



Les transactions de bureaux  
Le bilan du premier semestre 2010

## Objet de l'atelier et sources

Depuis plus de 15 ans, l'OIE et l'a-urba réalisent une enquête auprès des commercialisateurs en immobilier d'entreprise sur le parc de bureaux de l'agglomération bordelaise.

Cette enquête recouvre plusieurs objectifs :

- une connaissance quantitative du parc,
- une analyse qualitative des bâtiments,
- une étude de la structuration du parc et de l'activité des entreprises,

Cette connaissance approfondie de l'existant doit permettre de mesurer les besoins futurs au regard de la dynamique du marché.

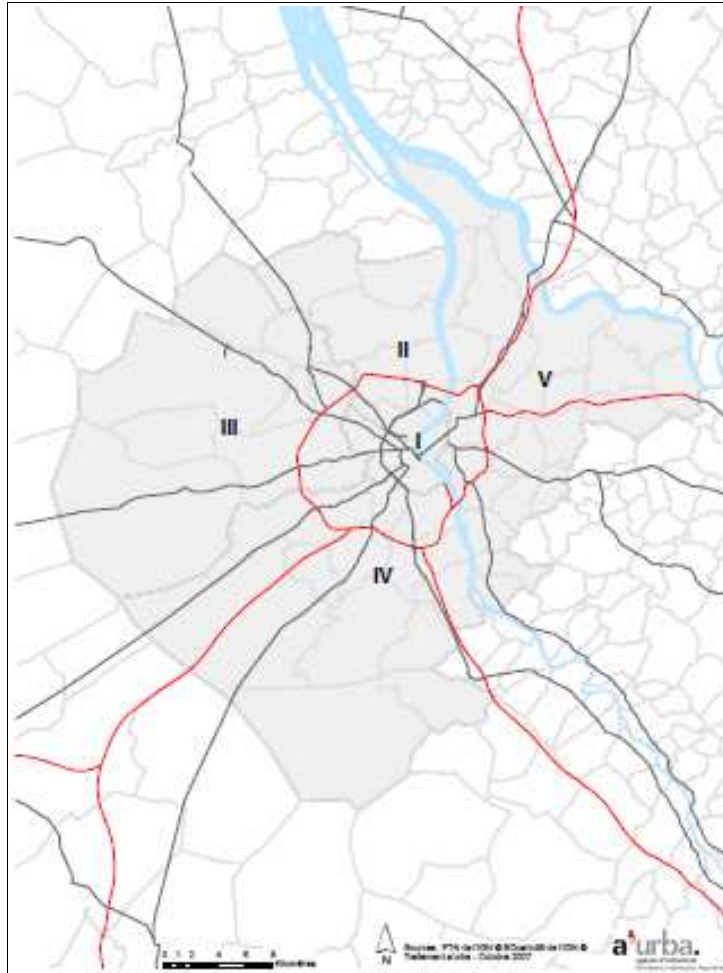
### Sources

**\*Enquête auprès des commercialisateurs** et des promoteurs constructeurs membres de l'OIE.

**\*Enquête zone d'activité** réalisée en partenariat avec la Communauté Urbaine de Bordeaux et le Conseil Général.

Chaque trimestre l'OIE organise des ateliers de concertation avec les membres de l'OIE et l'a-urba afin de valider les chiffres 15 jours après le retour enquête.

## Le périmètre d'observation

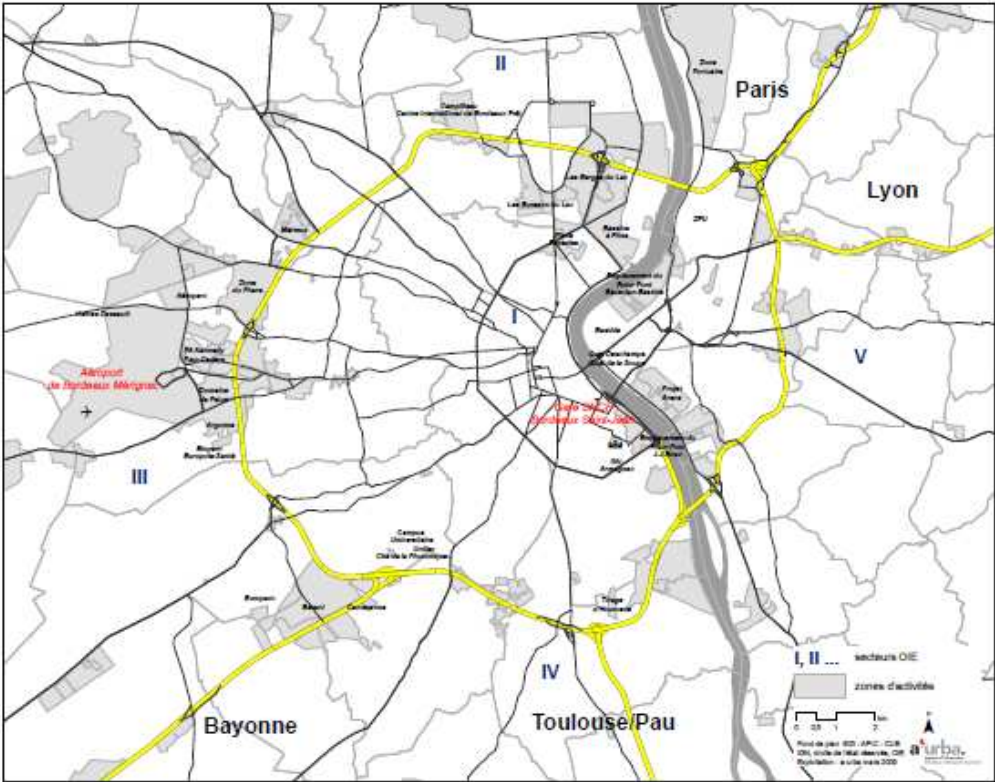


### L'aire d'étude

Elle porte sur les communes qui composent l'agglomération bordelaise et se subdivise en 5 secteurs

- Secteur I Bordeaux Centre / Bordeaux Bastide
- Secteur II Bordeaux Nord [Le Lac, Bruges, Blanquefort]
- Secteur III Ouest [Mérignac, Saint-Médard-en-Jalles ...]
- Secteur IV Sud/Sud-Ouest [Pessac, Talence ...]
- Secteur V Rive Droite [Lormont, Cenon ...]

# Zoom sur l'aire d'étude



# Définitions générales

## **Offre existante :**

Ensemble des immeubles construits, pour lesquels il existe une recherche active d'utilisateur à la location ou à la vente.

## **Offre neuve :**

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

Offre neuve livrée : immeuble dont les travaux de construction sont terminés.

Chantier en cours : immeuble dont les travaux de construction ont démarré. Ne sont pas pris en compte les travaux préalables de démolition.

Permis de construire obtenu : autorisation de construire obtenue, généralement comptabilisée après la purge du recours des tiers.

Permis de construire déposé : autorisation de construire demandée, en cours d'instruction.

## **Seconde main :**

Locaux ayant déjà été occupés par un utilisateur, ou livrés et jamais occupés depuis plus de cinq ans. On distingue les locaux :

Rénovés : locaux ayant fait l'objet de travaux de rénovation.

Très bon état : locaux performants, de qualité.

Etat d'usage : locaux peu performants, louables en l'état.

A rénover : locaux peu performants et nécessitant des travaux de rénovation.

Obsolète : Locaux nécessitant des travaux de rénovation dont le montant est > 50% de la valeur de l'immeuble.

## **Blanc/Gris :**

"En blanc" : construction lancée sans vente ou location préalable à un utilisateur.

"En gris" : projet dont le chantier ne sera lancé qu'après location ou vente de tout ou partie à un utilisateur.

## **Taux de vacance:**

Rapport entre l'offre immédiatement disponible et le parc existant.

## **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.

## **Vente promoteur :**

Vente d'une opération montée par un promoteur à un investisseur.

## **Vente investisseur :**

Vente d'un immeuble dans le but de ne pas l'exploiter pour sa société et d'en tirer un revenu financier dans le cadre d'un placement. Pour les opérations mixtes dissocier la partie investisseur et utilisateur.

## **Arbitrage :**

Vente d'un actif immobilier propriété d'un investisseur à un autre investisseur.

## **Clé en main locatif :**

Opération réalisée pour les besoins propres d'un utilisateur qui en est locataire.

## **Compte propre :**

Opération réalisée pour les besoins propres d'un utilisateur qui en est propriétaire.

## **Externalisation:**

Vente d'un actif immobilier propriété d'un utilisateur à un investisseur.

## **Pré-commercialisation:**

Transaction utilisateur ayant lieu plus de six mois avant la livraison d'un bâtiment.

## **Loyer :**

de Présentation : Loyer annuel par mètre carré et par an, inscrit au mandat, et exprimé hors taxes, hors charges et hors parkings.

Economique : loyer annuel par mètre carré et par an, exprimé hors taxes et hors charges et corrigé des avantages consentis par le propriétaire (franchise de loyer, réalisation de travaux, etc.).

"Prime" : loyer facial le plus élevé, hors transaction de convenance, pour un produit :

- de taille standard par rapport à la demande dans le secteur de marché,
- d'excellente qualité et offrant les meilleures prestations,
- dans la meilleure localisation pour un marché donné.

"Top" : loyer facial le plus élevé d'un marché donné, hors transaction de convenance. Le loyer top n'est pas systématiquement un loyer prime.

## Définitions générales (suite)

### Qualité de l'offre

#### **Neuf/restructuré:**

Locaux n'ayant jamais été occupés et appartenant à un bâtiment neuf ou restructuré (travaux concernant la structure de l'immeuble et souvent liées à un permis de construire), livrés depuis moins de cinq ans.

#### **Rénové/récent :**

Rénové : locaux ayant fait l'objet de travaux de rénovation (peinture, bardage, porte d'accès, mise aux normes...)

Récent : locaux performants, de qualité.

#### **Ancien :**

Locaux peu performants, louables en l'état.

#### **Obsolète :**

Locaux qui ne sont pas louables en l'état, nécessitant des travaux de rénovation ou de mise en conformité dont le montant est > 50% de la valeur de l'immeuble.

### Disponibilité

#### **Offre immédiate :**

Ensemble des locaux vacants immédiatement disponibles.

#### **Offre < 1 an :**

Ensemble des locaux disponibles à moins d'un an, incluant l'offre neuve non pré commercialisée et l'offre de seconde main libérée de manière certaine (baux résiliés).

#### **Offre > 1 an :**

Ensemble des locaux disponibles à plus d'un an, incluant l'offre en cours de construction, permis déposé ou en cours d'élaboration et ayant une issue certaine et l'offre de seconde main libérée de manière certaine (baux résiliés).

### Autres

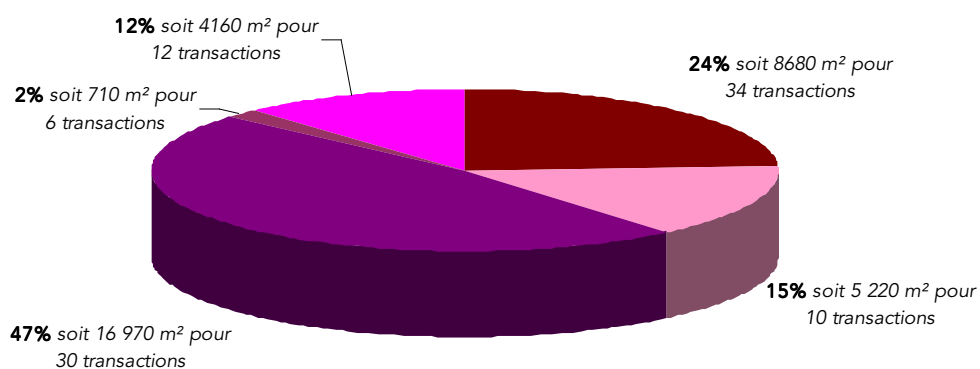
#### **Autorisation d'exploiter :**

Relative aux Installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Sont soumises à autorisation les installations qui présentent des risques ou des nuisances potentielles. Le classement des installations établit des seuils qui tiennent compte de leurs dimensions, des produits utilisés ou stockés ou de l'emploi de certaines substances. Tous les entrepôts couverts d'un volume supérieur à 50 000 m<sup>3</sup> doivent bénéficier au minimum d'une autorisation 1510.

## 1. Les Transactions au 1e semestre 2010

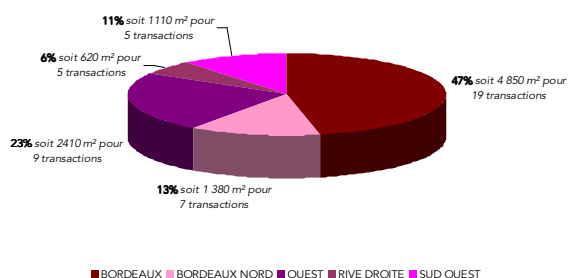
Un volume de **35 740 m<sup>2</sup>** au 1e semestre 2010 (*hors comptes propres*) – 92 transactions contre 38 910 m<sup>2</sup> au 1e semestre 2009.

	NB DE TRANSACTIONS 1S2010	SURFACE TRANSACTEE 1S2010	RAPPEL 1S2009	RAPPEL 1S2008
BORDEAUX CENTRE	34	8680	17270 (24)	10350 (30)
BORDEAUX NORD	10	5220	6040 (6)	8880(16)
OUEST	30	16970	9110 (15)	6170 (19)
SUD/SUD OUEST	12	4160	4300 (17)	5340 (18)
RIVE DROITE	6	710	2190 (12)	890 (9)
<b>TOTAL</b>	<b>92</b>	<b>35740</b>	<b>38 910 (73)</b>	<b>31 630 (92)</b>



■ BORDEAUX ■ BORDEAUX NORD ■ OUEST ■ RIVE DROITE ■ SUD OUEST

Rappel 1e trimestre 2010



■ BORDEAUX ■ BORDEAUX NORD ■ OUEST ■ RIVE DROITE ■ SUD OUEST

## 2. Répartition des transactions par type de produits (hors comptes propres)

Seconde main : 69% (contre 58% au 1<sup>e</sup> semestre 2009)

Neuf : 31% (contre 42% au 1<sup>e</sup> semestre 2009)

Surface vendue : 18% (contre 18% au 1<sup>e</sup> semestre 2009)

Surface louée : 82% (contre 82% au 1<sup>e</sup> semestre 2009)

### *Rappel des rapports issus du 1<sup>e</sup> trimestre d'observation de l'année 2010*

Seconde main : 85% (95% en 2009)

Neuf : 15% (5% en 2009)

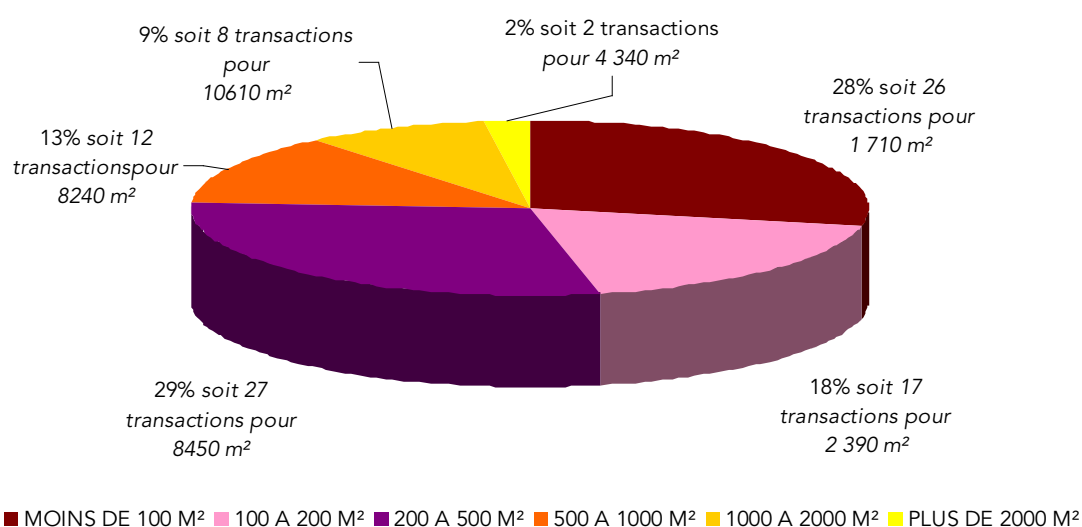
Surface vendue : 23%

Surface louée : 77% (100% en 2009)

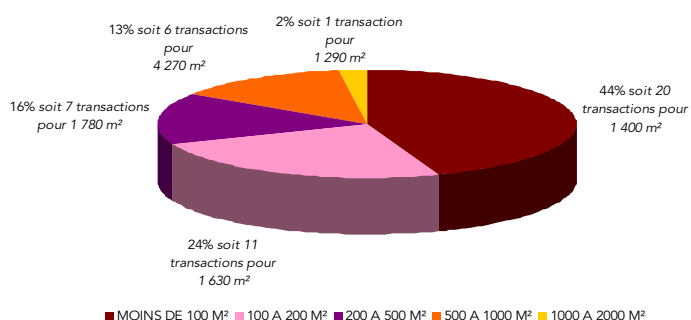


### 3. Répartition des transactions par tranches de surface

	1S2010	1S2009	1S2008
< 100 m <sup>2</sup>	26 – 1710 m <sup>2</sup>	18 – 1190 m <sup>2</sup>	27 – 1815 m <sup>2</sup>
100 à 200 m <sup>2</sup>	17 – 2390 m <sup>2</sup>	13 – 1800 m <sup>2</sup>	28 – 4200 m <sup>2</sup>
200 à 500 m <sup>2</sup>	27 – 8450 m <sup>2</sup>	15 – 4560 m <sup>2</sup>	23 – 7800 m <sup>2</sup>
500 à 1000 m <sup>2</sup>	12 – 8240 m <sup>2</sup>	19 – 12800 m <sup>2</sup>	8 – 5660 m <sup>2</sup>
1000 à 2000 m <sup>2</sup>	8 – 10610 m <sup>2</sup>	4 – 5430 m <sup>2</sup>	3 – 4145 m <sup>2</sup>
> 2000 m <sup>2</sup>	2 – 4340 m <sup>2</sup>	4 – 13120 m <sup>2</sup>	3 – 8010 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>92 – 35 740 m<sup>2</sup></b>	<b>73 – 38 910</b>	<b>92 – 31 630 m<sup>2</sup></b>



#### Rappel du diagramme d'observation du 1<sup>er</sup> trimestre 2010



Moyenne 1<sup>er</sup> semestre 2010 : 388 m<sup>2</sup> contre 533 m<sup>2</sup> en 2009 et 343 m<sup>2</sup> en 2008

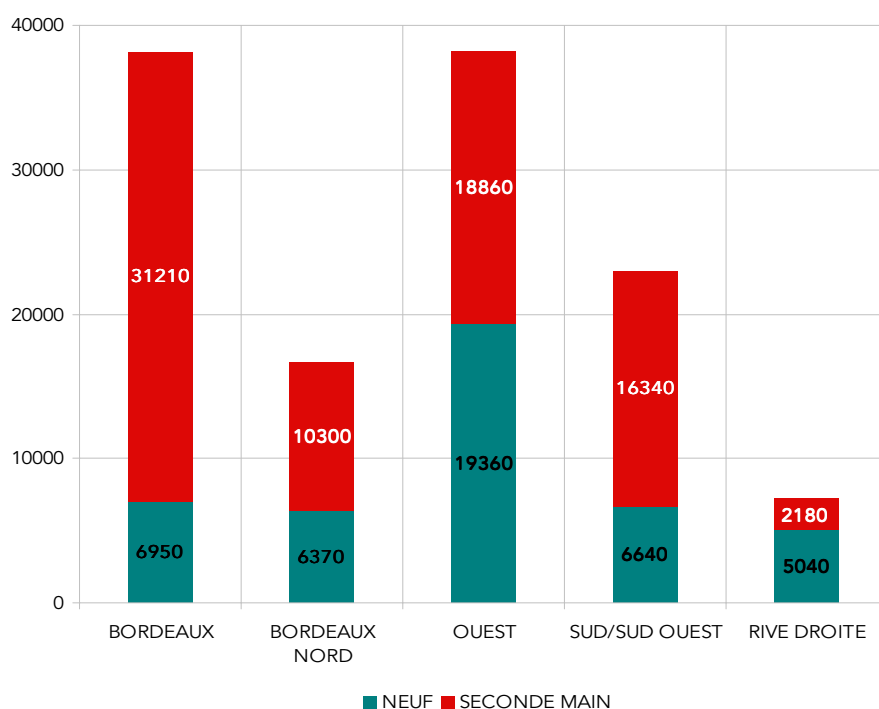
Médiane 1<sup>er</sup> semestre 2010 : 211 m<sup>2</sup> contre 229 m<sup>2</sup> en 2009 et 166 m<sup>2</sup> en 2008

#### 4. Les valeurs locatives (€/HT/HC/m<sup>2</sup>/AN) 2010

Neuf centre ville :	<i>pas d'informations suffisantes ce premier semestre pour le renseigner mais les prix restent globalement orientés sur ceux pratiqués en 2009</i>
Seconde main centre ville :	139 €/m <sup>2</sup> /HT/HC contre 135 à la fin de l'année 2009 et 138 au 1 <sup>e</sup> semestre de l'année 2009
Neuf périphérie:	135 €/m <sup>2</sup> /HT/HC contre 130 à la fin de l'année 2009 et 136 au 1 <sup>e</sup> semestre 2009
Seconde main périphérie :	108 €/m <sup>2</sup> /HT/HC contre 114 à la fin de l'année 2009 et 108 au 1 <sup>e</sup> semestre 2009.

#### 5. L'offre immédiate au 1<sup>e</sup> semestre 2010 – 124 320 m<sup>2</sup>

	NEUF	SECONDE MAIN	TOTAL	%
BORDEAUX	6950	31210	38160	31
BORDEAUX NORD	6370	10300	16670	13
OUEST	19360	18860	39300	31
SUD/SUD OUEST	6640	16340	22980	19
RIVE DROITE	5040	2180	7210	6
<b>TOTAL</b>	<b>44360</b>	<b>78890</b>	<b>123250</b>	<b>100</b>



Un premier trimestre difficile qui se rattrape au 2<sup>nd</sup>. Bien que le marché enregistre une baisse sur ce semestre comparé à 2009, beaucoup de transactions se sont opérées dans le neuf et participe à l'absorption d'une offre située sur le secteur ouest de l'agglomération. Sur certains produits de seconde main ce n'est donc pas le prix qui fera la différence. L'année 2010 semble se caractériser par un manque de vision à moyen terme sur l'activité qui ne permet pas aux professionnels de projeter l'état du marché au second semestre.