

2018

OBSERVATOIRE DE
L'IMMOBILIER D'ENTREPRISES

COMMUNAUTÉ PAYS BASQUE

Données de l'année 2017



Communauté
D'AGGLOMÉRATION
PAYS BASQUE
EUSKAL
HIRIGUNE
Elkargoa

ÉDITORIAL

Avec le millésime des données de l'année 2017, l'Observatoire de l'Immobilier d'entreprises du Pays Basque connaît sa septième année d'existence et l'édition de son sixième livret.

Beaucoup de nos partenaires nous accompagnent depuis le lancement de cette démarche et nous souhaitons les en remercier. Année après année, les représentants des agences immobilières engagées dans le dispositif nous transmettent leurs données - base essentielle de ces travaux -, mais nous enrichissent aussi de leurs analyses et de leur regard fin sur le marché. Nous apprécions ainsi l'expertise et la relation de confiance que nous partageons avec Abault Immobilier, André Garreta Immobilier, Arthur Loyd, Carmen Entreprises, IE+, IPC - CBRE et Tourny Meyer.

L'Agence d'Urbanisme Atlantique & Pyrénées (AUDAP) et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bayonne Pays Basque sont également des partenaires incontournables de l'Observatoire de l'Immobilier d'entreprises du Pays Basque depuis son origine.

Mené pour la deuxième année sur l'ensemble du territoire du Pays Basque et sur les trois segments des bureaux, des locaux d'activités - entrepôts et des locaux commerciaux, l'Observatoire met en lumière une année globalement favorable pour les biens d'activités et commerciaux, tandis que la tendance se révèle plus contrastée pour le marché des bureaux. Vous pourrez apprécier ces dynamiques à la faveur des cartes, graphiques et paroles d'experts qui vous sont proposés ci-après.

Pour donner du sens à cette mission d'observation, la volonté de la Communauté Pays Basque et de ses partenaires est bien entendu de mettre en œuvre les leviers d'action qui permettront de renforcer les moteurs et d'atténuer les éventuels freins à notre développement économique local.



Le Président
de la Communauté Pays Basque,
Jean-René ETCHEGARAY



La Vice-présidente en charge de
l'Economie et de l'Innovation,
Sylvie DURRUTY



SOMMAIRE

L'Observatoire de l'Immobilier d'entreprises du Pays Basque, 4 - 5 en chiffres et en images	
Le marché des bureaux	6
En bref	6
Éléments de caractérisation du parc	7
Les transactions	8
Le stock	9
Les prix	10
Paroles d'experts	11
Le marché des entrepôts et locaux d'activités	12
En bref	12
Éléments de caractérisation du parc	13
Les transactions	14
Le stock	15
Les prix	16
Paroles d'experts	17
Le marché des locaux commerciaux	18
En bref	18
Éléments de caractérisation du parc	19
Les transactions	20
Le stock	21
Les prix	22
Paroles d'experts	23
Bilan	24
Lexique	25



Le Pays Basque, c'est :

Une démarche partenariale :

- Pilotée par la Communauté Pays Basque
- Réunissant **7 agences spécialisées en immobilier professionnel** : Abault Immobilier, André Garreta Immobilier, Arthur Loyd, Carmen Entreprises, IE+, IPC-CBRE et Tourny Meyer
- Associant l'Agence d'Urbanisme Atlantiques & Pyrénées et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bayonne - Pays Basque

Portant sur un territoire doté de :



Une superficie de près de **3000 km²**



10 pôles territoriaux (voir la carte du territoire de l'Observatoire de l'Immobilier ci-contre)



300323 habitants (source : INSEE 2017 - Recensement de la population 2014)



46 973 établissements en 2017 représentant **145 806 emplois** (source : INSEE - SIRENE)

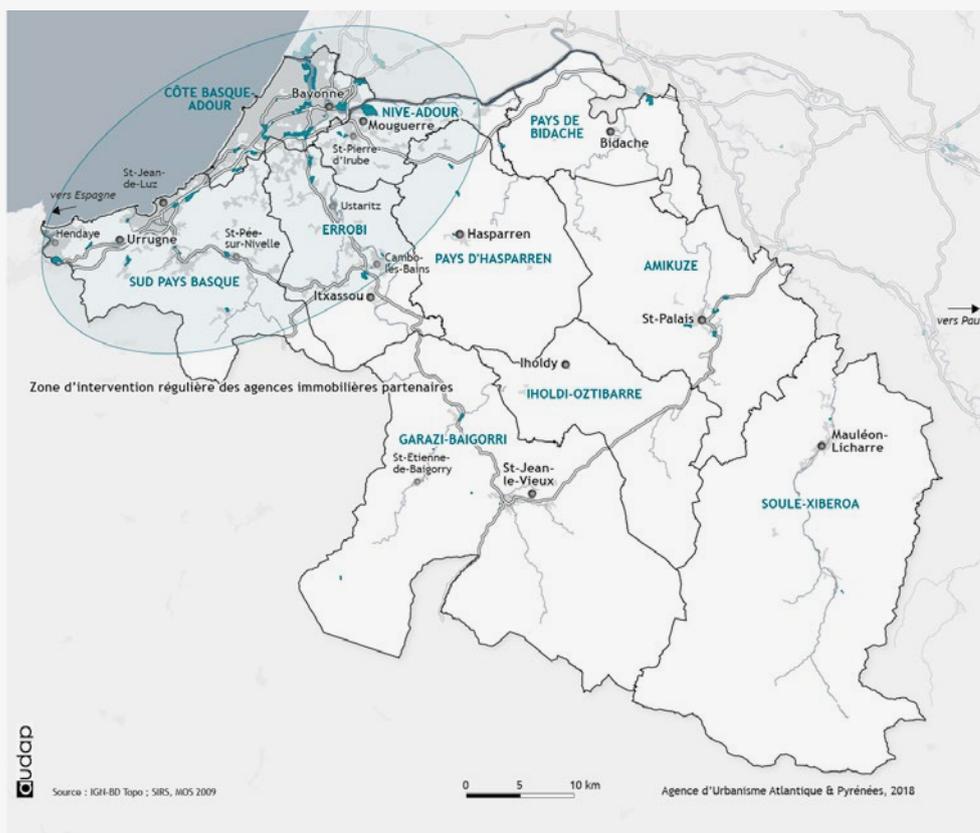


2ème aéroport d'Aquitaine avec plus de **15 destinations** desservies



1 centre de transport multimodal de dimension internationale : le Centre européen de fret

Territoire de l'Observatoire de l'Immobilier d'entreprises

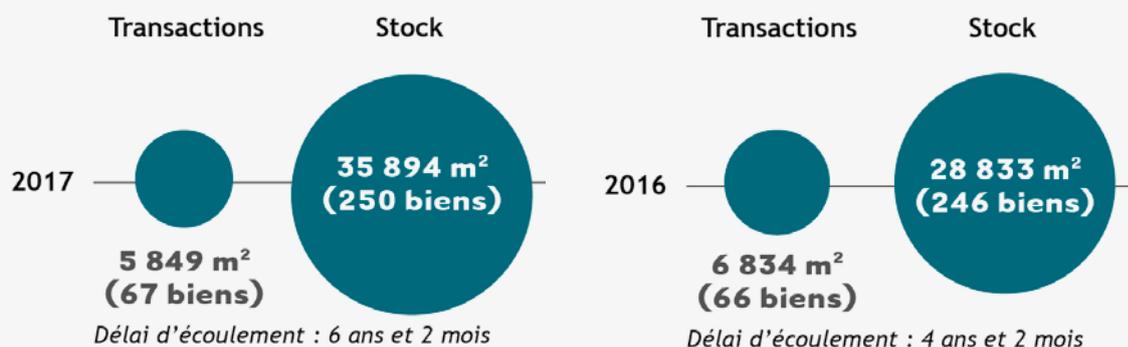


LE MARCHÉ DES BUREAUX

En bref

- Un nombre de transactions stable par rapport à 2016, mais des volumes en baisse
- Un volume de stock en hausse de 25 % malgré un nombre de biens relativement constant
- Un délai d'écoulement de 6 ans et 2 mois
- Des transactions et un stock concentrés sur le pôle Côte Basque - Adour
- Un stock neuf important (35 % du stock global, mais aussi 36 % des transactions) et dont les volumes augmentent (+ 26 % entre 2016 et 2017)
- 75 % de surfaces inférieures à 100 m² dans les transactions
- Des prix de vente et locatifs qui se maintiennent à un niveau élevé

Transactions et stock de bureaux en 2017



5 849 m²
commercialisés

Une transaction moyenne inférieure à

90 m²

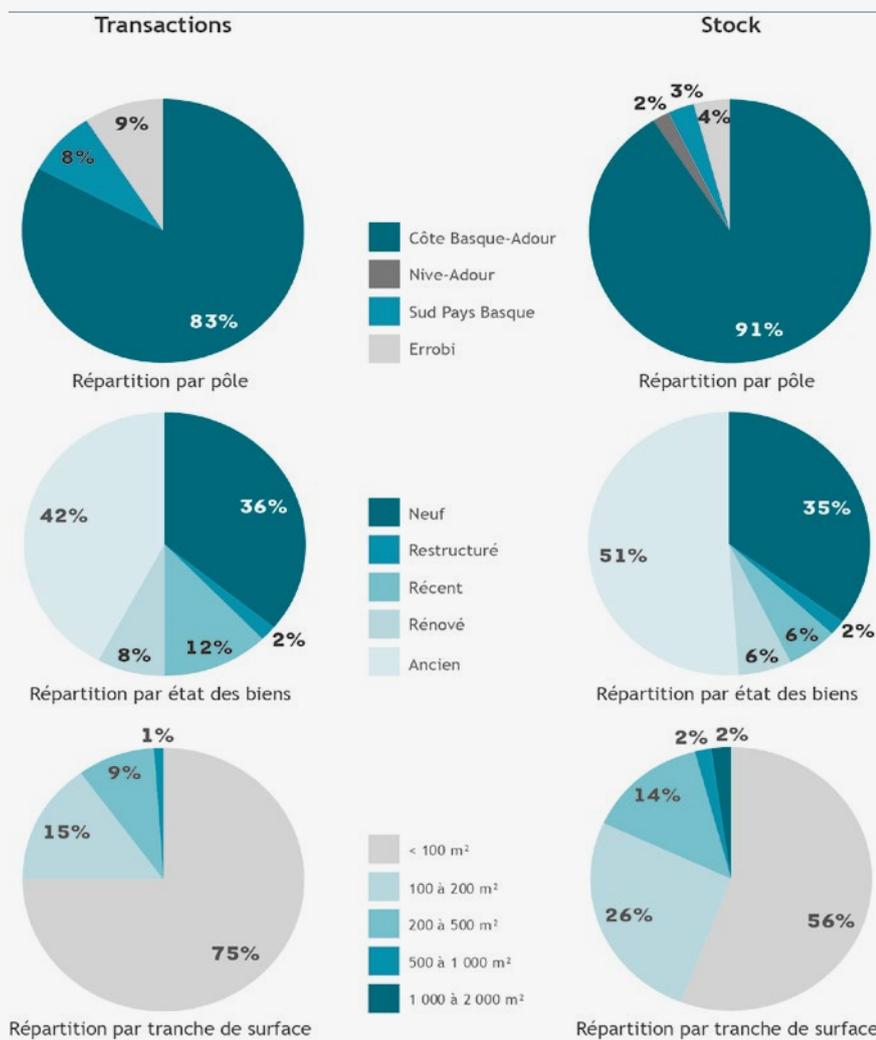
35 894 m²
en stock

Un délai d'écoulement de

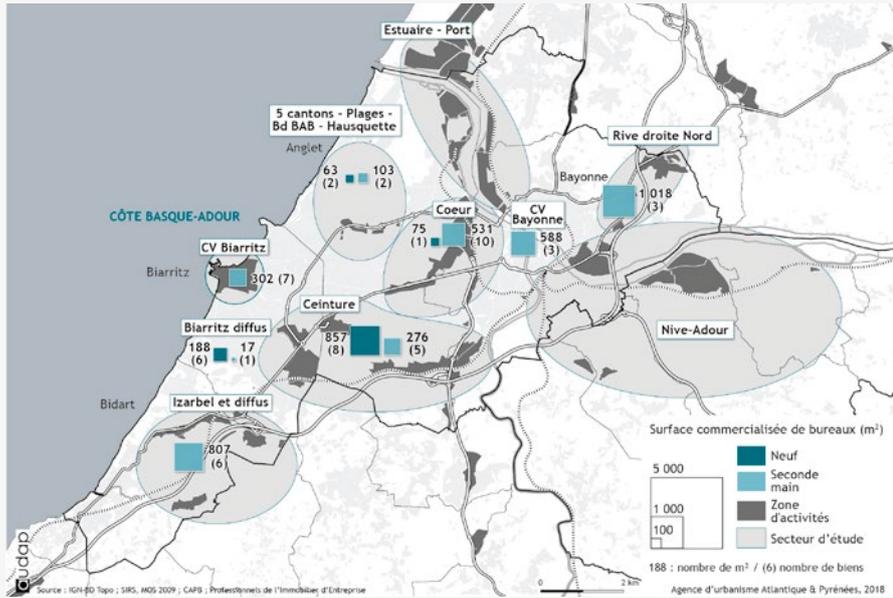
6 ans et 2 mois

© Cabinet Arotclairen

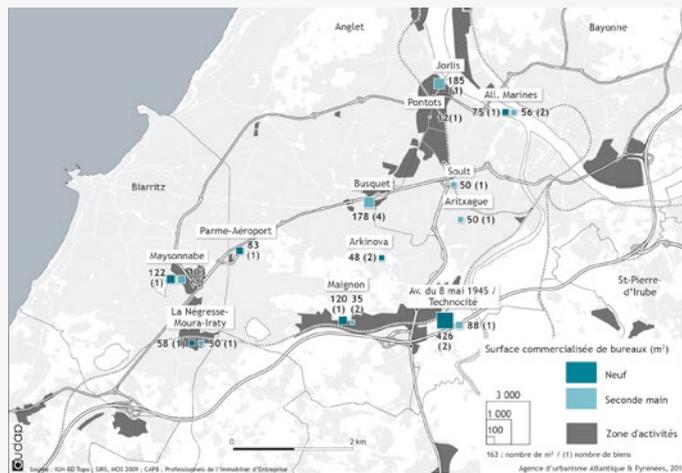
Éléments de caractérisation du parc tertiaire



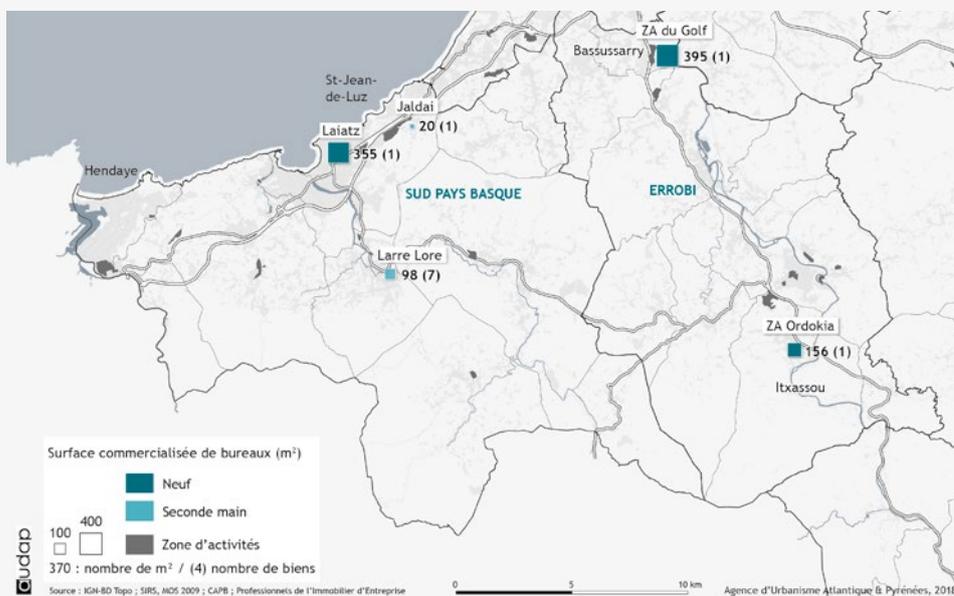
Des transactions concentrées sur 4 secteurs du pôle Côte Basque - Adour



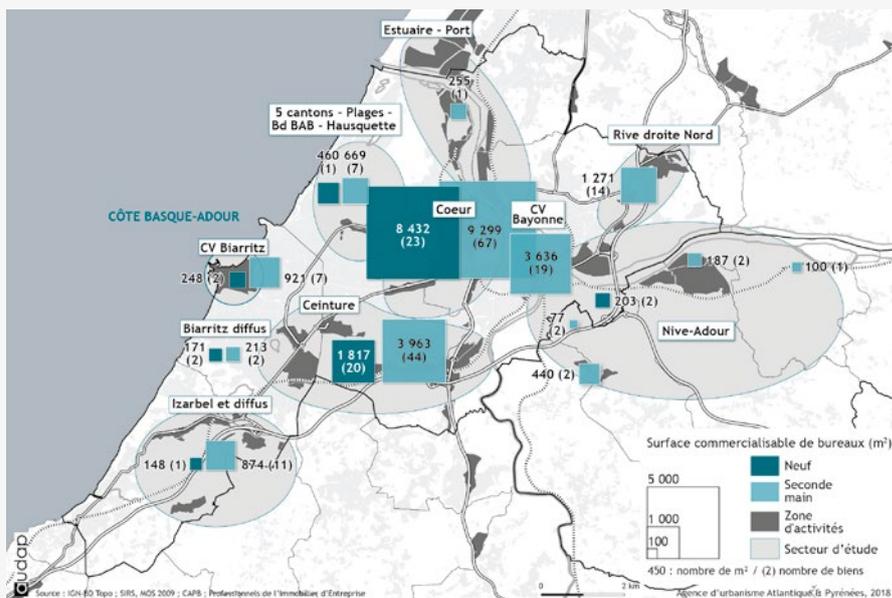
Zoom sur les secteurs du « Cœur » et de la « Ceinture »



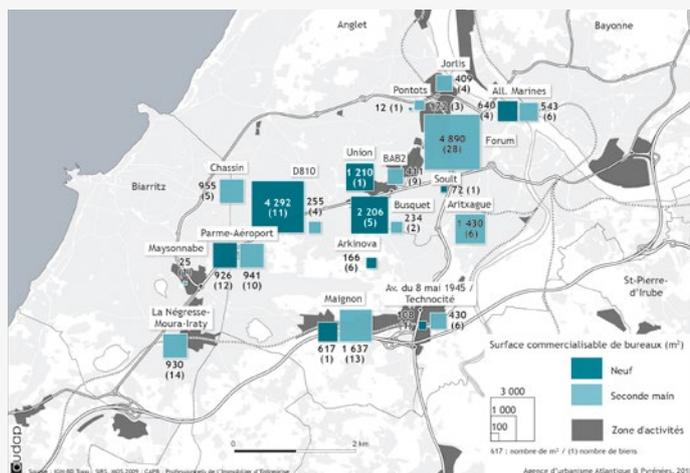
Des transactions enregistrées dans 5 ZAE sur les pôles Sud Pays Basque et Errobi



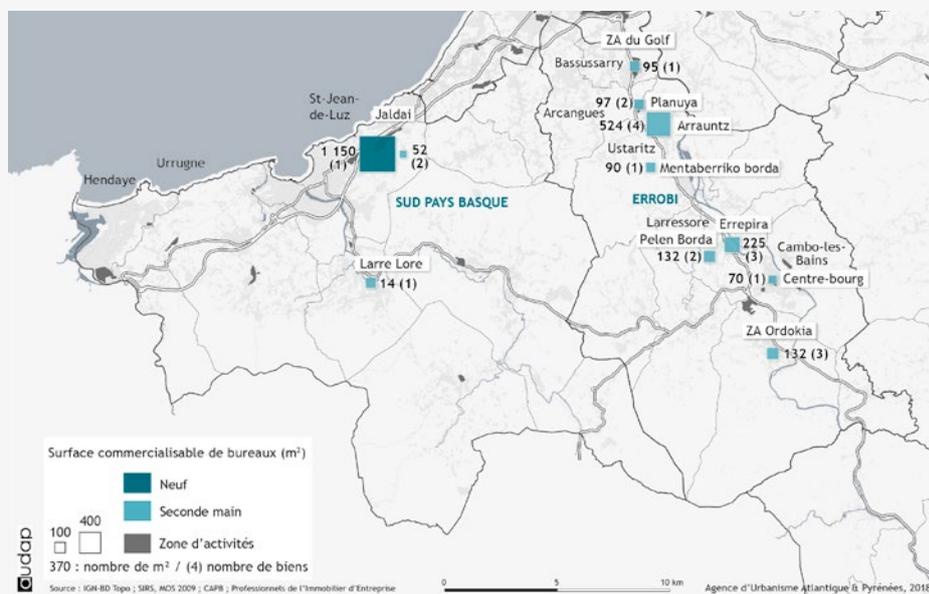
Un stock largement concentré sur les secteurs « Cœur » et « Ceinture » du pôle Côte Basque – Adour



Zoom sur les secteurs du « Cœur » et de la « Ceinture »



Une poche de stock sur la ZAE de Jaldai complétée par un chapelet d'offres sur les pôles Sud Pays Basque et Errobi

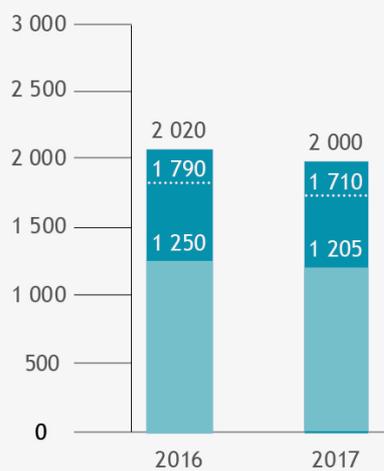


Un maintien des prix à des niveaux élevés

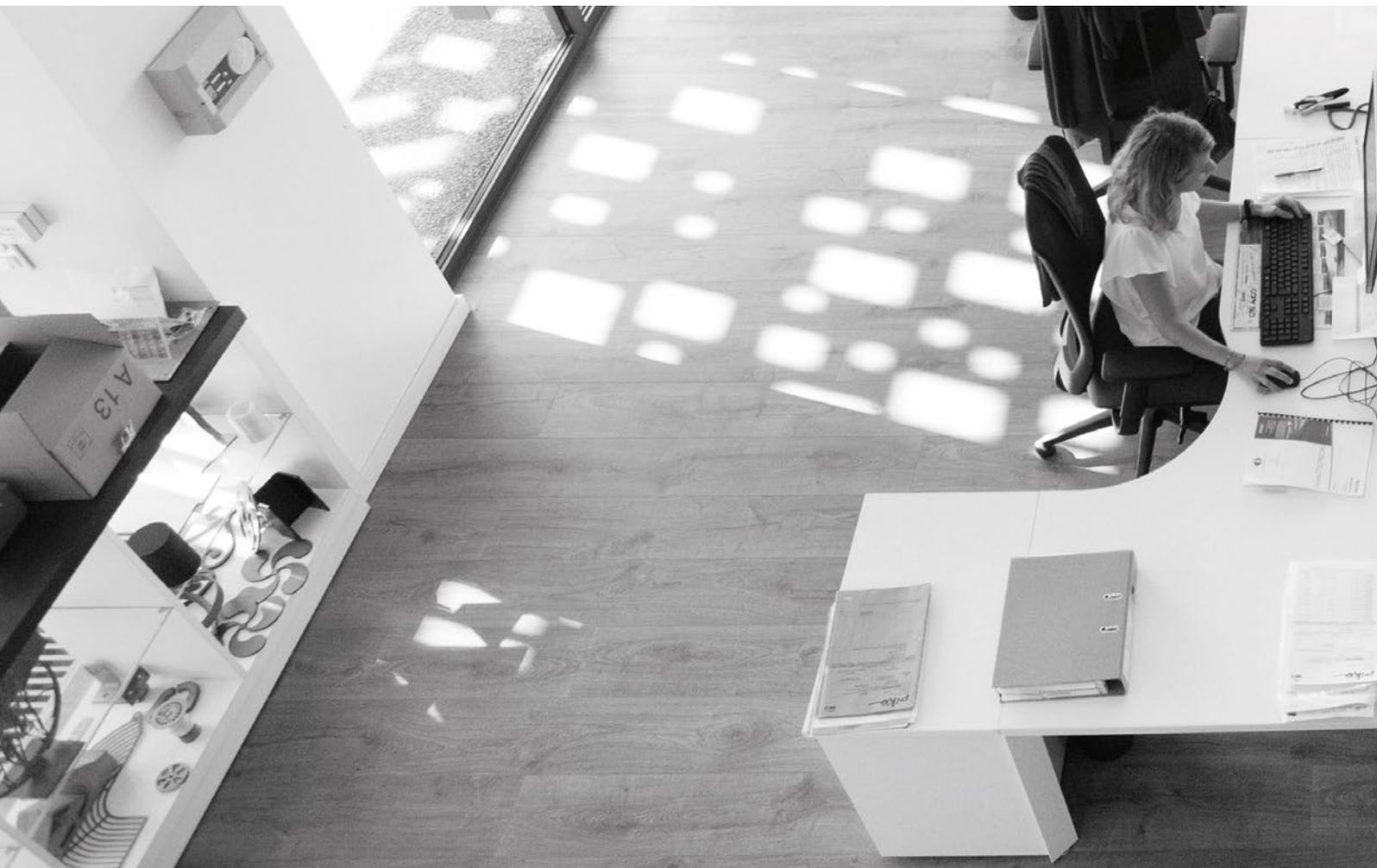
Prix de location en seconde main en 2016 et 2017
(en € HT / m² / an) - Pôle Côte Basque-Adour



Prix de vente en seconde main en 2016 et 2017
(en € HT / m²) - Pôle Côte Basque-Adour



NB : Les pôles autres que Côte Basque - Adour n'ont pas bénéficié d'un nombre suffisant de transactions en 2017 pour établir des indicateurs de prix



PAROLES D'EXPERTS

Malgré un nombre de biens en stock globalement stable, le volume de stock de bureaux présente une forte hausse. Cela signifie-t-il que des biens de grande taille sont venus gonfler le stock ? Le cas échéant, comment analysez-vous ce fait ?

Nous constatons effectivement un volume de stock en hausse de 25% pour un nombre de biens quasi stable (+2%). Ce phénomène peut s'expliquer par deux tendances distinctes, l'une sur le marché de la seconde main et l'autre sur le neuf, qui entraînent de grosses libérations et qui ont a fortiori un impact sur le ratio nombre / superficie :

1. Certains immeubles seconde main se vident car ils ne sont plus adaptés aux normes, notamment d'accessibilité, et à cet effet ils nécessitent des rénovations ou réhabilitations que les propriétaires n'envisagent pas forcément. Aussi certaines zones proposent un stock vieillissant avec peu d'intérêt en terme de rapport prix / prestations.

2. Le stock neuf est en augmentation. Certains immeubles livrés il y a plus d'un an sont encore vides aujourd'hui, preuve en est l'accroissement du délai d'écoulement. Les besoins des entreprises évoluent et les programmes neufs présentent des typologies de biens qui ne correspondent pas à la demande de marché :

- en terme de superficie d'une part, avec des grands plateaux qui peuvent manquer de souplesse en divisibilité (or on constate que pour un nombre de biens transactés stable, le volume baisse de 14% ce qui démontre bien un intérêt pour les petites surfaces) ;
- et en rapport prix / prestations d'autre part, avec des plateaux souvent livrés brut de béton, peu appréciés du marché locatif, qui ne trouvent pas preneurs au regard des prix pratiqués.

Hélène Barrieu,
Tourny Meyer



Les surfaces supérieures à 100 m² sont davantage représentées dans le stock (44%) que dans les transactions de bureaux (25%). Quels sont selon vous les freins les plus courants à la commercialisation de ces biens ?

Dans la continuité d'une dynamique porteuse, l'amélioration du contexte économique devrait être favorable au marché des bureaux ; les entreprises sont aujourd'hui mieux à même de se positionner sur de futurs projets de déménagements ou de regroupements.

Des surfaces, notamment inférieures à 100 m², de second marché, vieillissantes, qui ne répondent plus à la demande conduisent des utilisateurs à se tourner vers le neuf, aboutissant à une forte proposition de placement sur ce type de surfaces. L'offre disponible est en augmentation sur des surfaces supérieures à 100 m², alimentée essentiellement par du second marché.

D'autre part, la tendance est aux immeubles de co-working (petites surfaces mutualisées de bureaux) ; ceux-ci fleurissent et s'imposent progressivement dans le tableau de l'immobilier d'entreprise, mais restent à un niveau global inférieur à 5%, malgré une constante progression.

Nous constatons, de plus, une difficulté de commercialisation, en particulier pour des immeubles de seconde main, supérieurs à 100 m², plus difficiles à placer.

Sachant qu'il existe des cycles périodiques spécifiques à chaque ville, des rythmes propres qui dépendent de l'histoire de leur développement économique, et des politiques publiques engagées localement. Le marché des bureaux est en pleine mutation, puisqu'il sert essentiellement les besoins des entreprises de services notamment dans la net économie, nouveaux métiers liés au numérique, à la communication sur des réseaux sociaux qui utilisent au départ des bureaux de surfaces inférieures à 100 m².

André Garreta,
Garreta Immobilier

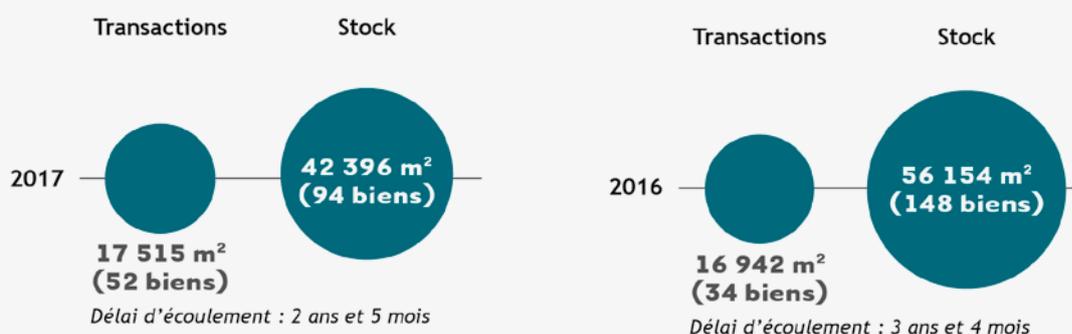
André Garreta
IMMOBILIER

LE MARCHÉ DES ENTREPÔTS ET LOCAUX D'ACTIVITÉS

En bref

- Un volume de transactions en légère augmentation depuis 2015
- 6 transactions majeures qui représentent 35 % du volume global échangé
- Un volume de stock en baisse de 25 %
- Un délai d'écoulement de 2 ans et 5 mois
- Des biens neufs recherchés, mais insuffisamment disponibles dans le stock
- Des petites surfaces (inférieures à 200 m²) qui représentent plus de la moitié des transactions
- Une relative stabilité des prix à des niveaux élevés

Transactions et stock d'entrepôts et locaux d'activités en 2017



42 396 m²
en stock

17 515 m²
commercialisés

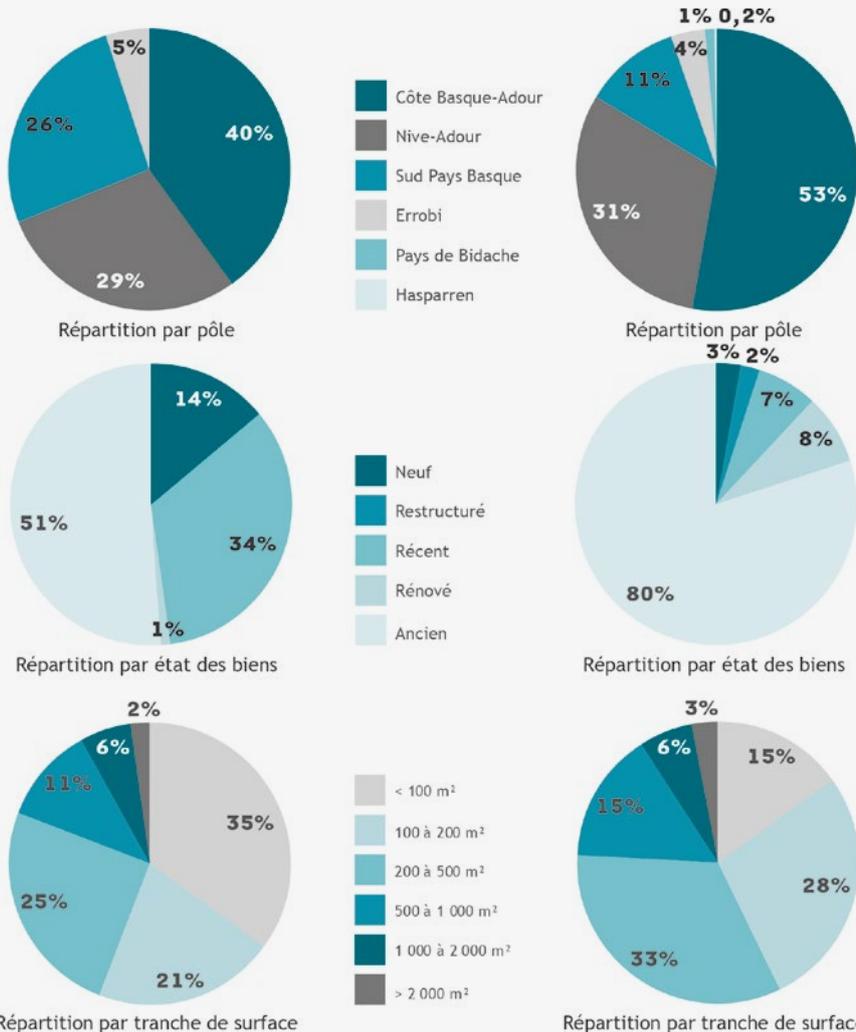
Une transaction moyenne
qui s'établit à

337 m²

Un délai d'écoulement

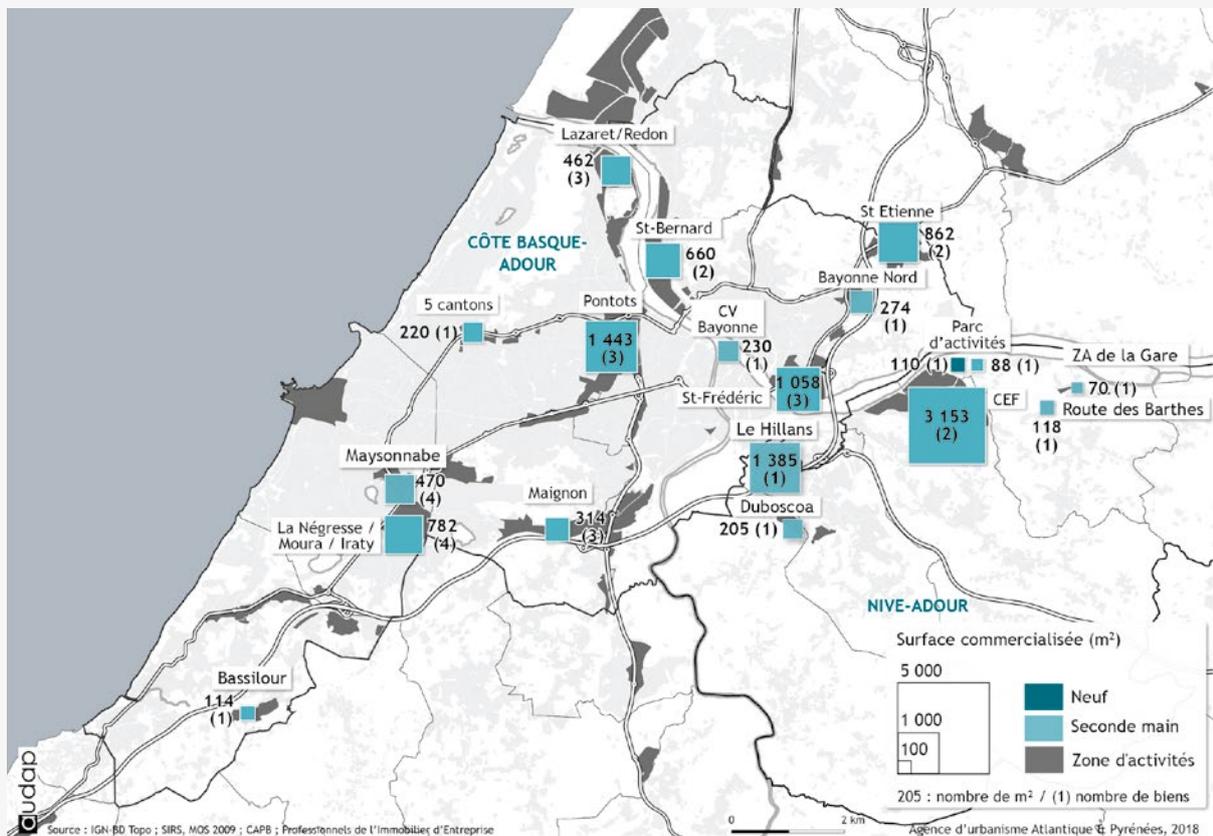
**2 ans
et 5 mois**

Éléments de caractérisation du parc d'entrepôts et locaux d'activités

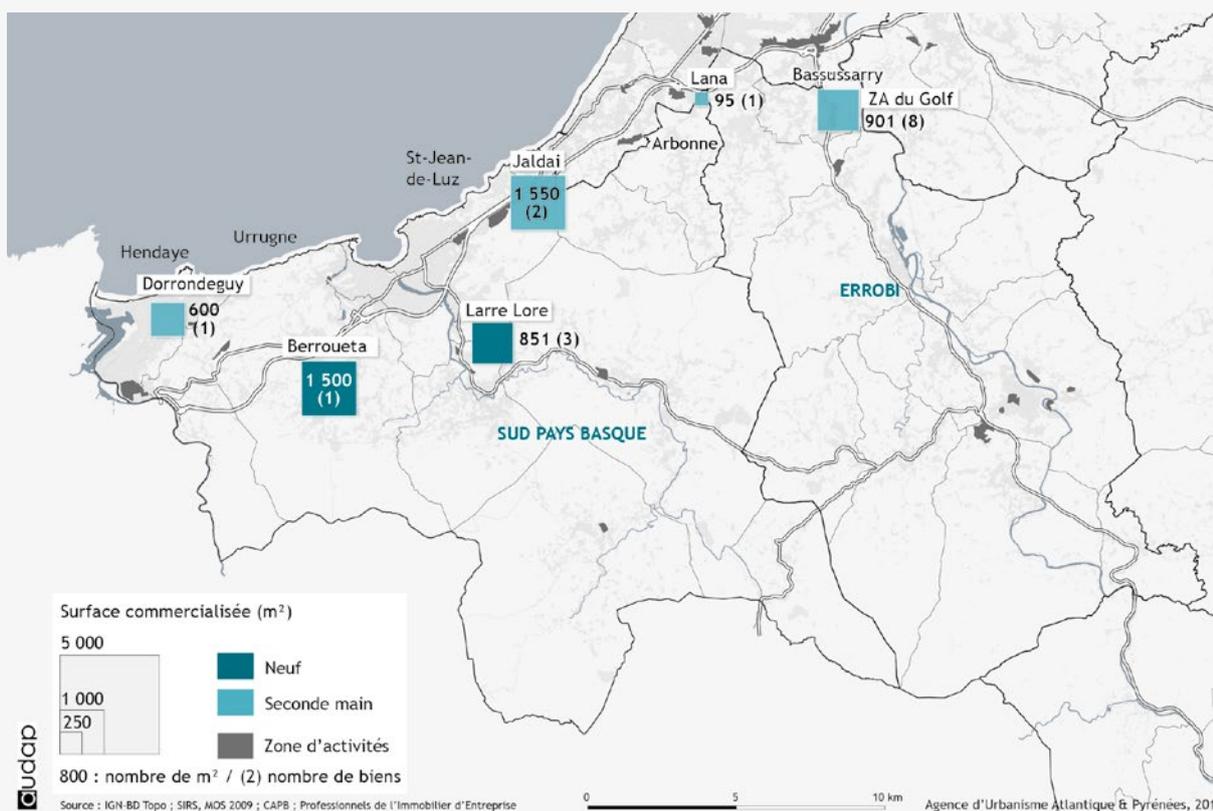


Des ZAE majeures qui concentrent les grosses transactions, les échanges de petites surfaces répartis de manière plus diffuse

Transactions d'entrepôts et de locaux d'activités en 2017 - Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour

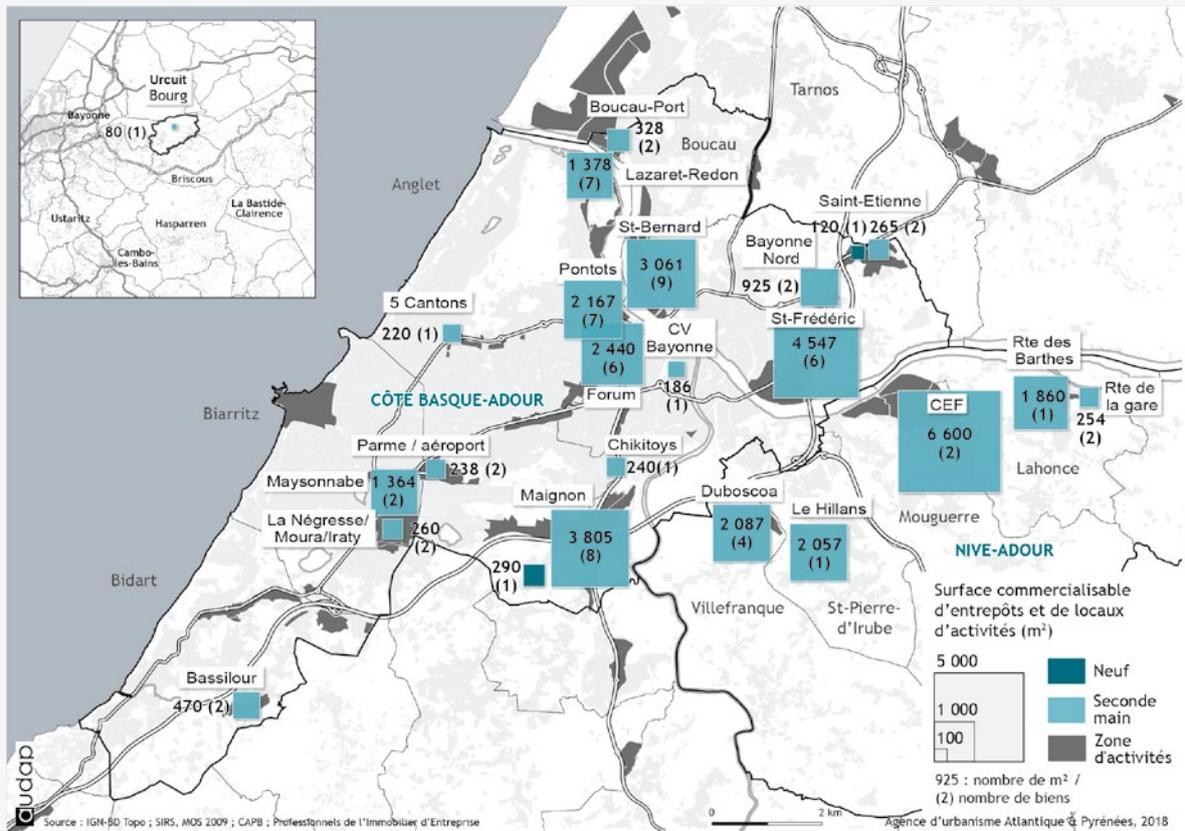


Transactions d'entrepôts et de locaux d'activités en 2017 - Pôles Sud Pays Basque et Errobi

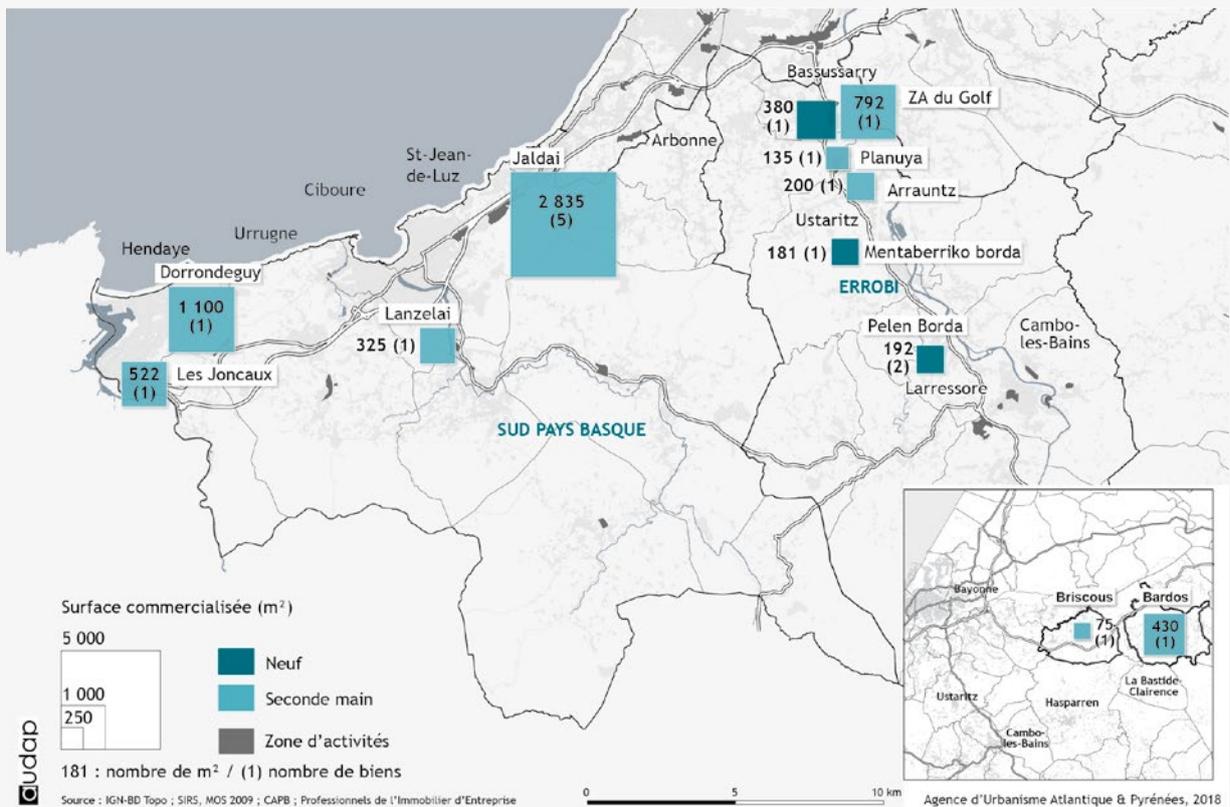


Un stock relativement diffus sur le territoire

Stock d'entrepôts et de locaux d'activités en 2017 - Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour

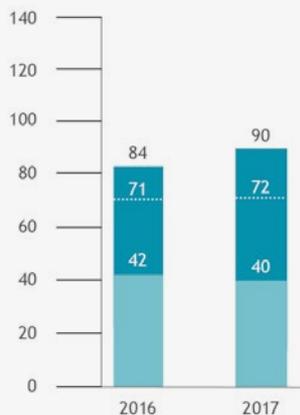


Stock d'entrepôts et de locaux d'activités en 2017 - Pôles Sud Pays Basque et Errobi

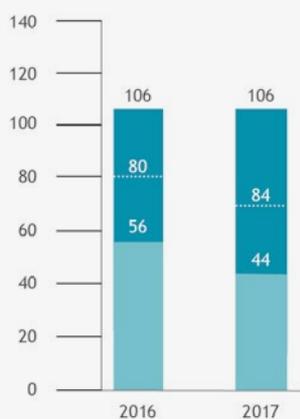


Des prix globalement stables

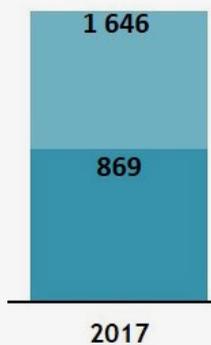
**Prix de location en seconde main en 2016 et 2017
(en € HT / m² / an) - Pôle Nive-Adour**



**Prix de location en seconde main en 2016 et 2017
(en € HT / m² / an) - Pôle Côte Basque -Adour**



**Prix de vente en seconde main en 2017
(en € HT / m² / an) - Pôle Côte Basque -Adour**



NB : Les pôles autres que Côte Basque-Adour et Nive-Adour n'ont pas bénéficié d'un nombre suffisant de transactions en 2017 pour établir des indicateurs de prix.



PAROLES D'EXPERTS

Le stock des locaux d'activités - entrepôts a baissé de manière significative tandis que les transactions n'ont que légèrement augmenté en 2017. Comment interprétez-vous ce décalage ?

Effectivement, la demande placée (exprimée en surface) ne croît que légèrement (+3%), mais entre 2016 et 2017, le nombre des transactions augmente de plus de 50%! Un certain nombre de projets importants ayant été réalisés, notamment au Parc d'Activités de Lahonce, cette baisse de la surface moyenne théorique reflète la demande actuelle plutôt portée par des utilisateurs TPE et PME. Quant au stock, il baisse en volume de 13 758 m² mais encore plus fortement en nombre de biens (-54 biens en stock).

Cette variation est en lien direct avec le volume (17 515 m²) et le nombre de transactions réalisées au cours de l'année (52). Cette évidente corrélation révèle que le stock ne se renouvelle pas ou très faiblement et que nous « puisons dans nos réserves ». C'est effectivement notre constat d'acteur de terrain : un stock ancien persiste, souvent inadapté à la demande, mais très peu de nouveaux locaux arrivent sur le marché. La rapidité de commercialisation des projets de développement de zones d'activités portés par les collectivités ou le secteur privé conforte cette analyse. Les quelques terrains d'activités disponibles sont littéralement « pris d'assaut » !

Soulignons également le développement des demandes du monde des loisirs (foot en salle, padel, escalade, escape games et autres trampolines...) qui conduit à la disparition des locaux d'activité dans les zones « traditionnelles » de l'agglomération.

Laurence Bonnet,
IPC - CBRE



Membre indépendant du réseau CBRE

Le délai d'écoulement du stock d'entrepôts / locaux d'activités s'est significativement réduit. Pensez-vous que certains types de produits pourraient venir à manquer dans l'offre de biens ?

En effet, l'année 2017 a connu une très bonne activité au niveau entrepôts et locaux d'activités, grâce à la croissance économique d'une part et également grâce à l'explosion des secteurs de la vente en ligne et de l'agro-alimentaire bio. Il y a forcément des produits qui pourraient manquer, notamment des petites surfaces de 300 m² environ ou inversement des grosses surfaces de l'ordre de 10.000 m² pour les géants du web. C'est déjà le cas sur certains secteurs du BAB, proche des grands axes routiers. Le succès de la zone de Melville Lynch en témoigne. Nous assistons à une augmentation notable des prix dans le neuf pour les locaux d'activités, du fait de leur rareté, ce qui va inévitablement augmenter les loyers dans les zones d'activités. Nous sommes dans une période de mutation profonde et les offres de biens aujourd'hui ne correspondront certainement pas aux besoins de demain.

Patricia Vidal,
Arthur Loyd



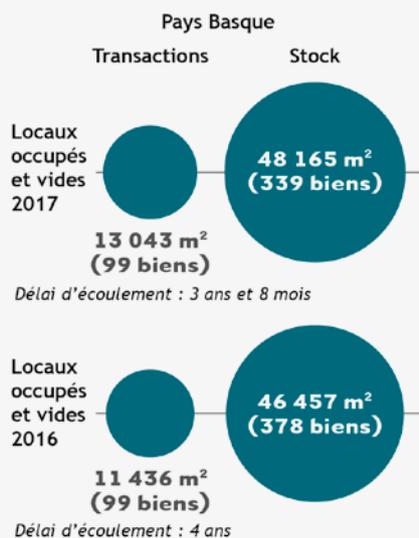
LE MARCHÉ DES LOCAUX COMMERCIAUX

En bref

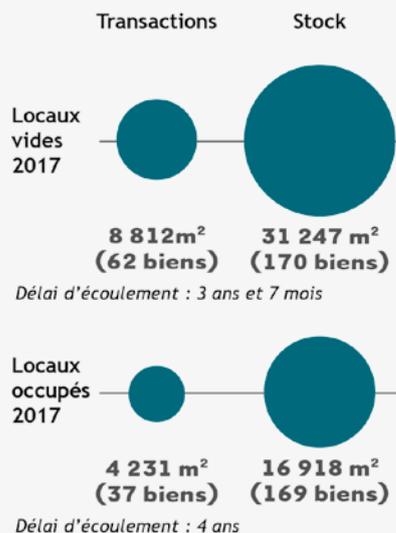
- Une hausse du volume des transactions de près de 15 % par rapport à 2016, et de 26 % par rapport à 2015
- Un volume de stock global en hausse, mais des contrastes marqués entre les locaux occupés (- 8 %) et les locaux vides (+ 25 %)
- Un délai d'écoulement qui se réduit à 3 ans et 8 mois
- Les centre-ville de Bayonne, Biarritz et Saint-Jean de Luz qui concentrent 42 % des transactions et 31 % du stock
- 1/3 des transactions réalisées concernent le secteur « Café - Hôtel - Restaurant »
- Des valeurs locatives logiquement dépendantes de l'emplacement

Transactions et stock de locaux commerciaux en 2017

Évolution des transactions et du stock de locaux commerciaux entre 2016 et 2017



Transactions et stock de locaux commerciaux vides et occupés en 2017



13 043 m²
commercialisés

48 165 m²
en stock

Un délai d'écoulement

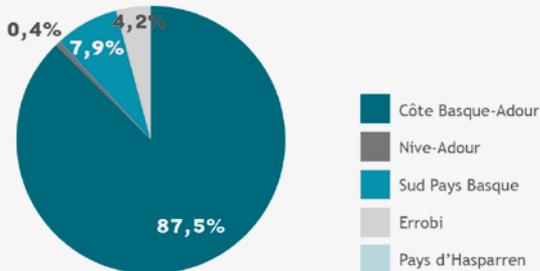
**3 ans
et 8 mois**

dont

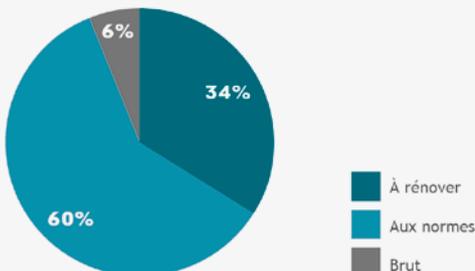
31 247 m²
de locaux vides

Éléments de caractérisation du parc de locaux commerciaux

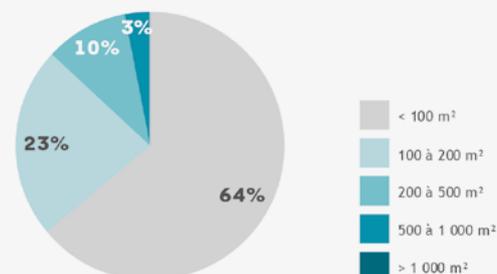
Transactions



Répartition par pôle

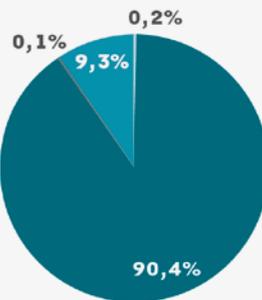


Répartition par état des biens

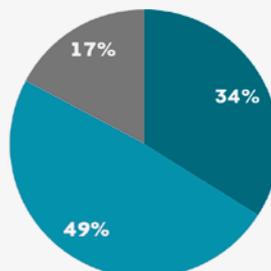


Répartition par tranche de surface

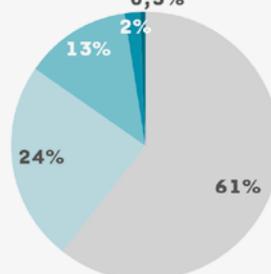
Stock



Répartition par pôle

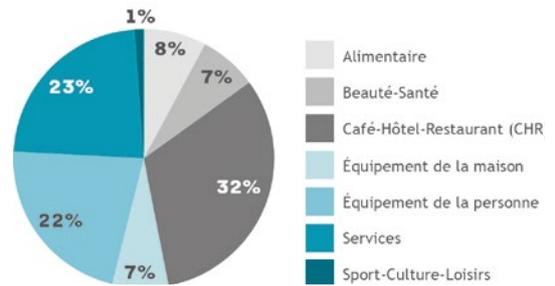


Répartition par état des biens

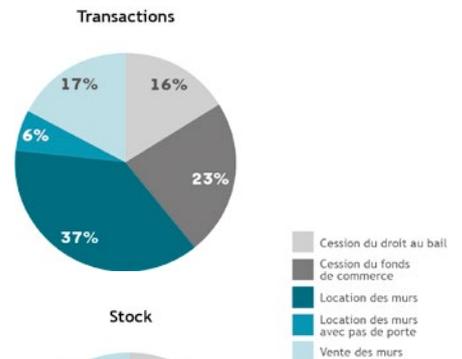


Répartition par tranche de surface

Répartition des locaux commerciaux par type d'activité commerciale

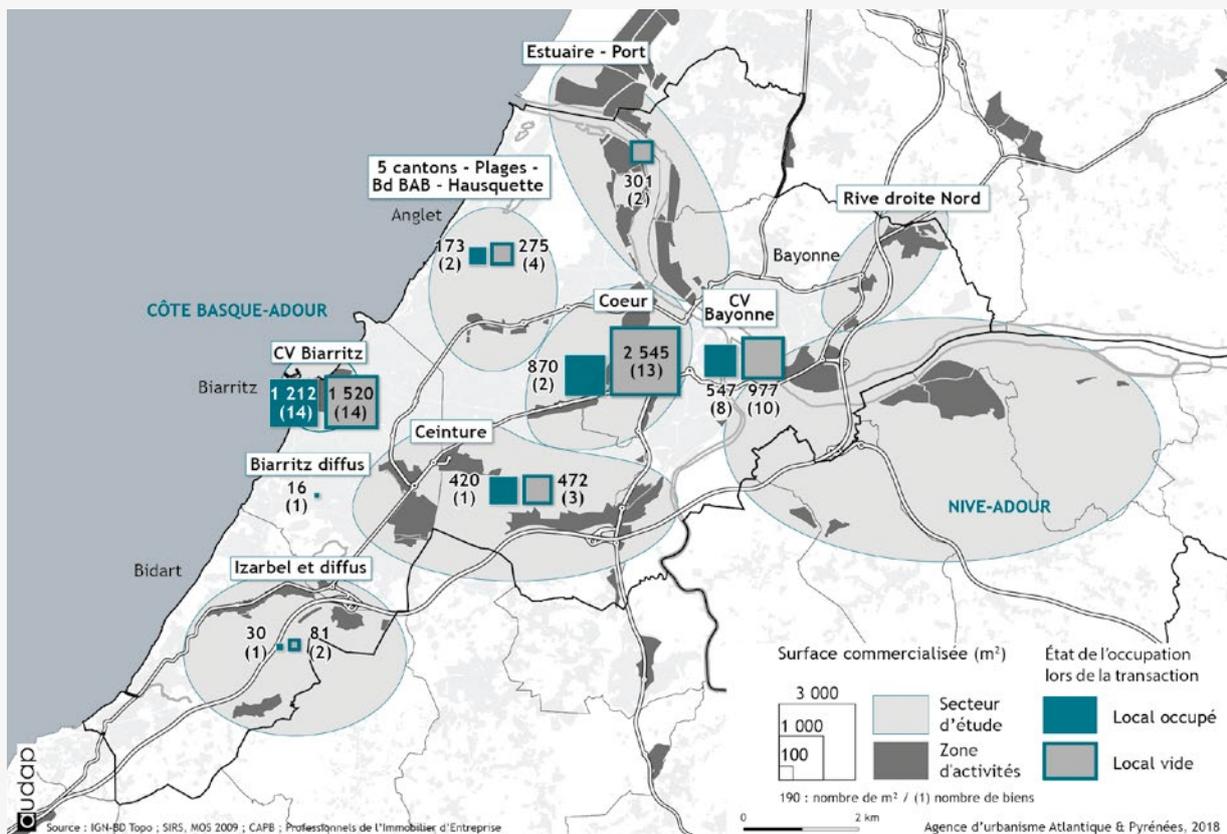


Répartition des locaux commerciaux par type de commercialisation

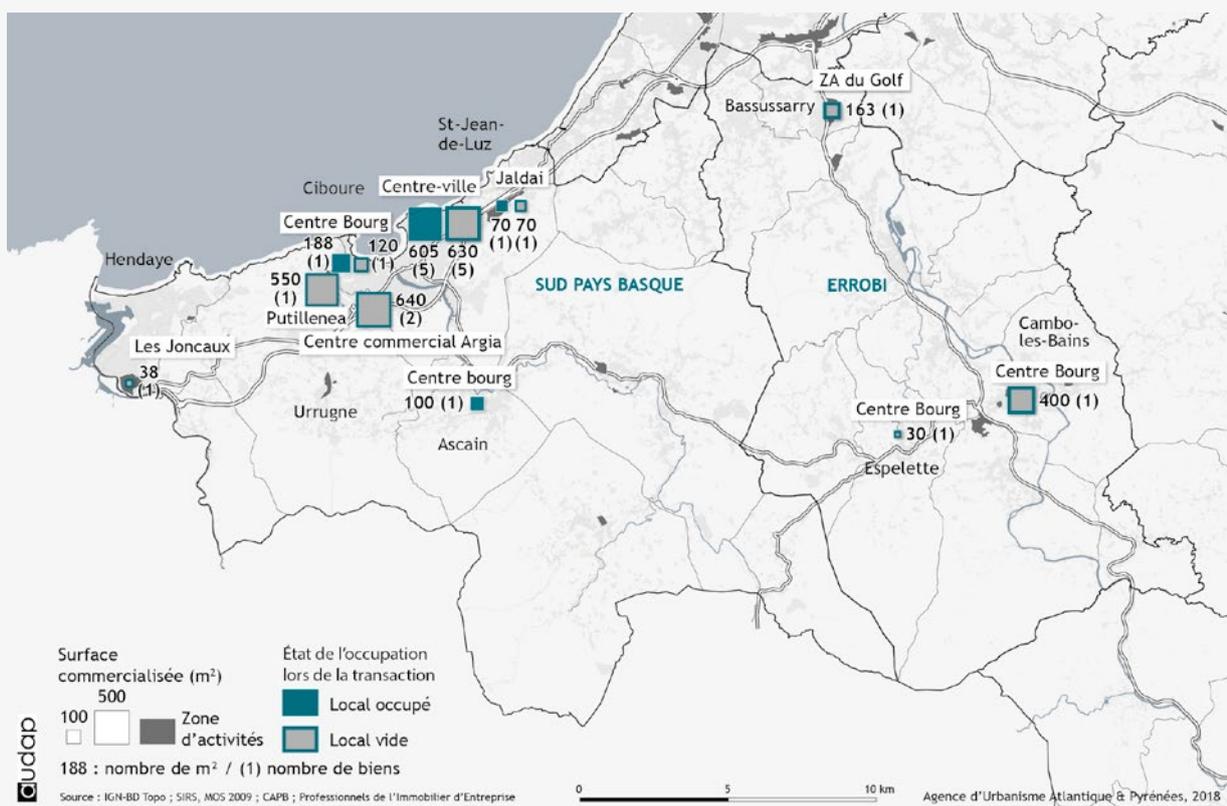


Des transactions concentrées dans les centre-ville et le secteur « Cœur »

Transactions de locaux commerciaux en 2017 - Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour

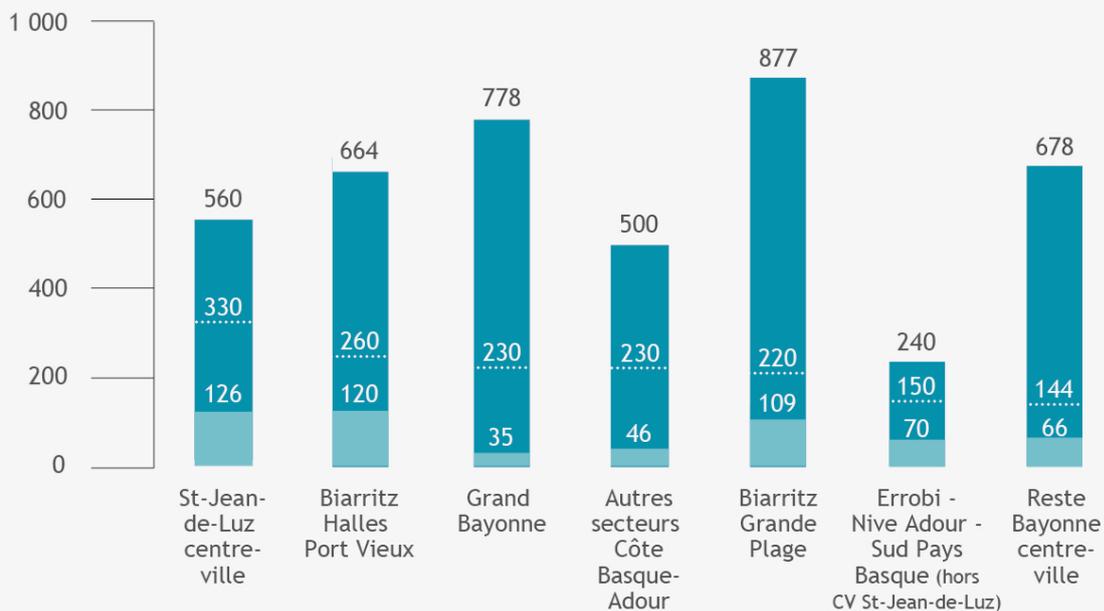


Transactions de locaux commerciaux en 2017 - Pôles Sud Pays Basque et Errobi



Un emplacement déterminant pour les valeurs locatives

Valeurs locatives pour les locaux commerciaux <300 m2 (en € HT / m2 / an hors droit au bail)



PAROLES D'EXPERTS

Le secteur « Cœur » représente près d'1/3 du stock de locaux commerciaux. Est-il concerné selon vous par des problématiques spécifiques de commercialisation ?

En effet, une grosse partie de l'offre de locaux commerciaux se concentre sur le secteur « Cœur » (Les Pontots, Jorlis, Le Forum) où l'on trouve également les surfaces commerciales les plus importantes de la zone du BAB (Bayonne - Anglet - Biarritz).

Les problématiques les plus souvent rencontrées proviennent de la vétusté des locaux avec des aménagements qui nécessitent de lourds investissements.

Par ailleurs, nous sommes également confrontés à une problématique de stationnement, inadapté aujourd'hui sur ce secteur en pleine mutation. En effet, essentiellement composé d'entrepôts à l'origine, ceux-ci sont petit à petit transformés en commerces ce qui génère un trafic beaucoup plus important et des besoins supplémentaires en stationnement.

Sébastien Gagné,
Carmen Entreprises



Le marché des locaux commerciaux présente de nombreuses spécificités par rapport aux bureaux ou aux entrepôts. Pensez-vous notamment que le turn-over soit plus important que pour les autres segments des locaux professionnels ?

Effectivement, il ne s'agit pas des mêmes marchés. La différence fondamentale se situe au niveau du type de clientèle ciblée. Concernant les locaux commerciaux, nous sommes dans un rapport final B to C contrairement aux locaux dits professionnels (locaux d'activités, bureaux) qui intègrent un marché B to B pour la plupart.

Cet état de fait a une conséquence majeure dans le choix de l'emplacement et des aménagements tant extérieurs (visibilité, flux, parking, etc.), qu'intérieurs (contraintes de marchandisage forte par exemple).

Les coûts d'installation sont souvent très supérieurs au m² avec un rapport risque / emplacement élevé.

Le turn over dans le secteur des locaux commerciaux est certes plus élevé que celui des locaux professionnels parce nous sommes sur un marché volatile avec des changements rapides (quelques années) d'habitudes de consommation. Pour durer, il faut plus que jamais adapter son concept de façon quasi permanente (certains groupes en ont fait une marque de fabrique) et cela concerne les enseignes comme les indépendants .

Ensuite, il y a plus de turn over aussi que par le passé, car le temps où les commerçants s'installaient pour un projet de vie est quasi révolu. Nous travaillons souvent aujourd'hui avec des investisseurs, qui créent dans l'espoir de revente.

Puis comme dans les autres secteurs de l'économie, on peut aborder plusieurs métiers lors de sa vie professionnelle.

Laurent Allo,
Abault Immobilier



BILAN DE L'ÉDITION 2017

Un Observatoire en consolidation à l'échelle du Pays Basque

- Une zone d'intervention des agences toujours ciblée sur la bande littorale et rétro-littorale
- Une difficulté à appréhender le marché de l'intérieur du Pays Basque dominé par le gré-à-gré

Une année 2017 globalement favorable

- Une tendance positive pour les marchés des locaux d'activité et commerciaux
- Un constat à nuancer pour le marché des bureaux du fait d'un stock en augmentation

PAROLE D'EXPERT

Smart buildings, télétravail, digitalisation des métiers de l'immobilier ... La transformation numérique à l'œuvre impacte-t-elle votre métier ces dernières années et de quelle manière ?

Notre métier est essentiellement basé sur l'aspect relationnel, le rapport humain, la confiance. Nous vendons du service, et celui-ci, pour certains clients est difficile à mesurer, à apprécier.

Nos clients ont besoin de visiter les locaux, d'y projeter leur activité (d'autant plus dans l'industrie et l'artisanat) et cela passe donc par le terrain.

Néanmoins, nous constatons que 80% des clients en recherche vont consulter les sites internet des agences spécialisées :

plans, photos, voire visites virtuelles, chat en ligne avec un consultant... Et ce avant même de prendre contact par téléphone avec l'agence.

La qualité des informations données sur les sites internet, les réseaux sociaux est un atout incontestable.

A l'heure du « tout numérique », il paraît donc évident que les outils technologiques font partie intégrante de notre métier. Et que si nous souhaitons nous différencier et apporter une valeur ajoutée forte aux services que nous proposons, nous devons prendre ce virage.

Sophie Demange,
IE+



LEXIQUE

Typologie du bien

- **Bureau** : local et annexes où sont exercées des activités de direction, de services, de conseils, d'études, d'ingénierie...
- **Entrepôt** : local destiné aux activités de stockage, de distribution ou de reconditionnement.
Principales caractéristiques :
 - hauteur sous plafond généralement supérieure à 6 m,
 - bureaux associés de l'ordre de 5 % à 15 % de la surface totale,
 - baies de livraison multiples à quai ou de plain-pied
 - aire de manœuvre importante,
 - espace et volume homogènes, avec en particulier des formes et hauteurs régulières.
- **Local d'activités** : immeuble ou lot individuel destiné aux activités traditionnelles de production et permettant de regrouper toutes les fonctions d'une entreprise sous un même toit.
Principales caractéristiques :
 - hauteur sous plafond supérieure à 4,50 m pour les halls d'activité,
 - bureaux associés de l'ordre 15 % et 25 % de la surface totale.
- **Local commercial** : Local commercial : local destiné à l'activité commerciale. Il peut être utilisé pour vendre, stocker ou fabriquer des biens, ainsi que pour fournir des services.

Séquencement du stock

- **Stock à 1 an** :
 - Surfaces vacantes immédiatement occupables proposées à la commercialisation (neuf et seconde main),
 - Surfaces en cours de construction avec une date de livraison inférieure à 1 an (commercialisation effectuée ou pas).
- **Stock potentiel** : Surfaces en cours de construction ou à construire (le PC a été accordé) avec une date de livraison supérieure à 1 an.

Valeurs du marché

- **Loyer prime** : loyer maximum du marché pour un bureau de taille standard par rapport à la demande, d'excellente qualité et offrant les meilleures prestations et la meilleure localisation.

Transactions

- **Transactions (demandes placées)** : ensemble des opérations, à la location ou à la vente, réalisées par des utilisateurs finaux et concrétisées par la signature du bail ou d'un acte de vente (neuf et seconde main).
- **Compte propre** : Opération réalisée pour ses besoins propres par un utilisateur propriétaire du terrain et futur occupant.
- **Droit au bail** : indemnité demandée par un commerçant titulaire d'un bail commercial à celui qui prend sa suite dans la location. L'acquéreur achète le seul droit de bénéficier d'un bail commercial en cours, pour la durée restant à courir et dans des conditions identiques, notamment en ce qui concerne le loyer.
- **Pas de porte (ou droit d'entrée)** : indemnité versée au propriétaire des murs lors de la conclusion du bail pour un local vacant.
- **Fonds de commerce** : ensemble d'éléments mobiliers corporels (matériel, marchandises) et incorporels (clientèle, enseigne et nom commercial, marques, licences...) mobilisés pour réaliser une activité commerciale. Il ne comprend ni les immeubles, ni la dette.

Etat du bien

- **Immeuble neuf** : immeuble nouvellement construit, de moins de 5 ans et n'ayant jamais été occupé.
- **Immeuble récent** : immeuble de moins de 10 ans ayant déjà été occupé, non rénové ou restructuré.
- **Immeuble ancien** : immeuble de plus de 10 ans rénové ou pas.
- **Immeuble rénové** : immeuble ayant déjà été occupé et ayant fait l'objet d'une rénovation légère, sans obtention d'un permis de construire.
- **Immeuble restructuré** : immeuble ayant fait l'objet d'une restructuration lourde.

Les états récent, ancien, rénové et restructuré forment des biens dits de « seconde main ».



Communauté
D'AGGLOMERATION
PAYS BASQUE
EUSKAL
HIRIGUNE
Elkargoa



Conception : Agence BIXOKO
photo de couverture : © J.Ph.PLANTEY
Traduction euskara : Nahia Zubeldia

www.communaute-paysbasque.fr