

OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISES 2019

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION
PAYS BASQUE



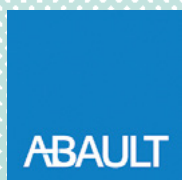
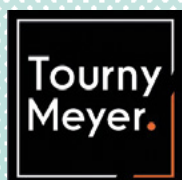
INTRODUCTION

Lancé en 2013, le livret de l'Observatoire de l'Immobilier d'Entreprises (OIE) du Pays Basque se structure autour d'un partenariat fort entre sept agences immobilières spécialisées (Abault, André Garreta Immobilier, Arthur Loyd, Carmen Entreprises, IE+, IPC- CBRE et Tourny Meyer), la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bayonne Pays Basque, l'Agence d'Urbanisme Atlantique & Pyrénées et la Communauté d'Agglomération Pays Basque, l'OIE étudie les grandes dynamiques des marchés de bureaux, locaux d'activités / entrepôts et locaux commerciaux au Pays Basque afin de construire une analyse partagée.

Ce document présente, à travers différents graphiques, cartes et données chiffrées, un diagnostic de l'état de l'immobilier d'entreprises au Pays Basque, éclairé par des professionnels du secteur, sans qui rien ne serait possible et dont il convient une nouvelle fois de saluer la participation active.

SOMMAIRE

Le territoire de l'Observatoire, en chiffres et en images	3
Le marché des bureaux.....	4
Le marché des entrepôts et locaux d'activités.....	8
Le marché des locaux commerciaux.....	12
Bilan	16
Lexique.....	Voir fiche détaillée



L'OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISES AU PAYS BASQUE

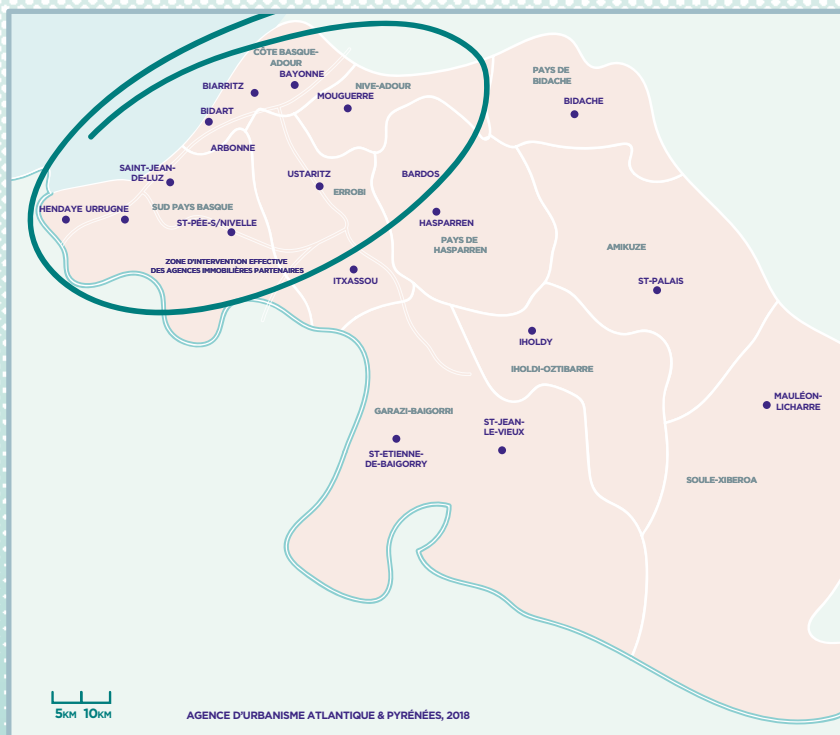
UNE DÉMARCHE PARTENARIALE

✕ PILOTÉE PAR LA COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION 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 ET PYRÉNÉES ET LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BAYONNE - PAYS BASQUE



Territoire de L'Observatoire de l'immobilier d'Entreprises

Cet observatoire 2019 s'appuie sur les données des partenaires et des transactions principalement concentrés sur le secteur identifié sur la carte.

CHIFFRES CLÉS DU PAYS BASQUE



3 000 KM² de superficie



10 PÔLES TERRITORIAUX



306 306 HABITANTS

(source : INSEE 2019 – Recensement de la population 2016)



48 243 ÉTABLISSEMENTS
(source : INSEE – SIRENE 2018)

143 440 EMPLOIS EN 2018
(source : INSEE – SIRENE 2018)



4 GARES TGV



UN CENTRE DE TRANSPORT MULTIMODAL

de dimension internationale :
Le Centre Européen de Fret.



2^E AÉROPORT D'AQUITAINE
avec plus de 15 destinations desservies



2 DESERTES AUTOROUTIÈRES

vers Paris / Madrid et vers Toulouse

LE MARCHÉ DES BUREAUX

CHIFFRES CLÉS

7 648 m²

commercialisés pour 64 biens

31 703 m² EN STOCK

pour 222 biens

Un délai d'écoulement

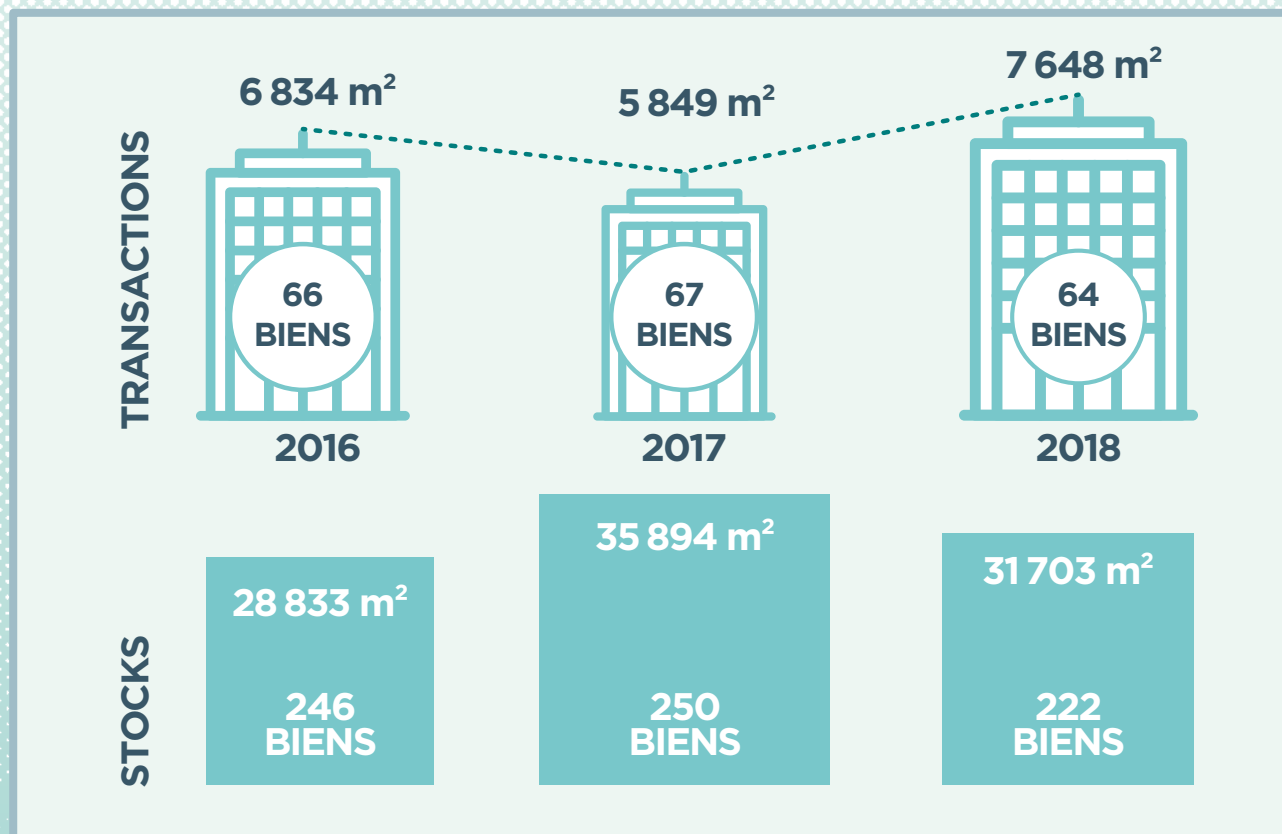
4 ANS et 2 MOIS

Une transaction moyenne de

120 m²

TRANSACTIONS ET STOCK DE BUREAUX EN 2018

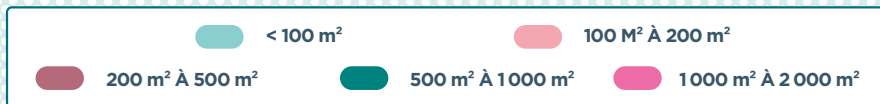
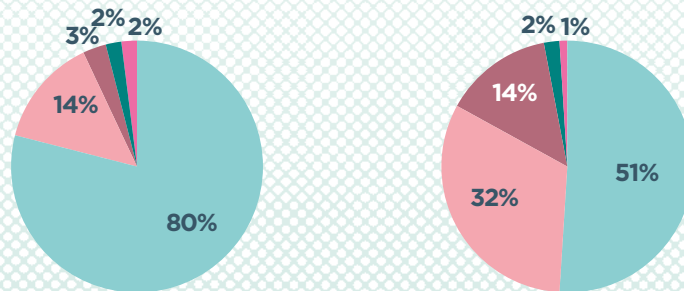
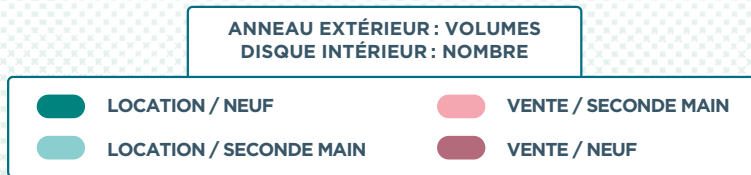
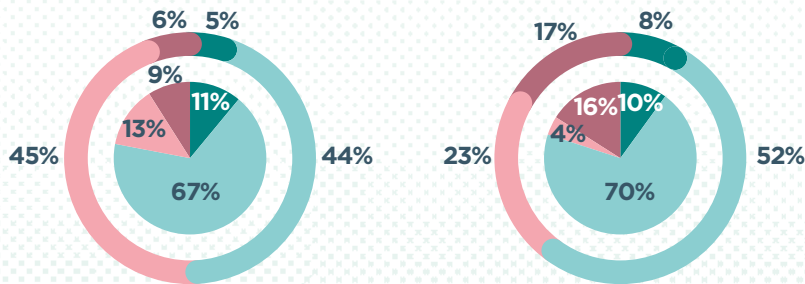
Évolution transactions / stock 2016 – 2017 – 2018



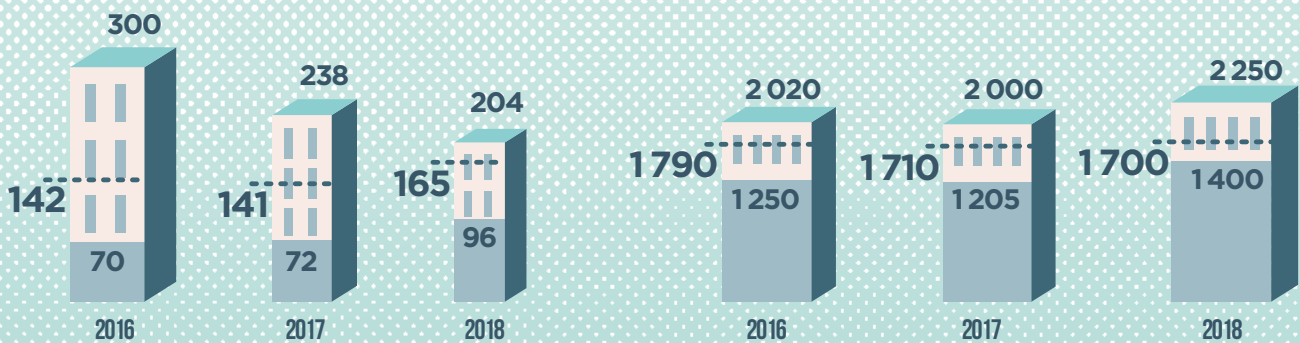
ÉLÉMENTS DE CARACTÉRISATION DU PARC DE BUREAU

TRANSACTIONS

STOCKS



DES LOYERS TOUJOURS ÉLEVÉS



----- PRIX MÉDIAN

----- PRIX MÉDIAN

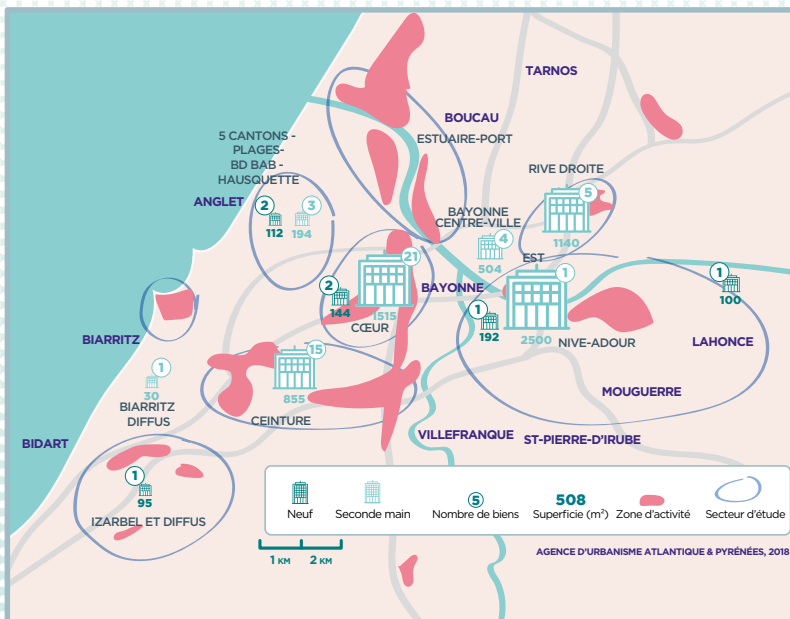
Prix de location en seconde main en 2018
(en € HT / m² / an)

Prix de vente en seconde main en 2018
(en € HT / m² / an)

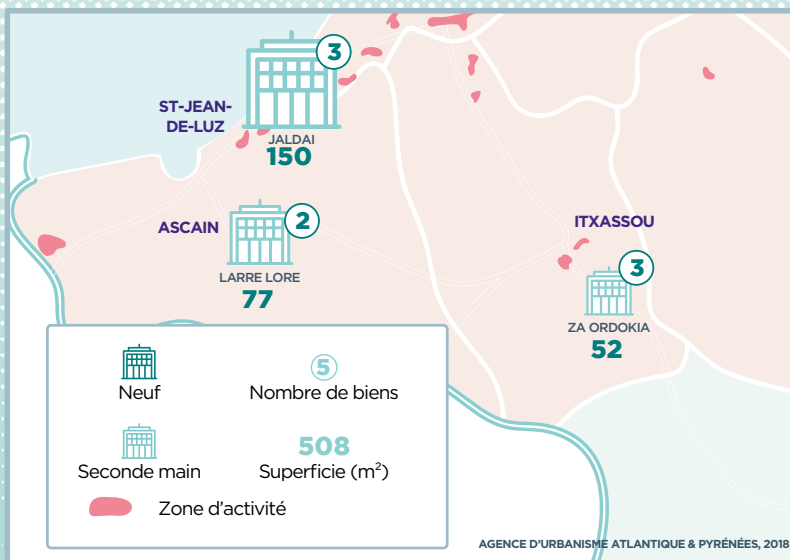
LE MARCHÉ DES BUREAUX

DES TRANSACTIONS CENTRALISÉES DANS 3 SECTEURS DU PÔLE CÔTE BASQUE-ADOUR

Transactions de bureaux en 2018 -
Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour



Transactions de bureaux en 2018 -
Pôles Sud Pays Basque et Errobi



PAROLES D'EXPERTS

Si le nombre de transactions en 2018 a reculé, la demande placée (en surface) a bondi de 30% pour atteindre plus de 7500 m². Doit-on comprendre que nous avons assisté à des transactions exceptionnelles ?

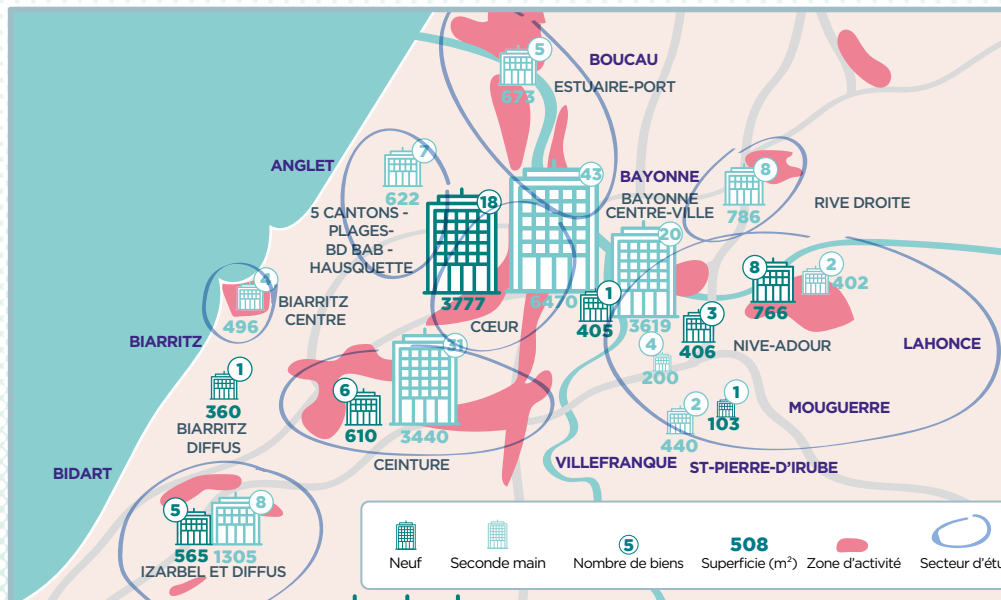
« Effectivement fin 2018, nous avons vendu un immeuble de bureaux d'une surface conséquente de 2500 m²: une exception sur un marché qui compte 94% de transactions réalisées sur des biens dont la surface est inférieure à 200 m². Il s'agit de l'ancien siège de Guyenne & Gascogne cédé par le groupe Carrefour. Ce qui est intéressant dans cette transaction, c'est que les espaces ont pu être divisés pour répondre à la fois aux besoins de l'acquéreur et rentabiliser les surfaces restantes en les proposant à la location.

Outre cette transaction exceptionnelle et quelques biens de taille plus importante que d'habitude, le marché reste majoritairement concentré sur des surfaces inférieures à 100 m² avec 80% des transactions réalisées (contre 75% en 2017). Cette tendance correspond bien au profil des entreprises du tertiaire qui se créent et se développent sur notre territoire : leur immobilier est souvent le second poste de coût après la masse salariale, les dirigeants sont non seulement très attentifs au rapport qualité/prix de leurs locaux, mais ils sont de plus en plus sensibles à l'image véhiculée par ceux-ci. Or actuellement le marché de bureaux au Pays Basque souffre d'une pénurie d'offre adaptée. Le stock étant composé essentiellement de bureaux de seconde main, chaque critère de choix est soigneusement étudié : l'emplacement, l'accessibilité, la conformité aux normes, l'état du bien et l'image qui sera perçue par les clients et les salariés. »

Christelle RODET IPC-CBRE

UN STOCK DIFFUS AVEC DES POCHEs SUR 3 SECTEURS DU PÔLE CÔTE BASQUE-ADOUR

Stock de bureaux au 1^{er} janvier 2019 -
Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour



PAROLES D'EXPERTS

Le stock de bureaux même s'il recule demeure important sur le territoire. Malgré tout le loyer médian pratiqué semble croître, comment l'expliquer ?

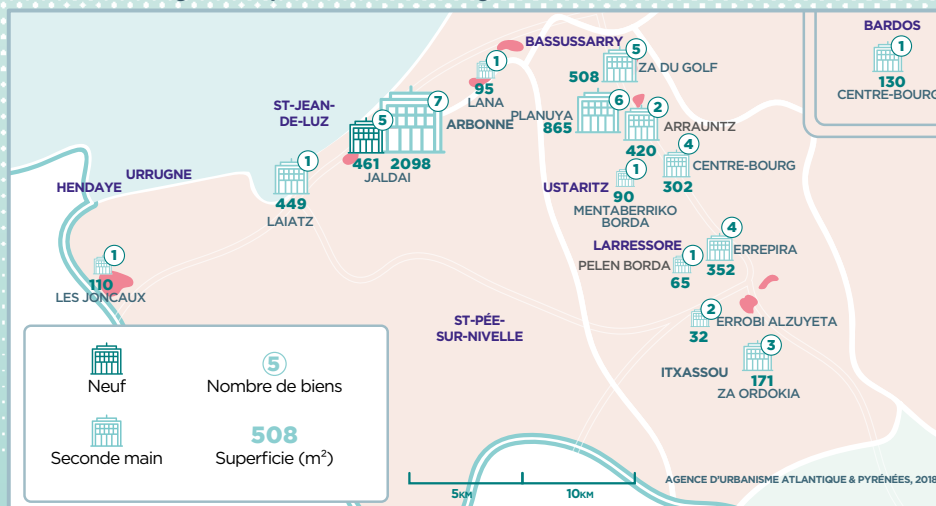
« Sur la côte basque, nous avons un décalage important entre l'offre et la demande. Il y a certes un stock élevé de bureaux mais ils ne satisfont plus les demandeurs. Ils sont plutôt vieillissants et ne répondent pas dans la plupart des cas aux normes handicapées et ERP.

Ces bureaux se situent également dans des secteurs comme le forum ou les zones d'activités qui ne sont pas très qualitatifs.

Par contre, les bureaux qui sont soit sur un secteur tertiaire comme Aritxague ou Izarbel, soit dans des immeubles neufs font élever de manière significative les loyers avec une valeur locative qui peut même dépasser les 200 €/m²/an. De plus en plus, des entreprises parisiennes, nationales ou même internationales viennent sur le Pays Basque et veulent des bureaux à la hauteur de leur image. Il y a un vrai marché haut de gamme qui se profile pour les années à venir. »

Patricia VIDAL – ARTHUR LOYD

Stock de bureaux au 1^{er} janvier 2019 -
Pôles Sud Pays Basque, Errobi et Pays de Bidache



LE MARCHÉ DES ENTREPÔTS ET LOCAUX D'ACTIVITÉS

CHIFFRES CLÉS

15 208 m²

commercialisés pour 66 biens

58 047 m² EN STOCK

pour 127 biens

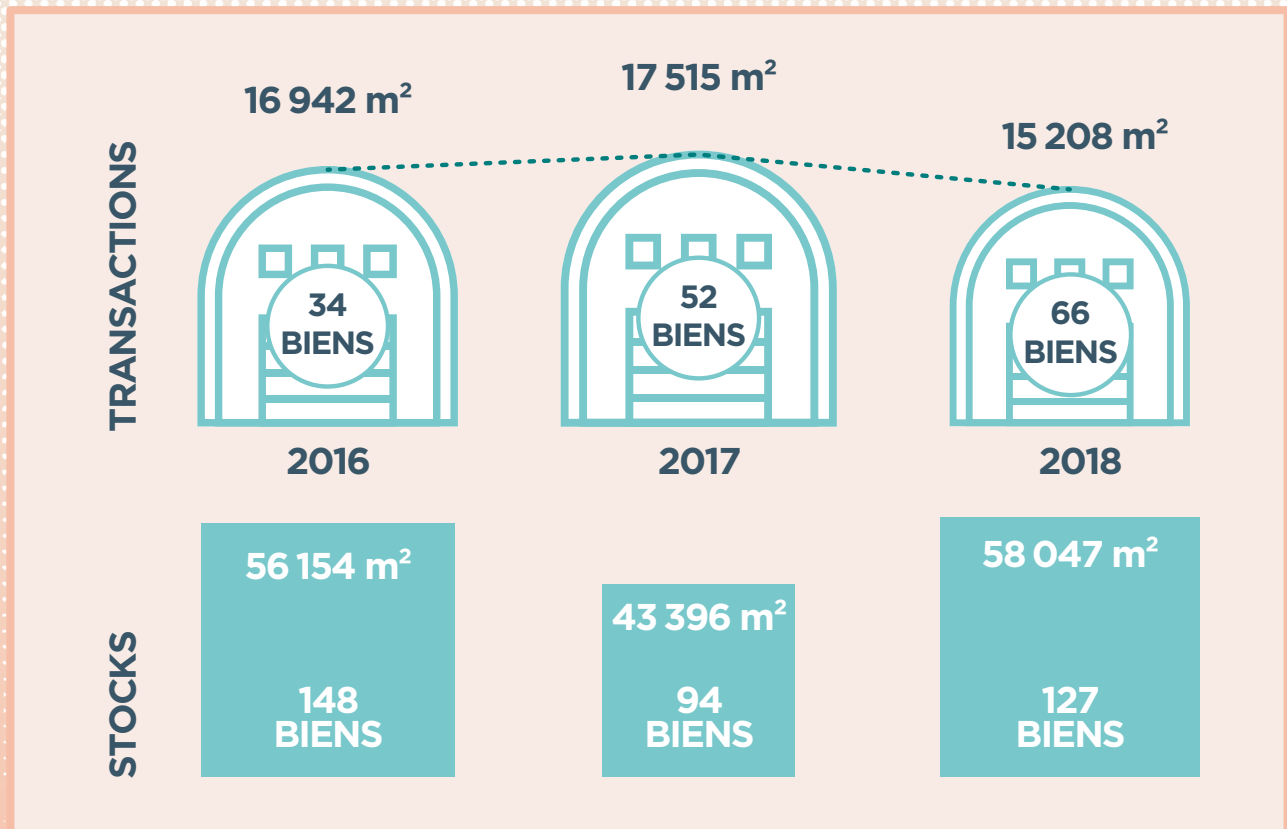
Un délai d'écoulement

3 ANS et 10 MOIS

Une transaction moyenne de

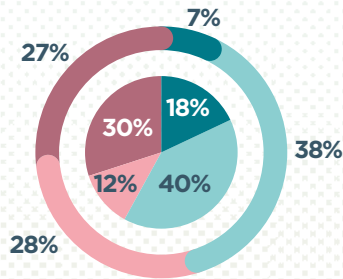
230 m²

Évolution transactions / stock 2016 – 2017 – 2018

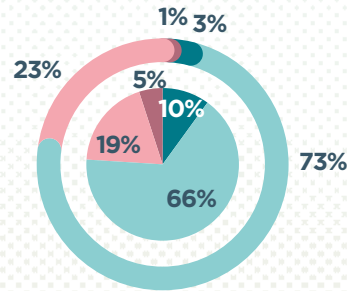


ÉLÉMENTS DE CARACTÉRISATION DU PARC DE LOCAUX D'ACTIVITÉS ET ENTREPÔTS

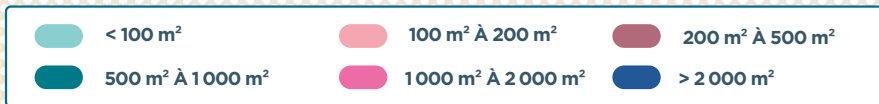
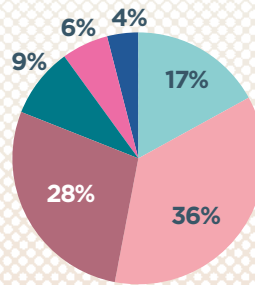
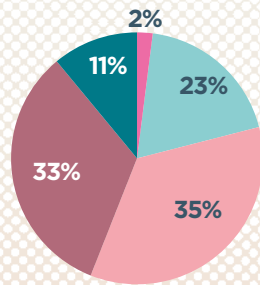
TRANSACTIONS



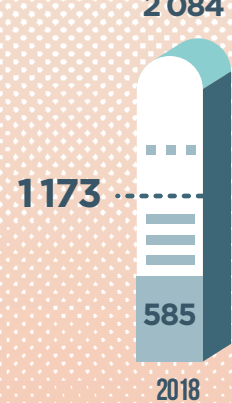
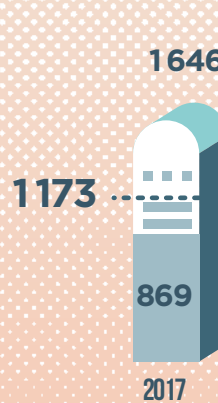
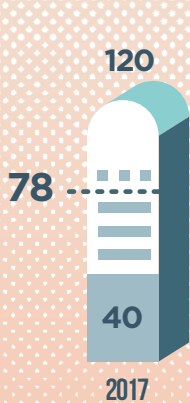
STOCKS



ANNEAU EXTÉRIEUR : VOLUMES
DISQUE INTÉRIEUR : NOMBRE



DES PRIX GLOBALEMENT À LA HAUSSE



----- PRIX MÉDIAN

----- PRIX MÉDIAN

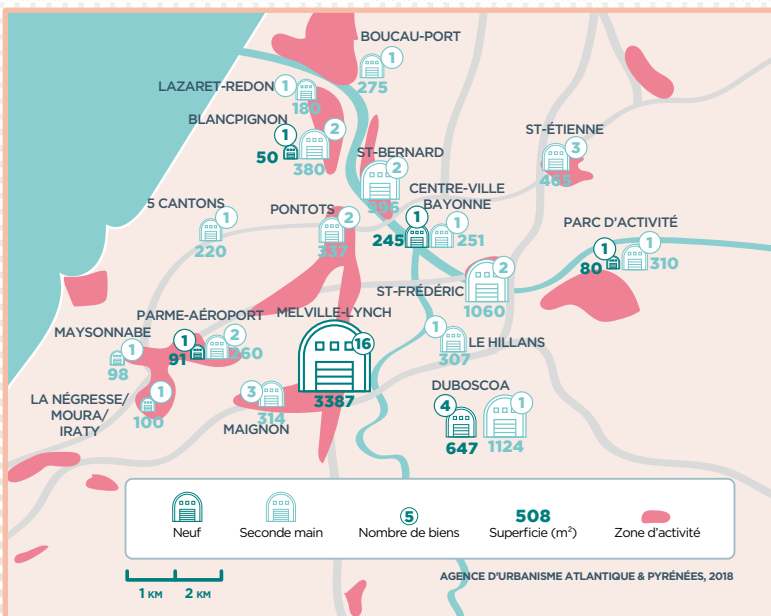
Prix de location en seconde main en 2018
(en € HT / m² / an)

Prix de vente en seconde main en 2018
(en € HT / m² / an)

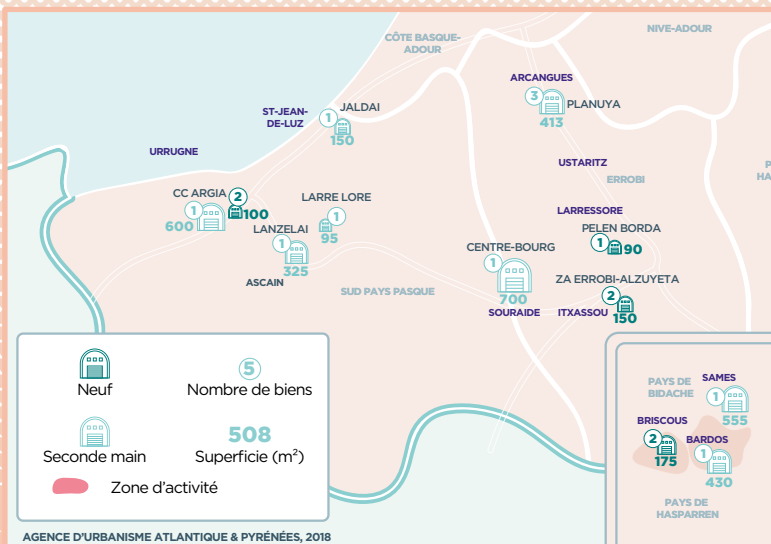
LE MARCHÉ DES ENTREPÔTS ET LOCAUX D'ACTIVITÉS

DES TRANSACTIONS CONCENTRÉES SUR 4 ZONES D'ACTIVITÉS DU NORD DU TERRITOIRE

Transactions d'entrepôts et de locaux d'activités en 2018 - Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour



Transactions d'entrepôts et de locaux d'activités en 2018 - Pôles Sud Pays Basque, Errobi, Pays de Bidache et Pays d'Hasparren



PAROLES D'EXPERTS

55% de la demande placée à été vendue alors que les biens à vendre ne représentent que 24% des mètres carrés en stock. Existe-t-il une véritable volonté d'être propriétaire y compris chez les TPE?

« Il est vrai qu'un net déséquilibre apparaît. Les locaux de ce type à la vente sont effectivement très recherchés, et l'offre toujours aussi limitée. Ce constat est encore plus vrai pour les petites surfaces de 100 à 200 m², qui sont très plébiscitées par les TPE. Elles représentent d'ailleurs plus de la moitié des transactions sur le territoire.

On peut l'expliquer de plusieurs manières.

Les biens disponibles à la location sont généralement inadaptés et rares sont les propriétaires à vouloir engager des travaux de réhabilitation pour répondre à la demande. Les entreprises préfèrent donc acheter. D'autant que le surplus de valeur créé suite aux travaux leur sera directement bénéfique.

Outre l'intérêt patrimonial, l'entrepreneur, qui est à la fois bailleur et locataire, évite aussi par la même occasion toutes les problématiques et potentiels conflits liés à l'engagement d'un contrat de bail au sens large (reconduction du bail, revalorisation du loyer, répartition des charges/dépenses travaux...). Et certaines TPE qui ont une optique d'évolution à moyen terme apprécient cette souplesse.

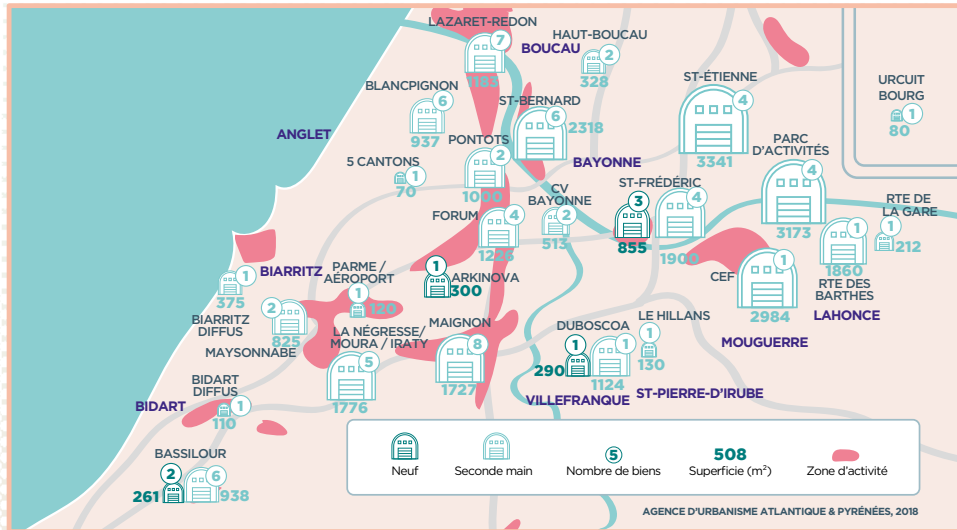
De plus en plus d'entrepreneurs se positionnent en profil investisseur utilisateur, car d'une part le marché des locaux d'activités présente des taux de rentabilité très attractifs, et d'autre part car les taux de crédit immobilier sont toujours aussi bas et donc propices aux placements.

C'est pourquoi les locaux d'activités à la vente, qui plus est neufs, et sur des segments de petites surfaces, sont fortement sollicités. En témoigne le succès de Melville Lynch. »

**Hélène BARRIEU -
TOURNY MEYER**

UN STOCK PRINCIPALEMENT SITUÉ LE LONG DE L'ADOUR ET DANS LES Z.A.E. DU SUD

Stock d'entrepôts et de locaux d'activités au 1^{er} janvier 2019 -
Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour



PAROLES D'EXPERTS

À l'inverse de ce qui est observé sur le segment des bureaux, la demande placée diminue en surface mais que le nombre total de transactions augmente de plus de 25%. Cela traduit-il un marché dynamique pour les locaux de petites tailles ?

« Effectivement, il s'agit là d'une tendance forte. Même si de grosses surfaces sont encore recherchées, la demande reste à la marge et stable depuis plusieurs années. D'autant plus que les prix pratiqués n'incitent pas à se rapprocher des secteurs les plus recherchés.

En revanche, la demande pour les surfaces plus modestes (entre 100 et 200 m²) explose et ce phénomène concerne plus l'acquisition que le locatif.

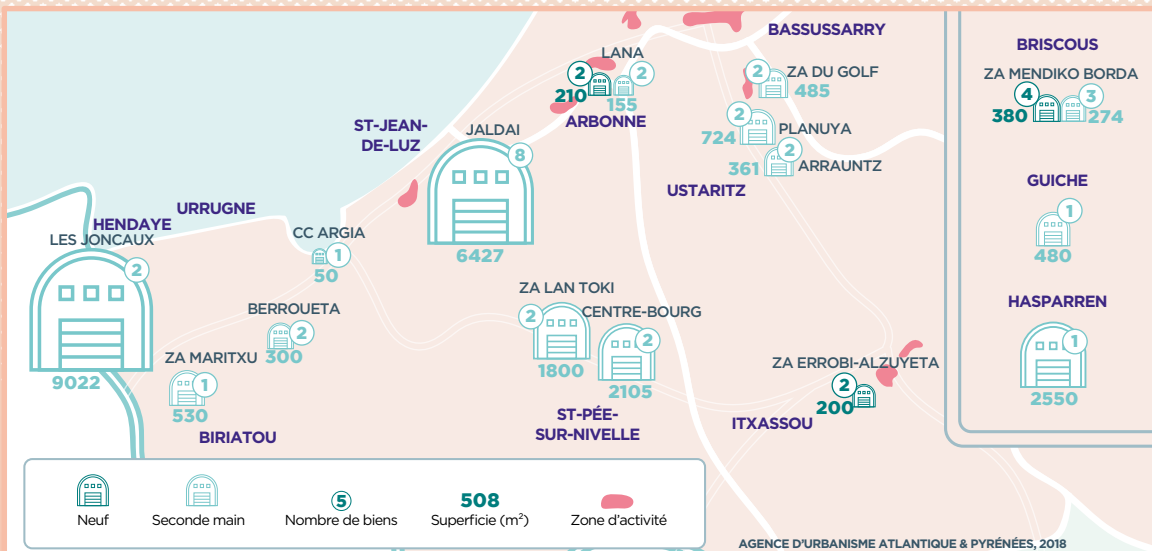
En effet, il s'agit là d'une approche pragmatique, le prix au m² pour le vendeur ou le bailleur reste élevé et en même temps abordable pour l'acquéreur ou le preneur sur le global de par sa petite taille.

La demande préfère certainement privilégier un emplacement et faire des arbitrages logistiques et organisationnels.

Nous manquons de produits de type dépôts de petites tailles, lorsque nous proposons à la vente un tel bien sur une zone prisée (de Bayonne nord à Jaldai – Saint-Jean-de-Luz), il génère 20 à 30 prospects qualifiés ! »

Laurent ALLO – ABAULT Immobilier

Stock d'entrepôts et de locaux d'activités au 1^{er} janvier 2019 -
Pôles Sud Pays Basque, Errobi, Pays de Bidache et Pays d'Hasparren



LE MARCHÉ DES LOCAUX COMMERCIAUX

CHIFFRES CLÉS



13 662 m²

commercialisés pour 121 biens

56 383 m² EN STOCK

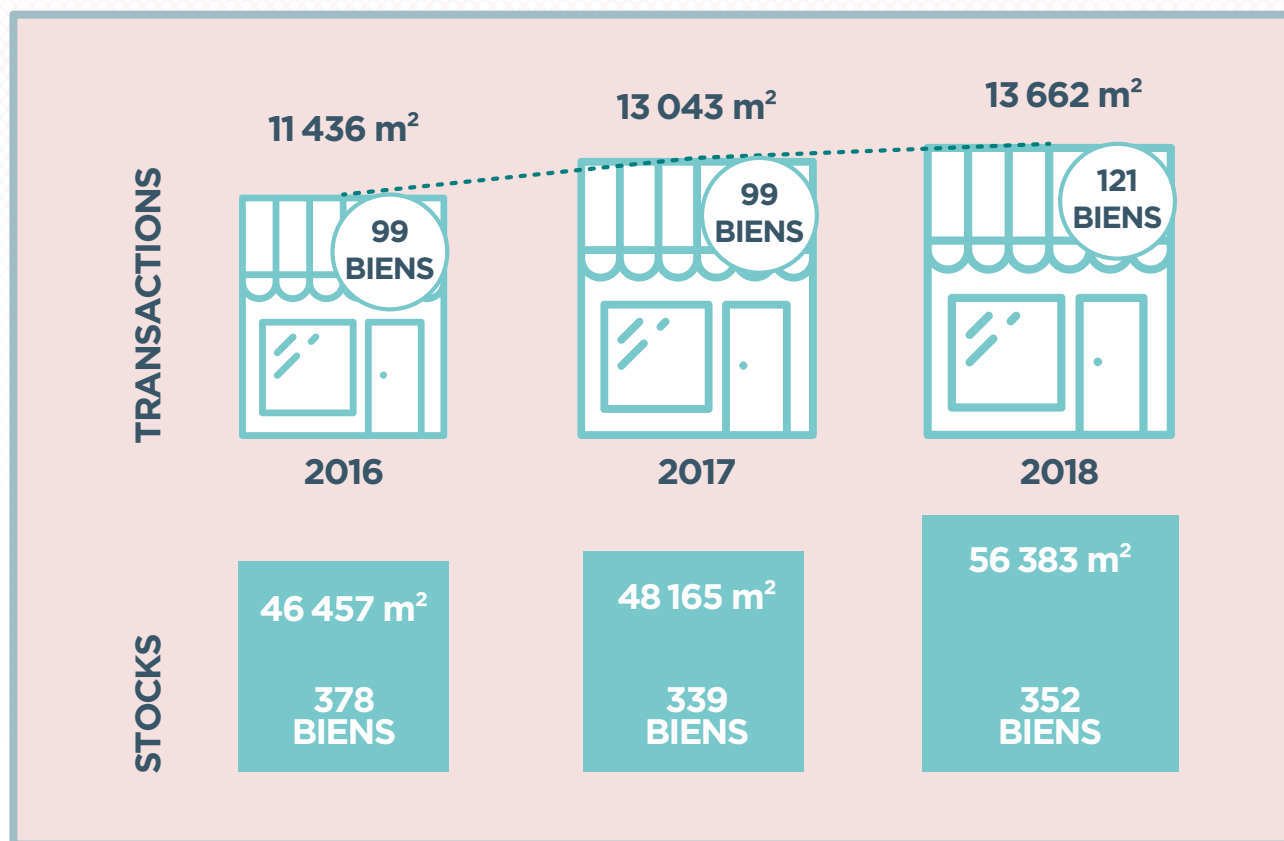
pour 352 biens

Un délai d'écoulement

4 ANS et 1 MOIS

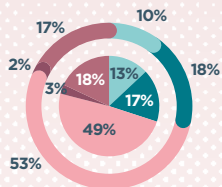
Une transaction moyenne de

113 m²

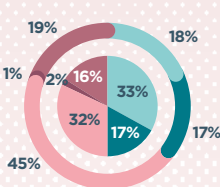


ÉLÉMENTS DE CARACTÉRISATION DU PARC DE LOCAUX COMMERCIAUX

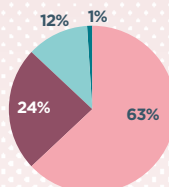
TRANSACTIONS



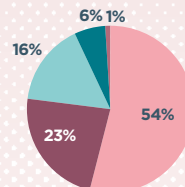
STOCKS



TRANSACTIONS



STOCKS



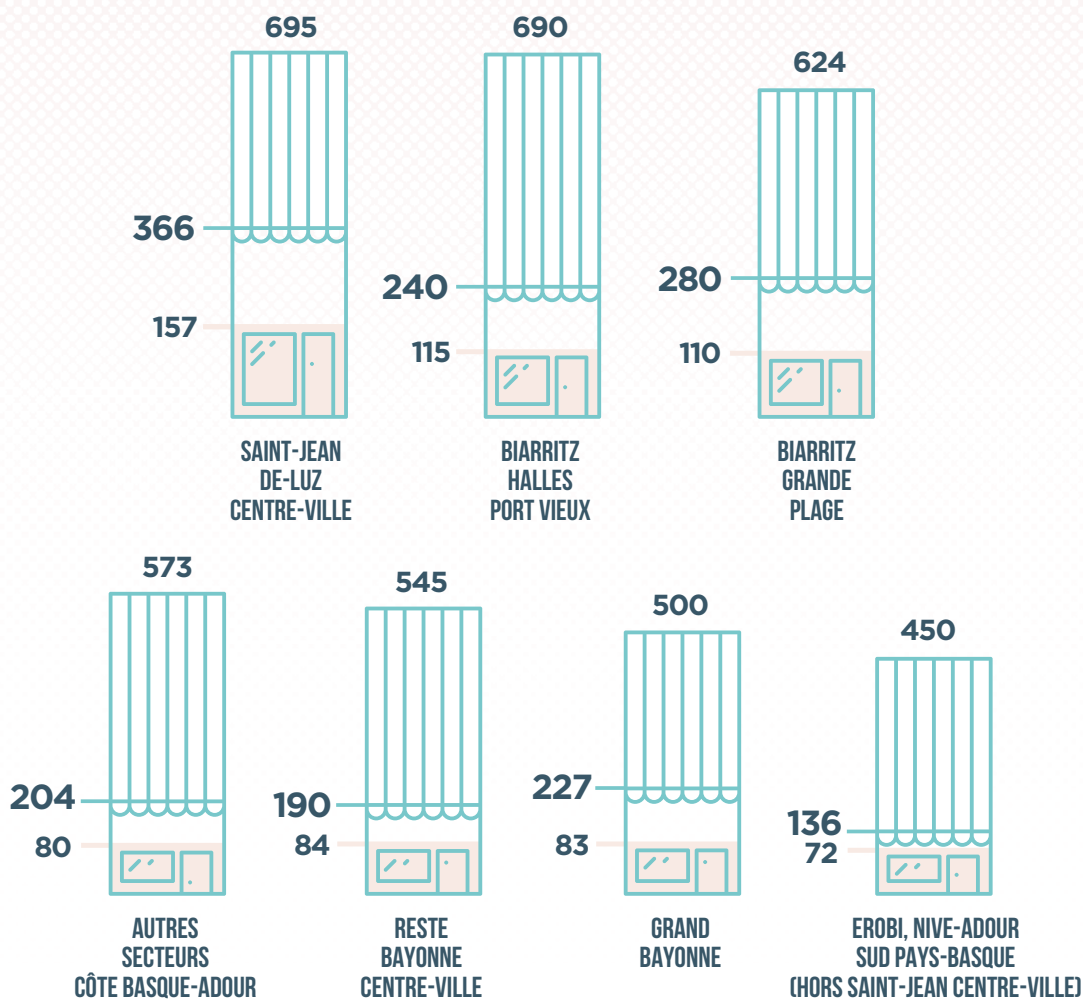
ANNEAU INTÉRIEUR : VOLUMES
DISQUE INTÉRIEUR : NOMBRE

- Cession du droit au bail
- Cession du fond de commerce
- Location des murs
- Location des murs avec pas de porte
- Vente des murs

- < 100 m²
- 100 m² à 200 m²
- 200 m² à 500 m²
- 500 m² à 1000 m²
- > 1000 m²

DE FORTS ÉCARTS SUIVANT LES EMPLACEMENTS

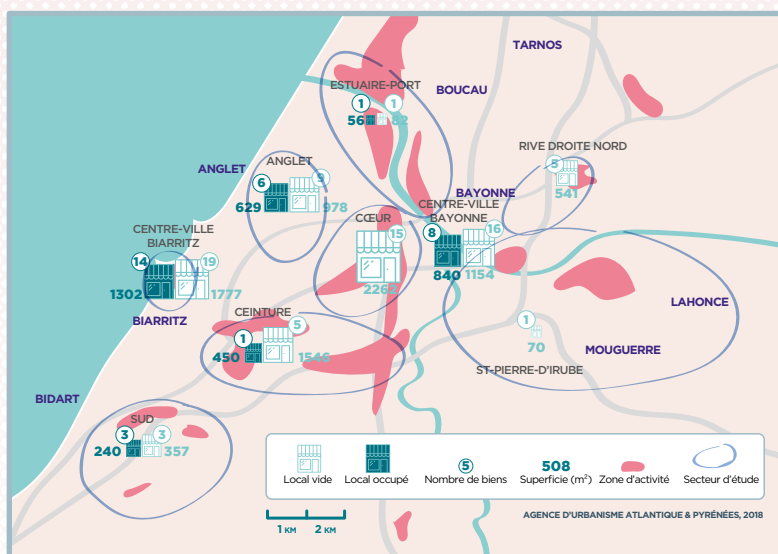
Valeur locative pour les locaux commerciaux < à 300m²
(en € / m² / an, hors droit au bail)



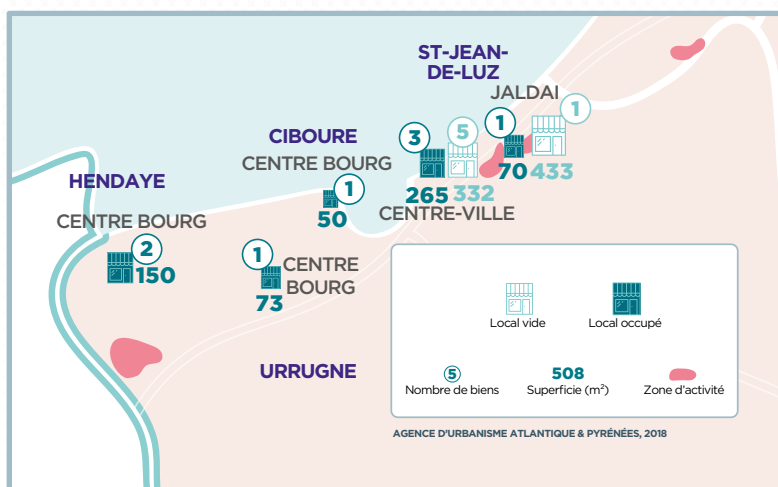
LE MARCHÉ DES LOCAUX COMMERCIAUX

DES TRANSACTIONS CENTRALISÉES SUR LE PÔLE CÔTE BASQUE ADOUR

Transactions de locaux commerciaux en 2018
Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour



Transactions de locaux commerciaux en 2018 - Pôles Sud Pays Basque et Errobi



PAROLES D'EXPERTS

Les prix sur les secteurs les plus côtés (comme à Biarritz) semblent s'envoler. Existe-t-il toujours un intérêt stratégique pour les grandes enseignes à y être présent ?

« Les enseignes traditionnellement installées en périphérie commencent à investir le cœur des centres villes.

Aller vers une réduction des surfaces, c'est ce que fait la grande distribution alimentaire à travers ses formats de proximité.

La logique actuelle veut que l'on se rapproche du consommateur avec des formats plus petits.

Les consommateurs veulent passer moins de temps en magasin.

Seuls les emplacements de 1er ordre offrent un intérêt stratégique pour les grandes enseignes avec comme critères :

- l'accessibilité multimodale,
- un plateau piéton étendu à la taille du cœur de ville,
- le bon partage de l'espace public entre voitures et piétons (partage du centre-ville),
- l'organisation d'événements culturels et touristiques récurrents,
- un développement concentré et contenu des zones de périphéries,
- la présence importante d'activités culturelles de loisirs (marchandes et non marchandes).

Par ailleurs, l'apport d'une chalandise touristique accentue encore ce phénomène de valorisation des locaux commerciaux.

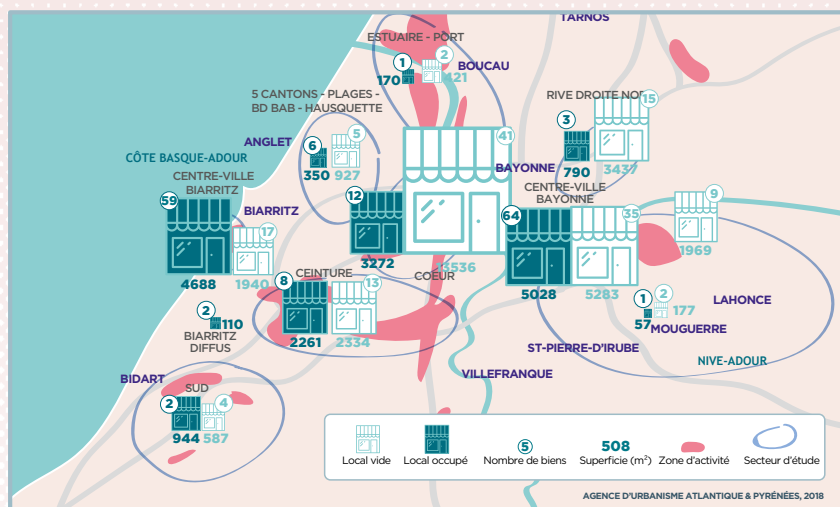
La plupart de ces critères étant réunis, les cœurs marchands peuvent y connaître un taux de vacances des locaux commerciaux relativement faible, ce qui est le cas sur Biarritz.

Sous la pression de l'offre et de la demande immobilière sur ces bons emplacements, les loyers peuvent connaître encore des hausses importantes. »

**André GARRETA -
André GARRETA IMMOBILIER**

UNE GÉOGRAPHIE DU STOCK CONFORME À LA LOCALISATION DES TRANSACTIONS

Stock de locaux commerciaux au 1^{er} janvier 2019 - Pôles Côte Basque-Adour et Nive-Adour



PAROLES D'EXPERTS

Si les prix semblent inaccessibles sur certains secteurs, cela peut-il avoir un effet dynamisant sur des zones moins recherchées ?

« Il est difficile de faire un lien entre des prix inaccessibles sur certains secteurs et un effet dynamisant sur certaines zones moins recherchées.

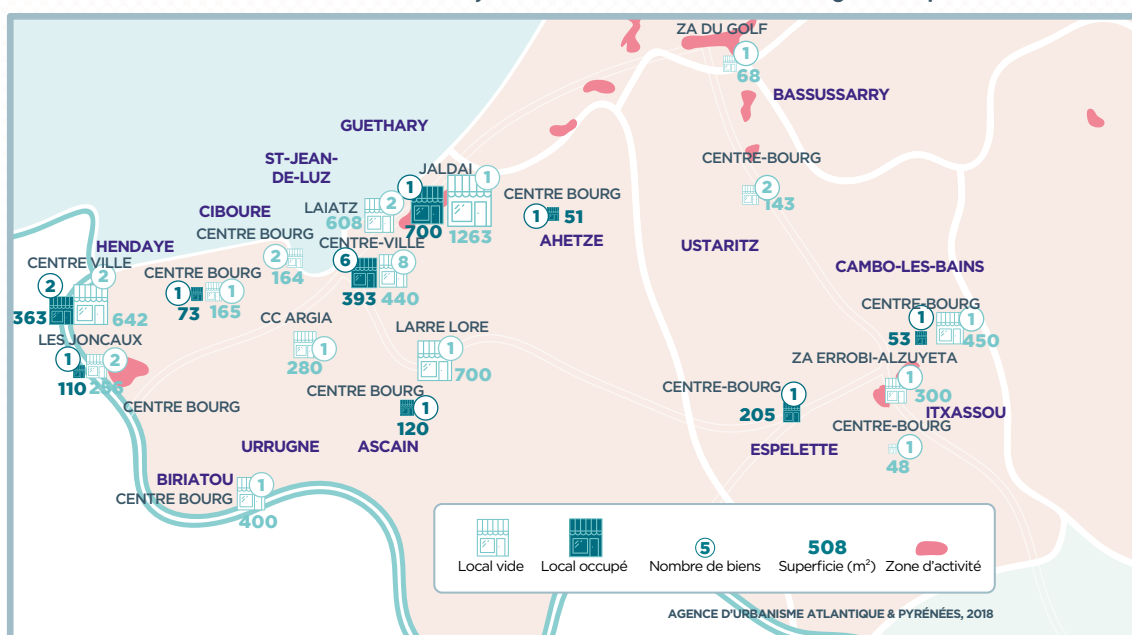
En effet, les enseignes souhaitant s'implanter au centre-ville de Biarritz ou même Saint-Jean-de-Luz ont une stratégie commerciale bien définie. Et totalement différente des enseignes s'installant dans des zones périphériques.

Et si elles ne trouvent pas sur ces secteurs précis, elles vont reporter leur projet d'implantation, mais n'iront pas sur des marchés dits de report ou plus excentrés : leur clientèle ne se trouvant pas sur ces secteurs.

Des zones comme celles du Forum à Bayonne, ou des Pontots à Anglet, qui n'attiraient pas certains commerces il y a quelques années, et malgré leur image quelque peu vieillissante, sont redevenues attractives, pour certaines activités ou enseignes. En effet, elles offrent du parking gratuit et des accès plus aisés, à la différence des centres villes. Et l'arrivée du trambus dans ces secteurs-là sera un atout supplémentaire pour continuer de redynamiser ces zones commerciales. »

Sophie DEMANGE – IE+

Stock de locaux commerciaux au 1^{er} janvier 2019 - Pôles Sud Pays Basque et Errobi



BILAN DE L'ÉDITION 2018

UN PARTENARIAT AVEC LES PROFESSIONNELS CONSOLIDÉ

DES TEMPS D'ÉCHANGES MULTIPLIÉS

Mise en place de réunions techniques et de temps d'échanges informels

UNE PROJECTION À L'ÉLARGISSEMENT À DE NOUVEAUX PROFESSIONNELS

UN MARCHÉ TOUJOURS DYNAMIQUE



LE SECTEUR DES BUREAUX DOPÉ PAR DES VENTES EXCEPTIONNELLES



UN MARCHÉ DE LOCAUX D'ACTIVITÉS DE RETOUR À LA NORMALE

caractérisé par une volonté d'acquisition et la recherche de petites surfaces.



LE MARCHÉ DES LOCAUX COMMERCIAUX TOUJOURS CARACTÉRISÉ PAR SON HÉTÉROGÉNÉITÉ

PAROLES D'EXPERTS

Pour l'ensemble des marchés étudiés, au-delà des résultats chiffrés et des emplacements, aujourd'hui les preneurs, qu'ils soient issus du territoire ou qu'ils souhaitent s'y implanter, ne sont-ils pas particulièrement sensibles aux prestations proposées et à la qualité des biens ?

« En effet, les preneurs restent sensibles aux prestations et à la qualité des biens proposés notamment sur le secteur tertiaire, le respect des normes PMR, l'accessibilité et le parking sont des conditions quasi indispensables pour des biens au prix du marché. Le choix se porte également sur de l'immobilier récent avec des aménagements de qualité, les clients étant de plus en plus réticents à une prise de possession de biens livrés bruts.

Une accessibilité directe aux grands axes routiers ou aux réseaux de transports en commun reste une valeur ajoutée vu l'importance du trafic sur notre territoire. »

**Sébastien GAGNE –
CARMEN IMMOBILIER**

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'ACTIVITÉ

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 destiné à l'activité commerciale. Il peut être utilisé pour vendre, stocker ou fabriquer des biens ainsi que pour fournir des services.

LOCAL VIDE

Local sur le marché ou ayant fait l'objet d'une transaction sous la forme d'achat ou location de murs.

LOCAL OCCUPÉ

Local sur le marché ou ayant fait l'objet d'une transaction sous la forme de cession de fond de commerce ou droit au bail.

IMMEUBLE NEUF

Immeuble nouvellement construit, de moins de 5 ans et n'ayant jamais été occupé.

SECONDE MAIN

Bien déjà occupé ou bien neuf n'ayant jamais été occupé au cours des cinq dernières années.

LEXIQUE

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.

DÉLAIS D'ÉCOULEMENT

Rapport entre le stock et les transactions. Il s'agit de calculer le temps nécessaire au stock pour être écoulé en fonction des transactions réalisées.

STOCK

Surfaces immédiatement vacantes, en cours de construction ou à construire proposées à la commercialisation (neuf et seconde main).