

014

ÉTUDE IMMOBILIER D'ENTREPRISES
LE MARCHÉ 2014:
BILAN & PERSPECTIVES

014

LE MARCHÉ 2014 : BILAN & PERSPECTIVES

LES BUREAUX

DEMANDES & COMMERCIALISATIONS 07 L'OFFRE & LE STOCK 08
LES VALEURS 09 TRANSACTIONS 10 PERSPECTIVES 11



LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

LA DEMANDE 13 LES COMMERCIALISATIONS & L'OFFRE 14
LES VALEURS 15 TRANSACTIONS 16 PERSPECTIVES 17



LE COMMERCE

BILAN 2014 & LES VALEURS LOCATIVES 19
EMPLACEMENTS 20 PERSPECTIVES 22



L'INVESTISSEMENT

CHIFFRES 23 RENDEMENTS & TYPOLOGIES 24
TRANSACTIONS 25 PERSPECTIVES 26



PASSAGE EN MÉTROPOLE: UNE OPPORTUNITÉ POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE?

Nous avons le plaisir de vous présenter l'édition 2014 de l'étude de l'immobilier d'entreprises réalisée par la FNAIM 38.

Si certains secteurs marquent le pas, d'autres en revanche présentent encore une tendance positive.

Avec cet outil notre ambition reste et demeure :

- D'apporter notre contribution à la compréhension de nos marchés avec un outil objectif et fiable,
- de vous délivrer les grands indicateurs factuels ; volumes de transactions, stocks, répartitions géographiques,
- de dégager les grandes tendances en mettant ces éléments en perspective de manière synthétique.

Dans un contexte européen fragile, une situation nationale marquée par un incontestable ralentissement de l'activité et un environnement institutionnel local totalement nouveau, l'activité de l'immobilier professionnel à Grenoble ressent plus que jamais le besoin d'une vision claire et de repères stables.

Le passage en métropole depuis le 1^{er} janvier dernier, les transferts de compétences tel que l'économie, l'urbanisme ou les transports à l'échelon métropolitain représentent-ils un atout et une opportunité pour le développement ?

Le retard déjà constaté sur d'autres métropoles comme Lyon, Bordeaux, Toulouse ou Nantes peut-il être comblé ?

La suspension, le report ou parfois même l'abandon des grands projets structurants dans l'agglomération et dans le département ne sont-ils pas de nature à renforcer l'inquiétude des investisseurs ?

Autant de questions légitimes auxquelles les différents intervenants de cette édition 2015 et particulièrement **Christophe Ferrari** nouveau Président de la Metro se sont engagés à apporter des réponses concrètes.

Bien évidemment, il s'agit de vous proposer un support d'échange. Nous aurons le plaisir de le commenter ensemble et accueillerons bien volontiers toutes vos observations questions ou suggestions.

L'intégralité de l'étude ainsi que l'interview de l'invité de cette édition, Christophe Ferrari Président de la Metro, seront disponibles dès demain sur le site de la FNAIM



Vincent DELAUNOIS
Président de la FNAIM ISÈRE



Robert DI FOGGIA
Président de la
FNAIM ENTREPRISES 38

REMERCIEMENTS

REMERCIEMENTS

MEMBRES & PARTENAIRES

MEMBRES



PARTENAIRES



SOURCE D'INFORMATION





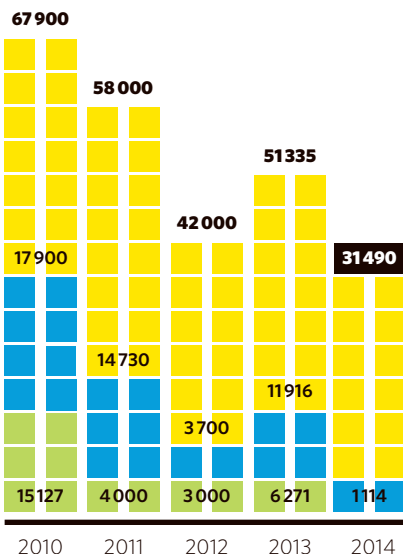
LES BUREAUX

LES BUREAUX

LA DEMANDE & LES COMMERCIALISATIONS

- 2014 constat significatif, une année compliquée avec seulement 31 490 m² de bureaux commercialisés dont 1 114 m² de neuf, contre 51 335 m² en 2013,
- Seulement 6 transactions de plus de 1 000 m².
- La transaction moyenne a baissé passant de 270 m² à 210 m² hors grandes transactions.
- Une demande morose à la location pour les surfaces entre 300 et 600 m².
- Toujours de nombreuses demandes pour les surfaces inférieures à 150 m².
- La précommercialisation reste très délicate, aucune construction lancée en 2014 hormis l'opération AXONE d'Icade à Saint-Martin-d'Hères.

- Une demande sous perfusion, lente et fluctuante.
- Les entreprises sont plus opportunistes et recherchent les meilleurs compromis au meilleur prix, principalement dans le seconde main.
- Grenoble intra muros a représenté 36 % des surfaces transactées de même que Meylan/Montbonnot. Ces trois communes avec 68 % des transactions de bureaux restent le marché fort de l'agglomération.
- Réduction des surfaces, regroupement, projets différés, les critères principaux de recherche des entreprises restent identiques aux années précédentes : la localisation, les loyers, les accès routiers, le stationnement, les transports en commun, l'image dynamique des zones d'activités, l'accessibilité.
- Les négociations sont longues, avec des accompagnements en franchises de loyers plus importantes, voire des baisses de loyer sur beaucoup de secteurs hormis Europole.
- La location a représenté 53 % des transactions contre 47 % à la vente, ce qui démontre une demande plus importante à l'achat liée à des taux d'intérêt historiquement bas.



LA DEMANDE PLACÉE

Exprimée en m²



FAITS MARQUANTS

ENTREPRISES OPPORTUNISTES
DANS LE SECONDE MAIN

REMONTÉE DES VENTES (47 %)
LIÉE À DES TAUX D'INTÉRÊT BAS

LA PRÉCOMMERCIALISATION
TRÈS DÉLICATE, UNE SEULE
CONSTRUCTION LANCÉE EN 2014

GRENOBLE INTRAMUROS
1^{ER} MARCHÉ DE L'AGGLO AVEC 36 %
GRENOBLE & MEYLAN REPRÉSENTENT
68 % DES TRANSACTIONS

DEMANDE PLACÉE
31 490

TRANSACTION MOYENNE
270 > 210 m²

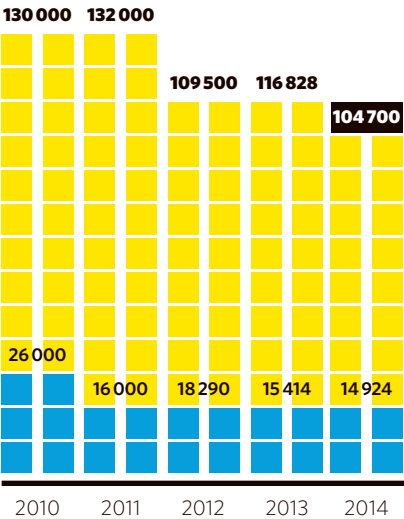
TRANSACTIONS > 1 000 m²
SIX

PRÉCOMMERCIALISATION
ZÉRO

LES BUREAUX

L'OFFRE & LE STOCK

- Le stock en légère baisse passe de 116 828 m² fin 2013 à 104 700 en 2014 (- 11 %).
- Stock toujours principalement proposé à la location (75 %).
- Rareté des produits disponibles principalement à la vente. Les surfaces en bon état ont presque toutes trouvé preneurs.
- La précommercialisation de programme neuf est très difficile.
- Manque d'offres sur le quartier Europole et centre-ville, secteurs recherchés pour les transports en communs, tramway et gare.
- L'offre de grandes surfaces reste quasi inexistante, surtout dans les secteurs les plus sollicités.
- Difficulté à commercialiser le neuf du fait de loyers élevés et demande de parking.



L'OFFRE DE BUREAUX
Exprimée en m² (Source AEPI)

FAITS MARQUANTS

BAISSE DU STOCK

STOCK ESSENTIELLEMENT
À LA LOCATION (75 %)

LES SURFACES EN BON ÉTAT
ONT TROUVÉ PRENEUR

PRÉCOMMERCIALISATION
DIFFICILE

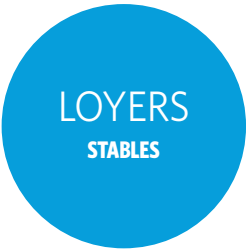
STOCK 2013
116 828 m²

STOCK 2014
104 700 m²

LES BUREAUX

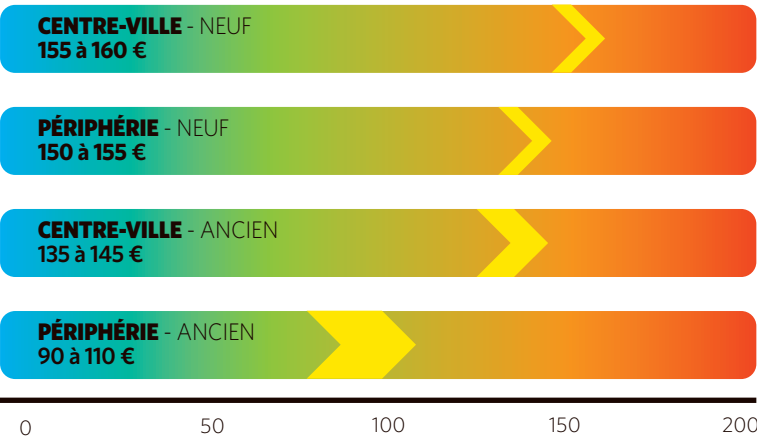
VALEURS LOCATIVES
& PRIX DE VENTE

- Constance dans les valeurs, l'opportunisme des entreprises est très marqué et les mesures d'accompagnement sont systématiquement demandées en franchise de loyers, travaux, voire une baisse de loyers.
- Les loyers de seconde main en périphérie restent stables autour de 100 € HT/m²/an
- Les prix de vente pour les bureaux de seconde main en périphérie se situent autour de 900 à 1300 € HD/m² suivant l'état.
- Les valeurs de vente des immeubles neufs, compte tenu des nouvelles réglementations et contraintes, progressent entre 2200 à 2350 € HT/m²
- Les loyers du neuf sont à 155 € HT/m² en périphérie et 160 € dans le centre de Grenoble (Caserne de Bonne et hors parking)
- Nouvelles réglementations Loi Pinel rallongent les négociations de baux.



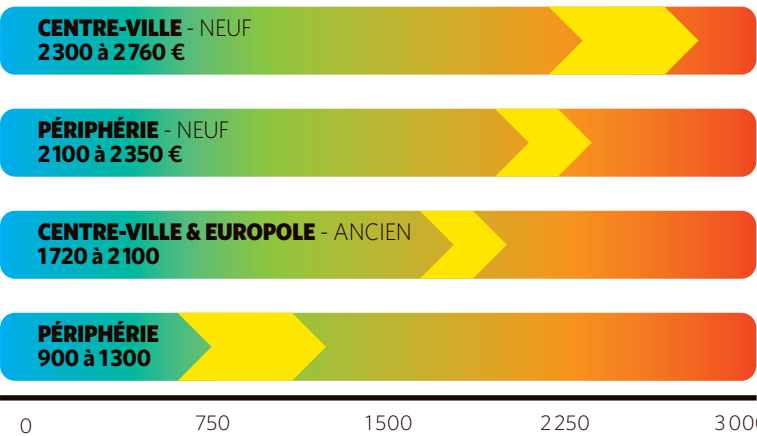
LOYERS

LES VALEURS LOCATIVES RESTENT STABLES
POUR LES IMMEUBLES NEUFS ET LE SECONDE MAIN.
Exprimés en euros HT/m²/an



PRIX DE VENTE

STABILITÉ POUR LES IMMEUBLES NEUFS
ET LE SECONDE MAIN.
Exprimés en euros /m² - Ancien : Hors droits - Neuf : Hors taxe

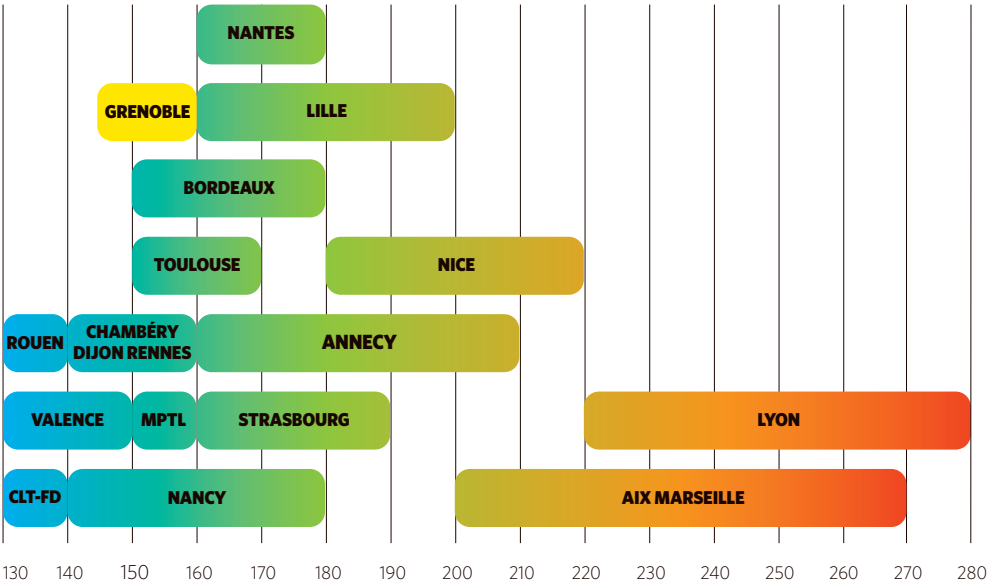


LES BUREAUX

LOYERS PRIMES EN PROVINCE

VALEURS LOCATIVES

LES VALEURS LOCATIVES RESTENT STABLES
POUR LES IMMEUBLES NEUFS ET LE SECONDE MAIN.



LYON 220-300	MONTPELLIER 150-160
AIX MARSEILLE 200-270	NANCY 140-180
NICE-SOPHIA 180-220	DIJON 140-160
ANNECY 160-210	GRENOBLE 140-160
LILLE 160-200	RENNES 140-160
STRASBOURG 160-190	CHAMBÉRY 140-160
NANTES 160-180	VALENCE 130-150
BORDEAUX 150-180	ROUEN 130-140
TOULOUSE 150-170	CLERMONT-FD 130-140

LOYERS PRIMES
en € HT/m²/an

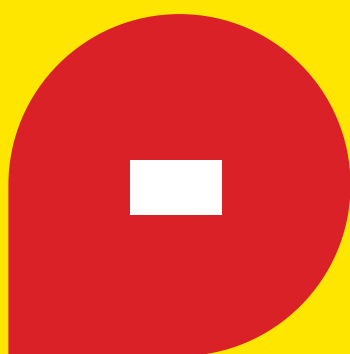
PRINCIPALES TRANSACTIONS

			LOYER en € HT/m²/an	PRIX DE VENTE en HD/m²
AGIR A DOM ⁽³⁾	5 119 m²	MEYLAN, ch. du Vieux Chêne		625 €
SCHNEIDER ELECTRIC	3 126 m²	EYBENS, rue Chanas	95 €	
CONSEIL RÉGIONAL ⁽²⁾	2 086 m²	GRENOBLE		2 780 €
ATMO ADEM ⁽¹⁾	1 300 m²	SAINT-MARTIN-D'HÈRES		1 820 €
ADEX	1 730 m²	MEYLAN, Maupertuis		980 €
ELOQUANT	1 075 m²	GIÈRES, avenue de Vignate		1 020 €
MONTESSORI	934 m²	GIÈRES, avenue de Vignate	100 €	

(1) clé en main — (2) immeuble neuf — (3) à rénover

LES BUREAUX

PERSPECTIVES 2015



LA DEMANDE

Des demandes constantes à l'acquisition, toutes surfaces confondues par les utilisateurs surtout dans le centre de Grenoble et la vallée du Grésivaudan.

Les projets différés devraient se concrétiser en 2015.

Des accompagnements plus importants en franchise de loyers, travaux d'aménagement, voire des baisses de loyers.



L'OFFRE

Pas ou peu d'offre de bureaux neufs sur les secteurs recherchés

Un seul immeuble pré commercialisé en 2014 en cours de construction sur Saint-Martin-d'Hères avec AXONE

Seul un immeuble dans le Grésivaudan a été pré commercialisé en 2013 et sera livré en août 2015 (Inovallia).

Pour toutes surfaces, les offres en centre-ville ou Europole seront toujours trop rares.



LES VALEURS

Globalement, une baisse de loyer généralisé est prévisible.

Stabilité des prix à la vente sur tous secteurs confondus



LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

LA DEMANDE

FAITS MARQUANTS

- UNE AMORCE DE REPRISE SUR LE SECOND SEMESTRE
- EFFONDREMENT DES DEMANDES PROVENANT DES TPE ET ARTISANS

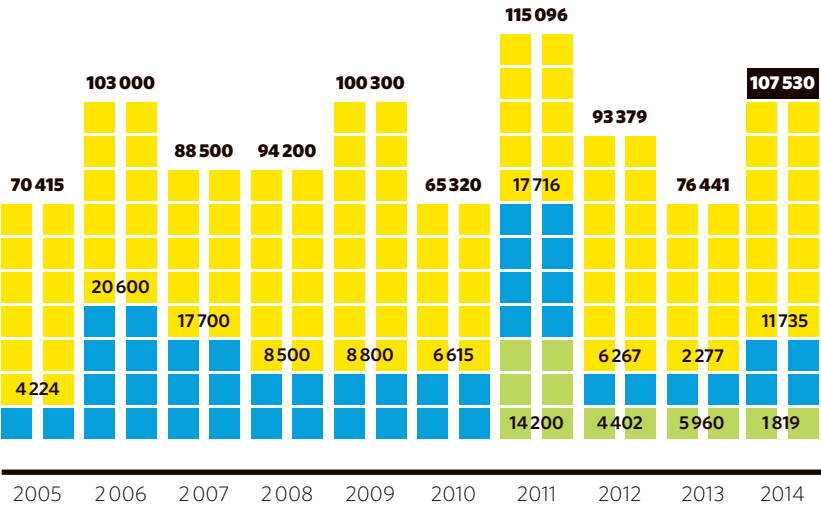
- DES PROSPECTS VERSATILES ET DES NÉGOCIATIONS PLUS ÂPRES
- UNE CONCENTRATION SUR LE GRÉSIVAUDAN

- Demande faible durant le 1^{er} semestre 2014 ; reprise sur le second semestre (60 % des transactions).
 - Effondrement des demandes provenant des TPE, artisans, dont les besoins sont inférieurs à 300 m².
 - Maintien des demandes des groupes et grandes entreprises (objectif de rationalisation et d'économies).
- Les prospects se sont montrés versatiles : sollicitations, visites, négociation, arrêt brutal des projets.
 - Outre la conjoncture économique, l'incertitude des conséquences de la Loi Pinel n'a pas été de nature à faciliter le traitement des dossiers.
 - Nombreuses demandes non qualifiées ou viables sur le long terme : porteurs de projets sans expérience, ou financements solides (loisirs Indoor...).
- Négociations plus fortes notamment sur les mesures d'accompagnement (franchises de loyer, et/ou travaux à charge du bailleur).
- À noter une plus grande répartition des transactions sur l'ensemble du territoire et une belle performance des communes du Grésivaudan avec près de 38 % des transactions réalisées.
- ### SECTEURS DEMANDÉS

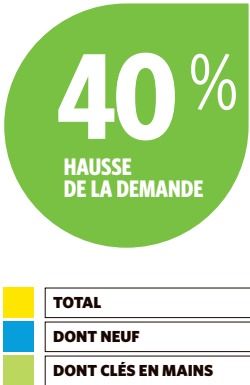
Les communes ayant enregistré le plus grand nombre de m² commercialisés :

GRENOBLE	8 210 m²
VILLARD-BONNOT	348 m²
SEYSSINET	4 681 m²
ST-MARTIN-D'HÈRES	4 339 m²
MOIRANS	9 822 m²
- Les faibles scores de certaines communes résultent d'un manque criant de locaux disponibles adaptés et non d'un manque d'attractivité (Seyssins, Pont-de-Claix, Sassenage...).

Le chiffre de Grenoble est à relativiser car une transaction représente près de 5 000 m².



LA DEMANDE PLACÉE
 Exprimée en m²
 Soit en moyenne 91 420 m² sur 10 ans



LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

LES COMMERCIALISATIONS & L'OFFRE

SURFACES COMMERCIALISÉES

- En 2014, le nombre de m² placés s'élève à 107 530 m², les professionnels ayant participé à cette étude ont commercialisé 75 180 m² (ce chiffre ne tient pas compte des opérations de construction « clés en mains » dont la surface totale est de 117 35 m² pour 5 transactions recensées).

À comparer avec :

76 441 m² en 2013
93 379 m² en 2012
115 096 m² en 2011
65 320 m² en 2010
91 760 m² sur 12 ans

Cette hausse des surfaces s'explique par :

- Le report de transactions de 2013 sur 2014.
- Une augmentation du nombre de transactions à l'acquisition.
- La réalisation de quelques transactions importantes sur le second semestre.

RÉPARTITION DE LA COMMERCIALISATION

- LOCATIONS	58 %
Neuf 1.5 %	Ancien 98.5 %
- VENTES	42 %
Neuf 4 %	Ancien 96 %

À comparer avec 2013 :

- LOCATIONS	72 %
Neuf 7 %	Ancien 93 %
- VENTES	28 %
Neuf 32 %	Ancien 68 %

Un stock plus important de locaux à la vente (locaux de seconde main, à un prix cohérent), aurait permis des résultats meilleurs.

En location, la surface moyenne est de **861 m²** (716 m² 2013).

En vente, la surface moyenne est de **1063 m²** (684 m² 2013).

115 transactions recensées (Location 73 / Vente 42).

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE LA DEMANDE PLACÉE

EN RECUL : Échirolles, Seyssins, Saint-Égrève, Voreppe...

EN PROGRESSION : Grenoble, Fontaine, Seyssinet, Eybens...

L'entrée Nord de l'agglomération est toujours un secteur demandé, qui bénéficie de zones d'activités lisibles (Acti Nord, Acti Sud, Vence Eco Parc...), de réserves foncières (terrains privés, et quelques parcelles maîtrisées par la collectivité). La réalisation du nouveau échangeur autoroutier de Centr'Alp devrait permettre de confirmer l'attractivité de cette zone.

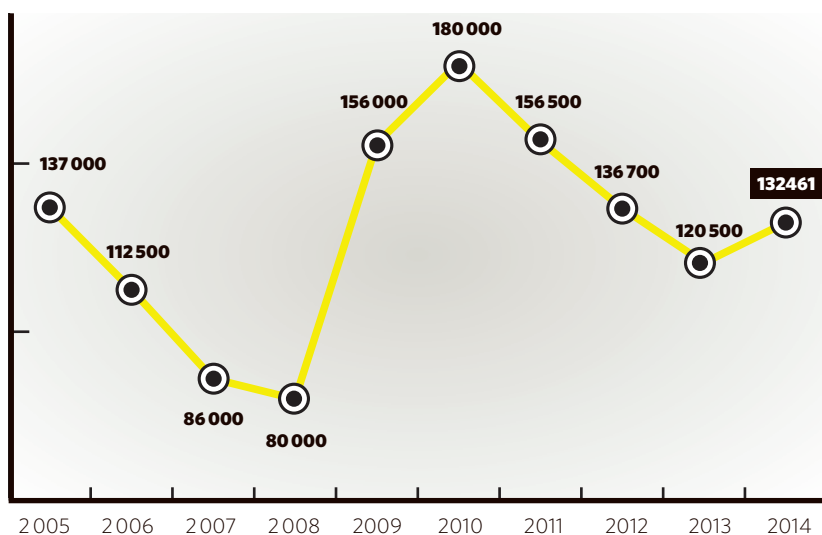
En 2014, la répartition des transactions s'est opérée sur l'ensemble des territoires couverts par cette étude, les zones dites «Prime», n'ayant plus capacité à répondre à la demande, les entreprises n'ayant d'autre choix que de s'excentrer.

L'OFFRE

- Stock total : 132 461 m² soit une hausse de 10 % par rapport à 2013.
- Dont seulement 2 691 m² de locaux d'activités neufs soit 2,2 % du stock.
- Diminution de 50 % par rapport à 2013 du stock de locaux neufs déjà en recule de 50 % sur 2012.
- 4 grandes surfaces disponibles de plus de 5 000 m².
- Toujours une prédominance pour la location qui représente 58 % de l'offre (stable).

10 %

HAUSSE DU STOCK LOCAUX NEUFS



LOCAUX DISPONIBLES

Exprimés en m² (source AEPI)

FAITS MARQUANTS

MANQUE DE PRODUITS À LA VENTE

COMMERCIALISATION :
VENTES MAJORITAIRES : 58/42 %

HAUSSE DU STOCK TOTAL DE 10 %

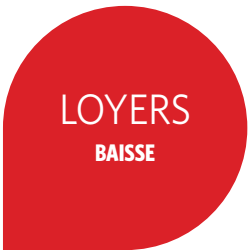
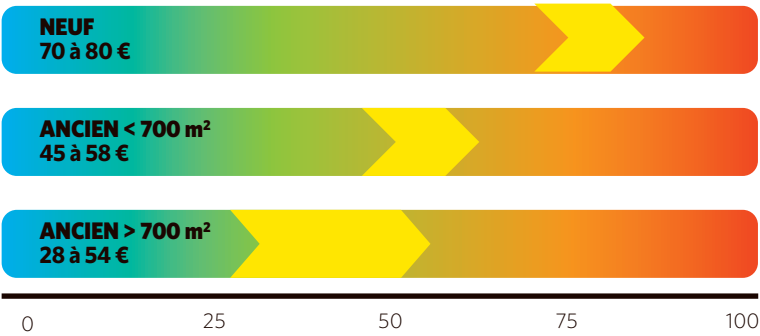
FORTE OFFRE EN LOCATION
A CONTRARIO DU MARCHÉ (59 %)

LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

LES VALEURS

LOYERS

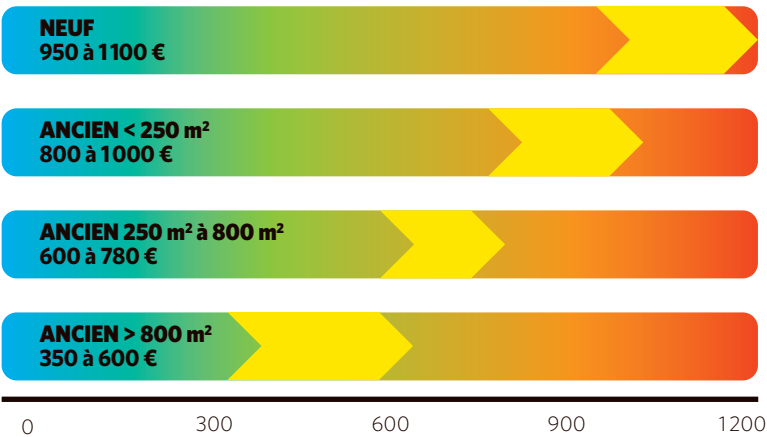
Exprimés en euros HT/m²/an



PRIX DE VENTE

Exprimés en euros/m²

Ancien: Hors droits - Neuf: Hors taxe, bâtiment brut de béton fluides en attentes



LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

QUELQUES TRANSACTIONS
IMPORTANTES

EXEMPLES DE TRANSACTIONS

POUR L'ANNÉE 2014.

PRENEUR ACQUÉREUR	SURFACE en m ²	SITUATION	LOYER en HT/m ² /an PRIX DE VENTE en HT/m ²	OBSERVATIONS
INDCO	4 300 m ²	VILLARD-BONNOT	345 €	Bâtiment à reconditionner pour partie bénéficiant de plus de 19 000 m ² de terrain
ELIS	2 180 m ²	ÉCHIROLLE	53 €	Bâtiment en bon état, bien visible (non chauffé)
LOGITRANS	1 906 m ²	ST-MARTIN-LE-VINOUX	30 €	Bâtiment de messagerie à quai
MADE IN DESIGN	8 179 m ²	MOIRANS	42 €	Bâtiment logistique, sprinklé, avec quais, grande hauteur
CONFORAMA	5 000 m ²	GRENOBLE	40 €	Bâtiment logistique avec quais, chauffé, intra muros
VIALLE	1 870 m ²	FONTAINE	668 €	Bâtiment de messagerie transformé en concession PL MAN
TDO	3 300 m ²	LUMBIN	300 €	Bâtiment en bon état à destination de production

LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

PERSPECTIVES 2015



LA DEMANDE

La préférence pour l'acquisition restera très forte, tant que les taux d'emprunts seront à des niveaux bas.

Une prédominance pour Grenoble et les communes limitrophes est confirmée; la problématique des déplacements est omniprésente dans le choix d'une implantation.

L'augmentation de la demande pour les grandes surfaces confirmée en 2014, n'a pas eu d'impact sur la demande pour les petites et moyennes surfaces dédiées principalement aux PME et artisans.

Les taxes foncières ayant fortement augmenté ces dernières années, cette charge devient un critère important au moment du choix de l'implantation.

Une exigence accrue en matière de prestations et de qualité pour les biens existants et négociation financière en forte augmentation pour les locations (franchise, loyer progressif, etc.).

Inadéquation entre la visibilité des prospects concernant leur activité (court terme) et les délais de mise en œuvre et de livraison d'opérations neuves (délais administratifs, de construction, la vraie difficulté étant celui de la précommercialisation).



L'OFFRE

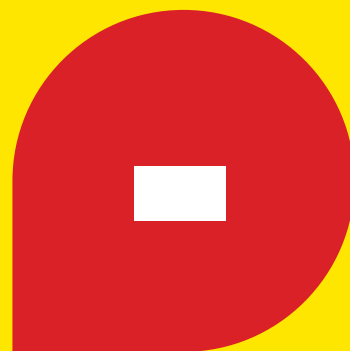
Le stock de biens disponibles de 132 461 m² est cohérent par rapport à la demande moyenne de ces dernières années (91 760 m² en moyenne). Il est composé essentiellement de locaux anciens, certains vétustes et obsolètes; totale inadéquation avec l'image novatrice, dynamique et high-tech de notre territoire sur le plan économique.

Difficulté à louer des bâtiments trop vétustes, sans prestations particulières et n'étant plus aux normes, cela même avec des conditions tarifaires attractives. La seule issue sera la vente ou la réhabilitation complète.

Manque de surfaces disponibles supérieures à 1 000 m².

Déficit conséquent de bâtiments à la vente de toutes surfaces.

La libération de foncier par la collectivité et l'investissement des propriétaires dans la réhabilitation de leurs locaux, sont une nécessité, si nous voulons capter les entreprises exogènes et conserver les entreprises majeures de notre territoire.



LES VALEURS

Un juste équilibre doit être trouvé pour les bâtiments neufs, car les contraintes environnementales augmentent leur coût de construction et les prospects désirent maîtriser voire limiter au maximum leurs dépenses, d'où une stagnation probable des valeurs. Le prix du neuf élevé est un frein à la commercialisation alors que la demande à l'acquisition est forte.

Poursuite de la baisse des valeurs locatives pour les petites et moyennes surfaces, un peu moins marqués pour les grandes surfaces, et accompagnement des bailleurs pour faciliter l'implantation des futurs preneurs (franchise de loyer, réalisation de travaux, etc.).

À l'acquisition la demande étant forte les valeurs se maintiennent.



LES COMMERCES

LES COMMERCES

LE BILAN 2014 & LES VALEURS LOCATIVES

UNE ANNÉE COMPLIQUÉE, TRÈS COMPLIQUÉE

Pourquoi ?

- **L'ÉCONOMIE FRANÇAISE** : frilosité des enseignes, des banques, des porteurs de projets. Une année 2013 qui avait déjà annoncé la couleur...
- **LA POLITIQUE / « Les Municipales »** : une mise en parenthèse des affaires ou un bon prétexte pour tous les attentistes...
- **LES ENSEIGNES / DÉVELOPPEMENT** : exceptées certaines rares nouvelles enseignes, la plupart sont déjà implantées, on assiste davantage des arbitrages, des négociations de loyers à la baisse, rafraichissement et mise aux normes de leur parc. Leur opportunisme persiste...
- **INTERNET** continue sa progression ; une note d'espoir SPARTOO ouvre sa boutique physique au cœur du centre-ville de Grenoble.

LOYER ANNUEL +10 % MONTANT DROIT AU BAIL
SURFACE PONDÉRÉE

LA VALEUR LOCATIVE DE MARCHÉ

Exprimée en HT/m²/an

LES VALEURS LOCATIVES DES BOUTIQUES

Un marché sous pression

En N° 1 les Valeurs tiennent difficilement et encore ! (de 600 à 1000 € HT/m²/an).
En N° 1 bis les valeurs locatives baissent considérablement (de 200 à 300 € HT/m²/an).

Ailleurs, en Ville, c'est le « grand marchandage » (de 120 HT à 180 € HT/m²/an).

En Zone commerciale les valeurs sont stables (90 à 140 € HT/m²/an).

Les Critères commerciaux ont laissé la place aux critères financiers et d'accessibilité

- Les Normes PMR compliquent les décisions et les ralentissent,
- Les emplacements « premium » généralement en hypercentre-ville, dans l'ancien peuvent difficilement s'adapter aux risques d'investissement trop importants pour les commerçants...
- Les enseignes calculent de plus en plus, leur « taux d'effort » c'est le critère N° 1.
- Les tentatives hasardeuses de construction de rues haut de gamme et confidentielles commencent à peser dans les comptes de résultat des enseignes...

UNE ANNÉE
COMPLIQUÉE
ENTRE
CRISE ÉCONOMIE
ET POLITIQUE

RÈGLE
DE CALCUL
POUR LES VALEURS
LOCATIVES
INCHANGÉE

NORMES ET
MONTANTS DES
INVESTISSEMENTS
RALENTISSENT
LE MARCHÉ

FAITS MARQUANTS

FRILOSITÉ FACE AUX
INCERTITUDES ÉCONOMIQUES
ET POLITIQUES

LES VALEURS LOCATIVES
SONT EN BAISSE

ACCÉLÉRATIONS DES TENDANCES
OBSERVÉES DEPUIS 2012 AVEC EN
PLUS L'ARRIVÉE DES CONTRAINTES
LIÉES AUX NORMES PMR

LES "PURE PLAYER" SOUHAITENT
OUVRIR DES BOUTIQUES
PHYSIQUES. EX : SPARTOO

LES COMMERCES

EMPLACEMENTS
& EXEMPLES DE LOYERS



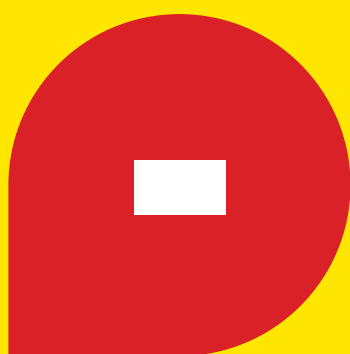
EMPLACEMENT N° 1		EMPLACEMENT N° 1 BIS	
CENTRE-VILLE	PLACE VICTOR HUGO (CÔTÉ ZARA) RUE DE BONNE RUE FÉLIX POULAT	CENTRE-VILLE	GRAND-RUE, RUE SAINT JACQUES RUE CLOT BEY, RUE DOCTEUR MAZET RUE LAFAYETTE, RUE DE LA POSTE PLACE VAUCANSON
ZONE COMMERCIALE	GRAND PLACE À ÉCHIROLLES CAP 38 À SAINT-ÉGRÈVE COMBOIRE ENTRÉE NORD À ÉCHIROLLES AVENUE GABRIEL PÉRI À SMDH	ZONE COMMERCIALE	CASERNE DE BONNE À GRENOBLE BOULEVARD PAUL LANGEVIN À FONTAINE CAP DES "H" L'ÎLE BRUNE À SAINT-ÉGRÈVE

EXEMPLES DE LOYERS À GRENOBLE

EMPLACEMENT & ACTIVITÉ	SURFACE PONDÉRÉE	ANGLE OU FACE	LINÉAIRE VITRINE	DROIT AU BAIL	LOYER ANNUEL HT	VALEUR LOCATIVE en HT/m²/an
RUE DE BONNE SFR	60 m²	Face	6 m	400 K€	53 000 €	1163 €
GRANDE RUE ORANGE	90 m²	Face	7 m	30 K€	36 000 €	629 €
RUE SAINT-JOSEPH SUN VALLEY	109 m²	Face	15 m	40 K€	25 227 €	195 €
RUE LAFAYETTE BENETTON	181 m²	Face	7 m	120 K€	46 800 €	405 €
RUE MARÉCHAL JOFFRE CABINET MÉDICAL	100 m²	Face	6 m	195 K€		1950 €
RUE HOCHÉ HÔTEL OKKO	503 m²	Angle	-	N.C		N.C

LES COMMERCES

PERSPECTIVES 2015

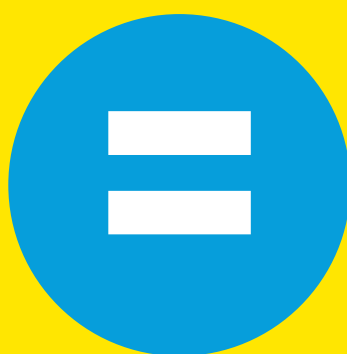


LA DEMANDE

Comment la Politique Locale va-t-elle relancer le commerce ?

Comment le « monde de la finance » va-t-il accompagner les créateurs ?

La « simplification » administrative va-t-elle secourir la création d'entreprises ?



L'OFFRE

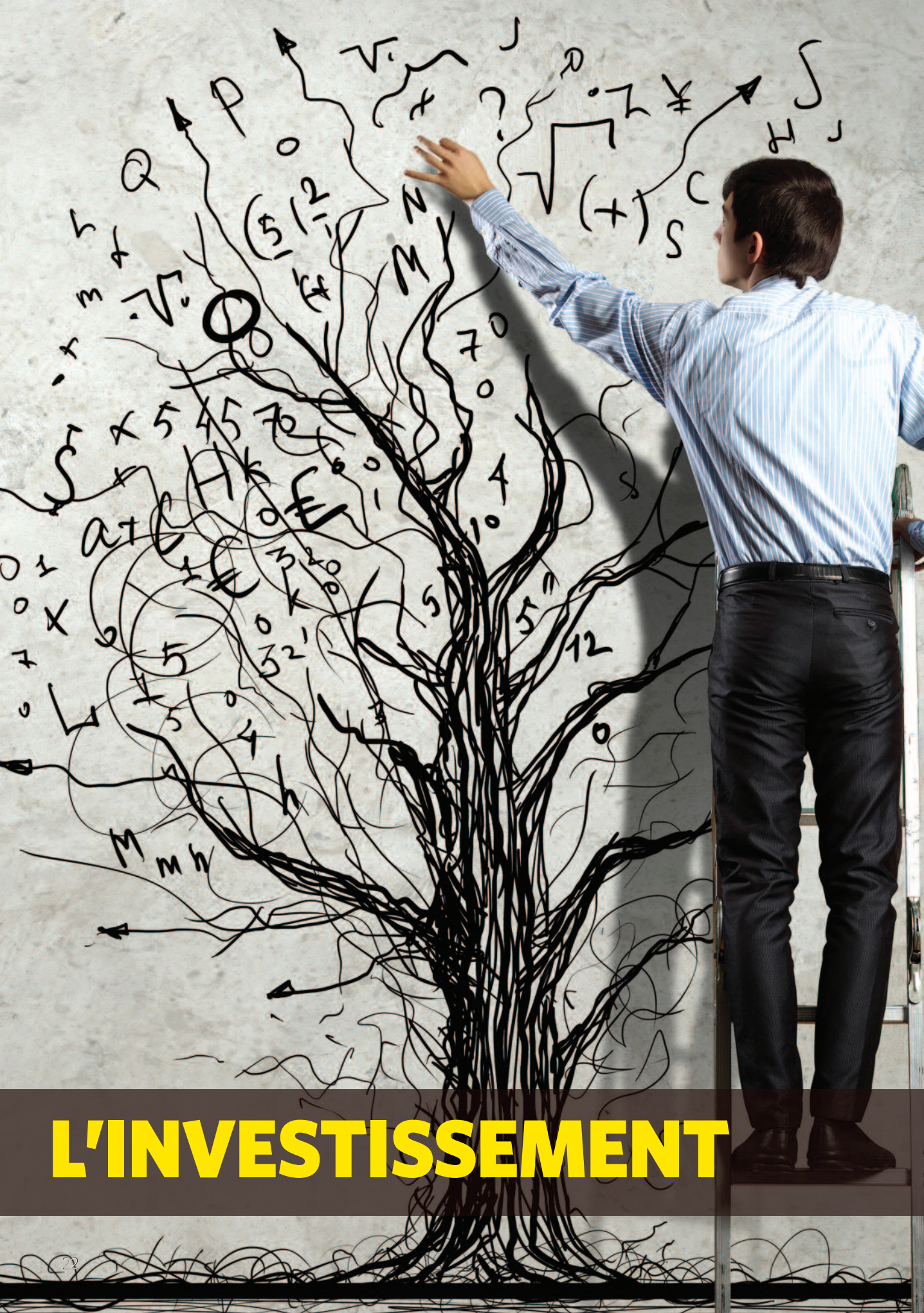
Les élections départementales vont-elles rouvrir la parenthèse économique ?

Les enseignes nationales créatrices d'emploi conservant de Grenoble une bonne image, vont-elle enfin confirmer ce point de vue par des implantations concrètes ?



LES VALEURS

Combien de temps les bailleurs vont-ils encore résister à la baisse des loyers ?



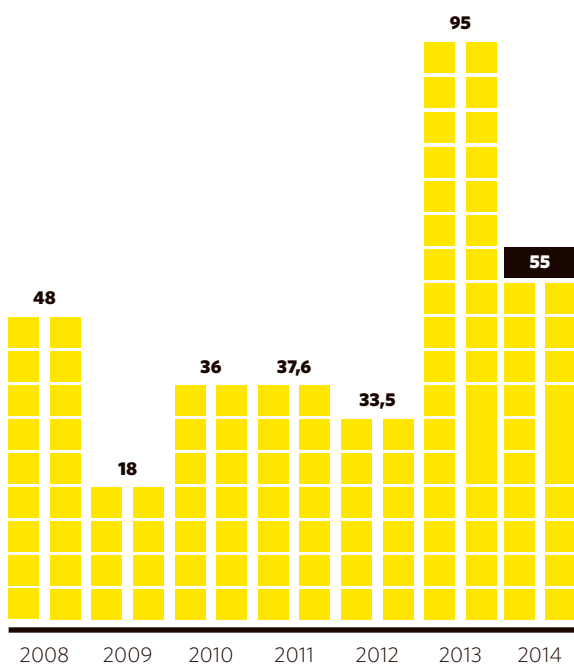
L'INVESTISSEMENT

L'INVESTISSEMENT

BILAN 2014

- Belle performance pour cette année 2014 avec 55,2 M€ investis sur Grenoble et sa périphérie. Comme l'année passée ce chiffre intègre 3 transactions importantes représentant à elles seules 70 % des montants investis. Cela confirme l'intérêt que portent les investisseurs institutionnels à notre région. Ce chiffre confirme la confiance accordée aux valeurs immobilières malgré un contexte économique toujours tendu.

- Hausse par rapport à l'an passé, les Bureaux représentent toujours une large majorité des acquisitions (environ 70 %).
- Les taux de rendement restent faibles du fait de la rareté des produits neufs « prime » sur le marché.
- La grande majorité des transactions (en nombre) est inférieure à 1 M€.
- Même si le profil des investisseurs reste majoritairement des fonds privés, nous constatons un retour des foncières institutionnelles. Ce retour est lié à la typologie de produits d'investissement (neuf ou ancien). Les SCPI restent toujours très actives.



LES CHIFFRES

Exprimés en millions d'euros

FAITS MARQUANTS

UNE BELLE PERFORMANCE
AVEC 55 M€ INVESTIS

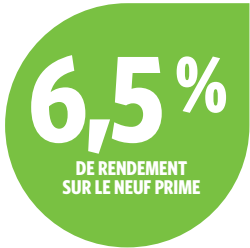
3 TRANSACTIONS
REPRÉSENTENT 70 %
DES MONTANTS, CE QUI
CONFIRME L'INTÉRÊT
DES INVESTISSEURS
POUR NOTRE MARCHÉ

LES RENDEMENT RESTENT
FAIBLES (6,5%) DU FAIT DE
LA RARETÉ DES ACTIFS PRIMES

PROFIL : MAJORITAIREMENT
DES FONDS PRIVÉS

L'INVESTISSEMENT

TAUX DE RENDEMENT
& TYPOLOGIES



Les valeurs « Prime » sur la base d’immeubles neufs loués en baux fermes de 6 ou 9 ans restent les cibles privilégiées des acteurs nationaux.

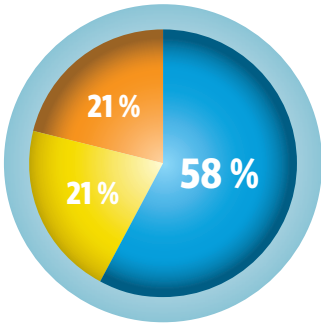
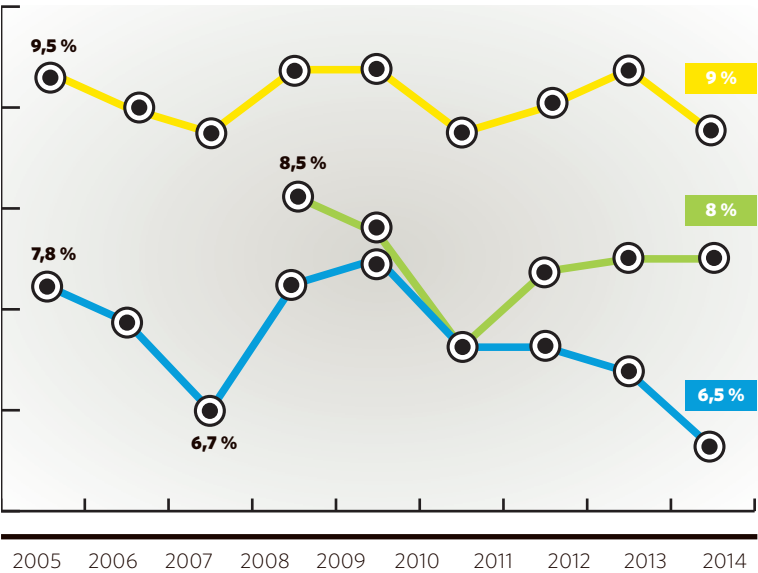
C’est ce profil de transaction qui fixe le niveau du marché Grenoblois. Le seconde main quant à lui intéresse toujours les privés, car le delta entre les niveaux de rendement proposés sur le marché, associé aux taux d’intérêts bancaires actuels permet un volume de financement plus important.

La priorité sur les secondes mains concerne toujours des immeubles récents (RT 2000 et 2005).

TAUX DE RENDEMENT

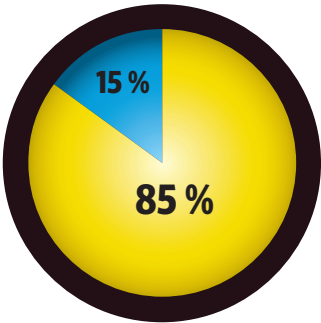
Exprimés en % par année

	ACTIVITÉS « PRIME »
	BUREAUX RÉCENTS
	BUREAUX « PRIME »



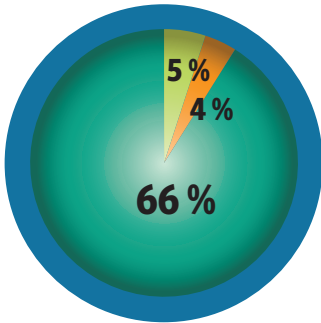
PAR MONTANTS INVESTIS

% RELATIF AU NOMBRE DE TRANSACTION



PAR CLIENTS

% RELATIF AU NOMBRE DE TRANSACTION



PAR PRODUITS

% RELATIF AUX 55.2 M€ INVESTIS



L'INVESTISSEMENT

PRINCIPALES TRANSACTIONS

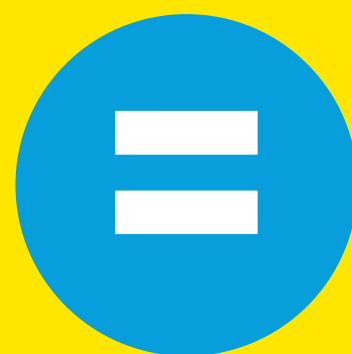
PRINCIPALES TRANSACTIONS

POUR L'ANNÉE 2014.

PROGRAMME	VILLE	SURFACE	TAUX	ÉTAT LOCATION	ACQUÉREUR	PRIX DE VENTE
EURENNEPOLIS	GRENOBLE	6 200 m ²	8 %	LOUÉ	FONCIÈRE	12,50 M€
INOVALLIA	MEYLAN	5 740 m ²	6.5 %	LOUÉ	5 740 M2	15,28 M€
AG2R	GRENOBLE	6 472 m ²	6.5 %	LOUÉ	SCPI	15,70 M€
PARC DES VOUILLANDS	FONTAINE	6 500 m ²	9.5 %	LOUÉ - 80 %	PRIVÉ	4,95 M€
MAUPERTUIS	MEYLAN	1 700 m ²	9.5 %	LOUÉ	PRIVÉ	1,70 M€

L'INVESTISSEMENT

PERSPECTIVES 2015



ACTIVITÉ

Comme 2014 l'année 2015 devrait conserver une forme de stabilité relative. Toutefois compte tenu de la faiblesse de l'offre « prime », le volume des montants engagés devrait être inférieur à celui de 2014.

RENTABILITÉ

Compte tenu de la rareté des produits « primes » les taux pourraient bien franchir la barre des 6.5 %, à condition de respecter les règles fondamentales à savoir, la qualité du locataire, la durée du bail, l'emplacement, la qualité de l'immeuble. Les immeubles de seconde main, multilocataires ou comprenant des baux fermes pourraient passer en dessous des 8 %. Les locaux anciens, étant la cible privilégiée des privés, verront leurs taux se stabiliser autour de 9,5 %.

OFFRE & DEMANDE

Les actifs inférieurs à 2 M€ constitueront toujours la cible privilégiée des privés. Malgré un réel engouement pour les investissements en immobilier d'entreprise, les organismes de financements restent extrêmement prudents et sélectifs sur les projets à financer. Ils n'hésitent pas à solliciter les professionnels et à se rendre sur place pour s'imprégner des dossiers.



Chambre
ISÈRE