéré. C'est pourquoi il apparaît dès lors essentiel de dresser un bilan par zone (Cf. Carte les secteurs de bureaux sur la ville de Bordeaux). En effet, ils n'ont pas connu la même dynamique et cela a une incidence directe à la fois sur un plan qualitatif et sur les valeurs locatives en sortie

En résumé:

- Offre 2007 : 54 000 m²
- 50% de l'offre de l'agglomération
- Une offre diffuse, peu dédiée, difficilement lisible qui se répartie sur 7 quartiers
- Une offre moyenne qui se situe à 8 000 m²
- Un marché récent qui s'est structuré autour d'une logique d'opportunité

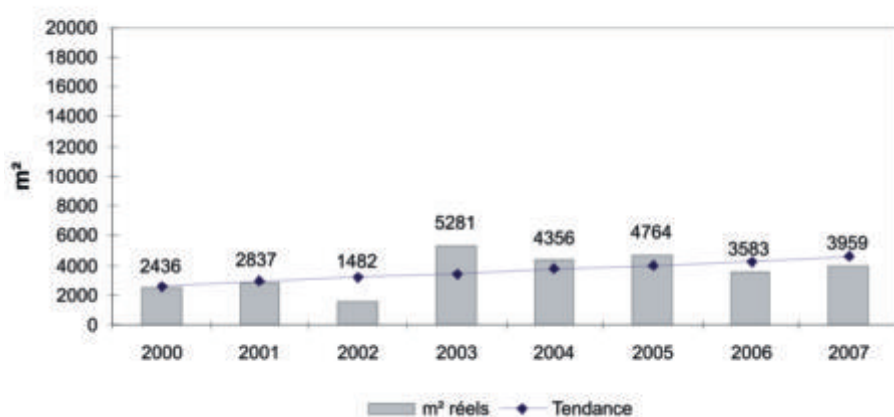
	Offre 2007 en m²
Boulevards	12100
Hypercentre	12000
Bordeaux-Lac	11100
Chartrons	10900
Entre cours et boulevards	3400
Mériadeck	3800
Bastide	900
Gare	500

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

1 | portrait d'un marché

1.1.1 | L'Hypercentre ou le Triangle d'Or : un marché porteur à requalifier

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 dans l'Hypercentre



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 (HT/HC/€/an)

Hypercentre	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	121	151	65-151	-3	-16
2007	118	135	100-135		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché : un niveau de marché «de taille confidentielle»

Le niveau des transactions sur les 7 dernières années figure un marché restreint dont la capacité d'absorption n'excède pas les 5 000 m². En revanche, la tendance s'affiche à la hausse et signifie l'attractivité du secteur. Pourtant, les valeurs locatives affichent une tendance à la baisse sur les valeurs moyennes et prime, mais la fourchette des prix est aussi plus pincée et correspond au niveau d'un marché exclusivement tourné aujourd'hui vers l'offre de seconde main.

L'offre : une offre à conforter

L'offre de l'Hypercentre se concentre dans le périmètre du « Triangle d'Or » et la ligne adjacente du Cours du Chapeau Rouge. Elle s'élevait à plus de 12 000 m² au 31 décembre 2007. Le stock disponible est donc 3 fois supérieur à la capacité d'absorption annuelle de ce quartier.

1 | portrait d'un marché

Analyse

La dissension entre le niveau des transactions et l'offre immédiatement disponible signifie une des problématiques majeures du parc tertiaire bordelais : l'inadéquation d'une partie du stock aux attentes de la demande. Cet espace qui a conservé de belles façades est pourtant très prisé par les investisseurs à la recherche de plus-values à long terme liées à la qualité du patrimoine. Seulement, seuls les immeubles ayant bénéficié d'opérations de requalification trouvent preneurs, condition à laquelle s'ajoute un ancrage fort des entreprises sur ce secteur. **Les produits de bonne qualité y sont donc rares et chers.** C'est pourquoi, et même si on observe une baisse des valeurs et une croissance significative du stock, le marché de l'Hypercentre reste un **marché potentiel à fort taux de rentabilité.** L'offre de faible qualité a cependant un rôle d'incubateur de fait pour les premières années de certaines TPE fragiles qui ne peuvent s'offrir des loyers élevés et qui ont cependant besoin de proximité, soit des institutions, soit des donneurs d'ordre potentiels notamment pour les activités de service. Par ailleurs les propriétaires de certains immeubles peuvent être tentés par la conversion de locaux de bureaux en logements, d'autant qu'il s'agissait de l'état initial de ces immeubles. Le rapport du prix au m² passant presque du simple au double sur ce quartier (2 000 à 2 500 €/m² en moyenne contre 4 000 €/m²).

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs dans l'Hypercentre

- le taux de rentabilité
- l'effet d'adresse
- la qualité du patrimoine
- le bon niveau de services
- le bon niveau de desserte
- la desserte de la gare en tramway

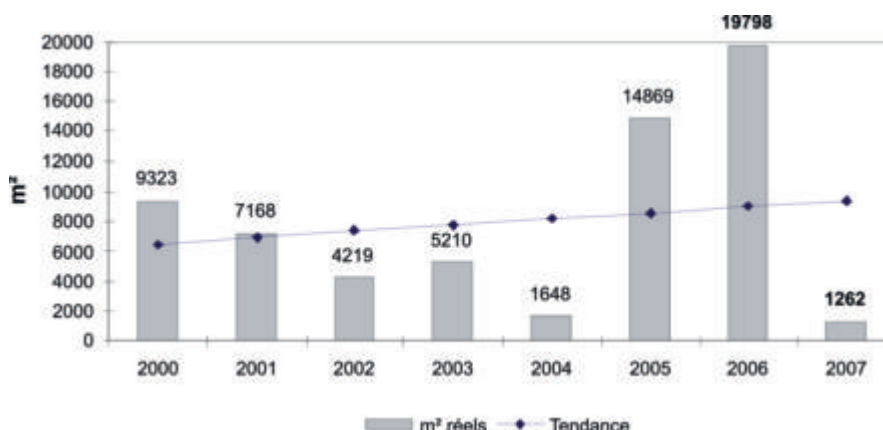
Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- des locaux peu évolutifs
- un marché du logement très concurrentiel
- une thématique commerciale forte
- un parc ancien à réhabiliter
- l'absence de prix compatible avec les fonctions économiques

1 | portrait d'un marché

1.1.2 | Mériadeck : le pôle administratif du département

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 sur Mériadeck



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 (HT/HC/€/an)

Mériadeck	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	101	102	90-102	19	44
2007	120	146	95-148		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché : le centre administratif de Bordeaux qui enregistre les plus forts taux de transactions

Sur les 7 dernières années le quartier Mériadeck a enregistré des niveaux de transactions record qui sont surtout le fait d'opérations menées en comptes propres, la dernière en date portant sur l'investissement sur 18 000 m² du Conseil Général. La représentation graphique de la demande placée permet également d'observer le caractère irrégulier de ce marché qui bénéficie fortement du soutien de la sphère publique. Chaque pic constaté est le fait d'opérateur public. C'est ce qui distingue ce quartier des autres secteurs de la métropole.

L'offre : une image vieillissante

L'offre de Mériadeck se situe à un niveau relativement faible eu égard à la moyenne annuelle de sa capacité d'absorption que l'on peut estimer en moyenne à 8 000 m²/an. En effet, au 31 décembre 2007, cette offre était d'un peu moins de 3 800 m².

1 | portrait d'un marché

Analyse

La dissension entre le niveau des transactions et l'offre immédiatement disponible contraint la dynamique de ce secteur. Il faudrait pouvoir affirmer davantage la vocation administrative du site et orienter la demande privée vers d'autres secteurs de la ville. En effet ce quartier qui à l'origine se définissait comme le centre d'affaires de Bordeaux s'affiche désormais comme **le centre décisionnel de la métropole**, siège des plus grandes institutions de l'agglomération. De plus, aujourd'hui, les coûts de restructuration sont élevés et ne peuvent être assurés par les propriétaires privés, le niveau des valeurs locatives ne pouvant assurer un niveau de rendement minimum après travaux. Seul le secteur public qui n'obéit pas aux mêmes règles économiques est en capacité d'engager ces lourds travaux de restructuration à l'image de la Communauté Urbaine ou du Rectorat.

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs à Mériadeck

- le bon niveau de services
- le bon niveau de desserte
- la proximité de grandes infrastructures (gare, rocade)
- la centralité
- la proximité des administrations et du siège des institutions
- la desserte de la gare en tramway

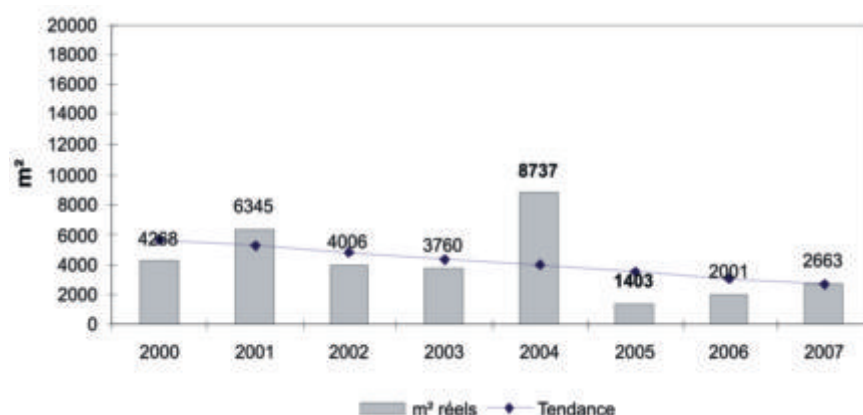
Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- une image vieillissante
- la qualité moyenne des bureaux
- des charges importantes
- des locaux peu évolutifs et le coût très élevé des restructurations
- les coûts de réhabilitation sur le parc ancien

1 | portrait d'un marché

1.1.3 | Le quartier des Chartrons : un espace en cours de requalification

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 aux Chartrons



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 (HT/HC/€/an)

Chartrons	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	125	154	97-154	4	-3
2007	129	151	100-145		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché : une tendance à la baisse

A l'exception des années 2001 et 2004 le niveau de la demande n'excède pas les 5 000 m² et affiche une tendance générale à la baisse. Structuré autour des Quinconces, de la place Paul Doumer et des Quais, ce secteur a connu une certaine dynamique avec la réalisation des bureaux de la Cité Mondiale, seule opération ayant développé le concept de « Centre d'Affaires ». La montée des valeurs locatives montre qu'il s'agit d'un espace qui se qualifie et est représentatif des prix pratiqués à l'échelle de Bordeaux.

L'offre : une image vieillissante

L'offre des Chartrons se situe à un niveau relativement fort eu égard à la moyenne annuelle de sa capacité d'absorption que l'on peut estimer en moyenne à 4 000 m²/an et affiche une nette tendance à la baisse. Mais ceci est sans compter la mise en place de la ligne B jusqu'au Bassins à Flot et de la ligne C qui traverse le quartier, qui doit redynamiser l'attrait pour ce secteur et accentuer la pression immobilière. Seulement, comme pour les bureaux de l'Hypercentre, les 11 000 m² aujourd'hui disponibles sont majoritairement constitués de locaux anciens qui nécessitent de fortes opérations de réhabilitation.

1 | portrait d'un marché

Analyse

Le quartier des Chartons compte encore quelques programmes neufs en cours de commercialisation. Ainsi, l'implantation de nouvelles entreprises devraient participer au développement d'un secteur qui accueille aujourd'hui les sièges régionaux de nombreuses entreprises nationales et internationales du tertiaire supérieur. Le positionnement géographique de ce quartier est en effet stratégique, ce qui explique la commercialisation rapide des bureaux situés dans l'opération Hangars des Quais, alors que les valeurs locatives étaient fortes (environ 170€/m²/HT/an). Le marché du quartier des Chartrons est porteur et peut assurer des taux de rentabilité importants à l'exemple de la Cité Mondiale, immeuble de vingt ans, qui propose encore des valeurs locatives parmi les plus élevées de la place.

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs aux Chartrons

- le bon niveau de services
- le bon niveau de desserte
- la proximité de grandes infrastructures (gare, rocade)
- les taux de rentabilité
- le tramway
- la nouvelle modernité des lieux

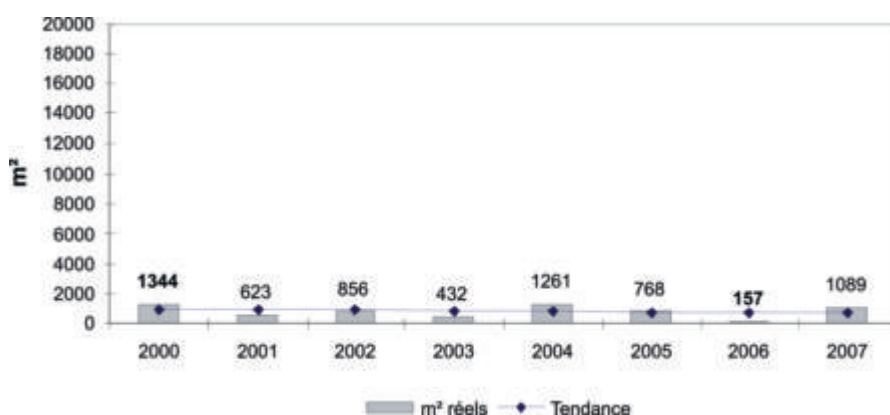
Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- la qualité moyenne des bureaux
- des locaux peu évolutifs
- les coûts de réhabilitation sur le parc ancien
- le manque de lisibilité du tissu économique existant
- le caractère très résidentiel du quartier qui contraint la mixité.

1 | portrait d'un marché

1.1.4 | Le quartier de la Gare : un espace de projet à moyen terme

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 dans le quartier de la Gare



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 par quartier (HT/HC/€/an)

Gare	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	111	120	90 - 120	-5	-10
2007	106	110	99 - 110		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché : une vocation à affirmer

Le secteur « Gare » enregistre aujourd'hui les plus faibles niveaux de transactions de l'agglomération, ce qui peut apparaître relativement paradoxal pour un espace qui abrite une des infrastructures de transport les plus importantes du département. Le niveau des valeurs locatives exprime la qualité des locaux, très en-deçà de la moyenne affichée à l'échelle de la ville voire même des communes périphériques de l'agglomération.

L'offre : un stock à renouveler

Sur le quartier de la Gare, le niveau de l'offre est à l'image de ses niveaux de transactions annuels et est même quasi inexistant à la fin de l'année 2007, les seuls m² disponibles au sortir de 2006 ayant été transactés. Cette absence pourrait lui faire perdre une de ses fonctions, alors même que les activités tertiaires participent pleinement au développement des quartiers de gare.

1 | portrait d'un marché

Analyse

Compte tenu de la nette amélioration des services avec la mise en place de la ligne C du tramway reliant directement la Gare au cœur de la ville, la tension sur ce secteur sera de plus en plus forte. Aujourd'hui l'offre est anecdotique, si bien que la demande sur ce secteur ne pourrait être placée. Toutefois, l'aménagement du pôle Saint-Jean-Belcier et l'achèvement de la LGV devrait lui permettre d'émerger et d'accueillir de nouvelles entreprises. Aujourd'hui c'est son caractère « quartier de gare » qui lui fait défaut mais qui demain pourrait en faire la force. Seulement, il s'agit là d'échéances à moyens/longs termes qui n'engagent pas actuellement les investisseurs à se tourner vers ce quartier. Toutefois, l'aménagement de l'îlot M, une des premières manifestations d'un quartier en rénovation, pourrait agir comme un levier de développement.

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs sur le secteur Gare

- le bon niveau de desserte
- la proximité de grandes infrastructures (gare, rocade)
- le tramway

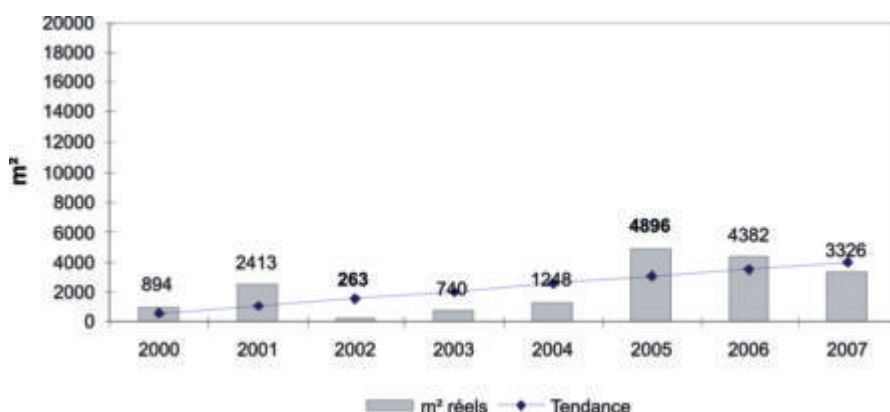
Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- l'absence d'offre
- l'image associée au quartier
- le manque de services de qualité
- la faiblesse des valeurs locatives

1 | portrait d'un marché

1.1.5I Le secteur Entre Cours et Boulevards : un secteur mal identifié

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 entre Cours et Boulevards



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 par quartier (HT/HC/€/an)

Entre Cours	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	104	105	100-105	19	51
2007	123	156	102-156		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché

Le marché entre Cours et Boulevards est particulièrement difficile à qualifier en atteste les niveaux de transactions et surtout les valeurs locatives pratiquées. Il est donc difficile de projeter des tendances sur ce secteur. C'est un marché d'entre deux entre coeur de ville et boulevards

L'offre

Sur ces espaces, l'offre est particulièrement hétérogène et les immeubles ne sont pas toujours aux normes actuelles. Aujourd'hui estimée à 3 400 m², elle porte sur des produits exclusivement classés en seconde main. A noter également la nette progression de l'échelle des valeurs qui a atteint en prime 156€. En dehors de cette exception ce marché peu lisible est très accessible en terme de prix.

1 | portrait d'un marché

Analyse

L'encombrement des accès aux heures de pointe ne joue pas en faveur de l'implantation des entreprises sur ce secteur peu desservi par les lignes de tramway. Mais c'est surtout son manque de lisibilité qui lui fait défaut, il n'existe aucune grande opération qui permettrait à ce secteur de se structurer.

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs sur le secteur entre Cours et Boulevards

- la proximité du centre-ville
- la mixité fonctionnelle

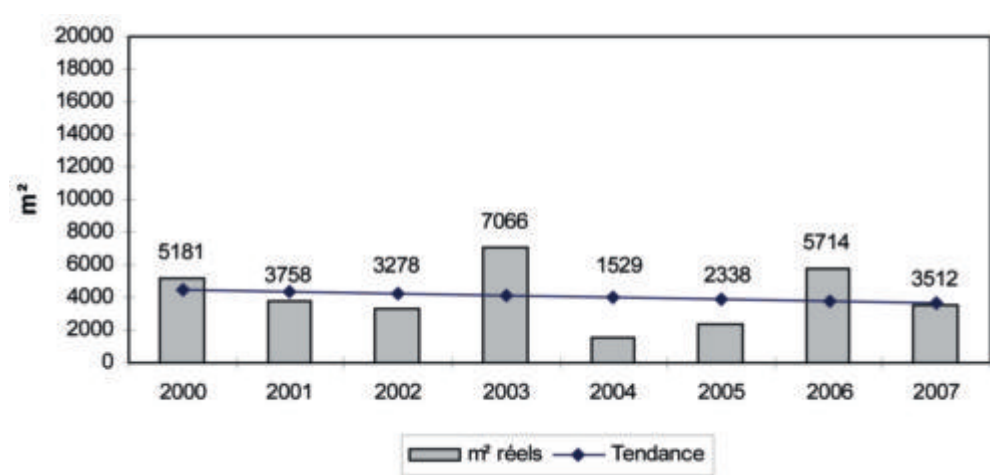
Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- une offre hétérogène
- la saturation des réseaux
- le manque de lisibilité du parc de bureaux

1 | portrait d'un marché

1.1.6I Le secteur Boulevards et Extra-Boulevards : des réseaux saturés

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 sur les Boulevards et Extra-Boulevards



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 par quartier (HT/HC/€/an)

Boulevard	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	125	138	100-138	7	9
2007	132	147	85-147		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché

Le marché de Boulevards est singulier puisqu'il se structure autour d'un linéaire. La tendance affichée est à la baisse mais les surfaces transactées annuellement sont parmi les plus fortes de la ville. De plus, c'est un secteur où les valeurs locatives progressent un peu plus chaque année. La fourchette des prix pratiqués signifie également que l'offre de seconde main est peu qualifiée et entre directement en concurrence avec les produits neufs développés.

L'offre

Sur cet espace, l'offre est particulièrement forte et hétérogène et les immeubles ne sont pas toujours aux normes actuelles. Elle est aujourd'hui estimée à 12 000 m² sur des produits classés quasi exclusivement en seconde main.

1 | portrait d'un marché

Analyse

L'encombrement des accès aux heures de pointe ne joue pas en faveur de l'implantation des entreprises sur ce secteur, mais l'effet vitrine du linéaire des Boulevards assure une lisibilité aux entreprises qui font le choix de s'y implanter. C'est aujourd'hui l'hétérogénéité de l'offre qui en fait la faiblesse.

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs sur le secteur entre Cours et Boulevards

- la proximité des boulevards
- L'effet vitrine
- La présence de grandes entreprises

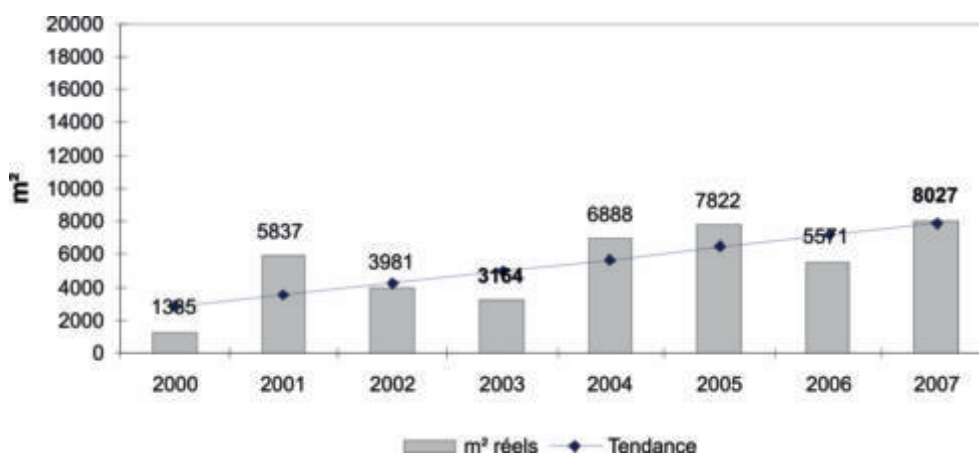
Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- une offre hétérogène et peu qualifiée
- la saturation des réseaux
- un parc à réhabiliter
- une identité pas encore affirmée

1 | portrait d'un marché

1.1.71 Le secteur du Lac : des espaces à réhabiliter

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 sur Bordeaux Lac



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 par quartier (HT/HC/€/an)

Bordeaux Lac	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	116	125	80-126	-21	12
2007	95	137	90-137		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché : un secteur multipolaire

De Ravezies en passant par les allées de Boutaut en devenir et les bureaux du Lac jusqu'à la Jallère ce secteur s'étend sur un espace considérable mais très lisible. Sur les deux dernières années, ce secteur a enregistré des niveaux de transactions particulièrement élevés ce qui explique une tendance globale à la hausse. Ces transactions concernent les opérations neuves qui se sont notamment développées autour de la Place Ravezie, qui aujourd'hui est directement accessible par la ligne C du tramway et qui explique également la forte poussée des valeurs prime sur ce secteur.

L'offre

Ce secteur offre majoritairement des produits de seconde main en dehors des produits neufs situés autour de Ravezies. Au global cette offre est évaluée à plus de 11 000 m². Ces produits datant majoritairement du milieu des années 80 nécessitent des programmes de rénovation, modalité nécessaire pour une remise sur le marché dans des conditions de bonne concurrence.

Les programmes neufs de la place Ravezies contribuent à l'accroissement de l'offre sur les deux dernières années, cette place pouvant à terme être considérée comme un quartier à part entière à vocation exclusivement tertiaire.

1 | portrait d'un marché

Analyse

Si le quartier du Lac abrite le siège de grandes institutions et de grandes entreprises et bénéficie à la fois de sa proximité à la Rcade, élément essentiel de sa desserte qui assure une bonne visibilité et lisibilité des structures, il s'agit essentiellement d'un parc à rénover. A cela s'ajoute de vraies problématiques d'accessibilité liées aux encombrements des voies. En revanche ce parc offre globalement un bon rapport qualité/prix et a l'avantage d'être aménagé et spécialement dédié aux activités tertiaires.

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs sur le secteur du Lac

- la proximité de grandes infrastructures (rocade, pont, boulevards)
- l'extension de la ligne C du tramway
- le bon niveau de services
- l'environnement économique
- la lisibilité du site

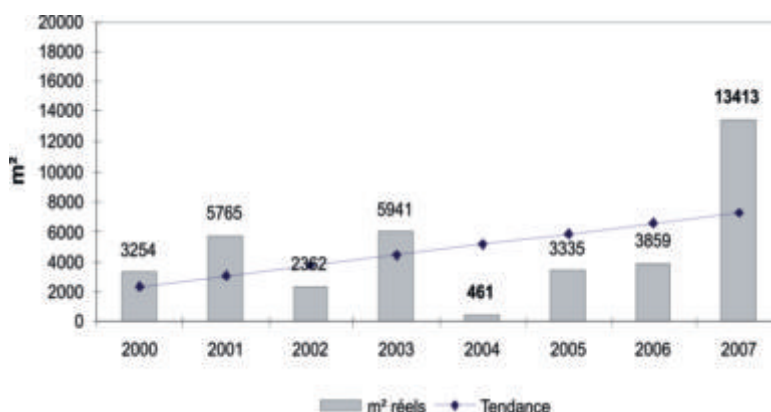
Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- l'absence d'une offre renouvelée de qualité
- l'encombrement des axes
- un traitement de l'espace public manquant d'aménité
- une identité pas encore affirmée du pôle Ravezies

1 | portrait d'un marché

1.1.8I La Bastide : un quartier rénové avec une offre à conforter

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 sur la Bastide



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Les valeurs locatives en 2006 et 2007 par quartier (HT/HC/€/an)

Bastide	Moyenne	Valeur Prime	Fourchette des prix pratiqués	Evolution moyenne 2006-2007	Evolution des Valeurs Prime 2006-2007
2006	125	130	82-130	25	31
2007	150	161	100-161		

Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Evolution du marché : une évolution contrainte par le renouvellement de l'offre neuve

Le marché de la Bastide est relativement inégal. L'année 2007 a bénéficié de l'effet booster de l'opération menée en comptes propres par Sud-Ouest portant sur plus de 10 000 m². Les produits transactés portent presque exclusivement sur des opérations neuves ce qui explique le niveau particulièrement élevé des valeurs locatives.

L'offre

Aujourd'hui, à l'exception du Millenium, l'offre est inégale et faible. Elle s'élève à moins de 1 000 m² et est très en dessous de la demande.

1 | portrait d'un marché

Analyse

Ce quartier, bien que géographiquement situé dans la proximité immédiate du centre-ville souffre d'un réel problème d'accessibilité, tant le franchissement du pont en dehors du tramway est souvent difficile. Il faudra probablement attendre la réalisation du pont Bacalan-Bastide pour réellement améliorer ce fonctionnement. Des problèmes de stationnement sont également mis en exergue qui pourraient nuire à l'attractivité de ce quartier.

Pourtant, la faiblesse de l'offre actuelle est réelle et s'y pose avec beaucoup plus d'acuité que dans les autres secteurs de l'agglomération. Par exemple, dès qu'une offre de seconde main est proposée dans l'opération Millenium elle trouve preneur.

Par ailleurs, le démarrage de l'opération Bastide 2 devrait amener une nouvelle offre dans les prochaines années cependant le volume de bureaux envisagé dans la programmation (entre 75 000 m² et 90 000 m²) est tel que cette opération ne pourra s'écouler qu'en cinq ans minimum.

Les éléments qui conditionnent l'implantation d'une entreprise ou attirent les investisseurs sur le secteur Bastide

- un quartier rénové
- le taux de rentabilité
- la desserte par la ligne A du tramway

Les éléments qui freinent l'investissement ou la venue d'entreprises

- l'accessibilité par les ponts
- le stationnement
- la faiblesse de l'offre

1 | portrait d'un marché

Et ces quartiers où il n'y a pas de bureaux...

Si certains quartiers accueillent du bureau, d'autres n'en attirent pas, et cela mérite également d'être souligné.

C'est le cas plus particulièrement des quartiers sud de la commune : Saint-Michel, les cours de l'Argonne, de la Somme, de la Marne, la Place de la Victoire, des quartiers Nord à proximité des quartiers des Aubiers, du Grand Parc et de l'Avenue des Quarante Journaux et la ligne extra boulevards caudéran/Saint Augustin.

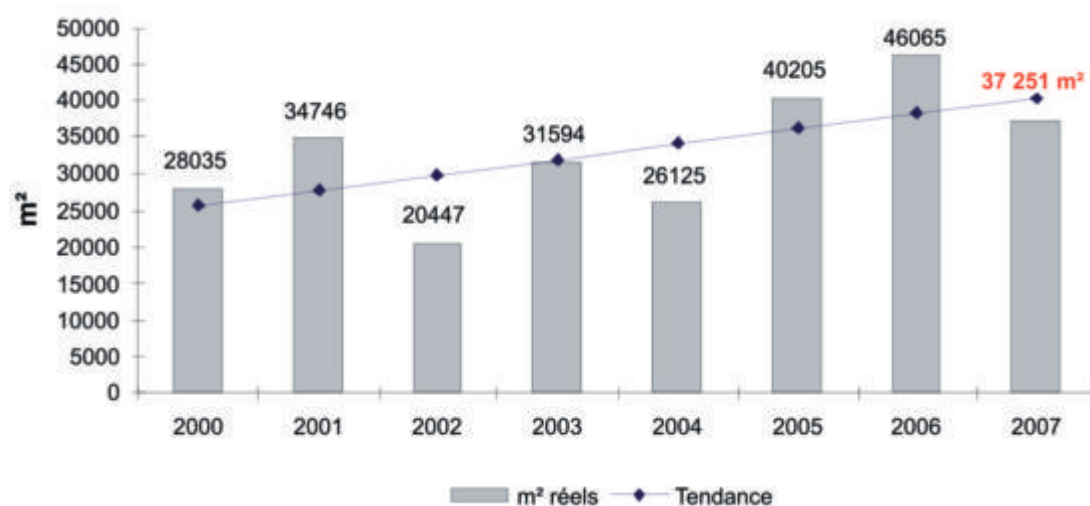
De nombreux éléments à la fois structurels et conjoncturels expliquent cet état de fait, et sont liés à l'image associée au quartier et à ses vocations. Les espaces pré-cités sont davantage des espaces résidentiels, l'activité économique majeure relevant du secteur commercial.

1 | portrait d'un marché

1.2 | Situation du marché bordelais par rapport à l'agglomération

Sur l'année 2006, **62 transactions ont été effectuées** sur Bordeaux pour un total de **46 000 m² soit 40% de l'ensemble transacté sur l'agglomération**. En 2007 ce sont un peu plus de **37 000 m² qui ont été placés pour 83 transactions soit 35% de la demande placée globale**.

Evolution des transactions entre 2000 et 2007 sur Bordeaux



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

Deux éléments méritent d'être soulignés :

- **la baisse de la représentation de la ville-centre** par rapport à l'ensemble de l'agglomération dans un contexte où son offre est supérieure au marché de périphérie,
- des transactions en nombre qui affichent un niveau record et font observer une **baisse de la moyenne des surfaces placées**.

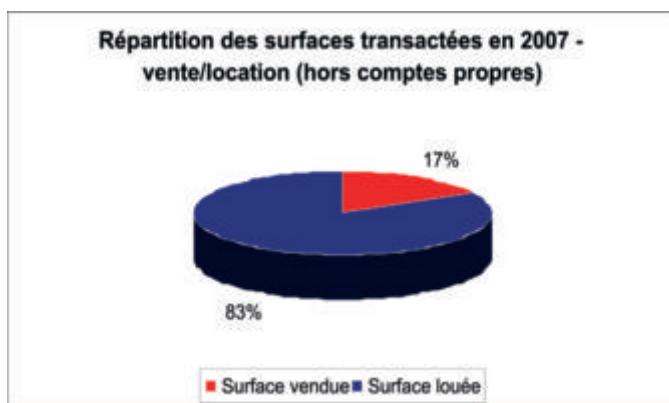
La baisse de la représentation de Bordeaux par rapport à 2006 mérite d'être nuancée au regard de la transaction majeure de l'année 2006, celle du Conseil Général, qui rappelons-le portait sur 18 000 m². Cette transaction a eu une influence sur la part des comptes propres sur le marché bordelais qui atteignait en 2006 un peu plus de la moitié de la demande placée (53%) quant ils n'en représentent que 40% pour l'année 2007.

1 | portrait d'un marché

Autre caractéristique majeure du marché bordelais : **le soutien du secteur public**. Si cette tendance se vérifie moins sur l'année 2007, elle pourrait se réaffirmer pour l'année 2008, comme elle l'a fait régulièrement par le lancement de grandes opérations.

Enfin, si jusqu'en 2006, la part du seconde main dans les transactions de la ville-centre était très au-dessus de celle enregistrée en périphérie, en 2007, la part du neuf qui était de moins de 30% approche désormais les **40% comptes propres inclus**.

Aujourd'hui, la capacité d'absorption du marché bordelais qui s'élève à 40 000 m² par an renvoie à la question du phasage pour les opérations à venir. L'aménagement des quartiers Saint-Jean Belcier, de la Bastide et des Bassins à Flots s'érige comme un objectif communautaire qui amène à élaborer des choix stratégiques entre logement et tertiaire.



Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

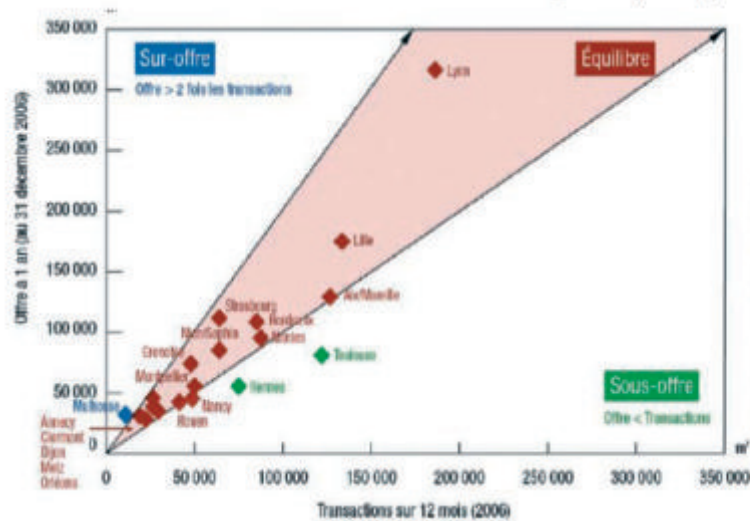


Source : Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises – OIE 2007

1 | portrait d'un marché

1 | portrait d'un marché

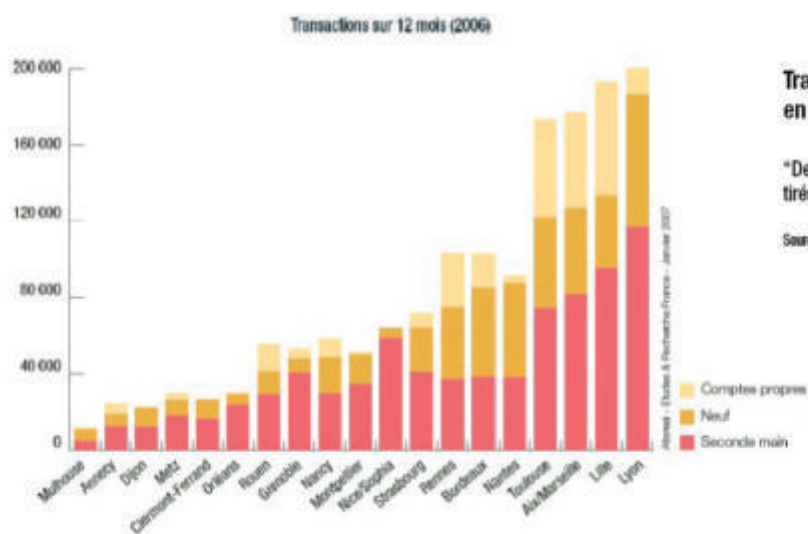
1.3 | Situation d'un marché à l'échelle nationale : une position médiane



Rapport Offre / Transaction en 2006

"La fluidité des marchés est assurée par le renouvellement de l'offre"

Source : Atisreal - Etudes et Recherche



Transactions du marché en 2006

"Des marchés dynamiques tirés par le neuf"

Source : Atisreal - Etudes et Recherche

1 | portrait d'un marché

Ces graphiques issus d'une récente étude menée par la FNAU ² en collaboration avec les réseaux professionnels (CBRE- CB Richard Ellis - Atisreal), permettent de positionner le marché de l'agglomération bordelaise à ses homologues françaises.

Concernant le niveau de l'offre, l'agglomération bordelaise s'inscrit dans la frange de l'équilibre comme Nantes, Strasbourg ou encore Lille, l'agglomération toulousaine à qui Bordeaux est souvent comparée se situant vraisemblablement dans une position de sous-offre. Il faut par ailleurs noter, que ce positionnement peut être relativement biaisé, dans la mesure où le niveau de transactions pour l'année 2006 de la métropole toulousaine a été particulièrement exceptionnel avec un marché évalué à plus de 170 000 m² de demande placée.

Le marché toulousain est donc un marché aujourd'hui en tension où les niveaux de prix moyen pratiqué dans le centre ville tournent autour de 160 €/m²/an/HC/HT quand ils sont autour de 120 €/ m²/an/HC/HT à Nantes. Bordeaux, avec des valeurs plutôt autour de 140 € se situe donc dans une ligne médiane cohérente par rapport à la réalité de son marché. Mais il faut préciser que ce sont sur les valeurs prime que les marchés bordelais, nantais et toulousain se distinguent. En effet, à Nantes comme à Toulouse les valeurs prime atteignent des niveaux respectivement de 180 et 220 €/m² quand sur Bordeaux la valeur maximale enregistrée s'élève à 160 €. C'est bien la qualité de l'offre qui est ici en jeu et la dynamique globale de l'économie de ces territoires notamment pour un territoire comme Toulouse. En effet, comment peut-on expliquer le positionnement d'une ville comme Toulouse?

2. FNAU, immobilier de bureau et métropolisation, reflets du marché & moteurs du développement, octobre 2007, 106 p.

1 | portrait d'un marché

Plusieurs éléments ont participé à la marge de progression du marché toulousain. D'abord 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 dont Aerospace Valley et Canceropôle, n'a fait que confirmer ce développement. De plus, la région toulousaine connaît une forte croissance démographique (+ 19 000 nouveaux arrivants par an depuis 1999), elle-même à l'origine de nombreux besoins et engendrant une demande de plus en plus forte liée aux services publics, à la formation et à l'économie résidentielle.

C'est dans ce contexte que les transactions de bureaux ont fortement évoluées et ont donc eu une forte incidence sur le stock, ce qui invite à nuancer le rapport à l'offre.

En effet, au regard des transactions effectuées au cours de l'année 2006, Toulouse s'élève au rang des quatre métropoles les plus dynamiques de ce secteur, quand Bordeaux se retrouve dans la tranche des métropoles de second rang avec les agglomérations rennaises et nantaises. A Toulouse, la part des surfaces neuves commercialisées a fortement progressé avec notamment des opérations de grande envergure comme l'implantation des Laboratoires Pierre Fabre sur le site du Canceropôle au sud de Toulouse (41 000 m²) et les immeubles de bureaux du site d'Airbus (15 000 m²).

Pour maintenir son niveau, la stratégie de l'agglomération toulousaine porte essentiellement sur la diversification des activités économiques qui se concrétise par le développement de l'offre. Il existe également une réelle volonté de réhabiliter le parc ancien pour améliorer la lisibilité et la visibilité notamment dans le secteur centre-ville.

Ce souci se fait également sentir à Bordeaux et la remontée des valeurs locatives passent nécessairement par la prise en compte de ces problématiques.

1 | portrait d'un marché



2 | Les tendances du marché : ou comprendre ses mécanismes

2 | Les tendances du marché : ou comprendre ses mécanismes

Le choix de localisation des entreprises des secteurs privés et publics répond à de multiples critères. Ils sont de deux ordres, ceux que l'on pourrait qualifier de « classiques » et ceux que l'on pourrait dire de « spécifiques » davantage en lien avec l'effet de lieu et les mutations économiques, l'envol des fonctions tertiaires, l'informatisation qui entraînent de nouvelles exigences de la demande.

2 | Les tendances du marché : ou comprendre ses mécanismes

2.1 | Les critères d'installation dits « classiques »

Les activités de bureaux, par nature, semblent moins dépendantes du milieu dans lequel elles s'inscrivent. Cependant, nombre d'entre elles ne vont pas se localiser n'importe où, car comme toute activité elles connaissent **des contraintes de production et de fonctionnement** et peuvent être soumises aux pressions exercées par la concurrence.

Leur site d'implantation est donc choisi afin de leur permettre un maximum d'efficacité, **la proximité de la clientèle étant invoqué comme facteur premier de localisation**. La **présence d'une main d'oeuvre qualifiée** est également un élément déterminant. Viennent ensuite les conditions matérielles liées **aux services de proximité**, au stationnement, à **l'accessibilité** et à l'existence d'un **réseau de transports en commun efficace**.

Par essence, la ville-centre de Bordeaux est en capacité de répondre à l'ensemble de ces critères même si les conditions d'accessibilité demeurent difficiles aux heures de pointe. A une époque, les contraintes de circulation ont redonné de l'intérêt aux pôles périphériques, qui aujourd'hui sont confrontés aux mêmes problématiques.

En revanche, il existe un « effet tramway » qui qualifie les quartiers de bureaux sur Bordeaux ce qui est un atout majeur au regard des espaces périphériques moins bien desservis. A ce titre, les fiches produits éditées par les commercialisateurs, la qualité de la desserte et la proximité du tramway sont avancées comme des arguments de vente. **Le réseau de transports de Bordeaux fait donc partie des critères de performance du territoire**. Mais ces critères ne sont pas spécifiques à la ville-centre et ne suffisent pas à justifier l'orientation de la demande pour ce secteur.

2 | Les tendances du marché : ou comprendre ses mécanismes

2.2 | les critères d'installation «spécifiques» à la ville - centre

Faire le choix d'une localisation à Bordeaux n'est pas neutre. L'implantation dans tel ou tel quartier se définit d'abord en **fonction de l'offre** mais également de **l'environnement**. C'est pourquoi, sur certains quartiers et en particulier dans le secteur de l'Hypercentre, **l'effet d'adresse** est un critère majeur. Par exemple, les entreprises installées Allées de Tourny, ou cours du Chapeau Rouge recherchent avant tout une adresse de prestige identifiable à l'échelle nationale. L'effet d'adresse joue moins dans des secteurs comme la Gare ou dans des situations entre cours et boulevards.

Autre caractère fort du marché de bureaux bordelais, en particulier en Hypercentre, c'est l'existence d'un parc d'immeubles anciens, composés de belles façades et représentatif de l'architecture et de **l'esthétisme bordelais**. Aussi, s'installer dans de l'ancien c'est bénéficier d'un effet vitrine. Le marché de bureau péricentral composé plus particulièrement d'immeubles modernes, récents et neufs correspond à des entreprises recherchant avant tout la fonctionnalité et également une certaine **proximité du centre ville**.

Enfin et comme nous l'avions d'ores et déjà précisé l'offre en bureaux sur Bordeaux se compose essentiellement de petites surfaces.

Ce qui différencie incontestablement le marché situé en Hypercentre de celui des territoires péricentraux, c'est aussi **l'effet proximité des axes structurants** tels la Rocade ou les ponts qui agissent comme un facteur d'implantation déterminant. Ce qui peut expliquer le dessin de quartier de bureaux, et la faiblesse de l'offre et de la demande sur les espaces situés entre cours et boulevards.

Ces critères spécifiques expliquent en grande partie l'attractivité de la place centrale, qui depuis le lancement du projet urbain est soumise à une pression constante accentuée par l'absence d'une offre nouvelle pratiquement impossible à créer dans un contexte où la hauteur des charges foncières rend l'adéquation prix de vente/rentabilité improbable d'autant que l'application souvent minimaliste des règles d'urbanisme (PLU) accentue la part relative du foncier dans la formation du prix.

2 | Les tendances du marché : ou comprendre ses mécanismes

2.3 | Les nouvelles tendances du marché d'entreprises

Dans le cadre d'une étude sur l'immobilier tertiaire il semblait important de revenir sur quelques grandes tendances du marché à l'échelle nationale voire internationale et qui influent directement sur la situation globale du marché bordelais.

Le phénomène de financiarisation

Ce phénomène est très en lien avec l'internationalisation des marchés et la rencontre entre la sphère des finances et l'immobilier. En France, comme partout en Europe, le marché de l'investissement flambe. Aussi, les investisseurs ne s'intéressent plus uniquement au marché parisien. L'irruption depuis la fin des années 90 de la financiarisation dans le marché de l'immobilier de bureau a particulièrement changé la donne et suscite de nombreuses interrogations.

Déjà dans les années 80, l'inflation a fait **disparaître la notion de « valeur refuge »**. Désormais, pour les investisseurs, l'immobilier est un produit comme un autre. L'effondrement des bourses en 1987 et 2000/2001 a donc poussé les investisseurs à rechercher des **placements** dits « **alternatifs** ». Sous l'effet de la financiarisation, la logique des prix s'est profondément modifiée. En cela, elle a modifié le schéma classique où l'immeuble se trouvait au carrefour des marchés utilisateurs/constructeurs. Dans cette logique, le marché de la construction reposait sur la bonne évaluation des promoteurs. Ainsi, quand les prix sont élevés parce que la demande est forte il est de l'intérêt des promoteurs de construire. En revanche si l'offre construite est trop forte, les prix baissent du fait même de la concurrence. **C'est la variation des prix et des loyers ainsi que le taux de vacance qui donnent la mesure des équilibres ou déséquilibres momentanés.** Plus le marché est faible en volume, ce qui est le cas des marchés de Province, plus il est sensible aux moindres variations de ces paramètres.

L'arrivée des investisseurs sur le marché de l'immobilier a bousculé ce schéma en introduisant un troisième marché : celui des capitaux. Le concept de cession relocation dit « leaseback » illustre bien un des phénomènes liés à la financiarisation

Si incontestablement, la financiarisation a eu un effet booster sur les marchés en permettant aux métropoles de transformer et de moderniser leur parc elle n'en demeure pas moins source d'interrogations :

- la financiarisation n'éloigne-t-elle pas progressivement entre la sphère financière et la sphère réelle du marché?
- l'effet opportunité : l'immobilier de bureau est devenu un support d'investissements spéculatifs dans les métropoles.

2 | Les tendances du marché : ou comprendre ses mécanismes

En quelques années le marché de l'immobilier de bureau est donc passé d'un système essentiellement dirigé par les entreprises utilisatrices à **un système où les investisseurs se sont imposés**, processus qui se traduit par une **baisse des taux de rendement**. En 2000 le taux de rendement admis sur Bordeaux était de 10,5%, il est actuellement compris entre 8% et 8,5%.

La part du neuf

Dans la plupart des villes, la demande s'oriente de plus en plus vers le bureau neuf, les immeubles anciens ne correspondant plus aux besoins des entreprises. Toutefois, la part du neuf dans les transactions n'excède souvent pas le tiers et peut approcher au mieux la moitié du volume. Cette part est liée également à la représentation des programmes neufs dans l'offre immédiatement disponible.

De plus, un produit neuf coûte globalement 15% plus cher qu'un immeuble de bureau en seconde main. Le neuf, en tirant vers le haut la qualité du marché a en contrepartie pour effet de sélectionner par le bas et de rendre obsolète une partie du parc. Cela peut avoir des conséquences majeures comme la sortie du marché de certains programmes qui a des conséquences pour le territoire (ex. Imhotep à Bordeaux Lac). Et donc cela engendre un risque accru de vacance et c'est là que se pose les problèmes de rénovation de restructuration des immeubles qui sont fortement liés au niveau des valeurs locatives. Ainsi, seules des solutions pratiques étudiées au cas par cas peuvent être envisagées : rénovation, restructuration d'ensemble Ces thèmes sont aujourd'hui encore peu abordés et ce tant que la part du seconde main continue de diminuer dans les stocks, mais qu'en adviendra-t-il en cas de retournement de la conjoncture?

Sur offre/sous offre?

Si certains voient un marché qui devrait évoluer à la hausse en termes de demande et de prix au m², d'autres estiment au contraire une tendance à la baisse due à la dissension entre les prix de l'habitat et ceux de l'immobilier d'entreprises. Par exemple sur un quartier comme Gambetta on peut s'interroger sur la pertinence de faire d'un bien du bureau quand le prix du logement au m² peut atteindre 4200 euros, soit plus du double. Cela se traduit par une évocation vers la périphérie. Depuis dix ans les prix de l'immobilier logement ont augmenté de 140% alors que ceux des bureaux ont simplement suivi l'indice du coût de la construction soit plus 31% en dix ans. La «sur-offre» actuelle sur certains quartiers au regard de la capacité d'absorption du marché n'est finalement que potentielle, les mutations étant plus nombreuses dans les centres ville.

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

Un bureau en centre-ville est d'abord un enjeu en terme d'image et un vecteur de communication. ela a des répercussions en matière d'architecture et de conception.

2 | Les tendances du marché : ou comprendre ses mécanismes

Dans cette optique on enregistre deux tendances fortes :

- le recours à des grands noms de l'architecture
- et l'émergence des édifices labellisés HQE, qui s'inscrit toutefois dans un marché de taille « confidentielle » (Ilôt Achard, ZAC Bastide II, Ecoquartier)

Enfin, en terme de fonctionnalité, les utilisateurs sont plus attentifs à la notion de rationalisation des espaces de travail, traduisant une volonté de réaliser des économies de surface produisant un effet de densification du personnel. Ainsi, en 20 ans, nous serons passés d'un ratio de 25m²/emploi à 15m²/emploi. Par ailleurs, la demande porte de plus en plus sur des locaux évolutifs et modulables pouvant répondre aux mutations de l'entreprise à moyen et long terme.

En résumé :

Les critères d'installation «classiques»

- la proximité du bassin de clientèle
- le bassin d'emploi et main d'oeuvre qualifiée
- la proximité des services et des infrastructures
- l'efficacité du réseau de transport

Les critères spécifiques

- une demande conditionnée par le positionnement géographique de l'offre
- l'effet d'adresse
- l'esthétisme bordelais
- la centralité liée à son rôle de capitale régionale

Les tendances qui impactent sur le marché bordelais

- la financiarisation : le bureau devient un produit comme un autre = baisse des taux de rentabilité
- une demande qui s'oriente vers les produits neufs
- la problématique de la qualité de l'offre et de la mutation des locaux
- les nouvelles exigences des investisseurs et des utilisateurs.





3 | Orientations et perspectives

3 | Orientations et perspectives

3.1 | Considérer les stratégies des différents acteurs

Identifier qui sont les acteurs et les réseaux actuels du marché de l'immobilier d'entreprises à l'échelle d'un territoire doit permettre d'aborder la question : qui veut-on attirer aujourd'hui à l'échelle d'une ville comme Bordeaux?

La question des utilisateurs finaux

Il est aujourd'hui difficile de déterminer précisément qui sont les utilisateurs de bureaux sur Bordeaux notamment sur les petites surfaces. En revanche, pour les grands comptes il est possible d'en dresser l'inventaire depuis 2001. Ces données sont importantes puisqu'à elles seules ces transactions représentent plus de 50% des m² transactés annuellement à l'échelle de la ville centre. De plus, l'implantation de ces activités et leur investissements sur des milliers de m² joue dans le paysage urbain et conditionnent en partie le développement des activités environnantes.

Les Transactions significatives depuis 2001 (+ de 1 000 m²)

Bordeaux

2001	4200 m ²	Mériadeck – Conseil Régional
2001	2155 + 540 m ²	Bordeaux – Crédit Lyonnais
2001	1850 m ²	Bordeaux – DIREN
2001	1140 m ²	Bordeaux – CETIAM
2001	1100 m ²	Bordeaux – CUB
2002	2500 m ²	Ravezies – PROBTB
2002	3000 m ²	Boulevard Pierre 1er – LA LYONNAISE
2002	2900 m ²	Tour 2000 – CUB
2003	2400 m ²	Cours du Chapeau Rouge - C'DISCOUNT
2003	1100 m ²	Ravezies - LA POSTE
2004	1700 m ²	Hangars des Quais - ERNST & YOUNG
2004	2667 m ²	Ravezies - TELEPERFORMANCE SUD-OUEST
2004	4750 m ²	Ravezies - GAZ DE BORDEAUX
2004	7200 m ²	Avenue Jean Gabriel Domergue - UNEDIC
2005	8000 m ²	Mériadeck – RECTORAT
2005	2700 m ²	rue Lecoq – TGI
2005	2600 m ²	Bastide – PAVILLON DE LA MUTUALITE
2005	2104 m ²	Bordeaux – LE CONSEIL GENERAL
2005	2100 m ²	Rue Lecoq – CUB
2006	18000 m ²	Mériadeck – CONSEIL GENERAL
2006	2700 m ²	la Bastide – CETELEM
2006	2575 m ²	Ravezies - MDPH/Conseil Général
2006	1800 m ²	Bordeaux Lac – MMA
2007	10000 m ²	la Bastide - Groupe Sud-Ouest
2007	4680 m ²	le Millenium – Natixis/BNP/ANPE
2007	2035 m ²	Bordeaux Plaza I – Pacifica
2007	1532 m ²	Bordeaux Plaza I – MGEN
2007	1521 m ²	Bordeaux Plaza I – Oseo BDPME
2007	1533 m ²	Rue de Marseille/Rue Chevalier – Ecole BERNOM/SCI BEIRUT
2007	1660 m ²	Rue de l'Ecole Normale - Immobilier Neuf.com

Source OIE - 2007

3 | Orientations et perspectives

Les entreprises qui ont fait le choix de la ville-centre sur ces 7 dernières années appartiennent majoritairement au secteur tertiaire et plus précisément à la gamme de service. On y retrouve également de grands sièges administratifs (CUB, Rectorat, DIREN...)

Le reste de la demande, qui est plus forte en nombre, se classe quant à elle dans le rang des TPE ou des PME. Globalement elle regroupe des entreprises prestataires de services très diversifiées, des professions libérales ... et en démarrage d'activités. C'est pourquoi la majorité des transactions s'effectuent sur de petites surfaces.

La demande d'implantation d'un siège social est quant à elle exceptionnelle. Mais ce n'est pas parce qu'elle fait exception qu'on ne peut l'anticiper, la générer. Or, aujourd'hui, l'offre en bureaux neufs est insuffisante pour répondre à ce type de demande.

Comparée à l'agglomération, la demande d'implantation sur Bordeaux diffère sur les surfaces, sur la notion de bassin de clientèle et la recherche d'image. Il y a un enjeu marketing très fort.

L'entreprise qui s'installe sur Bordeaux recherche une image plus forte, elle donne la priorité aux transports en commun et doit être prête à supporter un loyer global supérieur lié à la centralité (charges foncières plus importantes) et à la qualité des locaux et des services internes (part des charges plus importante que dans les bureaux conventionnels).

Mais ces entreprises souhaitent également une fois installées, disposer de moyens pour développer leur activité, ce qui est rendu difficile au regard du problème de mutabilité des locaux à l'échelle de la ville centre de Bordeaux. On assiste donc à une délocalisation des activités du centre vers la périphérie de l'agglomération.

Enfin, la logique des utilisateurs est différente selon qu'il s'agisse du marché de centre-ville, où l'attrait patrimonial est très fort ou du marché de Rocade où l'accessibilité est primordiale. Par ailleurs, la baisse des taux d'intérêt conjuguée dès le début des années 2000 à la hausse des loyers incitent certaines entreprises à faire le pas de l'acquisition.

3 | Orientations et perspectives

La promotion immobilière

Le marché de la promotion du bureau en blanc ou clé en main est un élément constitutif du marché. Son objectif est de donner aux investisseurs des garanties de rentabilité par la qualité des mises en oeuvre du produit et sa situation tout en assurant la bonne adéquation entre les besoins des utilisateurs et leurs capacités contributives. Dans cette situation de prise de risque, le promoteur demandera une bonne lisibilité sur l'avenir du territoire et sa capacité à accueillir de grandes enseignes et entreprises, gage de notoriété et de développement futur de la sous- traitance.

Dans la constitution du parc, il ne faut cependant pas oublier le compte propre qui est un élément important dans les volumes de production et de transaction à l'exemple des opérations les plus importantes et les plus récentes que sont le Conseil Général et Sud-Ouest.

Les stratégies investisseurs

La part des investisseurs institutionnels est nettement plus importante pour les immeubles du centre que pour ceux de la périphérie. Le soutien du marché par les investisseurs publics est une tendance lourde du marché de l'immobilier tertiaire, rappelons que l'année 2005 a été marquée par des acquisitions d'envergure avec notamment l'installation du Rectorat à Mériadeck.

Mais la question du foncier et de l'immobilier logement pèse fortement dans les stratégies investisseurs. Il existe en effet une forte demande mais elle est confrontée à un déficit d'offre et de foncier et pose réellement la question du retour sur- investissement.

Mais globalement, Bordeaux attire les investisseurs et c'est plutôt le manque de produits haut de gamme qui lui fait défaut. Pour mieux les solliciter il faut bâtir des projets solides et les proposer sur des échéances à courts et moyens termes.

3 | Orientations et perspectives

3.2 | Les freins et les blocages du marché bordelais

La problématique foncière et la baisse des taux de rentabilité

La charge foncière est un vrai handicap pour la réalisation de bureaux de standing dans le centre-ville du moins si l'on s'en tient à un montage classique investisseur/utilisateur. En effet, l'investisseur actuellement sur le marché bordelais ne souhaite pas descendre sous un taux de rendement de 8%. Dans ce cas on se heurte au niveau des valeurs locatives admissibles. Pour Bordeaux, les valeurs prime tournent autour de 145 €/m²/an/HC/HT ce qui correspond à un prix de vente de 1 800 € au m², par comparaison à Nantes et Toulouse où les valeurs prime sont respectivement de 160 et 180 €, les prix de vente peuvent atteindre 2 000 à 2 250 €, ce qui confère une meilleure marge de manoeuvre sur la charge foncière.

Ce raisonnement est tenu toute chose égale par ailleurs, or au moins deux autres éléments viennent augmenter la difficulté pour Bordeaux : la nature du sous - sol qui oblige sur plusieurs sites à la réalisation de pieux, des surcoûts qui ne sont pas toujours pris en compte dans l'estimation du prix du foncier et la difficulté de pouvoir densifier des opérations par la hauteur, car il est difficile d'appliquer le PLU dans toute sa capacité.

Les carences de l'offre en grande surface

Un marché qui se compose à près de **75% de surface inférieur à 500 m²**. En dehors du secteur du Lac dont Ravezies, il n'existe pas de grandes surfaces d'un seul tenant pour accueillir des entreprises relativement importantes qui sont confrontées à un choix trop limité et qui se positionnent alors en périphérie voire, et c'est plus dommageable, choisissent une autre métropole du Grand Sud-Ouest.

Un parc ancien à réhabiliter

Comme nous l'avons souligné à plusieurs reprises au cours de l'examen par quartier du marché, un des problème majeur relève de l'ancienneté du parc et surtout d'une grande partie de l'offre encore disponible. Aujourd'hui, des opérations de réhabilitation sont lancées sur les communes périphériques de Bordeaux et permettent de renouveler le portefeuille de l'offre. Mais ce type d'initiative sur Bordeaux nécessite un investissement et un soutien fort de la collectivité, car il s'agit d'opérations lourdes.

Accessibilité et stationnement

Ce frein est assez symptomatique des grandes métropoles européennes et n'est donc pas spécifique à Bordeaux. La difficulté majeure pour Bordeaux est liée au franchissement de la Garonne. Aux heures de pointe, et notamment depuis la mise en place des lignes A, B et C du tramway, les réseaux sont particulièrement saturés aux heures de pointe. Le tramway permet quand à lui de drainer de nombreux flux et de les reporter aux portes de la ville. Seulement, professionnels et utilisateurs soulignent le manque de stationnement et les limites en terme de capacité d'accueil des parcs relais.

3 | Orientations et perspectives

Globalement, l'offre sur Bordeaux mérite d'être renforcée essentiellement qualitativement pour garantir le rôle de capitale régionale de la ville-centre par rapport à l'agglomération. En effet, le développement de l'ensemble métropolitain dépend fortement de celui de la place centrale et de sa capacité à accueillir de grands groupes. Aujourd'hui et malgré les plus de 50 000 m² disponibles immédiatement, Bordeaux n'a pas les moyens de répondre à une telle demande.

3 | Orientations et perspectives

3.3 | Quel(s) territoires pour quel(s) projet(s) ?

Comme nous l'avons déjà évoqué, en dehors du secteur de Ravezies il n'existe pas de projet conséquent à échéance de deux ans sur Bordeaux en capacité d'éveiller l'intérêt d'investisseurs et de permettre un repositionnement des valeurs locatives.

L'absence déjà évoquée au début de l'étude d'un pôle d'affaires identifié comme tel, est rédhibitoire pour une agglomération millionnaire qui souhaite jouer un rôle économique majeur dans le concert des villes du Sud-Ouest Européen.

L'enjeu est de déterminer son emplacement en cumulant les avantages de visibilité, d'accessibilité garantissant la venue sur site d'entreprises d'envergure nationale voire internationale et qui semble aujourd'hui faire défaut au pôle central de la métropole bordelaise. D'où l'idée d'un développement autour de l'espace Saint-Jean Belcier, espace en connexion directe avec la gare.

Toulouse, qui se situe dans le même axe de développement, a fait des choix différents en la matière. En effet, quand Bordeaux fait aujourd'hui le choix de la Gare, Toulouse a fait il y a plus de vingt ans celui de l'aéroport. Toulouse est le 6^{ème} aéroport à l'échelle nationale avec près de 6 millions de passagers en 2007, celui de Mérignac se situant au 7^{ème} rang avec un peu plus de 3 millions de passagers. Toulouse a donc décliné le concept de pôle d'affaires plutôt en périphérie de la ville-centre sur les communes de Blagnac mais aussi de Labège, l'espace Compans-Cafarelli qui avait comme en son temps Mériadeck était envisagé comme le coeur du CBD à l'américaine ayant vu ses vocations initiales évoluer. Mais finalement, le développement de polarité très structuré en périphérie combinée à l'investissement par les entreprises de lieux comme les allées Jean Jaurès permettent à Toulouse d'être identifié globalement comme un pôle économique majeur à l'échelle européenne.

L'image de Bordeaux est quant à elle largement plus associée à son arrière pays et à son vignoble ce qui l'oblige à réviser ses stratégies et à ériger un fleuron de ses activités économiques autour du secteur du tertiaire supérieur.

Dans cette perspective, la ville centre jouit d'un fort avantage par rapport à sa périphérie. En effet, à moyen terme, trois projets d'envergure doivent être lancés et ils se situent tous dans les limites de Bordeaux :

- la deuxième phase de l'opération Bastide – ou Bastide II
- le pôle Saint-Jean Belcier
- et l'espace des Bassins à Flots avec la liaison par le débouché Bastide du pont levant.

3 | Orientations et perspectives

Cette énonciation tient compte d'une chronologie posée a priori, et même si entre le lancement d'une opération et sa réalisation complète la tendance est souvent à l'allongement, nous ne sommes pas à l'abri d'un processus d'accélération qui pourrait faire se télescoper les projets.

Les enjeux par secteurs de projet

Bastide II – penser l'accessibilité

La commercialisation des programmes de bureaux Bastide I a souffert de la difficultés liée au franchissement de la Garonne. Il est à craindre que l'offre à venir sur Bastide comprise entre 75 000 et 90 000 m² ne rencontre les mêmes obstacles. Cette problématique ne sera résolue qu'à l'issue de la réalisation du pont Bacalan-Bastide, et éventuellement le pont Jean-Jacques Bosc.

Le pôle Saint Jean Belcier – un quartier à restructurer

Le pôle Saint-Jean devrait connaître ses premières réalisations dans les mêmes délais, puisque 2012 correspond à l'échéance fixée pour un TGV reliant Bordeaux à Paris en 2h30, et 2016 pour un trajet en 2h. Ce projet doit répondre à une volonté partager de voir émerger un pôle tertiaire majeur à l'échelle de la ville centre et implique la restructuration complète du secteur. Par ailleurs, ce site semble plus complexe à développer car il doit s'insérer dans les tissus existants. Il s'agit d'un espace contraint.

Les Bassins à Flot – garantir la visibilité de l'offre

Le secteur du Bassin à Flot et son pendant sur la rive droite vont émerger et se trouver en position de concurrence directe car le franchissement Bacalan-Bastide va complètement redessiner la géographie économique du coeur de l'agglomération, il ne faudra que cinq minutes pour se rendre des Bassins à Flot au site Bastide II. L'enjeu posé est bien celui de l'accessibilité mais aussi celui de la visibilité.

Et ailleurs ?

Ainsi, sur les 7 quartiers identifiés trois d'entre eux seraient renforcés. apparaît déjà nécessaire de les hiérarchiser et de ne pas développer des produits de même nature. De plus, afin d'estomper les effets liés à la concurrence directe, il faut en dehors de la chronologie, jouer sur des thématiques permettant de typer les différents programmes dédiés au bureaux.

Mais il faut rappeler la capacité d'absorption de ce marché qui s'élève à 40 000 m² de bureaux neufs par an. En perspective, le potentiel est donc relativement faible ce qui suppose que l'émergence d'un véritable pôle tertiaire dépend de la mise en place d'une stratégie politique et économique forte.

3 | Orientations et perspectives

Et ce d'autant plus que la création d'un nouveau pôle tertiaire apparaît comme une solution aux différents obstacles qui se dressent face au développement d'une offre tertiaire de centre ville car au delà des problèmes évoqués plus haut il n'existe pas en dehors de Mériadeck, aujourd'hui complet, de site central potentiel pour développer un tel projet.

L'alternative est aujourd'hui en péricentre et nécessite un choix entre les trois sites potentiels évoqués dans une perspective à moyen terme. En effet, en l'absence d'une réflexion sur le : qui souhaite-t-on accueillir sur Bordeaux? - les moyens ne pourront être que concentré sur un site pour atteindre le seuil critique en volume d'offre (30 000 m²).

Seulement, cette stratégie pourrait entraîner de fait un gel momentané des autres opérations sur l'agglomération. Ce phasage des opérations a été mis en oeuvre à Lille quand il s'est agi de commercialiser les deux tours d'EURALILLE.

Ce gel pour la ville centre doit également s'accompagner d'un ralentissement de la production en périphérie, il s'agit donc là d'un véritable projet d'agglomération qui doit mobiliser l'ensemble des acteurs du territoire communautaire. Or, ne pas disposer d'une offre immédiate en dehors de Ravezies invite les investisseurs à regarder les potentialités du marché de périphérie, ce qui, comme nous l'avons évoqué précédemment, a déjà été le cas dans les décennies passées.

Il ne s'agit donc pas d'accentuer ce qui aujourd'hui apparaît comme un handicap, mais bien plutôt de qualifier chaque secteur de projet quant à sa vocation, ce qui éviterait également un effet de concurrence.

Mais le préalable à poser relève sur la détermination d'un projet global par quartier, le bureau n'étant qu'une fonction métropolitain garantissant la mixité des espaces et pouvant servir de levier de développement.

Glossaire

Transaction : location ou vente à un utilisateur d'un bien immobilier, concrétisée par la signature d'un bail ou d'un acte de vente. Sont inclus les clés en main et les comptes propres. En cas de conditions suspensives, la transaction est prise en compte après leurs levées.

Offre : ensemble des constructions et restructurations encore disponibles. Elles sont analysées en fonction de l'état d'avancement des projets -

Parc de bureaux : ensemble des bureaux existants, occupés ou vacants. Le parc inclut les bureaux des secteurs publics ou privés.

Projet : intention identifiée de réaliser une opération immobilière pour laquelle aucune demande d'autorisation n'a été déposée.

Neuf : immeuble construit depuis moins de cinq ans

Le seconde main :

Récent : immeuble de moins de 10 ans

Moderne : immeuble performant de plus de 10 ans

Rénové : immeuble ayant fait l'objet de rénovation depuis moins de 5 ans, sans entrer dans le champ du permis de construire

Ancien: immeuble peu performant de plus de 10 ans

Les valeurs locatives : moyennes évaluées après analyse des transactions annuelles en établissant un rapport entre l'échelle des prix et le nombre de m² transactés.

Comptes propres : opération réalisée pour les besoins propres d'un utilisateur qui en est propriétaire.

Clés en mains : opération réalisée pour les besoins propres d'un utilisateur.

Annexe 1 - Questionnaire d'enquête

Annexe – enquête auprès des professionnels

Grille d'entretien semi-directionnelle

Evaluation à la demande

1- Quelle est la nature de la demande sur le centre-ville de Bordeaux? Quels sont les critères essentiels pour les choix de localisation, quelle type de produit recherché...)
(maximum 5 éléments)

2- Y-a-t-il une réelle différence de la demande par quartier (Hyper-centre – Meriadec-Entre cours et Boulevards – Boulevards- extra-boulevards – Bordeaux Lac – Ravesies – Bastide)

3- Quels sont les quartiers les plus demandés? Pourquoi?

4- Les quartiers qui sont les moins investis? Pourquoi?

5- Quelle est la part des opérations en comptes propres sur le secteur Bordeaux ?

6- Peut-on dresser une échelle de prix quartier par quartier ?

7- Qui s'installe à Bordeaux depuis 5 ans?

8- En quoi la demande sur Bordeaux diffère-t-elle de celle de l'agglomération bordelaise en général ?

État de l'offre

9- Quel est selon vous l'état actuel de l'offre sur Bordeaux? (adaptée/inadaptée/diversifiée ...)

10- Est-elle adaptée à la demande? Pourquoi?

11- Y-a-t-il une réelle différence de l'offre par quartier (Hyper-centre – Meriadec-Entre cours et Boulevards – Boulevards- extra-boulevards – Bordeaux Lac – Ravesies – Bastide)

Stratégies investisseurs et projets

12 - Quelles sont vos attentes concernant les acteurs publics et les investissements institutionnels ?

(5 éléments maximum)

13- Y-a-t-il selon vous un recul de l'investissement privé? Si oui, est-il exclusivement le fait de la commune de Bordeaux?

Annexe 1 - Questionnaire d'enquête

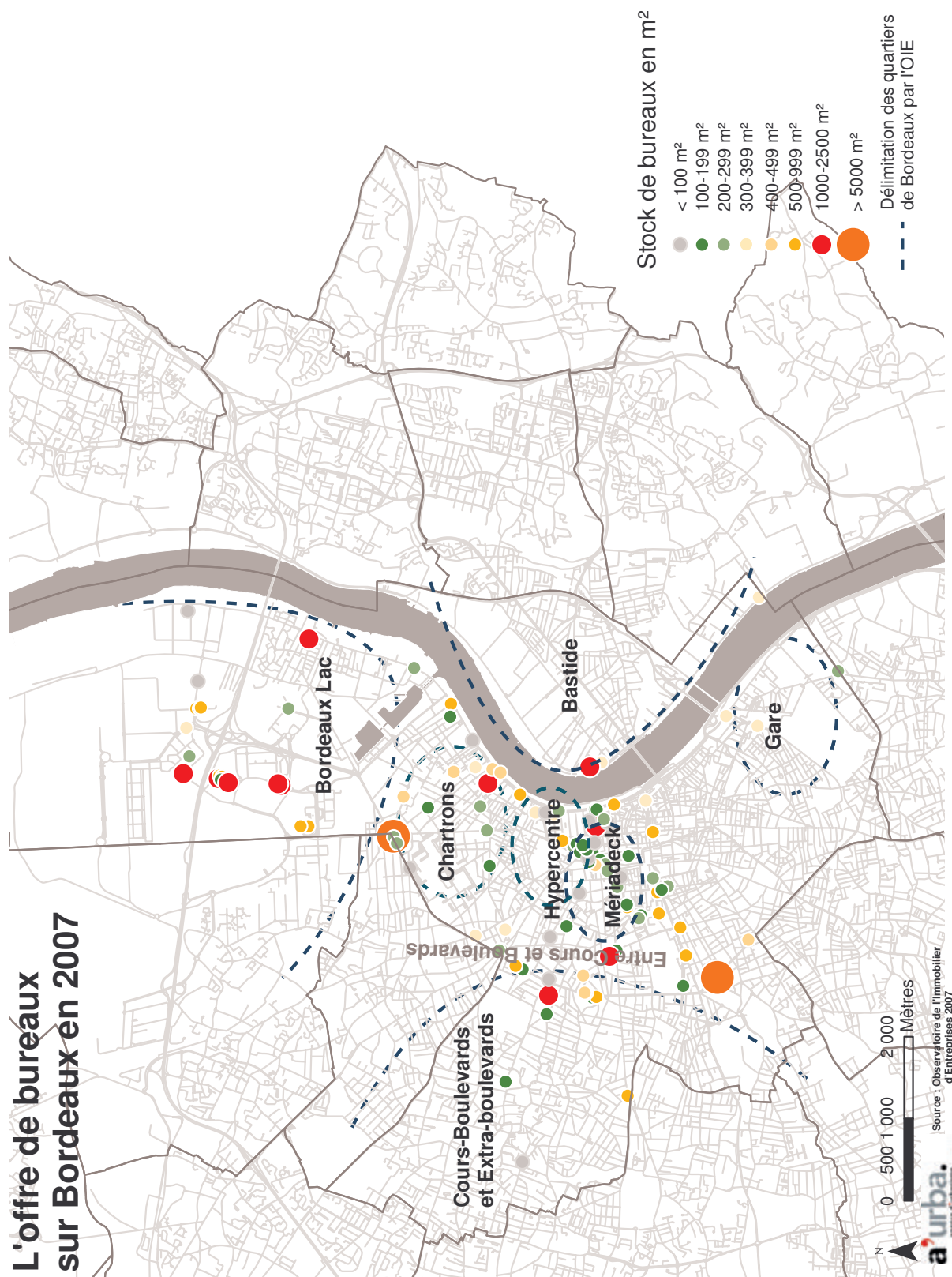
14- Quels sont selon vous les tendances à court et moyen terme pour le marché du bureau à Bordeaux?

15- Et à l'échelle de l'agglomération?

16- Quels types de produits seraient à privilégier?
(définir cinq orientations principales)

17- Quels impacts pourraient avoir des projet tels que le pôle Saint-Jean ou encore le débouché du pont Bacalan-Bastide?

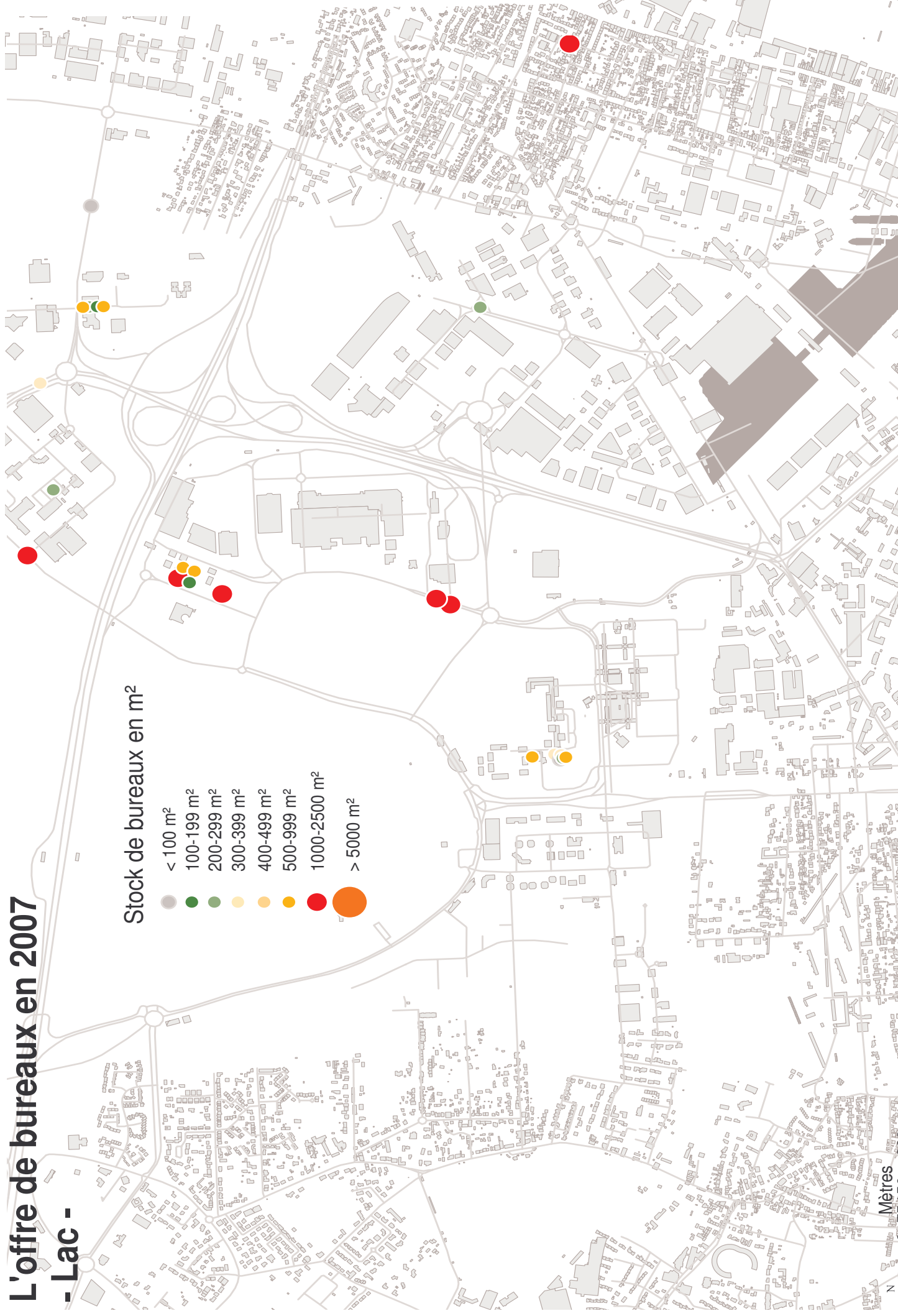
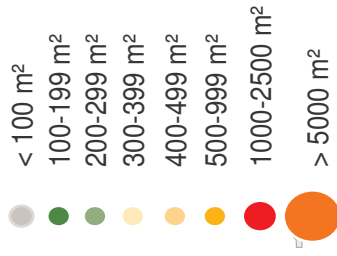
Annexe 2 - Cartographie de l'offre sur Bordeaux en 2007



L'offre de bureaux en 2007

- Lac -

Stock de bureaux en m²



L'offre de bureaux en 2007

- Bastide -

Stock de bureaux en m²

- < 100 m²
- 100-199 m²
- 200-299 m²
- 300-399 m²
- 400-499 m²
- 500-999 m²
- 1000-2500 m²
- > 5000 m²

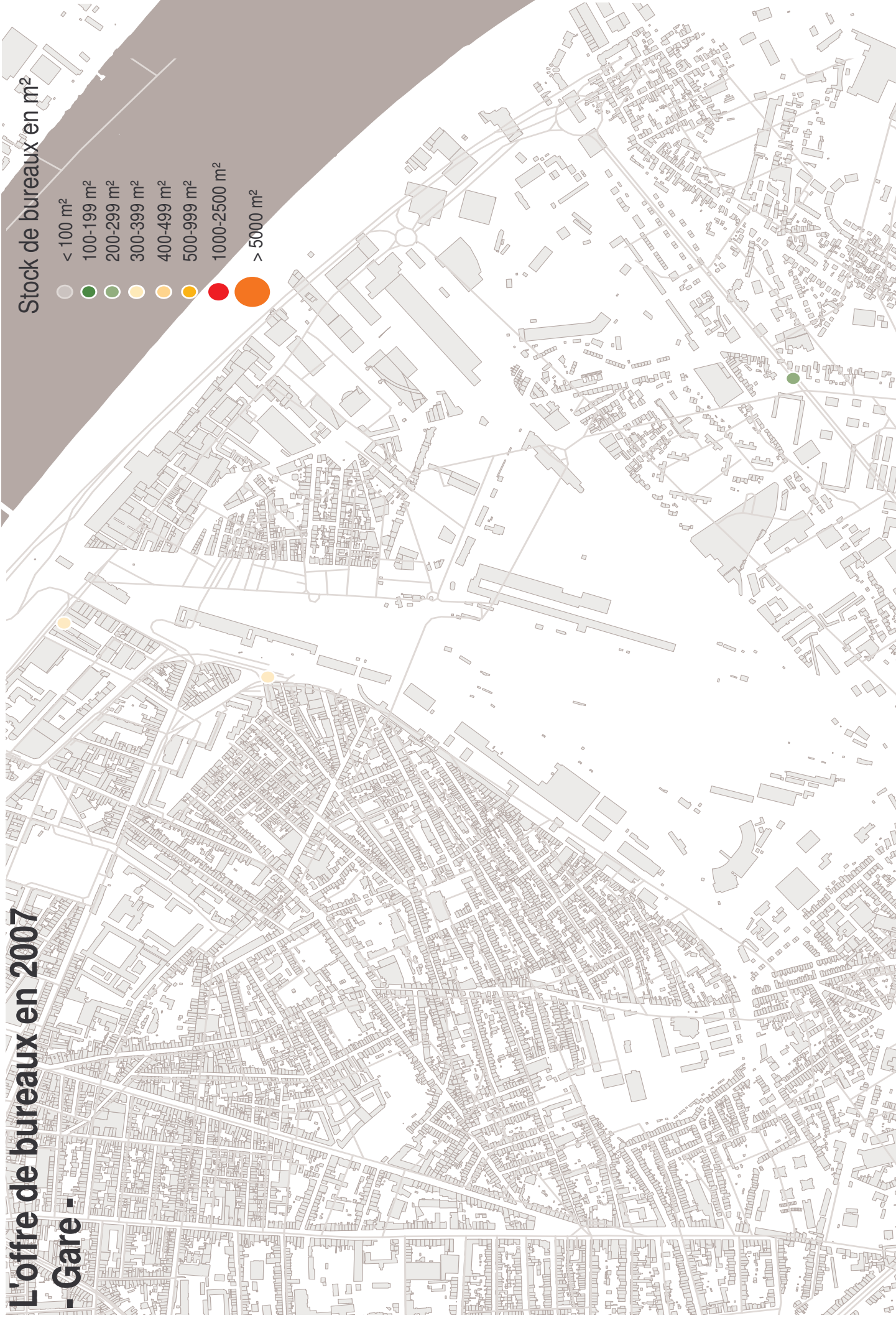
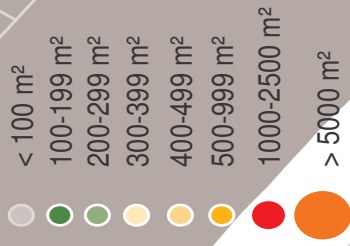
Mètres

N

L'offre de bureaux en 2007

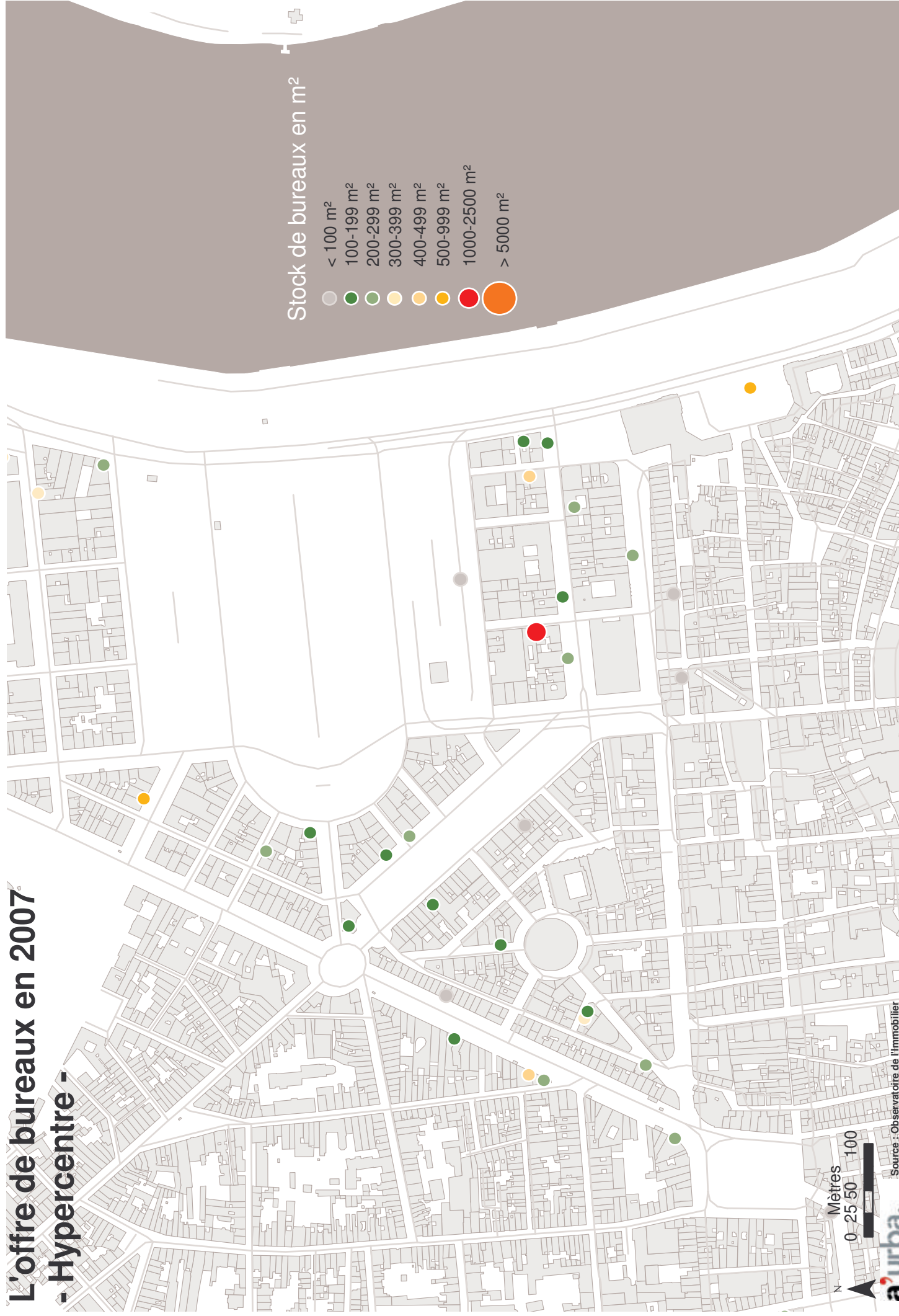
- Gare -

Stock de bureaux en m²

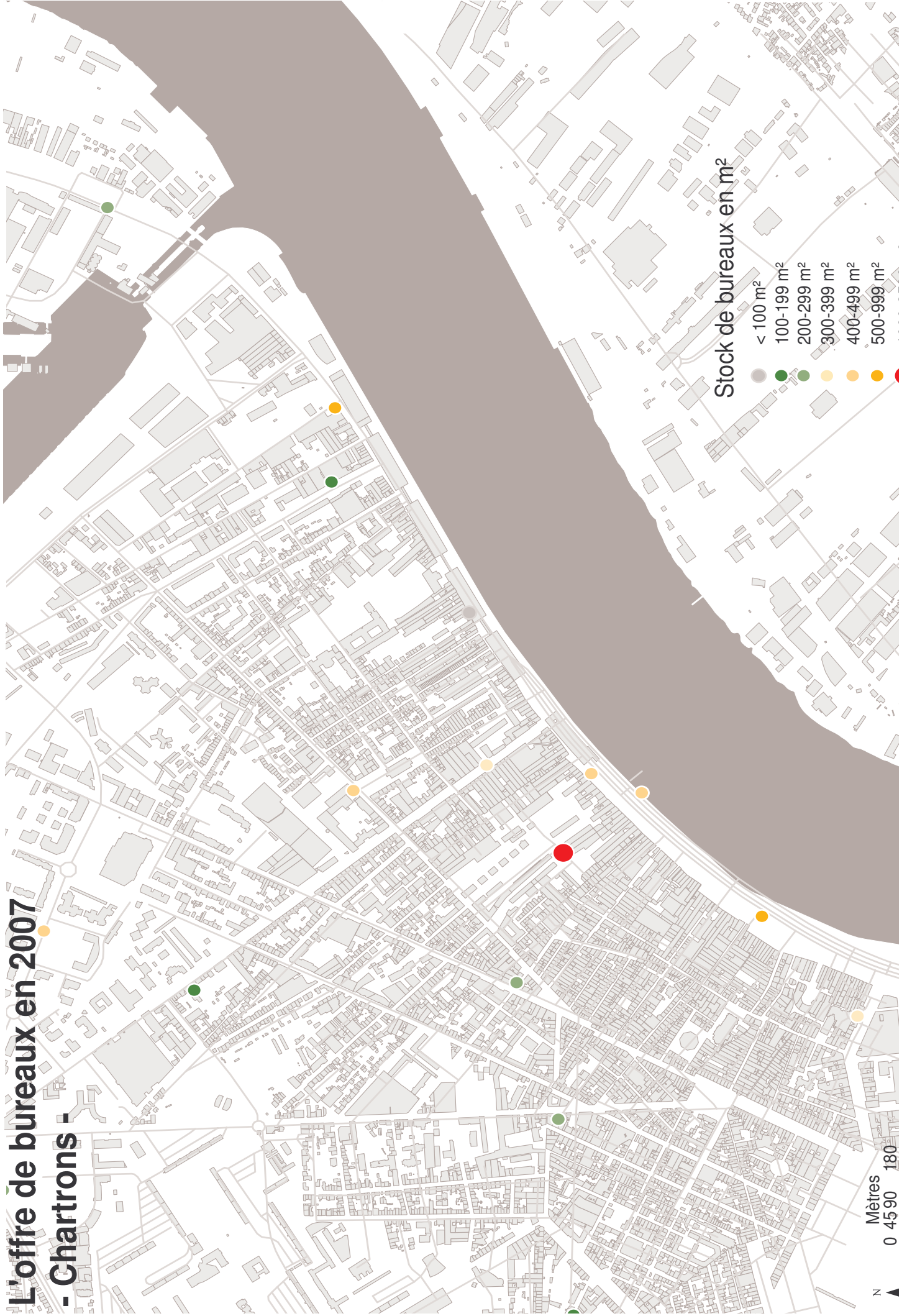


L'offre de bureaux en 2007

- Hypercentre -



L'offre de bureaux en 2007 - Chartrons -



L'offre de bureaux en 2007

- Mériadeck -





Agence d'urbanisme Bordeaux Métropole Aquitaine
Hangar G2 - Bassin à flot n°1 BP 71 - F-33041 Bordeaux Cedex
tél.: 33 (0)5 56 99 86 33 | fax : 33 (0)5 56 99 89 22
contact@aurba.org | www.aurba.com