



POITOU ATLANTIQUE

ÉTUDE DE MARCHÉ 2025

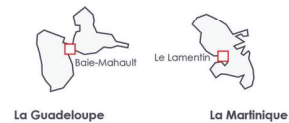
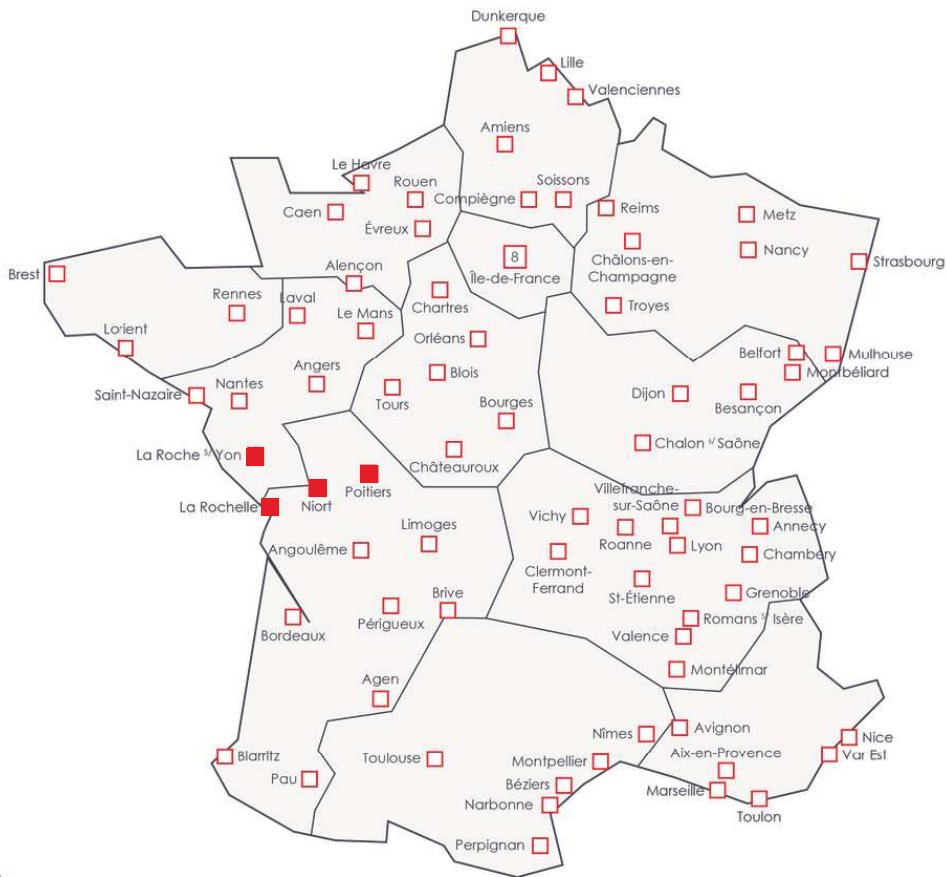
Édition 2026

POITIERS
NIORT
LA ROCHE-SUR-YON
LA ROCHELLE

■ Bureaux ■ Commerces ■ Locaux d'activité

■ www.arthur-loyd.com/poitou-atlantique





+ de 30 ans d'existence



84 agences en France



+ de 500 collaborateurs qualifiés et motivés



3,1 millions de m² commercialisés



+ de 3 400 transactions



56 400 000 € de CA

5 structures transverses :



Logistique



Investissement



Grands Comptes



Asset Management



Études et Recherche

NOS MÉTIERS

CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

La vente et la location de bureaux, de locaux commerciaux et d'entrepôts, d'ateliers, de bâtiments industriels et locaux d'activité sont nos cœurs de métier.

Transaction, évaluation, conseil en investissement et gestion d'actifs sont autant d'expertises qui nous permettent de vous accompagner, de vous conseiller et de concrétiser vos projets immobiliers.



LE CONSEIL AUX UTILISATEURS

Recherche immobilière, cession, acquisition, location d'actifs, regroupement de vos équipes, désengagement contractuel de site(s), renégociation de bail.



LE CONSEIL AUX PROPRIÉTAIRES

Qu'il s'agisse d'une vente, d'une location ou d'un investissement, nous vous accompagnons de la définition de votre projet jusqu'à la négociation finale.



LE CONSEIL AUX INVESTISSEURS

Fort de notre compétence transversale dans tous les métiers de l'immobilier, nous intervenons dans le cadre de stratégies d'acquisition, de commercialisation et de clé en main locatif.



L'ASSET MANAGEMENT ET LA GESTION LOCATIVE

Gestion courante, technique, comptable, administrative, juridique, stratégique et commerciale de vos actifs immobiliers.

NOTRE OBJECTIF : TRANSFORMER VOS DÉFIS D'AUJOURD'HUI EN RÉUSSITE DE DEMAIN.

ARTHUR LOYD POITOU ATLANTIQUE

QUATRE CABINETS À VOTRE ÉCOUTE

+ de **69 000 m²**
commercialisés



+ de
171
transactions



Leader
à Poitiers
et
La Rochelle



4
agences

EN
2025

+ de
16 800 mandats
signés depuis la création
d'Arthur Loyd Poitou Atlantique

86

■ CABINET POITIERS - CHÂTELLERAULT

1 rue Henri Oudin
86000 POITIERS
05 49 52 20 20

79

■ CABINET NIORT

493 avenue de Paris
79000 NIORT
05 49 52 20 20

85

■ CABINET LA ROCHE-SUR-YON

7 boulevard Louis Blanc
85000 LA ROCHE SUR YON
02 51 99 17 24

17

■ CABINET LA ROCHELLE

42 rue Chaudrier
17000 LA ROCHELLE
05 46 41 48 48

■ www.arthur-loyd.com/poitou-atlantique

ARTHUR LOYD POITOU ATLANTIQUE

NOUS RENDRE VISITE, NOUS CONTACTER AU SIÈGE



■ ARTHUR LOYD POITOU ATLANTIQUE

1 rue Henri Oudin
86000 POITIERS
05 49 52 20 20

■ poitou.atlantique@arthur-loyd.com

■ www.arthur-loyd.com/poitou-atlantique 

L'ÉQUIPE

PLURIDISCIPLINARITÉ À VOTRE SERVICE



POITOU ATLANTIQUE



Éric TERRIÈRE
06 14 68 87 71
e.terriere@arthur-loyd.com

- Dirigeant associé AL Poitou Atlantique
- Responsable de l'investissement
- Co-directeur AL Poitiers
- Directeur AL La Roche sur Yon
- Directeur AL La Rochelle
- Co-directeur JRS GESTION



Emmanuel FERRU
06 88 55 24 00
e.ferru@arthur-loyd.com

- Dirigeant associé AL Poitou Atlantique
- Responsable de l'investissement
- Co-directeur AL Poitiers
- Directeur AL Niort
- Co-directeur JRS GESTION



Charlotte PROSPERI
05 49 52 20 20
c.prosperi@arthur-loyd.com

- Responsable des services Asset management & Gestion locative d'actifs JRS GESTION
- Responsable administratif AL Poitou Atlantique et JRS GESTION



Victor CHAUVÉUR
05 49 52 20 20
v.chaumeur@arthur-loyd.com

- Alternant assistant JRS GESTION



Élodie DEVIENNE
05 49 52 20 20
e.deviemme@arthur-loyd.com

- Juriste AL Poitou Atlantique et JRS GESTION



Annabelle AVRIL
06 24 85 11 15
arthurloyd.poitouvendee@gmail.com

- Communication, marketing AL Poitou Atlantique et JRS GESTION

CABINET POITIERS



Arthur GENDRON
06 46 86 52 94
a.gendron@arthur-loyd.com

- Consultant commerces



Alban THIBAUT
06 60 22 27 19
a.thibaut@arthur-loyd.com

- Consultant locaux d'activité



Ambroise SEINCE
05 49 52 20 20
a.seince@arthur-loyd.com

- Consultant bureaux



David FERREIRA
06 03 01 44 85
d.ferreira@arthur-loyd.com

- Consultant Châtellerault



Pierre FALLOURD
05 49 52 20 20
p.fallourd@arthur-loyd.com

- Alternant consultant

CABINET NIORT



Charlie FIOT
07 77 39 03 33
c.fiot@arthur-loyd.com

- Consultant



Capucine CHAMEREAU
07 77 39 27 71
c.chamereau@arthur-loyd.com

- Consultante

CABINET LA ROCHELLE



Stéphane CAMPET
06 19 46 47 11
scampet@arthur-loyd.com

- Consultant



Kevin PLAYS
06 18 05 16 73
kplays@arthur-loyd.com

- Consultant



Isabel LOPES
05 46 41 48 48
ilopes@arthur-loyd.com

- Assistante administrative et commerciale

CABINET LA ROCHE S/ YON



Kylian Boivineau
07 83 09 50 63
k.boivineau@arthur-loyd.com

- Consultant



Mathilde Bertin
06 21 76 45 40
m.bertin@arthur-loyd.com

- Consultante

AVANT - PROPOS

ÉTUDE DE MARCHÉ 2025 - Édition 2026

Nous sommes ravis de vous présenter l'édition 2026 de notre étude de marché de l'immobilier professionnel.

Comprendre les dynamiques de l'immobilier d'entreprise, c'est aussi appréhender les transformations économiques d'un territoire.

Cette publication a pour **objectif de vous proposer une analyse des tendances qui ont marqué les marchés des bureaux, des locaux d'activité et des commerces sur les territoires de la Vienne, des Deux-Sèvres et de la Vendée.** Notez que l'année prochaine, **la Charente-Maritime viendra enrichir cette étude.**

En effet, l'année **2025** a constitué **une étape importante pour notre groupe.**

Le 1er novembre dernier, **nous avons intégré le cabinet Arthur Lloyd La Rochelle**, renforçant ainsi notre présence en Charente-Maritime et donnant une nouvelle dimension à notre implantation régionale.

Cette acquisition a également conduit à un **changement de nom** : Arthur Lloyd Poitou Vendée est devenu **Arthur Lloyd Poitou Atlantique**. 2025 a aussi été l'année de la **consolidation de nos équipes avec l'arrivée de nouveaux**



Eric Terrière Emmanuel Ferru

Dirigeants associés,
Arthur Lloyd Poitou Atlantique

talents sur les secteurs de Châtelleraut, La Roche-sur-Yon et Niort, et l'accueil des trois collaborateurs de La Rochelle.

Aujourd'hui, fort d'une équipe de 18 professionnels répartis sur quatre cabinets – Poitiers, Niort, La Roche-sur-Yon, La Rochelle – **Arthur Lloyd Poitou Atlantique offre un maillage territorial cohérent, ouvrant de nouvelles opportunités à nos clients pour se développer, investir ou s'implanter sur l'ensemble de ces marchés.**

Dans ce contexte d'expansion et de consolidation, malgré une économie incertaine, **nous avons confirmé en 2025 la solidité de notre activité** avec 171

transactions réalisées, dont 33 % de ventes et 67 % de locations. Ces résultats témoignent de la résilience de nos marchés et de la confiance que vous nous accordez.

L'année 2025 a également vu le développement de notre activité de gestion locative et d'asset management, sous l'enseigne JRS Gestion, permettant d'accompagner nos clients tout au long du cycle de vie de leurs actifs immobiliers.

JRS Gestion administre actuellement 140 lots pour le compte de 33 propriétaires bailleurs qui ont opté pour l'optimisation et la pérennisation de leurs actifs professionnels.

Pour plus d'informations sur nos cabinets et nos services, nous nous tenons bien entendu à votre disposition.

Cette année 2026, parce que l'immobilier d'entreprise est avant tout un levier de développement pour les territoires et les entreprises, **nous restons pleinement engagés à vos côtés pour accompagner vos projets.**

Nous vous souhaitons une excellente lecture de cette étude et restons disponibles pour commenter ces chiffres et répondre à vos questions.

L'histoire d'Arthur Loyd La Rochelle s'inscrit dans une tradition familiale et entrepreneuriale. En 1996, Gilles Desvallois reprend le cabinet fondé par son grand-père en 1948, ORPI Immobilier Desvallois. Conscient des évolutions du marché et des besoins spécifiques des entreprises, il fait le choix d'orienter une partie de l'activité vers l'immobilier d'entreprise. Son analyse le conduit à se rapprocher de Daniel Dorchies, président fondateur du réseau Arthur Loyd. Séduit par l'ambition et le positionnement de cette jeune enseigne spécialisée, **Gilles Desvallois décide de rejoindre le réseau Arthur Loyd en 1999.**

Cette adhésion marque **un tournant pour le cabinet Desvallois.** Elle lui permet de se diversifier et de structurer une offre complète de solutions immobilières à destination des professionnels sur l'ensemble de l'agglomération rochelaise.

Au-delà de son activité immobilière, **Gilles Desvallois s'investit activement dans la vie économique et institutionnelle du territoire.** Il participe à de nombreuses instances et organisations locales : CCI, Société du Commerce Rochelais, IAE, Sup de Co, Fondation de l'Université de La Rochelle. Il préside également le groupement ORPI Nord Charente-Maritime et s'engage au sein du CJD et DCF.

Cet engagement constant contribue à renforcer la visibilité et la légitimité d'Arthur Loyd La Rochelle auprès des entreprises et des acteurs économiques locaux.

Le cabinet s'impose progressivement comme un spécialiste reconnu avec un

positionnement clair : une expertise dédiée, portée par des professionnels formés, engagés et attachés à la qualité de service. Pendant près de trente ans, l'équipe s'est construite autour d'un noyau solide et fidèle : Isabel, assistante commerciale depuis 27 ans, ainsi que deux conseillers spécialisés.

Le 1er novembre 2025 marque une nouvelle étape dans l'histoire du cabinet avec sa reprise par Emmanuel Ferru et Eric Terrière.



3 QUESTIONS À

Gilles Desvallois



Pourquoi vous êtes-vous rapprochés d'Arthur Loyd Poitou Atlantique* ?

*Ex-Poitou Vendée

Le rapprochement avec nos confrères poitevins remonte à 2018. Nous devions faire un choix d'enseigne. La direction d'ORPI France souhaitait que l'activité Arthur Loyd La Rochelle passe sous la marque ORPI Pro, ce qui ne correspondait pas à notre vision. Emmanuel Ferru et Eric Terrière ont alors accepté de nous accompagner afin de préserver la marque Arthur Loyd à La Rochelle. Ils étaient prêts à reprendre les parts sociales si la décision d'ORPI devait être appliquée. Finalement, nous avons pu conserver la marque.

Désormais intégré au groupe Arthur Loyd Poitou Atlantique, le cabinet de La Rochelle bénéficie d'une organisation structurée, de nouveaux outils et de ressources renforcées.

Cette évolution ouvre de nouvelles perspectives de développement sur l'agglomération rochelaise et plus largement sur le territoire de la Charente-Maritime, où les besoins en expertise en immobilier d'entreprise restent importants.

Dans le cadre de l'accord conclu, il était prévu que si nous envisagions un jour de céder nos parts, Arthur Loyd Poitou Vendée pourrait se positionner comme acquéreur. Naturellement, nous avons suivi ce schéma.

Quelle est votre vision du marché immobilier d'entreprise à La Rochelle ?

Je suis résolument optimiste. Arthur Loyd La Rochelle est un acteur majeur, reconnu par les entreprises et les collectivités. L'équipe en place a démontré son professionnalisme et sa capacité à répondre aux attentes des entreprises. Le contexte économique et géopolitique peut créer des incertitudes, mais les fondamentaux du marché restent solides.

Comment voyez-vous l'avenir du cabinet ?

Je crois profondément aux forces vives qui le composent. Associées à la nouvelle équipe managériale, aux nouveaux services et à la dynamique du groupe Arthur Loyd Poitou Atlantique, ces atouts permettront de consolider les acquis, mais aussi de développer une vision moderne et ambitieuse pour l'avenir d'Arthur Loyd La Rochelle.

SOMMAIRE

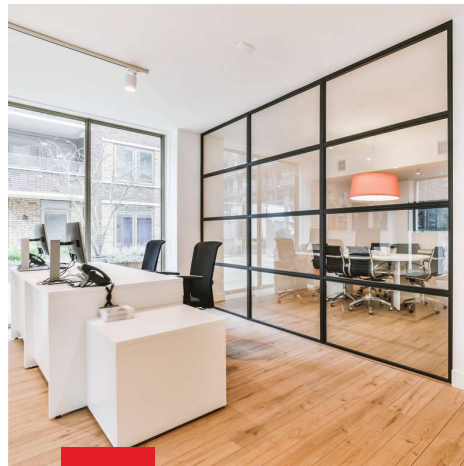
ÉTUDE DE MARCHÉ 2025 - Édition 2026



01

PRÉSENTATION DES
AGGLOMÉRATIONS

Page 9



02

LE MARCHÉ DES
BUREAUX

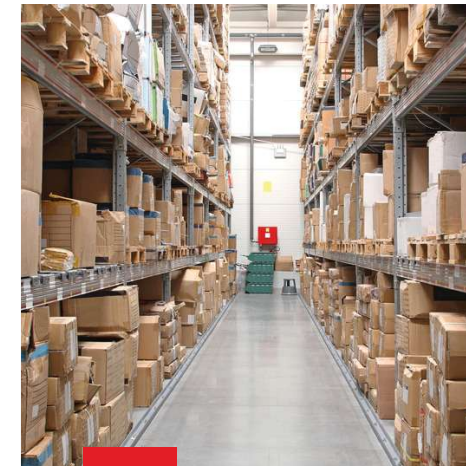
Page 17



03

LE MARCHÉ DU
COMMERCE

Page 24



04

LE MARCHÉ DE
L'ACTIVITÉ

Page 31



Arthur
Lloyd

PRÉSENTATION DES
AGGLOMÉRATIONS



2^{ème} - Poitiers



FOCUS : POITIERS

Classement national (agglomérations de 100 000 à 300 000 habitants) : 2^e place

Poitiers confirme sa position parmi les territoires les plus attractifs et résilients en France. Elle se distingue notamment par la qualité de son capital humain, la mobilité locale et son cadre de vie, malgré quelques fragilités structurelles sur l'innovation verte et l'accueil d'entreprises.

ATOUS MAJEURS

Connectivité et capital humain très performants

- Poitiers figure parmi les meilleures agglomérations sur les items mobilité locale et mobilités douces, dynamisme démographique, présence de talents et enseignement supérieur.

- Forte densité étudiante et offre universitaire structurante.

Qualité de vie reconnue

- Cadre urbain équilibré, équipements culturels et sportifs, environnement peu contraint.
- Attractivité résidentielle stable, renouvelée par une dynamique démographique positive.

Marché immobilier professionnel équilibré

- Poitiers obtient au moins 3 médailles parmi les 5 critères fondant les podiums (mobilité, démographie, enseignement supérieur, immobilier pro, aménités).
- Offre tertiaire cohérente et loyers modérés.

POINTS DE VIGILANCE

Innovation et transition verte insuffisamment visibles

- Le département de la Vienne, malgré une percée dans le top 10 en 2025 pour l'investissement climatique (1,48 Md €), reste globalement en retrait sur les filières vertes par rapport à d'autres territoires.

Vitalité économique perfectible

- Poitiers ne fait pas partie des territoires les plus dynamiques en termes de grandes entreprises, dépôts de brevets ou croissance de l'emploi.

BILAN

Poitiers s'impose comme un territoire solide, équilibré et durable, porté par un triptyque : mobilités – enseignement supérieur – cadre de vie. Le défi réside désormais dans le renforcement de l'innovation verte, de l'entrepreneuriat et d'une offre tertiaire plus ambitieuse.



TÉLÉCHARGER

75

Indicateurs

Chiffres utilisés pour la construction de l'indice d'attractivité & résilience Arthur Loyd

50

Métropoles & agglomérations

Passées au crible

+30

Sources

De données officielles ou reconnues, les plus récentes au moment du traitement statistique

82 %

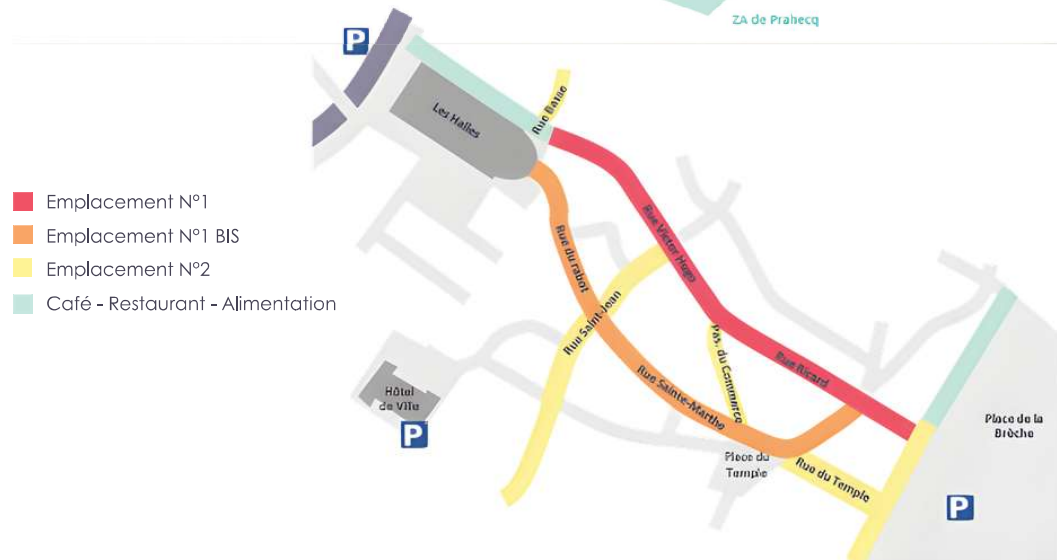
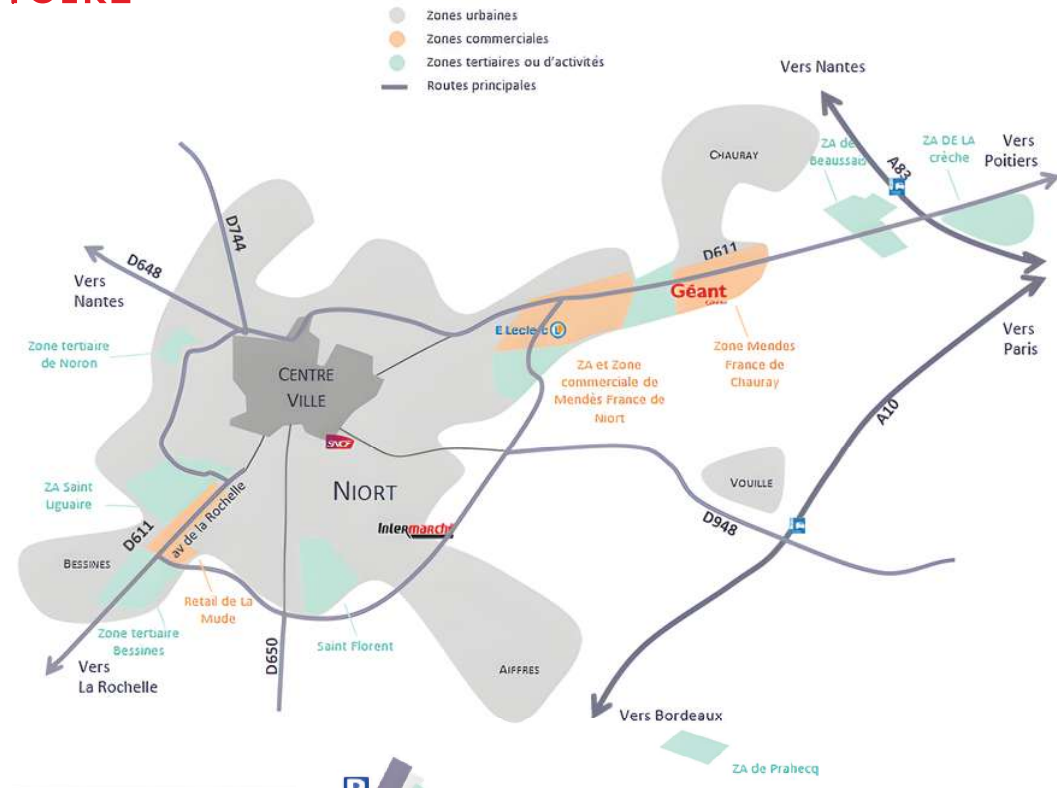
De la population

Française des aires d'attraction de plus de 100 000 habitants pour le classement

NIORT

ÉCOSYSTÈME ÉCONOMIQUE DU TERRITOIRE

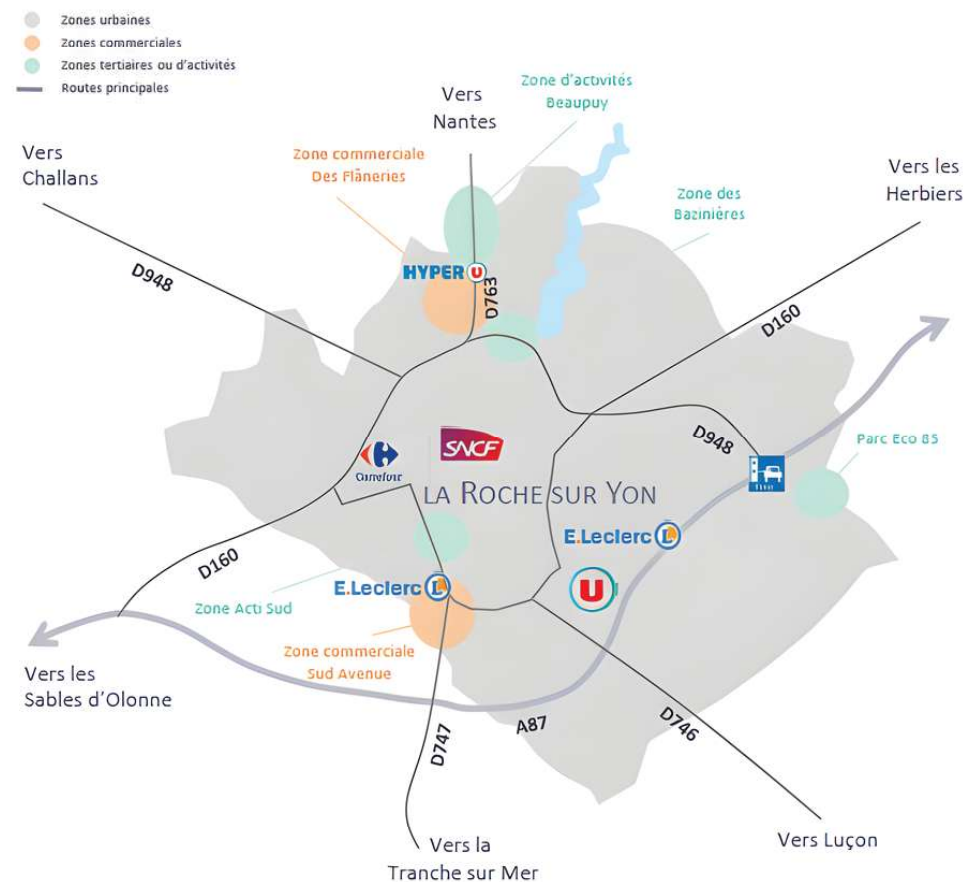
- **MACIF, MAIF, MAAF, SMACL** : Niort est l'un des tout premiers pôles français de l'assurance mutualiste. Ces groupes structurent fortement l'emploi tertiaire, les fonctions décisionnelles et l'immobilier de bureaux.
- **Écosystème assurance, finance et services** : Présence d'un tissu dense de sociétés de conseil, IT (Information Technology), services numériques, data, relation client et fonctions support, directement liées aux grands groupes mutualistes.
- **Pôle numérique, data et innovation** : Développement d'activités liées aux systèmes d'information, à la cybersécurité, à la data et aux services digitaux, portées par les besoins des assureurs et des entreprises de services.
- **Industrie et logistique** : Un tissu industriel et logistique présent en périphérie (zones d'activités), complétant l'économie tertiaire et soutenant l'emploi local.
- **Commerce, distribution et services aux particuliers** : Un socle économique stable, soutenu par la population active, le pouvoir d'achat et l'attractivité résidentielle du territoire.



LA ROCHE-SUR-YON

VENDÉE, ÉCOSYSTÈME ÉCONOMIQUE DU TERRITOIRE

- **Industrie et agroalimentaire** : la Vendée est un département industriel majeur de l'Ouest, avec des filières fortes dans l'agroalimentaire, la mécanique, la plasturgie, la construction et les biens d'équipement. Entreprises de référence : Fleury Michon, Sodebo, PRB, Cougnaud Construction, Groupe Beneteau, Groupe Liébot.
- **Économie productive et entreprises familiales** : le territoire s'appuie sur un tissu dense de PME et d'ETI, souvent à capitaux familiaux, à l'image de groupes industriels vendéens reconnus nationalement. Une culture entrepreneuriale qui contribue à la stabilité économique du département.
- **Logistique et activités de distribution** : la position géographique de la Vendée et des zones d'activités structurées favorisent les activités logistiques et de distribution. Le Groupe Dubreuil, Eram, et d'autres opérateurs logistiques nationaux, y ont implanté des plateformes stratégiques.
- **Tertiaire, services et fonctions support** : les pôles urbains tels que La Roche-sur-Yon concentrent des activités de services aux entreprises (conseil, ingénierie, numérique, fonctions support).
- **Tourisme et commerce** : le tourisme et l'attractivité du littoral soutiennent les secteurs du commerce et des services. Le Puy du Fou participe fortement au rayonnement économique et à l'attractivité du territoire.



LA ROCHELLE

ÉCOSYSTÈME ÉCONOMIQUE DU TERRITOIRE

- **Fontaine-Pajot** : Chantier naval et constructeur de catamarans de plaisance et croisière. C'est l'un des fleurons du nautisme à La Rochelle, avec une unité de production locale.
- **Dufour Yachts** : Constructeur de voiliers monocoques, intégré au groupe Fontaine-Pajot. Parmi les acteurs historiques de l'industrie nautique locale.
- **Léa Nature** : Entreprise spécialisée dans les produits naturels, diététiques, biologiques et cosmétiques.
- **Alstom Aytré** : Bien que le site soit à Aytré (à proximité de La Rochelle), c'est un pilier industriel du territoire : construction de matériel ferroviaire.
- **Entreprises de services, du numérique et des technologies innovantes** : L'agglomération favorise le développement de jeunes structures, notamment des sociétés informatiques, services, services aux entreprises.
- **Distribution, commerce et services aux particuliers** : Le territoire comprend un tissu dense de commerces, services, distribution et professions libérales, soutien de l'économie locale via consommation, tourisme et résidentiel.



LA ROCHELLE

BAROMÈTRE ARTHUR LOYD 9ÈME ÉDITION - 2025

ATTRACTIVITÉ ET RÉSILIENCE DES MÉTROPOLIS TRANSITION DES TERRITOIRES



Arthur Loyd



3^{ème} - La Rochelle

Ressources économiques 13^{ème} 4^{ème} Résilience & croissance économique

Performances du marché Immobilier professionnel 2^{ème} 18^{ème} Accueil des entreprises & coûts d'implantation

Dynamisme démographique & présence de talents 2^{ème} 5^{ème} Ouverture à l'international

Innovation & transition verte 3^{ème} 13^{ème} Transports nationaux & bornes de recharge

Mobilité locale & mobilités douces 3^{ème} 5^{ème} Environnement & risques climatiques

Aménités & équipements urbains 4^{ème} 4^{ème} Enseignement supérieur

Santé & sécurité 13^{ème} 14^{ème} Coût du logement

FOCUS : LA ROCHELLE

Classement national (agglomérations de 100 000 à 300 000 habitants) : 3^e place

La Rochelle remonte sur le podium des agglomérations françaises les plus attractives, portée par son dynamisme démographique, sa stratégie de mobilités décarbonées et sa qualité de vie exceptionnelle. Quelques fragilités demeurent, notamment sur les coûts du logement et la capacité d'accueil économique.

ATOUS MAJEURS

Mobilité durable : un modèle national

- Plus de 450 km de pistes cyclables et politique volontariste de mobilité douce.
- Performance forte de l'item mobilité locale et mobilités douces.

Dynamisme démographique très élevé

- Solde migratoire positif et attractivité résidentielle soutenue.
- Présence d'un pôle universitaire solide.

Excellente qualité de vie

- Accès large à la culture, environnement remarquable, stratégie bas carbone.
- La Rochelle figure régulièrement dans les métropoles françaises les mieux notées sur les aménités urbaines.

BILAN

La Rochelle demeure une place forte du littoral atlantique, attractive, durable et très performante sur la mobilité et la qualité de vie. L'enjeu prioritaire est d'améliorer sa capacité économique d'accueil et de réduire les tensions sur le logement pour consolider sa résilience.

POINTS DE VIGILANCE

Coût du logement très élevé

- La Rochelle fait partie des villes où les tensions sont les plus fortes (logements chers, pénurie relative).

Accueil des entreprises et immobilier professionnel

- Capacité foncière limitée, loyers élevés, rareté du tertiaire neuf.
- Risques de frein à l'implantation d'activités industrielles et tertiaires.

Innovation verte

- Comme Poitiers, La Rochelle est en retrait sur les filières de transition climatique (peu de projets recensés dans les investissements nationaux 2025).



TÉLÉCHARGER

75

Indicateurs

Chiffres utilisés pour la construction de l'indice d'attractivité & résilience Arthur Loyd

50

Métropoles & agglomérations

Passées au crible

+30

Sources

De données officielles ou reconnues, les plus récentes au moment du traitement statistique

82 %

De la population

Française des aires d'attraction de plus de 100 000 habitants pour le classement

BONUS NOUVELLE AQUITAINE

BAROMÈTRE ARTHUR LOYD 9ÈME ÉDITION - 2025

ATTRACTIVITÉ ET RÉSILIENCE DES MÉTROPOLIS TRANSITION DES TERRITOIRES



FOCUS : NOUVELLE-AQUITAINE, ELDORADO DES PROJETS INDUSTRIELS DÉCARBONÉS ?

La région termine une année 2025 record !

En 2025, la Nouvelle-Aquitaine se distingue comme **la région française la plus performante en matière d'investissements liés à la transition climatique**, avec **4,3 milliards d'euros d'investissements privés** (11,3 milliards investis depuis 2019) et **60 projets recensés** (356 depuis 2019), soit **21 % des investissements nationaux dans ces filières**.

Cette dynamique s'appuie notamment sur le développement des **énergies renouvelables**, du **recyclage et de la gestion des déchets**, ainsi que du **bâtiment durable et des écomatériaux**, constituant un écosystème favorable aux industries décarbonées.

Pour les territoires comme **Poitiers et La Rochelle**, cette dynamique régionale renforce l'attractivité économique locale : elle favorise **l'implantation de nouvelles activités, l'innovation et la création d'emplois**, tout en soutenant le positionnement de ces agglomérations parmi **les territoires les plus attractifs de leur catégorie en France**.

Exemples de projets significatifs 2025



Énergie renouvelable

Poitiers (86)

Extension de site visant à doubler la production d'énergies renouvelables (éolien 70%, photovoltaïque 20 % et hydroélectrique)



Énergie renouvelable

Tartas (40)

Implantation d'un site de production de carburants aériens durables de synthèse. Le CO2 biogénique nécessaire à la production sera fourni par l'américain Ryam¹.



Énergie renouvelable

Magnac-Laval (87)

Construction du plus grand parc agrivoltaïque de France. La centrale solaire combinera production d'énergie et élevage ovin



TÉLÉCHARGER

75

Indicateurs

Chiffres utilisés pour la construction de l'indice d'attractivité & résilience Arthur Loyd

50

Métropoles & agglomérations

Passées au crible

+30

Sources

De données officielles ou reconnues, les plus récentes au moment du traitement statistique

82 %

De la population

Française des aires d'attraction de plus de 100 000 habitants pour le classement

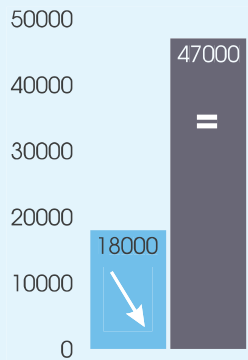
Arthur
Loyd

LE MARCHÉ DES
BUREAUX

LE MARCHÉ DES BUREAUX POITIERS

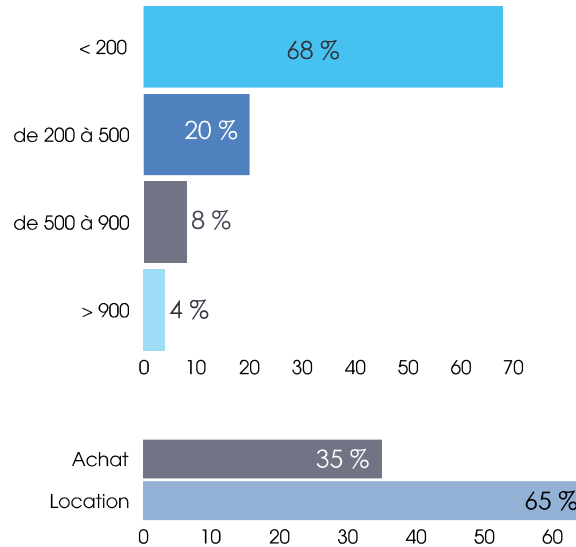
SYNTHÈSE

█ Demande placée M²
█ Offre disponible M²

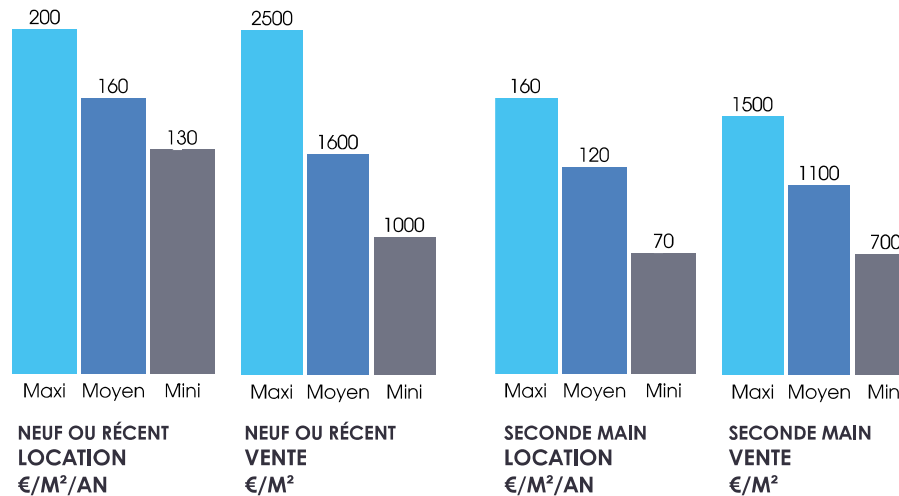


Ambroise SEINCE
CONSULTANT BUREAUX
POITIERS

ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



VALEURS EN €



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ



Le marché des bureaux en 2025 s'inscrit dans une dynamique de ralentissement, marquée par une baisse des volumes commercialisés tant à l'échelle locale que nationale. Cette contraction s'explique principalement par un contexte économique incertain, caractérisé par une croissance modérée, une instabilité politique et une certaine frilosité des acteurs économiques.

À l'échelle nationale, la demande placée à la location recule d'environ 9 %, confirmant une tendance généralisée. Sur le marché poitevin, la demande placée sur ce segment a diminué d'environ 14 %, avec une majorité de transactions portant sur des surfaces inférieures à 500 m², traduisant une stratégie d'optimisation des coûts des entreprises.

En effet, de nombreux utilisateurs privilégient désormais la réduction de leurs surfaces afin de limiter leurs charges d'exploitation, dans un contexte de rationalisation immobilière et d'évolution des modes de travail.

Le marché est clairement favorable aux utilisateurs, avec une offre abondante favorisant la mise en concurrence des biens. Les preneurs et les acquéreurs bénéficient ainsi de conditions plus avantageuses, tant à la location qu'à l'acquisition. À Poitiers, cette situation se traduit par une part significative des transactions réalisées à l'achat (environ 35 %), illustrant un regain d'intérêt pour l'acquisition. Cette dynamique est notamment portée par des utilisateurs souhaitant sécuriser leurs locaux, mais aussi par des investisseurs attirés par des niveaux de rendement encore attractifs sur le marché local.

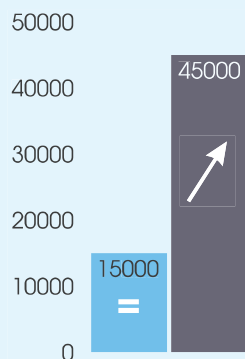
LE MARCHÉ DES BUREAUX

NIORT

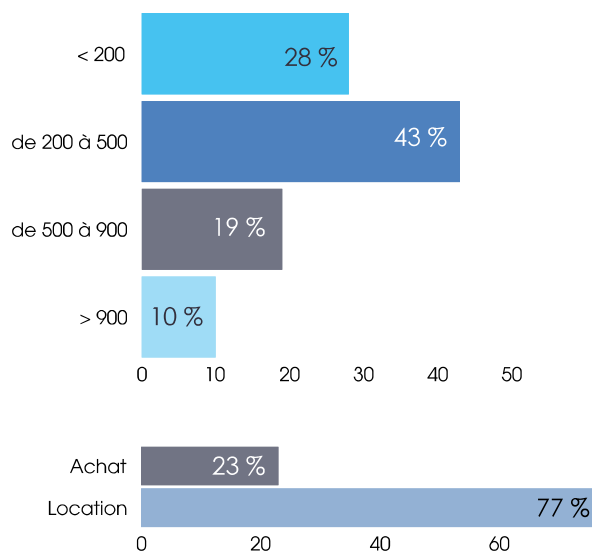


SYNTHÈSE

- Demande placée M²
- Offre disponible M²



ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ

Le marché de l'immobilier de bureaux à Niort en 2025 s'inscrit dans la **continuité de 2024**, dans un contexte toujours marqué par la prudence des utilisateurs et des volumes de commercialisation modérés. La demande se concentre majoritairement sur les petites surfaces : les commercialisations inférieures à 500 m² représentent l'essentiel de l'activité, traduisant un besoin accru de flexibilité et de maîtrise des coûts.

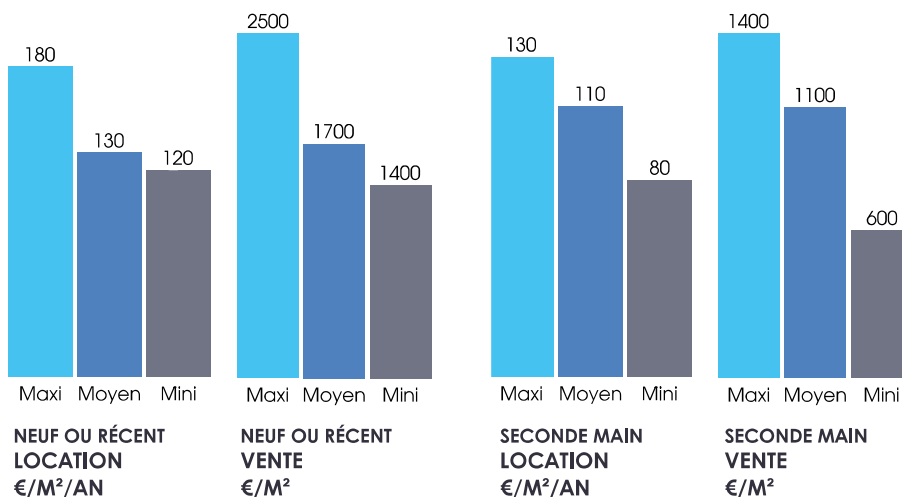
La location domine largement le marché, avec une part très majoritaire des transactions, tandis que l'acquisition reste plus limitée. Ce positionnement reflète la réserve des entreprises face aux incertitudes économiques. En parallèle, l'offre disponible demeure nettement supérieure à la demande placée, confirmant un déséquilibre persistant du marché.

Les valeurs des bureaux restent globalement stables à Niort, mais varient selon les types de biens et leur emplacement. Les bureaux récents et bien situés, proches des grands axes de l'agglomération, se louent et se vendent plus cher, grâce à leur attractivité et à une faible vacance.

À l'inverse, les biens plus anciens ou en périphérie sont plus difficiles à commercialiser et voient leurs prix s'ajuster à la baisse. Cela accentue l'écart entre les zones tertiaires du centre et les secteurs moins dynamiques.

Ainsi, 2025 apparaît davantage comme une phase de stabilisation que de reprise. Les fondamentaux restent fragiles, avec une demande sélective et une offre abondante. Les perspectives pour 2026 laissent entrevoir une poursuite du ralentissement, avec des volumes attendus en baisse et un marché qui devrait rester sous pression.

VALEURS EN €



Capucine CHAMEREAU

CONSULTANTE BUREAUX
NIORT

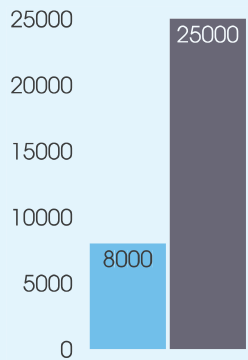
LE MARCHÉ DES BUREAUX

LA ROCHE-SUR-YON

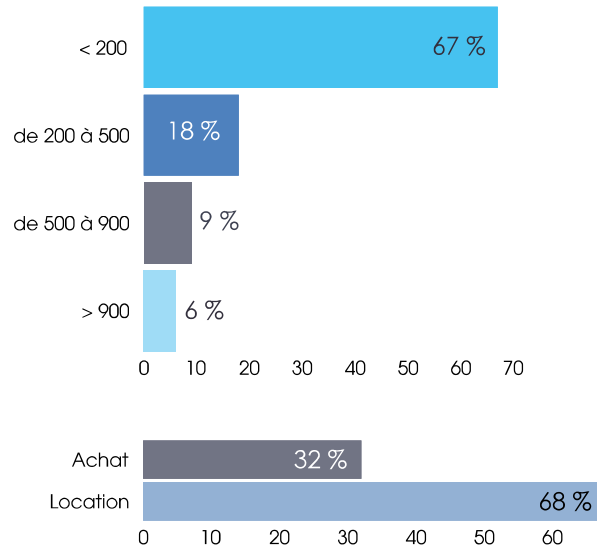


SYNTHÈSE

█ Demande placée M²
█ Offre disponible M²



ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ



Le marché des bureaux à La Roche-sur-Yon est aujourd'hui plus complexe et clairement déséquilibré.

Ces dernières années ont été marquées par la livraison de nombreux immeubles neufs, augmentant fortement l'offre disponible. Cette production importante n'a pas été suivie par la demande, qui reste faible aussi bien à la location qu'à l'achat.

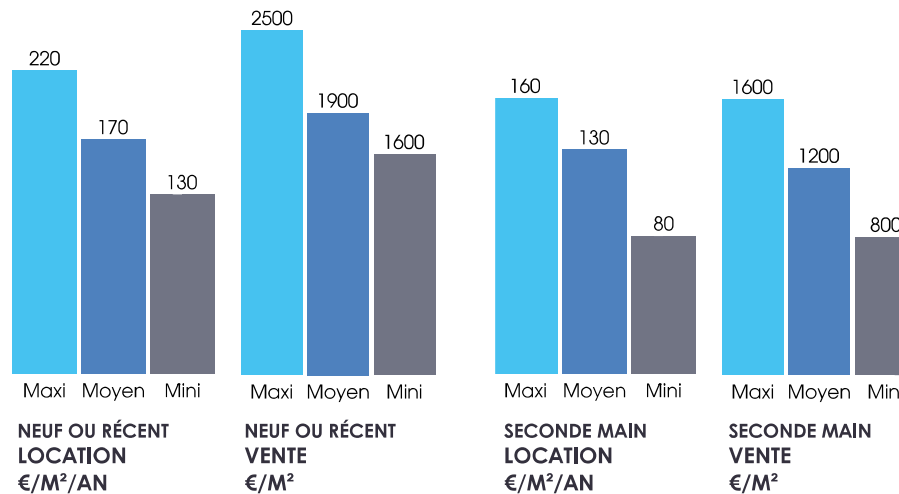
La demande exprimée reste limitée et concerne principalement des besoins très ciblés, avec des prises de décision souvent repoussées. Dans ce contexte, plusieurs plateaux, notamment dans le neuf ou le récent, restent vacants et peinent à trouver preneur. L'existant n'est pas épargné, avec un stock de bureaux disponibles toujours élevé. Ce déséquilibre s'explique par un manque de dynamisme économique sur ce segment et par l'évolution des modes de travail, réduisant les besoins en surfaces tertiaires traditionnelles.

Le marché reste donc attentiste, avec des délais de commercialisation allongés, des arbitrages plus prudents et une visibilité limitée à court terme, dans l'attente d'un redémarrage de la demande.

Après une période très calme, le marché des bureaux montre toutefois les premiers signes de reprise. Depuis quelques mois, les sollicitations sont plus nombreuses et les projets commencent à réapparaître, même s'ils restent encore mesurés.

Les attentes sont donc prudentes mais réelles. Cette dynamique naissante pourrait se confirmer dans les prochains mois et permettre un redémarrage plus durable du marché. Les prochains mois seront déterminants pour savoir si ces premiers signaux s'inscrivent dans la durée.

VALEURS EN €



Kylian BOIVINEAU

CONSULTANT BUREAUX
LA ROCHE-SUR-YON

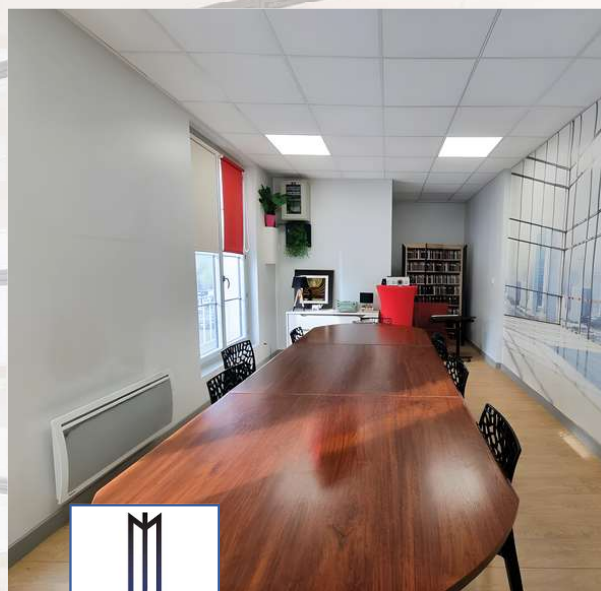
TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES DU MARCHÉ



📍 Poitiers (86)

📏 323 m²

■ Vente



📍 Poitiers (86)

📏 100 m²

■ Location



📍 Chauray (79)

📏 432 m²

■ Location

OFFRES DISPONIBLES



📍 Poitiers (86)
📏 676 m²
■ Vente



📍 François (79)
📏 564 m²
■ Vente



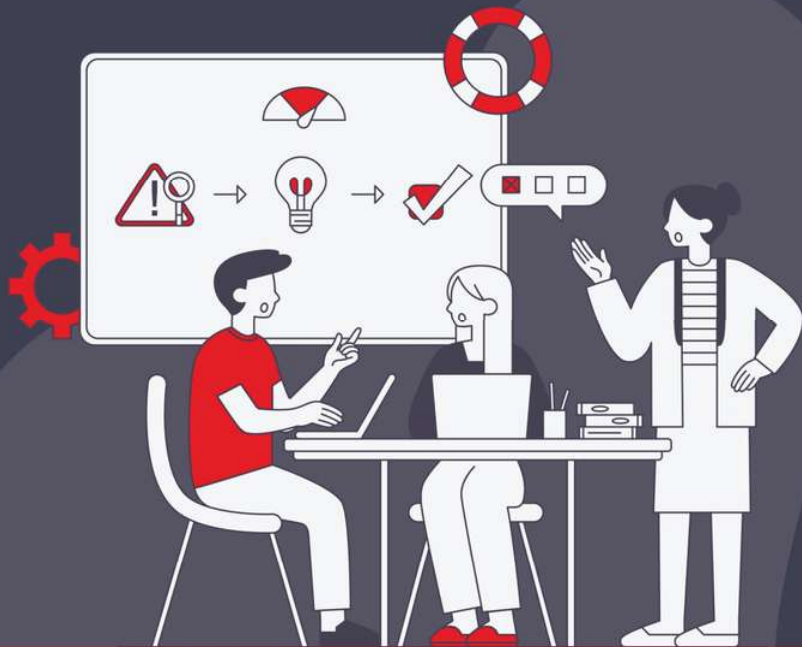
📍 La Roche-sur-Yon, zone nord (85)
📏 R+2 : 209 m² / R+3 : 209 m²
■ Location - Vente

JRS
GESTION

Gestion Locative
Asset Management

VALORISEZ SÉCURISEZ SIMPLIFIEZ

la gestion de vos
actifs professionnels



UN SERVICE 100% DÉDIÉ À L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

POURQUOI CHOISIR JRS GESTION ?

Votre patrimoine professionnel
mérite l'excellence !



SÉRÉNITÉ

Libérez-vous, on s'occupe de tout.



SÉCURITÉ

Des actes conformes, une gestion encadrée.



PERFORMANCE

Revenus optimisés, charges maîtrisées.



33 propriétaires accompagnés
14-0 lots en gestion
Compétence, proximité, réactivité.

LA GESTION LOCATIVE, CLÉ EN MAIN.

Une gestion professionnelle, simple, efficace.

LOCATION & RELATION LOCATAIRE

- Mise en publicité immédiate
- Sélection rigoureuse des dossiers
- Suivi continu tout au long du bail

COMPTABILITÉ & FINANCES

- Appel et encaissement des loyers
- Quittances, régularisations
- Préparation à la déclaration fiscale
- Transmission d'un compte rendu clair chaque mois

ADMINISTRATIF & JURIDIQUE

- Rédaction des baux, états des lieux, renouvellements
- Suivi des impayés, relances, contentieux

Coût réduit à partir de
3.9%^{HT} des encaissements.

L'ASSET MANAGEMENT, NOTRE PLUS-VALUE.

Suivi technique, anticipation, valorisation :
un pilotage complet pour des actifs qui
prennent de la valeur.

- Suivi technique & maintenance proactive
- Veille hygiène, sécurité & conformité réglementaire
- Optimisation des contrats techniques
- Anticipation et pilotage des travaux
- Suivi de la performance et valorisation continue



Un accompagnement sur-mesure
pour des actifs pérennes
et rentables.

UNE ÉQUIPE DÉDIÉE, DES RÉSULTATS CONCRETS.

Une équipe réactive, engagée à vos côtés.



Charlotte Proserpi

Responsable Gestion & Asset Management

c.proserpi@arthur-loyd.com



Elodie Devienne

Juriste

e.devienne@arthur-loyd.com



Victor Chauveur

Assistant Asset Management

v.chauveur@arthur-loyd.com



Notre mission :
simplifier votre quotidien
et valoriser vos actifs.

Prenons rendez-vous pour
une étude personnalisée
de vos actifs.

NOS CABINETS

POITIERS

1 rue Henri Oudin
(siège de JRS Gestion)

NIORT

493 avenue
de Paris

LA ROCHE-SUR-YON

7 boulevard
Louis Blanc

UN TÉLÉPHONE • 05 49 52 20 20



Arthur
Loyd

LE MARCHÉ DU
COMMERCE

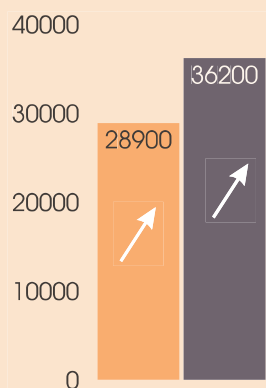
LE MARCHÉ DU COMMERCE

POITIERS

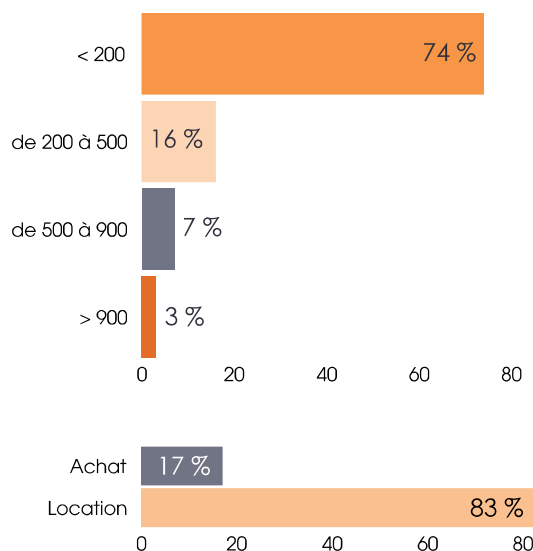


SYNTHÈSE

- Demande placée M²
- Offre disponible M²



ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ

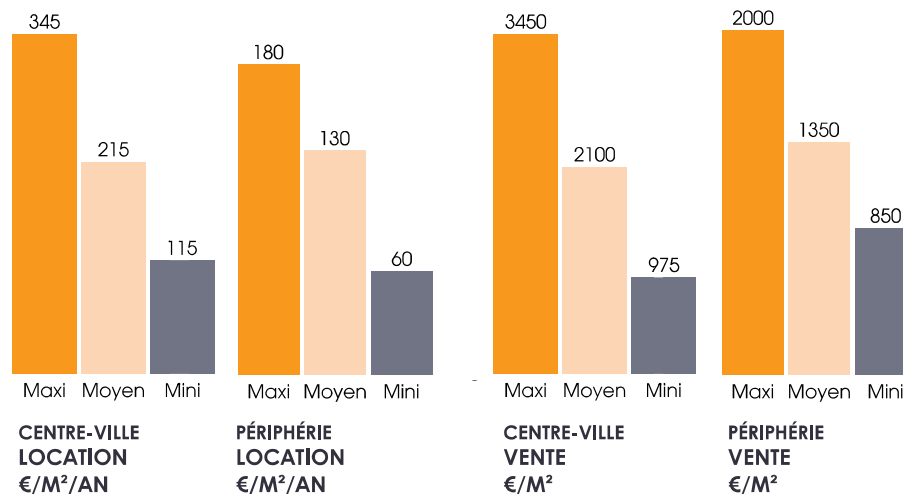


En 2025, le marché du commerce à Poitiers confirme les tendances observées en 2024, dans un contexte marqué par **une demande globalement plus prudente dans de nombreux secteurs d'activité**. Le prêt-à-porter demeure très fragilisé, avec un ralentissement des projets d'implantation et plusieurs fermetures enregistrées au cours de l'année.

Nous notons une **attractivité croissante des zones périphériques, où les loyers plus accessibles, une meilleure visibilité et une accessibilité renforcée avec des stationnements adaptés aux attentes de la clientèle**, séduisent les enseignes. **Toutefois, malgré cet intérêt, la demande reste modérée** et le volume de recherches reste assez faible sur ces secteurs. **La demande se concentre sur des surfaces inférieures à 200 m², les utilisateurs cherchant à optimiser les coûts d'exploitation et à maîtriser les charges**. À l'inverse, certains secteurs conservent une réelle dynamique, notamment la restauration, la restauration rapide, les boulangeries, les activités de loisirs et les commerces de services (agence d'intérim, mutuelle...). **La demande placée progresse en 2025, grâce à la commercialisation de grandes surfaces à Chasseneuil-du-Poitou et dans la galerie Beaulieu**.

Parallèlement, **l'offre disponible augmente suite à la libération de locaux dans les secteurs les plus fragiles**. C'est particulièrement visible en **centre-ville, où des emplacements secondaires ont des délais de commercialisation plus longs**. Concernant les valeurs de vente et de location, on observe une **tendance baissière en centre-ville et en périphérie**. Malgré tout, **les valeurs locatives restent stables sur les meilleurs emplacements**. Nous notons aussi, sur le marché locatif, une **demande croissante d'accompagnement de la part des preneurs, pour les travaux, les aménagements ou encore les conditions locatives**.

VALEURS EN €



Arthur GENDRON

CONSULTANT COMMERCES

POITIERS

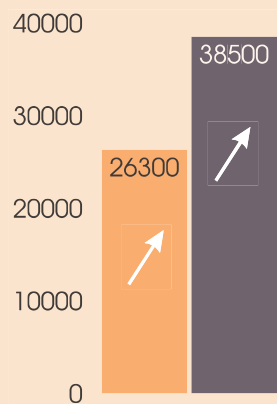
LE MARCHÉ DU COMMERCE

NIORT



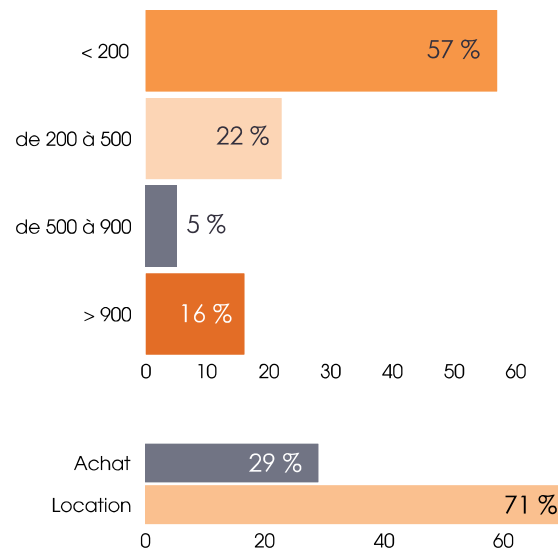
SYNTHÈSE

- █ Demande placée M²
- █ Offre disponible M²

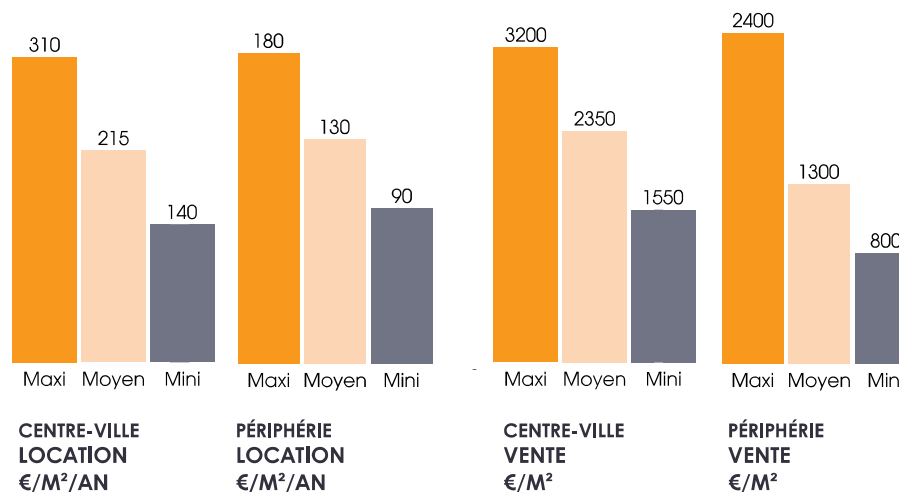


Charlie FIOT
CONSULTANT COMMERCES
NIORT

ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



VALEURS EN €



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ



En 2025, le marché du commerce à Niort s'inscrit dans la continuité des dynamiques observées ces dernières années, avec des tendances qui se confirment, voire s'accroissent. La demande globale demeure orientée légèrement à la hausse, traduisant un contexte économique encore incertain ainsi que des mutations structurelles des modes de consommation. Elle se concentre principalement sur des surfaces commerciales de petite taille, mieux adaptées aux contraintes actuelles des exploitants, et s'exprime majoritairement sous forme locative, les porteurs de projets privilégiant des solutions plus flexibles et moins engageantes à long terme.

Le secteur du prêt-à-porter a été très impacté par la crise, entraînant de nombreuses fermetures et fragilisant durablement plusieurs enseignes. Cette évolution a des conséquences directes sur le centre-ville, historiquement structuré autour de cette offre commerciale, qui connaît aujourd'hui une baisse d'attractivité. Dans ce contexte, le renouvellement du tissu commercial apparaît comme un enjeu central. Il pourrait notamment s'appuyer sur l'implantation de nouveaux usages et de secteurs d'activité diversifiés, tels que les services, la restauration, les loisirs ou encore les activités expérientielles, afin de répondre à l'évolution des attentes des consommateurs et de

contribuer à la redynamisation du cœur de ville.

Par ailleurs, l'offre commerciale poursuit son rééquilibrage à l'échelle de l'agglomération, en particulier entre les zones de Mendès-France, Chauray et La Mude.

Cette recomposition progressive des pôles commerciaux traduit une évolution des stratégies d'implantation ainsi que des comportements de consommation, conduisant à une organisation plus diffuse et mieux répartie des activités commerciales sur le territoire.

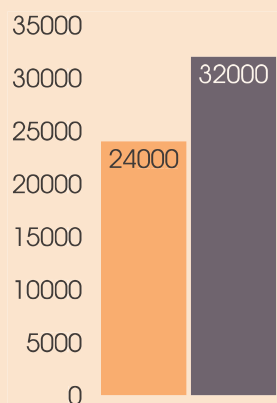
LE MARCHÉ DU COMMERCE

LA ROCHE-SUR-YON



SYNTHÈSE

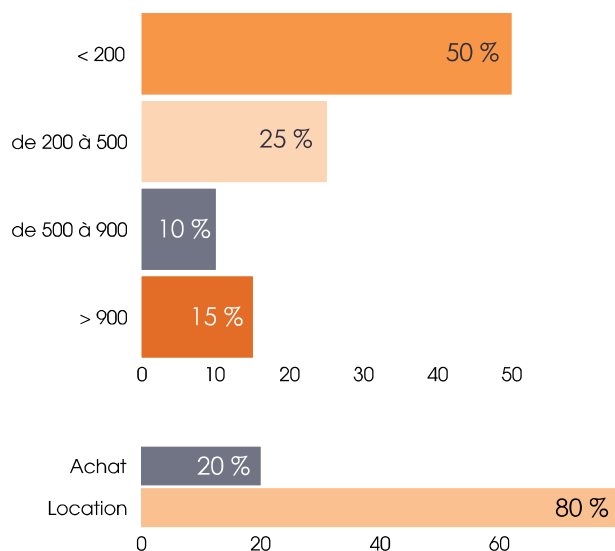
- Demande placée M²
- Offre disponible M²



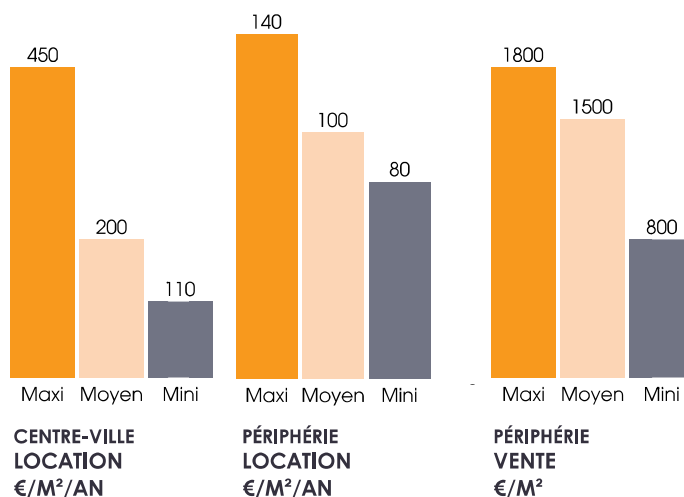
Kilyan BOIVINEAU

CONSULTANT COMMERCES
LA ROCHE-SUR-YON

ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



VALEURS EN €



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ



Le marché des locaux commerciaux à La Roche-sur-Yon s'inscrit dans **un contexte économique toujours tendu, même si certains signaux restent positifs.**

Le centre-ville montre un regain de dynamisme, avec une vacance en légère baisse par rapport à l'an dernier, signe d'une meilleure rotation des cellules et d'un intérêt renouvelé pour les bons emplacements.

Toutefois, il reste encore des locaux disponibles, situation largement liée à la prudence actuelle des porteurs de projets. Les commerçants hésitent davantage à s'engager et les conditions de financement se durcissent, les banques accordent plus difficilement les prêts. Par ailleurs, **les enseignes orientent majoritairement leurs recherches vers les zones commerciales et retail périphériques, jugées plus sécurisantes grâce à leur visibilité et leur accessibilité.**

Les recherches en centre-ville existent encore, mais elles sont moins nombreuses et concernent des projets plus ciblés, avec des critères précis sur l'emplacement et la configuration des locaux.

Aux Sables-d'Olonne, le marché est aujourd'hui sous tension. Il y a peu de locaux commerciaux disponibles, ce qui limite les possibilités pour les porteurs de projets.

On observe en revanche davantage de fonds de commerce à la vente que de murs vacants.

La demande reste soutenue, portée principalement par des enseignes locales déjà en place, qui cherchent à sécuriser leur emplacement.

Les recherches **se concentrent surtout sur l'achat des murs, considéré comme une solution pour pérenniser l'activité et mieux maîtriser les charges.**

LE MARCHÉ DU COMMERCE

FOCUS CENTRE-VILLE LA ROCHELLE



FOCUS

Réalisé en avril 2026, en s'appuyant à la fois sur :

- des données de marché,
- des observations terrain,
- une enquête menée auprès des commerçants du centre-ville par quatre étudiants de BTS NDRC du Lycée Saint-Exupéry.

Cette approche permet de croiser les indicateurs de marché avec le ressenti concret des acteurs économiques implantés sur le secteur.



Stéphane CAMPET

CONSULTANT COMMERCES
LA ROCHELLE

“

Le centre-ville de La Rochelle présente une commercialité solide, portée par une clientèle mixte: habitants, touristes, étudiants, résidents secondaires.

Les commerçants interrogés considèrent majoritairement leur emplacement comme satisfaisant à très satisfaisant, traduisant une confiance globale dans le potentiel économique du centre-ville rochelais.

EMPLACEMENTS N°1

Les emplacements n°1, principalement situés :

- rue du Temple,
- rue des Gentilshommes,
- rue du Palais,
- rue Saint-Yon,
- et rue des Merciers,

concentrent les flux piétons les plus importants ainsi que les valeurs locatives les plus élevées.

Les loyers constatés sur ces secteurs premium atteignent généralement entre 600 et 1 000 €/m²/an HT HC pour les petites surfaces bénéficiant d'une excellente visibilité commerciale.

EMPLACEMENTS N°1 BIS

Les emplacements n°1 bis, notamment :

- autour du marché central,
- rue du Minage,
- rue Dupaty,
- rue Saint-Nicolas,
- rue Saint-Sauveur,

présentent des valeurs locatives plus accessibles comprises entre 200 et 500 €/m²/an HT HC, selon :

- le flux piéton,
- la qualité du local,
- la configuration,
- et le linéaire vitrine.

Le secteur du marché bénéficie toutefois d'une attractivité renforcée pour les activités de restauration, pouvant rapprocher certains emplacements des valeurs observées en emplacement n°1.

L'étude met également en évidence :

- une faible vacance commerciale, estimée à environ 5 % ;
- une relative stabilité des commerçants en place ;
- ainsi qu'un faible volume de projets de déménagement à court terme.

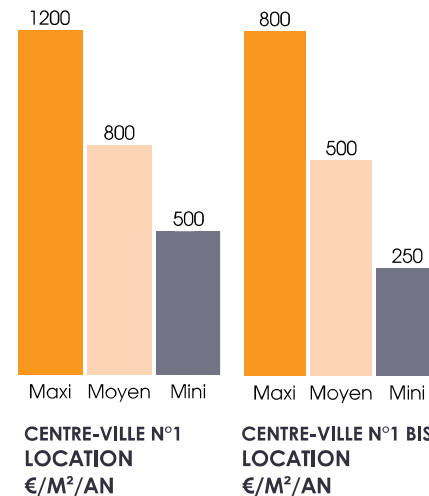
Plusieurs commerçants évoquent néanmoins :

- des niveaux de loyers élevés,
- certaines contraintes d'accessibilité,
- et, ponctuellement, l'état de certains locaux commerciaux.

Globalement, le centre-ville de La Rochelle conserve un positionnement commercial particulièrement favorable à l'échelle des villes moyennes françaises, avec une attractivité durable pour :

- les enseignes nationales,
- les investisseurs,
- et les commerces indépendants qualitatifs.

VALEURS EN €



INVESTISSEMENT EN CENTRE-VILLE

Les dernières transactions sur des locaux commerciaux loués en centre-ville font apparaître des **taux de capitalisation compris entre 7 % et 8 %**, selon :

- l'emplacement,
- la qualité du locataire,
- la durée résiduelle du bail,
- et le niveau de loyer.

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES DU MARCHÉ



📍 Poitiers (86)
📏 400 m²
📍 Location



📍 Poitiers (86)
📏 253 m²
📍 Location



📍 Poitiers (86)
📏 383 m²
📍 Location

OFFRES DISPONIBLES



📍 **Azay-le-Brûlé (79)**
🏗️ **200 m²**
🟠 Location



📍 **Luçon (85)**
🏗️ **570 m²**
🟠 Vente



📍 **Saint-Benoît (86)**
🏗️ **685 m²**
🟠 Vente



Arthur
Lloyd

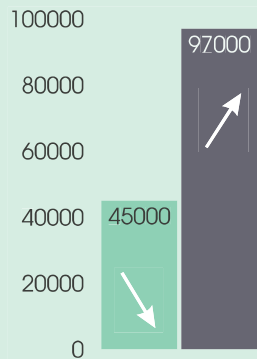
LE MARCHÉ DE
L'ACTIVITÉ

LE MARCHÉ DE L'ACTIVITÉ POITIERS



SYNTHÈSE

- Demande placée M²
- Offre disponible M²

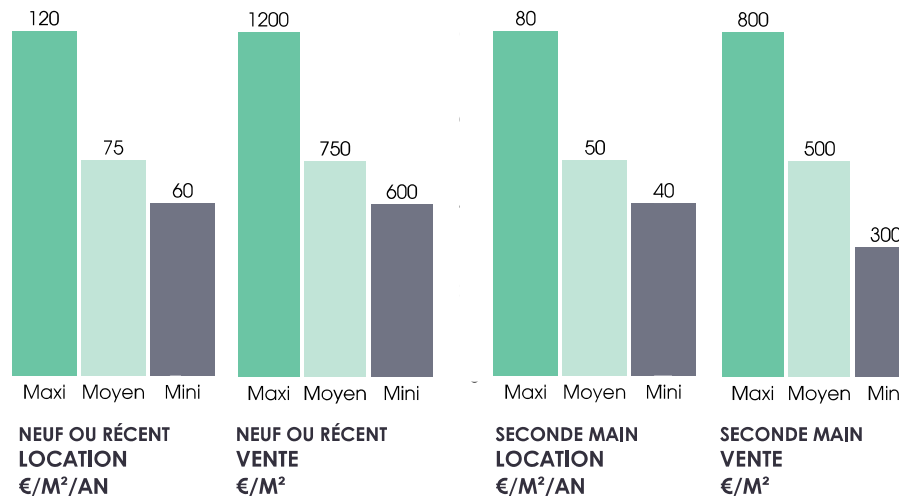


Alban THIBAULT
CONSULTANT LOCAUX D'ACTIVITÉ
POITIERS

ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



VALEURS EN €



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ



Le marché des locaux d'activité à Poitiers reste résilient dans un contexte économique encore incertain. L'offre disponible atteint environ 97 000 m², un volume qui laisse une marge de choix dans les usages et l'aménagement, mais qui ne correspond pas toujours aux besoins opérationnels des utilisateurs. L'offre se concentre au sein des zones d'activités structurantes de l'agglomération, la Z.I. de la République et la Z.I. des Temps Modernes. La demande se positionne en majorité sur les petites et moyennes surfaces : 58 % des transactions concernent des biens inférieurs à 500 m², avec une tension persistante sur les locaux de moins de 200 m². Les surfaces intermédiaires et supérieures représentent 20 % et 22 % de la demande, traduisant une activité plus diffuse sur les grands formats.

La location domine, 71 % des transactions, illustrant une recherche de souplesse dans les choix immobiliers. Au global, le marché pictavien apparaît moins contraint en volume qu'en qualité : les actifs bien situés et fonctionnels se commercialisent rapidement, les autres nécessitent des ajustements. Les valeurs locatives s'établissent en moyenne à 50 €/m²/an, avec des variations selon l'emplacement et l'état des biens. À la vente, le marché se situe entre 400 et 800 €/m², avec une attractivité renforcée pour les actifs récents et immédiatement exploitables.

Châtelleraut offre de belles alternatives. Disponibilités foncières plus importantes et conditions économiques plus accessibles : moyenne constatée, 40 €/m². L'offre répond à des besoins en m² plus importants, notamment pour l'industrie et la logistique. Châtelleraut se positionne comme un marché secondaire actif qui bénéficie d'une accessibilité stratégique. Il capte une demande d'utilisateurs recherchant des surfaces importantes ou des conditions économiques attractives.

LE MARCHÉ DE L'ACTIVITÉ

NIORT

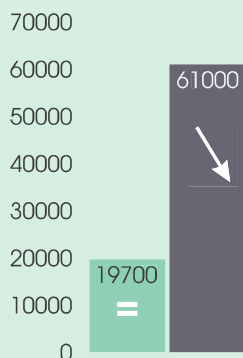


SYNTHÈSE

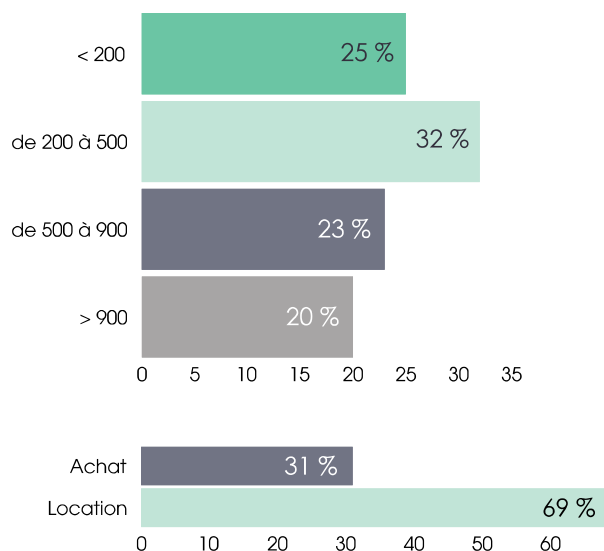


■ Demande placée M²

■ Offre disponible M²



ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ



Dans un contexte économique compliqué, le marché des locaux d'activité à Niort fait preuve d'une certaine solidité en 2025. L'offre reste mesurée et globalement équilibrée sur les zones structurantes grâce aux nouvelles constructions sur Mendès France. Même si des écarts commencent à se dessiner selon les localisations.

Les transactions se concentrent principalement sur des surfaces inférieures à 500 m². Le segment des petites surfaces, en particulier sous les 200 m², demeure très sollicité, porté par les artisans, les petites entreprises et le développement des activités liées au e-commerce. À l'inverse, les offres pour les surfaces supérieures à 1 000 m² se maintiennent, soutenue notamment par les besoins en logistique et par la position stratégique de Niort sur l'arc Atlantique.

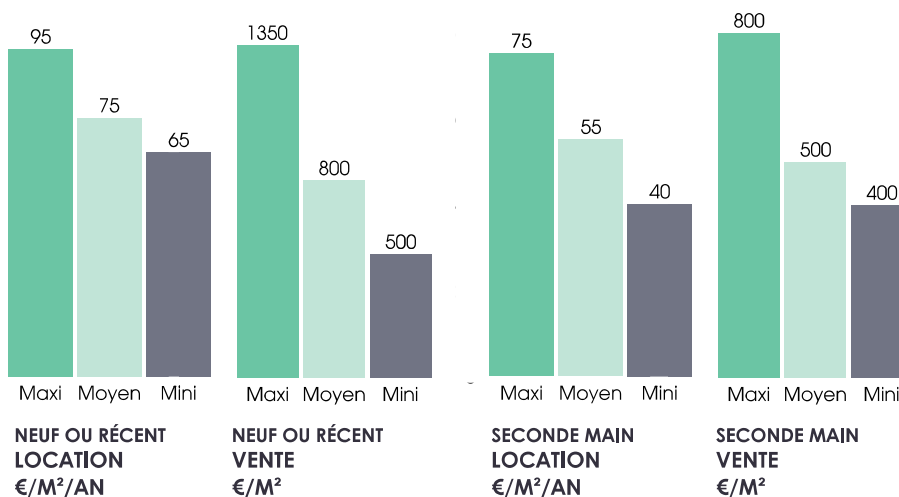
Les valeurs locatives connaissent un léger réajustement à la baisse, tout en restant soutenues pour les actifs récents ou offrant des prestations qualitatives. Cette tendance montre que les utilisateurs sont plus exigeants et accordent davantage d'importance aux caractéristiques des biens.

Malgré un environnement économique incertain, le marché des locaux d'activité à Niort confirme ainsi sa résilience en 2025.

L'offre reste contenue et globalement bien répartie, malgré des évolutions en cours. Le dynamisme des petites surfaces se confirme, tandis que les grandes surfaces conservent un bon équilibre, soutenues par la logistique.

Dans ce contexte, anticiper les évolutions du marché sera essentiel pour maintenir son attractivité.

VALEURS EN €



Charlie FIOT

CONSULTANT LOCAUX D'ACTIVITÉ
NIORT

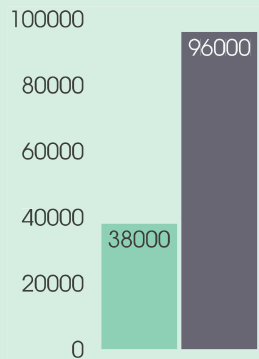
LE MARCHÉ DE L'ACTIVITÉ

VENDÉE



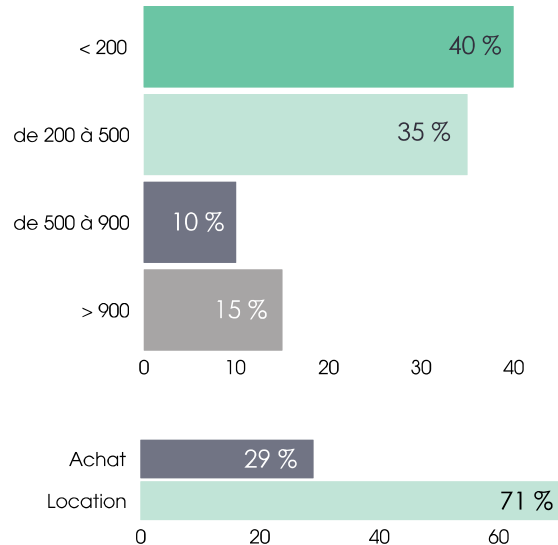
SYNTHÈSE

■ Demande placée M²
■ Offre disponible M²



Mathilde BERTIN
CONSULTANTE LOCAUX D'ACTIVITÉ
LA ROCHE-SUR-YON

ANALYSE DE LA DEMANDE EN M²



NOTRE LECTURE DU MARCHÉ

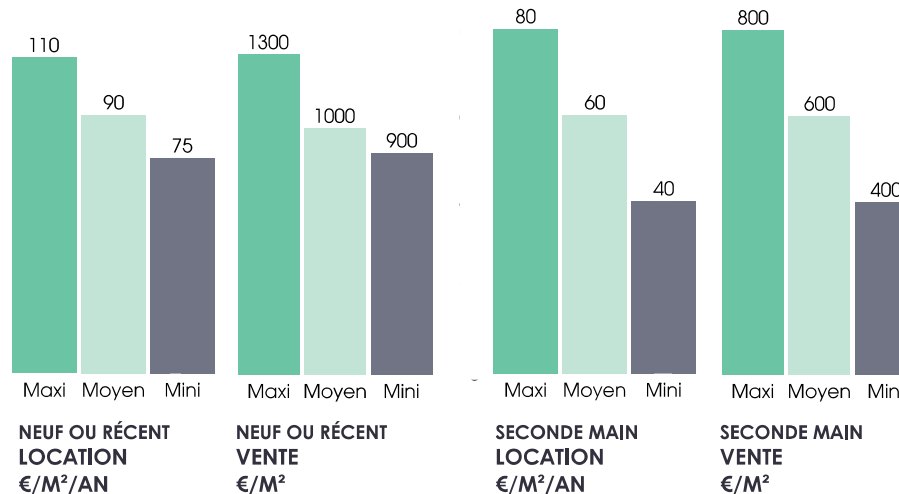


Le marché des locaux d'activité en Vendée reste marqué par un **déséquilibre entre l'offre et la demande** : environ **96 000 m² disponibles pour 38 000 m² placés**. L'offre peut sembler **confortable**, mais elle n'est **pas toujours en adéquation avec les besoins réels**. La demande se concentre principalement sur les **petites et moyennes surfaces** : 40 % des recherches concernent des surfaces inférieures à 200 m², 35 % entre 200 et 500 m², soit 75 % en dessous de 500 m². Les grandes surfaces restent plus marginales (15 % au-delà de 900 m²), **confirmant un marché porté par les TPE/PME**.

La location est largement dominante avec 71 % des intentions contre 29 % pour l'achat, traduisant une recherche de flexibilité et une prudence vis-à-vis de l'engagement immobilier. L'offre disponible à la vente est également très limitée sur les secteurs les plus recherchés (la Roche-sur-Yon, les Sables d'Olonne...), en particulier sur les petites et moyennes surfaces.

Dans l'ensemble, il ne s'agit pas d'un marché tendu en volume, mais d'un marché sélectif : les biens bien situés, fonctionnels et en bon état sont rapidement absorbés, tandis que les autres restent plus longtemps en commercialisation.

VALEURS EN €



Aux Sables-d'Olonne, le marché est nettement plus contraint. L'offre reste faible, aussi bien en location qu'à la vente, alors que la demande est bien présente, soutenue par l'attractivité de la zone.

Dans les faits, les biens disponibles sont peu nombreux et, lorsqu'ils correspondent aux attentes (emplacement, visibilité, état), ils sont rapidement pris. Cette rareté entretient une vraie tension sur le marché.

Les entreprises doivent alors ajuster leurs critères, accepter des surfaces moins adaptées ou élargir leur recherche vers les secteurs voisins.

TRANSACTIONS SIGNIFICATIVES DU MARCHÉ



📍 ZI République Poitiers (86)
📏 2908 m²
■ Vente



📍 Mignaloux-Beauvoir (86)
📏 3243 m²
■ Vente



📍 Chasseneuil-du-Poitou (86)
📏 2475 m²
■ vente

OFFRES DISPONIBLES



📍 **Biard (86)**
🏠 **772 m²**
🟢 Location



📍 **Échiré (79)**
🏠 **450 m²**
🟢 Vente



📍 **Essarts-en-Bocage (85)**
🏠 **5450 m²**
🟢 Vente

NOTE CONJONCTURELLE ET PROSPECTIVE

MARCHÉ DE L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL 2026

L'année **2026** s'inscrit dans un contexte économique et géopolitique particulièrement incertain, qui continue de peser fortement sur le marché de l'immobilier professionnel. **Qu'il s'agisse des transactions à la vente, des commercialisations locatives ou encore de l'investissement, l'activité enregistre un net ralentissement en ce 1er trimestre 2026, avec des volumes en recul estimés à près de 40 %.**

À ce stade, les perspectives macroéconomiques et internationales ne permettent pas d'envisager un retournement significatif de tendance au cours de l'année 2026. **La prudence des entreprises, le ralentissement de la consommation ainsi que les tensions persistantes sur les coûts de financement continueront vraisemblablement à limiter les prises de décision immobilières.**

Une analyse plus fine du marché fait toutefois apparaître **des disparités territoriales importantes. Les plus fortes contractions concernent principalement les grandes métropoles, où l'absence de commercialisation de grandes surfaces, notamment supérieures à 1 000 m², pénalise fortement les volumes.**

À l'inverse, sur les marchés de nos villes moyennes, animés par des transactions portant sur des surfaces beaucoup plus modestes, devraient se montrer plus résilients et relativement préservés.

Par conséquent, dans une économie en phase de ralentissement, le développement des marchés locaux reposera peu sur l'implantation de nouvelles enseignes ou de groupes extérieurs. Le dynamisme immobilier sera principalement alimenté par des mouvements endogènes, avec des entreprises déjà implantées qui chercheront à optimiser ou repositionner leurs locaux.

Dans ce contexte, **le marché devra répondre à une logique d'opportunité et d'exigence accrue des utilisateurs. Les actifs capables de générer de l'activité seront avant tout ceux répondant précisément aux standards actuels des preneurs.** Cette **tendance est particulièrement marquée sur le marché des bureaux**, où les utilisateurs recherchent désormais des locaux offrant un excellent état général, une forte luminosité, des équipements de climatisation performants, ainsi qu'une accessibilité facilitée par des solutions

de stationnement adaptées, incluant notamment des bornes de recharge électrique.

Plus que jamais, la qualité intrinsèque des actifs constituera un facteur déterminant de commercialisation. Les biens ne répondant pas à ces critères risquent de subir une vacance prolongée et une pression baissière sur les valeurs.

À l'inverse, les utilisateurs se montrent disposés à accepter des niveaux de loyers plus élevés dès lors que les prestations proposées répondent pleinement à leurs attentes et aux nouveaux usages.

Le marché évolue ainsi vers une polarisation accrue entre actifs qualitatifs, attractifs et valorisés, et actifs obsolètes nécessitant des investissements significatifs pour rester compétitifs.

Eric Terrière Emmanuel Ferru

Dirigeants associés,
Arthur Loyd Poitou Atlantique

LEXIQUE

■ LOCAL D'ACTIVITÉ

Local à usage de stockage et/ou de production.

■ EMPLACEMENT N°1

Axe commercial incontournable, bénéficiant de flux importants, où se positionnent une demande importante et les enseignes nationales.

■ EMPLACEMENT N°1 BIS

Axe commercial incontournable, bénéficiant de flux importants, où se positionne une demande importante de la part des indépendants et des affiliés.

■ EMPLACEMENT N°2

Axe commercial bénéficiant de moins de flux et de demande que les axes n°1 et n°1 bis.

■ DEMANDE PLACÉE

Somme des m² effectivement commercialisés annuellement.

■ HT

Hors TVA.

■ TAUX DE VACANCE

Rapport entre le nombre d'emplacements commerciaux inoccupés pour une période indéterminée et le nombre total d'emplacements sur la zone étudiée.

■ RETAIL PARK

Ensemble commercial à ciel ouvert, réalisé et géré comme une unité. Il comprend au moins 5 unités locatives et sa surface est supérieure à 3 000 m² SHON (Surface Hors Oeuvre Nette).

■ VALEUR LOCATIVE

Moyenne pondérée par la surface prise à la location.

■ VALEUR VÉNALE

Elle correspond au prix auquel un bien ou un droit immobilier pourrait être raisonnablement cédé en cas de vente amiable ou au moment de l'expertise.

■ HC

Hors Charges.

■ COMMERÇANT AFFILIÉ

Ce sont tous les points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes, liées à une tête de réseau par un contrat commission-affiliation. Le commerçant n'est pas propriétaire de son stock, il ne choisit pas la marchandise et les prix de vente sont imposés. La propriété de la marchandise passe directement de la tête de réseau au client. Le commissionnaire-affilié est alors rémunéré à la commission.

■ COMMERÇANT FRANCHISÉ

Entreprises juridiquement indépendantes qui bénéficient notamment du savoir-faire et de l'enseigne du franchiseur dans le cadre d'un contrat de franchise. Les points de vente utilisent l'enseigne dans le cadre de relations contractuelles assorties de droits et d'obligations vis-à-vis du franchiseur.

■ BEFA

Bail en l'État Futur d'Achèvement.

■ VEFA

Vente en l'État Futur d'Achèvement.

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE





CRÉATEUR ^{DE} POSSIBILITÉS

POITOU ATLANTIQUE | CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

• POITIERS • CHÂTELLERAULT • NIORT • LA ROCHE SUR YON • LA ROCHELLE

■ www.arthur-loyd.com/poitou-atlantique

