



**Étude Nationale  
des marchés de  
bureaux en régions**

**2026**

# Avant - Propos

Nous avons le plaisir de vous présenter la quatrième édition de notre étude nationale des marchés immobiliers de bureaux.

La force de cette publication réside tout d'abord dans son périmètre d'analyse : 28 métropoles et agglomérations en Régions, complétées par le marché francilien. Au total, c'est une vision inédite du marché des bureaux en France que nous offre cette étude, permettant ainsi de tempérer certains propos parfois alarmistes sur la prétendue « mort du bureau ».

Avec **3,1 millions de m<sup>2</sup> de commercialisés en 2025** – dont près d'1,5 million de m<sup>2</sup> en Régions – et l'un de ses plus faibles niveaux depuis dix ans, le marché français des bureaux souffre incontestablement du ralentissement économique et du manque de visibilité des entreprises. Bien sûr, les niveaux records des années 2017-2019, ou même 2022, à près de 4,5 millions de m<sup>2</sup> placés, semblent aujourd'hui appartenir à une autre époque.

Ce nouveau régime de croisière, qui, d'après nos prévisions, devrait perdurer en 2026 et 2027 autour du seuil des 3,0 millions de m<sup>2</sup> de bureaux commercialisés, nous montre que, loin d'un effondrement, le marché des bureaux s'adapte aux évolutions d'une demande plus sélective, mais également, plus exigeante sur la qualité des espaces de travail.

A l'heure de l'accélération de l'obsolescence du parc, et dans une période où le principal concurrent aux mouvements d'utilisateurs de bureaux réside dans la reconduction et renégociation des baux en place, il semble utile de rappeler que les propriétaires vertueux – injectant des capex dans leurs actifs de bureaux vacants bien localisés – sont le plus souvent récompensés de leurs efforts.

**Dans ce contexte de mutation du marché, les 460 collaborateurs du Réseau Arthur Loyd, intervenant dans 150 aires urbaines, sont à vos côtés pour vous accompagner sur l'ensemble du territoire national.**



**Cevan Torossian**

 Directeur Études & Recherche

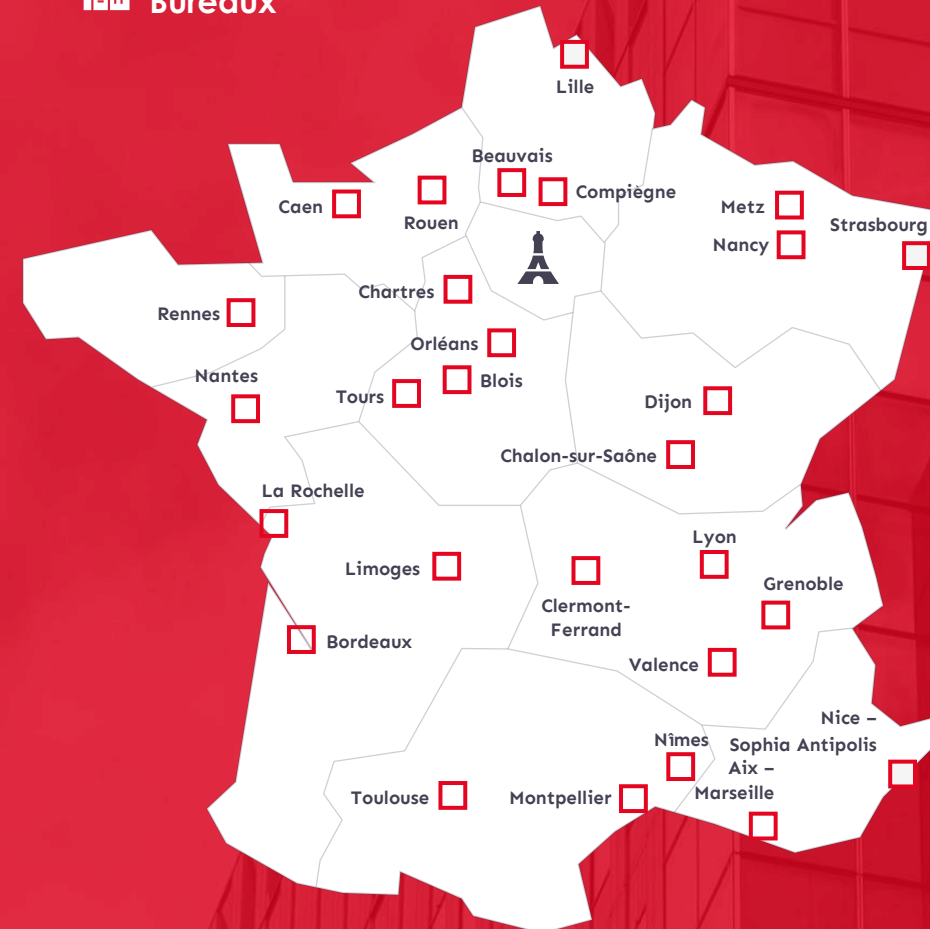


**Emmanuel Massy**

 Directeur Général Arthur Loyd

## Périmètre de l'étude : les marchés pris en compte

 Bureaux



# Sommaire

- ▶ **AVANT-PROPOS** - PAGE 2
- ▶ **1/ DEMANDE PLACÉE BUREAUX** - PAGE 4
- ▶ **2/ OFFRE DISPONIBLE** - PAGE 17
- ▶ **3/ LOYERS** - PAGE 23
- ▶ **4/ MARCHÉ DE BUREAUX : PERSPECTIVES** - PAGE 25
  
- ▶ **NOS AGENCES** - PAGE 30
- ▶ **LA DIRECTION GRANDS-COMPTES** - PAGE 32
- ▶ **CONTACTS** - PAGE 33



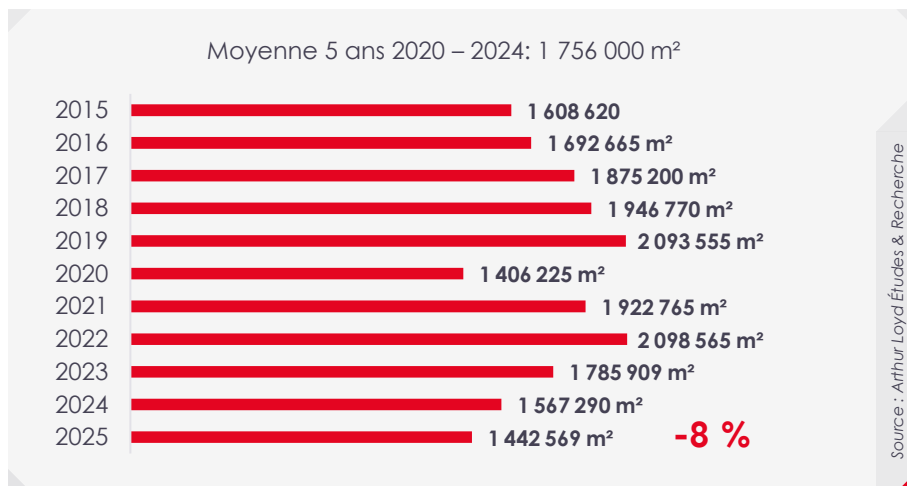
# 1

- ▶ **Demande placée bureaux**



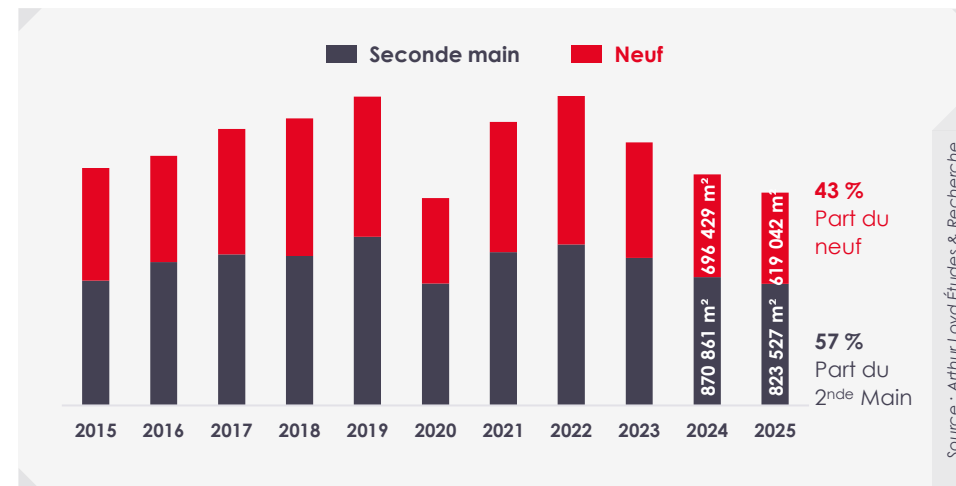
# Demande placée bureaux 2025

TOTAL 28 MARCHÉS ET RÉPARTITION NEUF VS SECONDE MAIN\*



Depuis 2022, année particulièrement dynamique pour l'ensemble des marchés locatifs français, **l'activité transactionnelle globale en Régions ne cesse de ralentir pour atteindre en 2025 près de 1,5 million de m<sup>2</sup> commercialisés**. Ce niveau de demande placée enregistre un léger repli par rapport à 2024, de -8 %, mais de près de -20 % par rapport à la moyenne quinquennale. Il s'agit là du plus mauvais résultat depuis 2015, exception faite de l'année 2020 durant la crise sanitaire.

Ce fléchissement résulte sans surprise d'un environnement macroéconomique instable depuis 2022 et le déclenchement de la guerre en Ukraine. Outre les effets du resserrement monétaire sur l'économie, l'année 2025 a par ailleurs été marquée par la menace d'un retour du protectionnisme avec l'instauration de tarifs douaniers, ainsi qu'une instabilité politique en France, favorisant l'attentisme des agents économiques. La France a su maintenir ses indicateurs macroéconomiques, mais certains restent particulièrement affectés tels que la consommation des ménages ou encore le nombre de défaillances d'entreprises, qui ne cesse d'augmenter.



Bien que toutes les typologies de surfaces affichent une baisse des volumes placés, la répartition entre les surfaces commercialisées neuves ou de seconde main reste stable, avec une part plus importante pour **la seconde main, qui représente 57 % du volume total en 2025**.

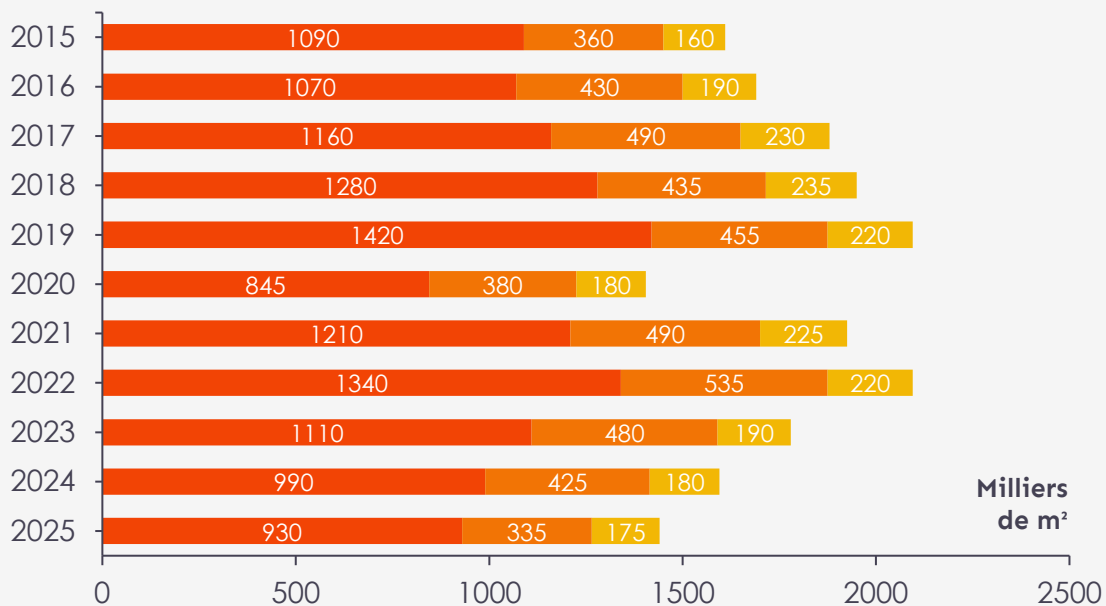
**La demande placée neuve accuse un repli de 11 %**. En effet, le secteur de la promotion reste « ankylosé », particulièrement en Régions où le niveau de pré-commercialisations doit souvent dépasser 50 %. Par ailleurs, le marché des VEFA reste toujours affecté par le durcissement des conditions de financement. Ce dernier reste un segment important des marchés locatifs en Régions et alimente traditionnellement l'éventail des possibilités d'implantation.

Autre facteur explicatif du neuf en 2025, **le volume de comptes propres accuse également un léger repli de 7 % en un an**. Notons que cette solution reste particulièrement pertinente pour de nombreux utilisateurs, lorsque la solution immobilière adéquate n'est pas disponible sur le marché.

\*Y compris les opérations en compte-propre

# Demande placée bureaux 2025

## RÉPARTITION PAR TAILLE DE MARCHÉ\*



Évolution  
en un an :

■ Plus de 100 000 m²

-6 %

Moyenne 5 ans :  
1 100 000 m²

■ 30 000 à 100 000 m²

-21 %

Moyenne 5 ans :  
462 000 m²

■ Moins de 30 000 m²

-2 %

Moyenne 5 ans :  
200 000 m²

Milliers  
de m²

Source : Arthur Loyd Études & Recherche

### ▶ Marchés plus de 100 000 m² / an :

Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille – Aix, Toulouse, Nantes, Montpellier

### ▶ Marchés 30 000 à 100 000 m² / an :

Rennes, Strasbourg, Grenoble, Nice-Sophia, Rouen, Nancy, Metz, Dijon

### ▶ Marchés moins de 30 000 m² / an :

Orléans, Tours, Caen, Nîmes, Clermont-Ferrand, Valence, La Rochelle, Limoges, Compiègne, Chartres, Chalon-sur-Saône, Blois, Beauvais

## En 2025,

L'ensemble des segments de marché a enregistré une baisse de leur demande placée, de -21 % pour les marchés de taille intermédiaire, à -6 % pour les plus grands marchés, et de seulement -2 % pour les marchés commercialisant en moyenne moins de 30 000 m² par an.

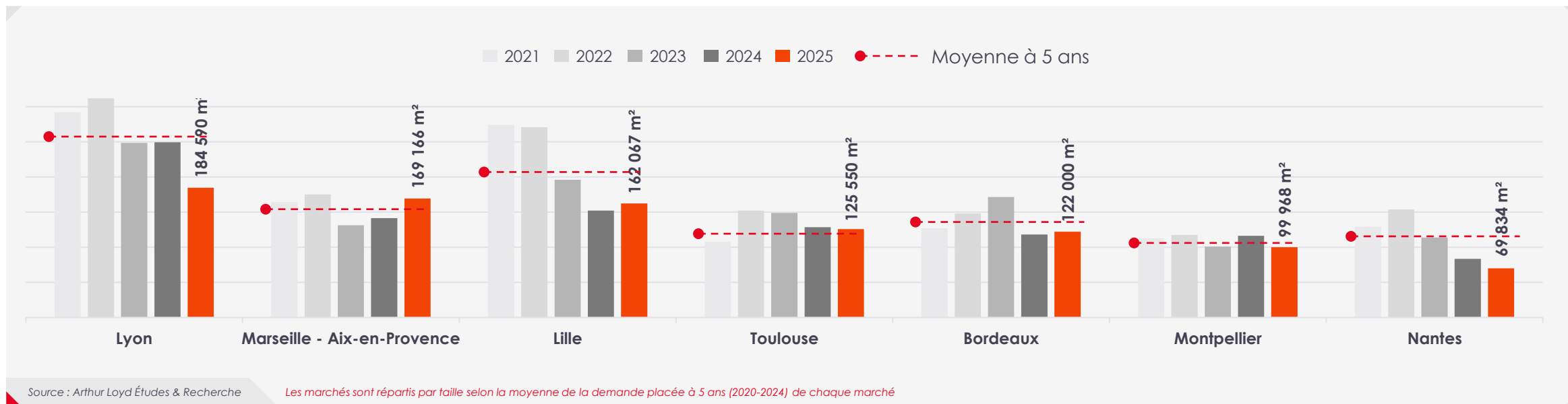
Fait notable en 2025, certains marchés ont vu leur moyenne quinquennale diminuer, entraînant un changement de catégorie. C'est le cas de **Rennes**, dont la moyenne passe sous la barre des 100 000 m². **Tours** et **Orléans** rejoignent la catégorie des marchés enregistrant moins de 30 000 m² par an en moyenne. Ce changement semble avant tout conjoncturel, s'inscrivant dans un contexte économique peu favorable.

\*Les marchés sont répartis par taille selon la moyenne de la demande placée à 5 ans (2020-2024) de chaque marché

# Demande placée bureaux

LES MARCHÉS DE PLUS DE 100 000 M<sup>2</sup>

TOTAL 2025 : 933 175 M<sup>2</sup>, -6 % VS 2024



À l'instar des années précédentes, la demande placée de 2025 affiche un recul généralisé pour les grands marchés régionaux, enregistrant une baisse globale de 6 % par rapport à l'année précédente. Trois métropoles présentent toutefois des volumes de demande placée en hausse. C'est le cas de **Lille**, en hausse de 7 %, **Bordeaux** en hausse de près de 5 % ou encore **Aix-Marseille** qui enregistre un bond de 20 % en un an. Cette dernière se distingue en effet en 2025 grâce à une transaction majeure, la signature d'un BEFA d'EDF sur l'immeuble Mistral pour plus de 30 000 m<sup>2</sup>. Ce futur campus est actuellement en construction.

Malgré une baisse de 26 % en un an, **Lyon** reste le leader des marchés régionaux de bureaux avec près de 185 000 m<sup>2</sup> commercialisés. Notons toutefois que Lyon passe sous la barre des 200 000 m<sup>2</sup> enregistrés, un niveau jamais atteint depuis 2012 et résultant notamment de l'absence de très grandes transactions. Ces dernières ne dépassent en effet pas 6 000 m<sup>2</sup>, fait assez rare pour le second marché français.

**Montpellier** reste en adéquation avec sa moyenne quinquennale, avec près de 100 000 m<sup>2</sup> placés en 2025, mais affiche un recul de 14 % par rapport à 2024, année particulièrement dynamique pour la capitale du Languedoc. Cette résilience du marché montpelliérain s'explique notamment grâce au Crédit Agricole, qui a signé un bail à la toute fin de l'année sur un immeuble en construction du quartier Cambacères, pour plus de 15 000 m<sup>2</sup>.

Quant à **Nantes**, son activité pâtit durement du contexte global. La métropole enregistre depuis 2022 une baisse continue de sa demande placée qui atteint difficilement 70 000 m<sup>2</sup> en 2025. Outre les facteurs macroéconomiques, l'absence de compte propre ainsi que le fléchissement des transactions de plus de 1 000 m<sup>2</sup> expliquent ce repli de l'activité. En effet, 11 opérations de plus de 1 000 m<sup>2</sup> ont été enregistrées contre 25 en 2022, année particulièrement dynamique. Le marché reste principalement animé par les PME/PMI : les transactions de moins de 500 m<sup>2</sup> représentent plus de 85 % de la demande placée nantaise.

## Le point de vue

# Mathieu de Gregori

### DIRECTEUR D'AGENCE – ARTHUR LOYD BORDEAUX

« En 10 ans, Bordeaux a complètement changé d'échelle. La ville est passée d'une métropole régionale attractive à une véritable alternative aux grands pôles tertiaires français. L'arrivée de la LGV en 2017 a été l'élément déclencheur de ce changement de dimension, reliant ainsi Bordeaux à Paris en 2h de train. Cette mue s'est accompagnée d'une accélération massive des investissements tant pour l'attractivité résidentielle que pour faciliter l'implantation des entreprises.

Bordeaux a depuis gagné en **visibilité nationale** mais aussi en maturité économique : c'est désormais une métropole en capacité d'attirer des entreprises de services à forte valeur ajoutée, comme des acteurs de la tech ou encore des sièges sociaux d'entreprises nationales.

Cette évolution s'est traduite par l'**extension du centre de gravité de la ville**. Bordeaux s'est profondément réinventée autour de grands projets urbains, comme **Euratlantique**, le plus grand projet urbain de France (hors Île-de-France). **Les Bassins à Flot** ont également participé à ce mouvement, avec la transformation d'anciennes friches industrielles en quartier mixte. La réhabilitation de la Rive Droite, avec le **quartier de La Bastide** notamment, envoie aussi un signal fort du rééquilibrage de la métropole.

Une véritable mutation qui a été par ailleurs accompagnée par le déploiement des mobilités : du transport en commun avec le tramway aux mobilités douces, les déplacements urbains ont été rendus lisibles et compactes.

Dans ce contexte, le marché des bureaux bordelais s'est professionnalisé. Pendant longtemps, le parc tertiaire était diffus, avec peu d'immeubles *prime* et une offre assez limitée. Aujourd'hui, plusieurs polarités sont identifiées. **Bordeaux Euratlantique** est devenu le cœur du développement tertiaire neuf, notamment pour les grandes surfaces et les utilisateurs recherchant accessibilité et image. **Mériadeck** reste un pôle tertiaire historique, mais se repositionne progressivement. Le secteur des **Bassins à Flot** connaît une expansion notable grâce à une offre diversifiée autour de formats plus flexibles et créatifs.

Cette montée en gamme du marché s'explique par des **fondamentaux solides** : une démographie dynamique, un tissu économique diversifié, avec notamment un cluster aéronautique affirmé, des acteurs de la tech en pleine expansion ou encore un coût immobilier avantageux face à Paris ou Lyon.

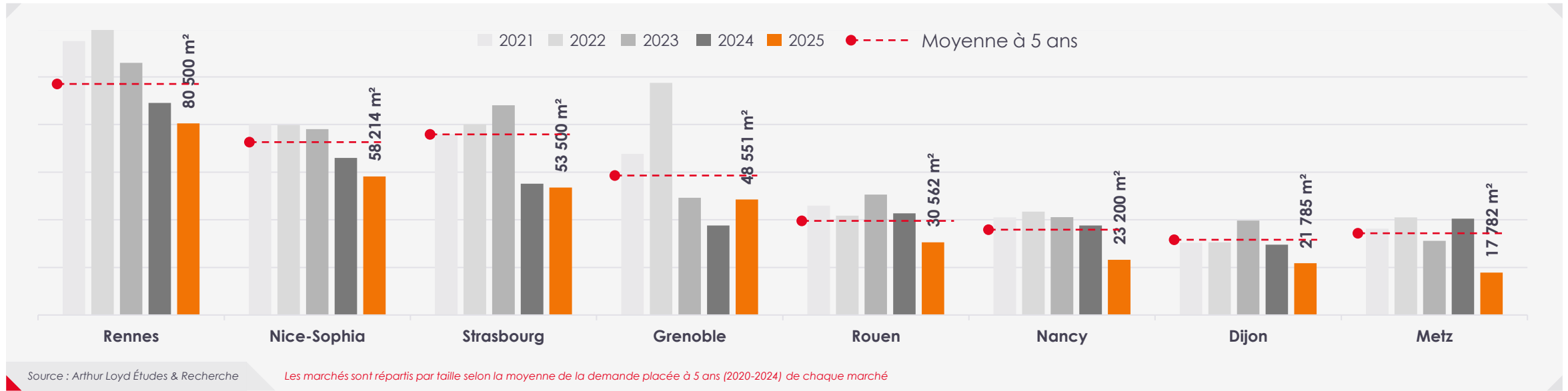
**Le marché bordelais se consolide et est entré dans une phase de sélection.** L'enjeu de la prochaine décennie sera de répondre aux attentes des utilisateurs avec des actifs performants sur le plan énergétique, proposant une certaine flexibilité des usages, localisé dans des secteurs centraux et mixtes et permettant un équilibre entre coût immobilier et expérience collaborateur. »

« **Bordeaux ne joue plus dans la même cour : en dix ans, la métropole est devenue un marché tertiaire à part entière, plus sélectif et plus ambitieux.** »

# Demande placée bureaux

LES MARCHÉS DE 30 000 M<sup>2</sup> À 100 000 M<sup>2</sup>

TOTAL 2025 : 334 095 M<sup>2</sup>, -21 % VS 2024



À l'image des grands marchés régionaux, la dynamique de l'activité transactionnelle des marchés de bureaux de taille intermédiaire suit une trajectoire baissière, plus importante cependant, de -21 % en 2025.

**Rennes**, qui commercialise en moyenne depuis 5 ans moins de 100 000 m<sup>2</sup>, n'échappe pas à ce repli graduel de la demande placée depuis maintenant 3 ans. En cause : des grands utilisateurs qui optimisent davantage leurs surfaces existantes afin de maîtriser les coûts.

Bien qu'en baisse d'une année sur l'autre, le marché de **Nice-Sophia** affiche une certaine résilience notamment au travers du nombre de transactions : 221 contre 183 en 2022. Cette hausse traduit des prises à bail moyennes de plus petite taille. Par ailleurs, le marché niçois marque le pas au profit du marché de Sophia Antipolis, qui ne cesse d'attirer les utilisateurs.

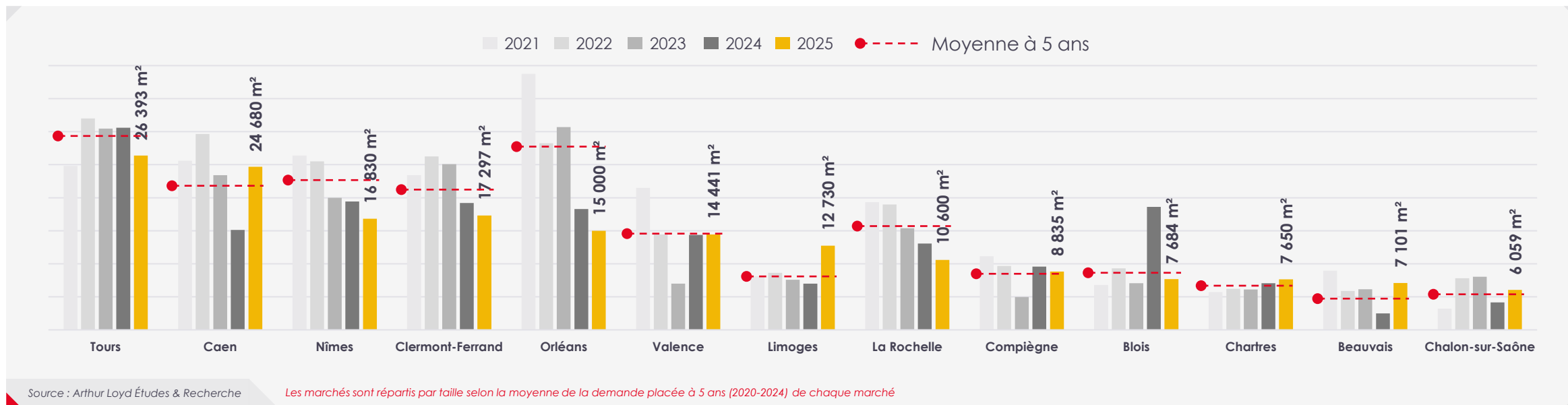
Seul marché en hausse, **Grenoble** enregistre 48 550 m<sup>2</sup>, +29 % par rapport à 2024 mais une baisse de 25 % par rapport à la moyenne à 5 ans. Une embellie qui s'explique par le segment des transactions de plus de 1 000 m<sup>2</sup>, dont le volume a été multiplié par deux en un an. Au total, 10 transactions de plus de 1 000 m<sup>2</sup> ont été recensées, contre 4 l'année précédente.

Si certains marchés de taille intermédiaire semblaient en 2024 mieux résister face aux multiples chocs exogènes, ces derniers se sont inévitablement transmis en 2025 à l'ensemble des marchés tertiaires dont **Rouen**, **Nancy**, **Dijon** ou encore **Metz**. Le chef-lieu mosellan ferme la marche de cette catégorie, avec seulement 17 800 m<sup>2</sup> commercialisés en 2025, un niveau largement inférieur à 2024 ainsi qu'à sa moyenne quinquennale de 34 400 m<sup>2</sup>. Toutefois, ces marchés restent dynamisés par des utilisateurs plus locaux mais également par des secteurs plus traditionnels comme le secteur public, à l'exemple de France Travail à **Nancy**, qui a signé un bail de 3 500 m<sup>2</sup> au sein d'un immeuble neuf du secteur des Rives de Meurthe. Ou encore EDF qui, à travers un compte propre, s'est installé sur plus de 3 000 m<sup>2</sup> au sein du parc Valmy situé au nord de **Dijon**.

# Demande placée bureaux

LES MARCHÉS DE MOINS DE 30 000 M<sup>2</sup>

TOTAL 2025 : 175 300 M<sup>2</sup>, -2 % VS 2024



Contrairement aux marchés de taille intermédiaire, les marchés commercialisant moins de 30 000 m<sup>2</sup> en moyenne restent globalement stables par rapport à 2024 avec 175 300 m<sup>2</sup> commercialisés, contre 179 000 m<sup>2</sup> l'année précédente.

**Caen** tire son épingle du jeu et affiche une hausse de plus de 60 % en un an, passant de 15 000 m<sup>2</sup> placés en 2024 à 24 680 m<sup>2</sup> en 2025. Après deux années de repli significatif de l'activité, le marché caennais retrouve des couleurs grâce notamment aux transactions de plus de 1 000 m<sup>2</sup>, dont le volume a été multiplié par 2,5. Les comptes propres ont largement participé à ce dynamisme sur ce segment.

Signe de résilience, certains marchés, tels que **Compiègne**, **Chartres**, **Blois**, **Chalon-sur-Saône** ou encore **Valence**, restent chacun en ligne avec sa moyenne quinquennale, voire la dépasse pour **Limoges** et **Beauvais**.

Notons que **Blois** accuse un repli sensible de 60 % en un an, en raison du caractère exceptionnel de 2024, année au cours de laquelle avait été prise en compte l'opération en compte propre de 10 000 m<sup>2</sup> pour le groupe blésois IDEC. Outre **Blois** et **Compiègne**, les autres marchés enregistrent une hausse de leur demande placée. Celle de **Beauvais** a été multipliée par près de 3 en un an après le « trou d'air » de 2024, quand **Limoges** note une hausse de 80 % de son activité, grâce aux transactions de plus de 1 000 m<sup>2</sup>.

Enfin, les marchés de **Tours**, **Nîmes**, **Clermont-Ferrand**, **Orléans** ou encore **La Rochelle**, accusent un repli plus notable compris entre 10 % et 20 %. Si pendant plusieurs années, le manque d'offre neuve et efficiente avait pénalisé ces marchés, ce n'est plus le cas en 2025 puisque l'offre s'est peu à peu reconstituée. La cause principale de ce ralentissement est davantage à mettre en lien avec le manque de visibilité pour les entreprises, notamment les TPE et PME qui animent d'ordinaire ces marchés, et dont perspectives de croissance sont souvent remises en cause du fait d'une conjoncture devenue plus incertaine depuis 2022.

# Exemples de transactions de bureaux

## FOCUS SUR LES MARCHÉS DE PLUS DE 100 000 M<sup>2</sup>

Les plus grandes transactions de 2025 confirment les dynamiques observées depuis plusieurs années, à savoir des marchés portés par **l'enseignement supérieur privé et la formation** ou encore le **secteur public**.

Fait notable en 2025, les entreprises issues de **secteurs plus traditionnels** reviennent sur le devant de la scène, comme les **banques**. Citons par exemple, le compte propre du Crédit Agricole Languedoc pour plus de 15 000 m<sup>2</sup> au sein du quartier Cambacérès qui regroupera d'ici 2028 les équipes de la caisse régionale et celles du Village by CA historiquement implantées au sein du secteur Odysseum.

Les **assurances et mutuelles** enclenchent également la modernisation de leur parc immobilier. C'est le cas de l'IRCEM qui déménage de Roubaix pour Villeneuve-d'Ascq notamment en raison des impacts liés à l'application du Décret Tertiaire. Mais aussi de la Caisse de retraite CARSAT qui a signé une VEFA avec le promoteur Aventim pour un campus de dernière génération situé à proximité de leur siège actuel à la Borne de l'Espoir.



### Transactions significatives en 2025 :

Lyon	Lille	Aix-Marseille	Toulouse	Montpellier	Bordeaux	Nantes
 <b>5 240 m<sup>2</sup></b> Immeuble Evasyon Lyon 3 <sup>ème</sup>	 <b>10 700 m<sup>2</sup></b> Immeuble Imagine Villeneuve-d'Ascq	 <b>30 700 m<sup>2</sup></b> Immeuble Mistral Marseille 8 <sup>ème</sup>	 <b>24 320 m<sup>2</sup></b> Campus Centreda Blagnac	 <b>15 570 m<sup>2</sup></b> Secteur Cambacérès Montpellier <i>Compte propre</i>	 <b>4 700 m<sup>2</sup></b> Immeuble Inkoo Euratlantique	 <b>7 800 m<sup>2</sup></b> Immeuble Naow Euronantes
 <b>5 230 m<sup>2</sup></b> Immeuble Art Building Lyon 6 <sup>ème</sup>	 <b>12 000 m<sup>2</sup></b> Immeuble Tonus Villeneuve-d'Ascq	 <b>9 000 m<sup>2</sup></b> Campus Aubagne	 <b>16 400 m<sup>2</sup></b> Technocentre Toulouse <i>Compte propre</i>	 <b>4 400 m<sup>2</sup></b> Pôle Euromédecine Montpellier <i>Compte propre</i>	 <b>2 890 m<sup>2</sup></b> Europarc Pessac	 <b>3 825 m<sup>2</sup></b> Immeuble les Salorges 3 Nantes

Source : Arthur Loyd Études & Recherche

# Exemples de transactions de bureaux

## FOCUS SUR LES MARCHÉS DE MOINS DE 100 000 M<sup>2</sup>

Les marchés commercialisant en moyenne moins de 100 000 m<sup>2</sup> par an ne sont pas en reste puisque les tendances observées pour les plus grands marchés s'invitent également sur ces territoires. On retrouve les **assurances et mutuelles**, comme Allianz ou encore Génération, qui poursuit sa stratégie de croissance avec une implantation caennaise. L'ambition de cette prise à bail s'inscrit dans un plan à horizon 2028, et le site devrait accueillir 200 collaborateurs d'ici 3 ans.

Grand acteur des **services numériques**, Sopra Steria s'est illustré cette année à travers plusieurs prises à bail à **Toulouse, Lyon** ou encore **Tours**. Pour ces nouvelles implantations régionales, l'acteur de la tech a choisi des sites neufs et efficaces, répondant à leur stratégie groupe.

Concernant les acteurs de **bureaux opérés**, 2025 marque une année de consolidation plus que d'expansion puisque peu de transactions ont été enregistrées. A noter toutefois, deux acteurs du coworking s'installent au sein du technopole de **Sophia Antipolis** : InSitu a pris à bail plus de 7 000 m<sup>2</sup> au sein du projet Ecotone développé par la Compagnie de Phalsbourg ; le coworking local Sundesk a également pris à bail près de 2 000 m<sup>2</sup> route des Dolines.



### Transactions significatives en 2025 :

Rennes	Tours	Caen	Nice-Sophia	Nancy	Grenoble
 <b>10 800 m<sup>2</sup></b> Eurorennes	 <b>4 560 m<sup>2</sup></b> Secteur des Deux Lions Tours	 <b>1 325 m<sup>2</sup></b> Immeuble Cambridge Hérouville St Clair	 <b>7 470 m<sup>2</sup></b> Immeuble Ecotone Sophia Antipolis	 <b>1 300 m<sup>2</sup></b> Rue Charles III Nancy	 <b>2 750 m<sup>2</sup></b> Diderot Labs Saint Martin d'Hères
 <b>3 270 m<sup>2</sup></b> Immeuble Solférino Eurorennes	 <b>3 720 m<sup>2</sup></b> Immeuble Epure Tours	 <b>960 m<sup>2</sup></b> Immeuble Cambridge Hérouville St Clair	 <b>2 750 m<sup>2</sup></b> Immeuble Cor Natura Sophia Antipolis	 <b>3 500 m<sup>2</sup></b> Immeuble La Fabrique Nancy	 <b>2 570 m<sup>2</sup></b> avenue Chanas Eybens

Source : Arthur Loyd Études & Recherche

# Transactions :

## FOCUS SUR LE SECTEUR DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA FORMATION

Depuis 2023, le **secteur de l'enseignement supérieur privé et de la formation** marque l'ensemble des marchés locatifs français, et particulièrement en Régions. Une des principales raisons à ce boom réside dans la loi de 2018 relative à la liberté de choisir son avenir professionnel, facilitant l'accès à l'apprentissage.

A titre d'exemple particulièrement révélateur de cette dynamique, La Plateforme, école spécialisée dans le numérique, déménagera fin 2026 au sein d'Euromediterranée 2 à **Marseille** pour un nouveau campus conçu comme un village mêlant étudiants et grand public autour d'une programmation culturelle.

Le groupe Pigier également, renouvèle progressivement son parc immobilier avec deux nouvelles implantations en 2025 : près de 1 500 m<sup>2</sup> au sein d'un nouveau campus situé dans le quartier du Millénaire à **Montpellier**, ou encore plus de 1 200 m<sup>2</sup> au cœur d'**Orléans**.



### Exemples de transactions en 2025

**La Plateforme**

**13 850 m<sup>2</sup>**  
Secteur Euromed 2  
Marseille 15<sup>ème</sup>



**4 680 m<sup>2</sup>**  
rue Macau  
Bordeaux

**CCI formation**

**4 170 m<sup>2</sup>**  
Rue du Mouzon  
Laxou (Nancy)



**3 265 m<sup>2</sup>**  
Castel Med Park  
Castelnau-le-Lez  
(Montpellier)

**edh**

**3 040 m<sup>2</sup>**  
Campus Galène  
Bordeaux



**2 640 m<sup>2</sup>**  
Immeuble Urban Lives  
Ile de Nantes

**PIGIER**

**1 470 m<sup>2</sup>**  
Campus Millenium  
Montpellier



**1 450 m<sup>2</sup>**  
Rue Saint-Jean – secteur centre  
Nancy

**PIGIER**

**1 230 m<sup>2</sup>**  
Rue Pierre Gilles de Gennes –  
secteur Gare  
Orléans



**416 m<sup>2</sup>**  
Allée de l'Amérique Latine  
Nîmes

## Grand Témoin

# Faïz Hebbadj

PRÉSIDENT – NORMA CAPITAL



### Qui est Norma Capital ?

Norma Capital est une **société de gestion** créée en 2015, spécialisée dans l'investissement immobilier en France. Nous gérons aujourd'hui près de **270 actifs** représentant plus de 1,3 milliard d'euros sous gestion, avec des équipes basées à Paris et à Nantes.

Notre particularité est d'avoir construit un **portefeuille diversifié**, capable de s'adapter aux cycles immobiliers. Nous investissons dans les bureaux, les commerces, les locaux d'activité, la logistique, mais également dans l'hôtellerie et la santé. Depuis 2023, nous avons également initié un **développement à l'échelle européenne**, même si notre ancrage demeure majoritairement français.

Le bureau représente aujourd'hui environ la **moitié de notre patrimoine**. Le commerce constitue également une part importante de nos allocations, aux côtés des locaux d'activité et de la logistique de proximité. Notre approche consiste moins à respecter des quotas prédéfinis qu'à investir sur les classes d'actifs offrant le **meilleur couple rendement / risque** à un instant donné du cycle.

Au-delà des chiffres, nous avons également renforcé notre modèle de gestion intégrée. Cette proximité avec nos locataires nous permet **d'entretenir un dialogue permanent avec les utilisateurs et de les accompagner dans leurs évolutions**, avec une logique de fidélisation qui constitue aujourd'hui un véritable levier de création de valeur.

### Quelles convictions derrière votre positionnement sur les bureaux dans les métropoles régionales ? Et quels sont vos critères d'investissement ?

Notre conviction sur les métropoles régionales repose avant tout sur **leurs fondamentaux économiques et démographiques**. Depuis plus d'une décennie, plusieurs grandes villes françaises ont considérablement renforcé leur attractivité grâce au développement de pôles de compétences, d'établissements d'enseignement supérieur, d'infrastructures de transport performantes et d'écosystèmes économiques particulièrement dynamiques.

Nous pensons notamment à des métropoles comme **Nantes** ou **Rennes**, qui se sont imposées ces dernières années comme des pôles reconnus dans les activités liées aux nouvelles technologies. Elles ont su attirer des entreprises, des talents qualifiés et des investissements structurants, renforçant ainsi durablement leur attractivité. **Certaines métropoles affichent aujourd'hui des trajectoires démographiques et économiques supérieures à la moyenne nationale**. Pour un investisseur de long terme, ces dynamiques constituent des éléments particulièrement rassurants.



# Grand Témoin Faïz Hebbadj

PRÉSIDENT – NORMA CAPITAL

Pour le bureau, nous accordons une attention particulière à la **qualité de l'emplacement**. Nous recherchons des immeubles situés au cœur de quartiers vivants, accessibles en transports lourds, bénéficiant d'une véritable **mixité urbaine** associant bureaux, commerces, services et logements. Nous croyons à ce modèle de quartier, qui correspond davantage à la **ville de demain** recherchée par les utilisateurs qu'à des secteurs exclusivement dédiés aux bureaux.

Plus largement, nous sommes convaincus que le **marché va continuer à se polariser**. Les meilleurs immeubles, situés aux meilleures adresses et répondant aux attentes actuelles des entreprises, continueront d'attirer les utilisateurs et de créer de la valeur.

**« Les entreprises recherchent désormais de véritables quartiers de vie, bien au-delà des seuls quartiers d'affaires. »**

À l'inverse, certains actifs plus périphériques ou moins adaptés devront probablement trouver de nouveaux usages dans les années à venir.

## Quelles est votre lecture du marché et percevez-vous de nouvelles attentes chez les utilisateurs ?

Le marché locatif traverse aujourd'hui une **phase d'attente particulièrement marquée**. Les entreprises disposent de peu de visibilité sur leurs perspectives économiques et reportent un grand nombre de décisions immobilières. L'activité locative se poursuit mais à un rythme nettement moins soutenu qu'auparavant.

Le contexte économique conduit les utilisateurs à privilégier la prudence. Les projets de déménagement, de regroupement ou de transformation sont souvent différés, non pas uniquement pour des raisons immobilières, mais parce que les entreprises manquent aujourd'hui de visibilité sur leur propre activité.

**Pour autant, nous ne pensons pas que cette situation soit durable**. De nombreux projets ont simplement été mis en attente. À mesure que la visibilité économique reviendra, cette demande latente pourrait se matérialiser relativement rapidement. **Les actifs les mieux positionnés devraient alors bénéficier en priorité de cette reprise**.

Nous observons également une forme de **retour aux fondamentaux** chez les utilisateurs. Dans un contexte plus contraint, les entreprises recherchent avant tout des solutions immobilières efficaces, adaptées à leurs besoins et économiquement cohérentes. Les arbitrages portent davantage sur la fonctionnalité des locaux, leur accessibilité ou leur capacité à accompagner l'activité de l'entreprise.

Notre conviction est que le bureau reste un **lieu de rencontre, de collaboration et de visibilité** pour les entreprises. Les immeubles les mieux localisés devraient continuer à concentrer la demande lorsque le marché retrouvera davantage de dynamique.

## Comment définiriez-vous un « bon actif » de bureaux en 2026 ?

Un bon actif de bureaux en 2026 est d'abord un **actif parfaitement positionné au sein de son marché**. L'emplacement demeure le premier facteur de succès, mais il doit désormais s'accompagner d'une véritable qualité d'usage.

Les utilisateurs attendent aujourd'hui des immeubles lumineux, ouverts sur leur environnement, bénéficiant d'**espaces extérieurs** et d'un cadre de travail agréable. Ils sont également attentifs à la **qualité technique** des bâtiments, à leur **flexibilité** et à leur capacité à accompagner **l'évolution des modes de travail**.

Au-delà des caractéristiques intrinsèques de l'immeuble, la qualité de son exploitation devient déterminante. **La satisfaction d'un locataire repose d'abord sur des fondamentaux parfaitement maîtrisés** : des équipements qui fonctionnent, une maintenance réactive, un confort thermique satisfaisant et une relation fluide entre les utilisateurs et les équipes chargées de l'exploitation du bâtiment.

**La maîtrise des charges constitue également un critère de plus en plus important.** Les entreprises sont attentives au coût global de leurs locaux et recherchent des immeubles performants, mais aussi économiquement soutenables dans la durée.

Enfin, un bon actif est un immeuble capable de créer un **environnement de travail attractif**. Cela passe par des espaces de convivialité, des terrasses, des aménagements favorisant le bien-être ou encore des services simples permettant de recréer du lien entre les collaborateurs. **Les utilisateurs recherchent aujourd'hui davantage de qualité de vie et d'usages.**

La performance environnementale est également devenue incontournable, tout comme la capacité du bâtiment à évoluer dans le temps pour répondre aux besoins futurs des entreprises.

**« Le bureau prime bien localisé et adapté aux usages de demain redeviendra une classe d'actifs particulièrement recherchée. »**

## **Avez-vous une stratégie quant à la diversification de votre patrimoine ?**

**La diversification fait partie de l'ADN de Norma Capital depuis sa création.** Notre objectif n'est pas de privilégier une classe d'actifs de manière dogmatique, mais d'arbitrer en permanence en fonction des opportunités offertes par le marché.

Nous continuerons à investir dans les bureaux, mais avec une **sélectivité accrue**. Nous privilégierons les actifs les mieux positionnés et renforcerons notre exposition aux plus grandes villes françaises, qui offrent selon nous les fondamentaux économiques, démographiques et locatifs les plus solides.

Nous conservons également une **forte conviction pour le commerce** lorsque celui-ci permet de créer de la valeur. Les locaux d'activité demeurent également une composante importante de notre stratégie, même si nous restons attentifs à la conjoncture économique qui affecte actuellement certains utilisateurs.

Enfin, nous poursuivons le **développement de notre exposition à l'hôtellerie**, en France comme en Europe, avec une préférence pour des établissements bien positionnés dans les grandes villes régionales.

Plus globalement, nous estimons que le marché français de l'investissement immobilier traverse aujourd'hui une période particulièrement complexe. Le nombre d'investisseurs actifs demeure limité et les volumes engagés restent très inférieurs aux standards historiques. **Le retour progressif des capitaux sera un enjeu majeur pour accompagner les besoins immobiliers des entreprises et soutenir durablement le développement des territoires.**

**« Les plus grandes villes françaises continueront de concentrer l'essentiel de nos investissements grâce à leurs fondamentaux économiques et démographiques. »**

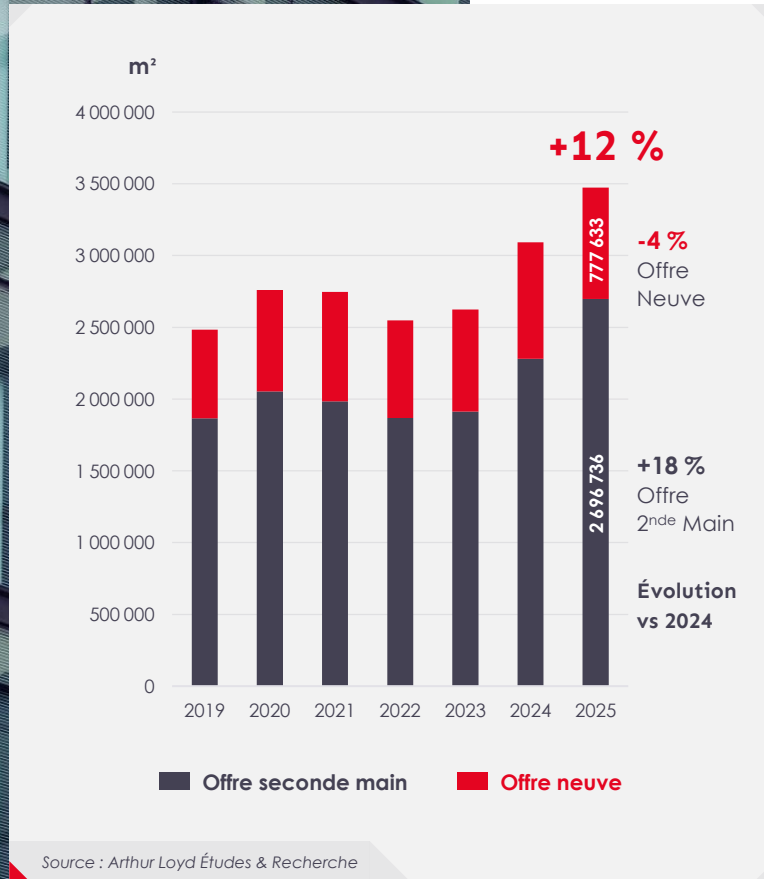
# 2

▶ Offre disponible



# Évolution du stock d'offre dans les marchés régionaux

POURSUITE DE LA HAUSSE DU STOCK D'OFFRE VACANTE SUR LES 28 MARCHÉS ÉTUDIÉS



## En 2025,

le cumul de stock d'offre disponible dans les 28 marchés analysés atteint près de **3,5 millions de m²**,

soit une hausse de 12 % en un an. Cette tendance haussière est à mettre en relation avec le fléchissement de l'activité transactionnelle, qui chute de près de 10 % entre 2024 et 2025.

**L'offre neuve diminue légèrement en un an pour l'ensemble des 28 marchés.** Cependant, cette tendance ne s'applique pas de manière homogène. Les plus grandes métropoles, dont la taille de marché est supérieure à 100 000 m² placés par an, affiche une légère hausse, imputée directement à **Lyon, Montpellier, Aix-Marseille** et **Nantes**.

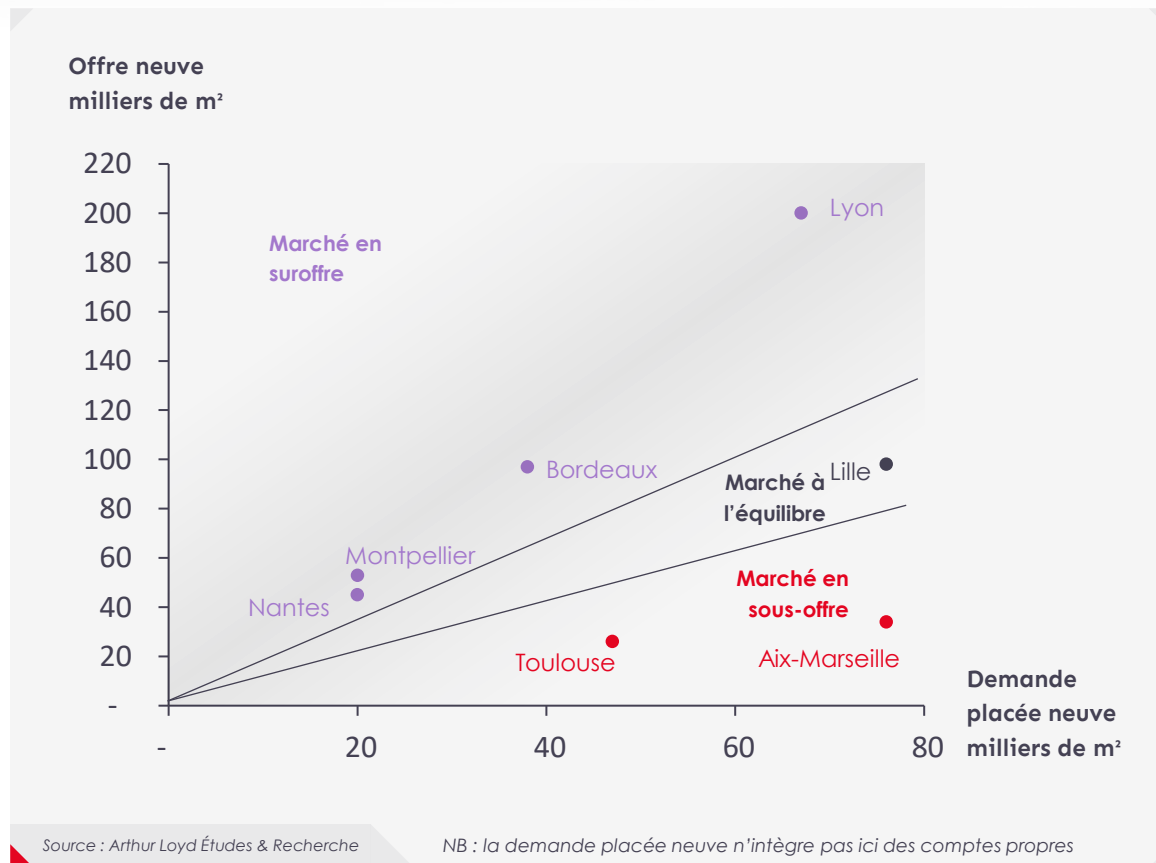
Ce stock s'érode de manière préoccupante pour les marchés commercialisant moins de 30 000 m² en moyenne : l'offre neuve passe de 63 000 m² en 2024 à moins de 25 000 m² fin décembre 2025. **Tours, Chartres** ou **Blois** ne disposent plus d'un m² de surface neuve disponible à court terme. Ce phénomène devrait perdurer, compte tenu de la frilosité des banques ou, pour les promoteurs, du poids des frais de portage pour le développement de nouveaux programmes de bureaux non précommercialisés.

**L'offre de seconde main ne cesse d'augmenter depuis maintenant 2022.** En un an, ce stock connaît une hausse de 18 % sur l'ensemble du marché régional et concerne tous les segments de marché. Dans le détail, l'offre de seconde main dépasse 1,5 million de m² pour les **sept plus grands marchés** et atteste d'une hausse de 13 % en un an. Les **marchés de taille intermédiaire** culminent à 811 000 m², soit +21 % en un an. Enfin, les **marchés de moins de 30 000 m²** enregistrent la hausse la plus importante, +45 %, pour un volume global de 305 000 m². La longue période d'incertitude économique explique sans nul doute cette tendance haussière, avec **une hausse des libérations de surfaces et une activité transactionnelle en berne**. De surcroît, **l'accélération de l'obsolescence d'une large partie de ce stock s'accroît**. À **Rouen**, par exemple, on considère que 20 % du stock d'offre globale de court terme est dorénavant obsolète.

# Focus sur l'offre neuve

QUEL ÉQUILIBRE OFFRE/DEMANDE DANS LES MARCHÉS RÉGIONAUX À LA FIN 2025 ?

LES MARCHÉS DE PLUS DE 100 000 M<sup>2</sup>



552 807 m<sup>2</sup>

Offre neuve n-1

343 383 m<sup>2</sup>

Demande placée neuve 2025 – hors comptes propres

Délai d'écoulement théorique\* : 19 mois

Au sein des plus grands marchés régionaux, le stock d'offre neuve représente 19 mois de commercialisation. Cet écoulement théorique de l'offre témoigne d'une légère suroffre au regard du niveau de demande placée pour des locaux neufs. Notons que ce délai d'écoulement de l'offre neuve a progressé de 6 mois par rapport à 2023, traduisant ainsi l'installation d'un déséquilibre progressif au sein des marchés les plus matures.

Toutefois, la situation diffère d'une métropole à l'autre. **Toulouse** et **Aix-Marseille** affichent toujours une pénurie d'offre neuve avec respectivement 7 et 5 mois d'écoulement théorique du stock disponible. Une situation qui s'aggrave à première vue pour **Aix-Marseille**, puisqu'en 2024 ce délai était de 9 mois. Cependant, la demande placée neuve de ce marché a bondi de 35 % en un an, due exclusivement à la prise à bail d'EDF pour 30 000 m<sup>2</sup>.

**Lyon, Bordeaux, Montpellier et Nantes** disposent d'un stock d'offre neuve conséquent et supérieur au seuil d'équilibre. Il faut par exemple 36 mois de demande placée pour écouler l'offre neuve lyonnaise. En cause : plusieurs chantiers ont été livrés alors même que la demande placée neuve chute de près de 50 %. Quant à **Nantes**, longtemps en situation de pénurie d'offres neuves, notamment dans les secteurs intra-muros les plus recherchés, ce délai dépasse dorénavant 2 ans de commercialisations au regard du niveau de demande placée neuve.

Seul le **marché lillois** présente une situation équilibrée avec un délai théorique de 17 mois d'écoulement du stock d'offre neuve.

\*Le délai d'écoulement est le nombre de mois qu'il faut pour absorber l'offre existante. Une situation d'équilibre se situe entre 12 et 18 mois de délai d'écoulement

# Focus sur l'offre neuve

QUEL ÉQUILIBRE OFFRE/DEMANDE DANS LES MARCHÉS RÉGIONAUX À LA FIN 2025 ?

LES MARCHÉS DE 30 000 M<sup>2</sup> À 100 000 M<sup>2</sup>

194 728 m<sup>2</sup>

Offre neuve n-1

101 120 m<sup>2</sup>

Demande placée neuve 2025 – hors comptes propres

**Délai d'écoulement théorique\* : 23 mois**

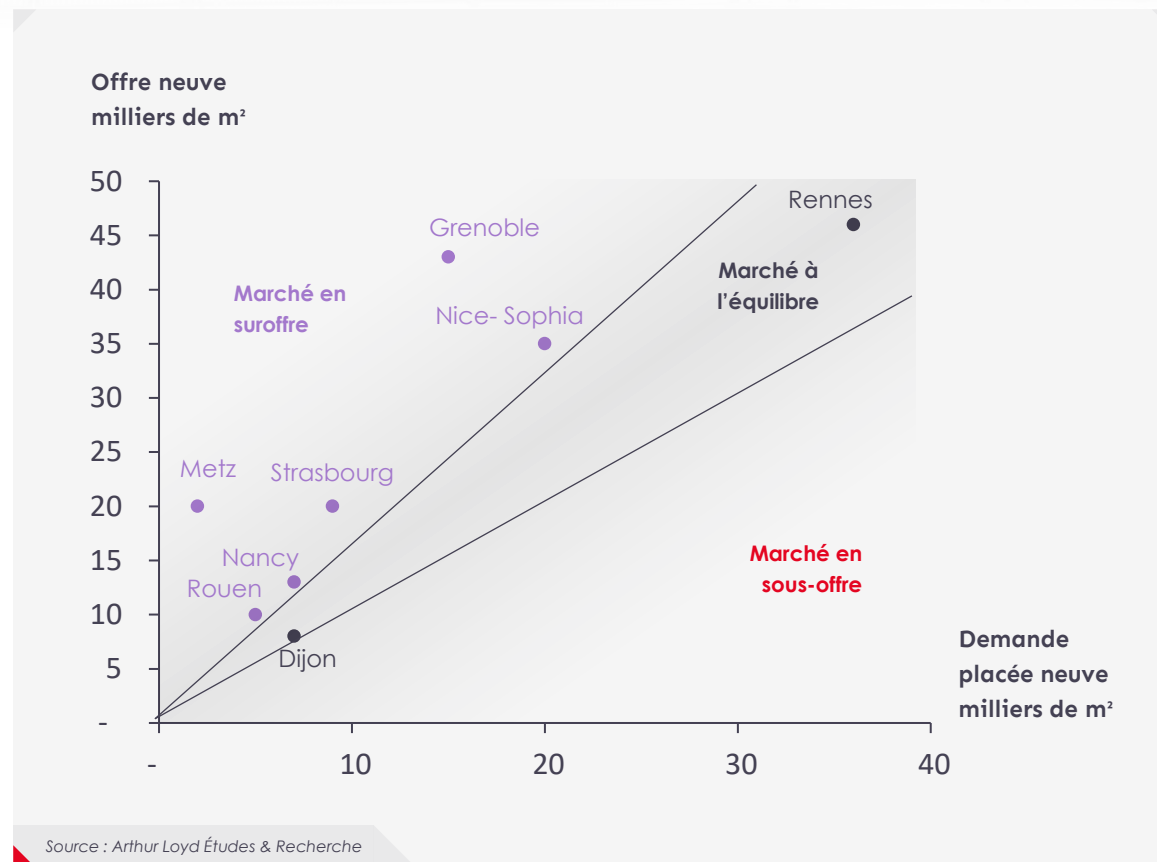
Tout comme les plus grands marchés régionaux, les huit marchés de taille intermédiaire étudiés – de 30 000 m<sup>2</sup> à 100 000 m<sup>2</sup> – présentent une situation de déséquilibre entre l'offre et la demande de locaux neufs. En effet, il faut en moyenne 23 mois d'écoulement du stock d'offre neuve, une tendance qui s'accroît depuis 2023.

Seules les villes de **Rennes** et **Dijon** affichent un marché à l'équilibre avec 15 mois d'écoulement théorique de l'offre au regard de la demande placée neuve. Cette durée de commercialisation pourrait s'affaiblir pour ces deux marchés : bien que de nombreux projets tertiaires aient obtenu leur permis de construire, le lancement en blanc de ces actifs paraît peu probable à court terme, dans un contexte où le marché de l'investissement reste attentiste.

Le reste des marchés de cette catégorie affiche un déséquilibre entre l'offre et la demande pour des bureaux neufs et efficaces. Un temps en pénurie d'offre neuve, **Grenoble** a besoin désormais de 35 mois pour commercialiser son stock d'offre neuve. Les raisons sont multiples et habituelles pour bon nombre de marchés tertiaires : livraisons de nouveaux actifs et faiblesse conjoncturelle de la demande placée pour des grandes surfaces neuves.

**Nice-Sophia** fait également face à une recomposition de son stock d'offre, notamment neuve, portée par la livraison de nouveaux actifs efficaces et par le repositionnement d'immeubles anciens libérés par de grands utilisateurs. Notons toutefois que le délai d'écoulement diminue progressivement : de 35 mois en 2024 à 21 mois de commercialisation en 2025, approchant ainsi le territoire azuréen du seuil d'équilibre.

\*Le délai d'écoulement est le nombre de mois qu'il faut pour absorber l'offre existante. Une situation d'équilibre se situe entre 12 et 18 mois de délai d'écoulement



## Le point de vue

# Carine Provost

### DIRECTRICE D'AGENCE – ARTHUR LOYD DIJON

« Le marché des bureaux de Dijon s'est construit sur des fondations solides et durables. Sa position géographique exceptionnelle, au carrefour de Paris, Lyon, Strasbourg et de la Suisse, combinée à une desserte TGV performante (Paris en 1h30), en fait naturellement un territoire d'implantation attractif pour les entreprises. C'est un marché à **taille humaine**, porté en grande majorité par un tissu de TPE et PME locales qui lui confèrent une vraie résilience face aux aléas conjoncturels nationaux.

**La géographie tertiaire dijonnaise est aujourd'hui bien lisible.** Les parcs historiques localisés à l'est de la métropole – les Parcs de Mirande et de Cap Vert – ont été construits dès la fin des années 1980. Le nord de la métropole concentre désormais l'essentiel de la dynamique actuelle, avec l'écopôle Valmy et le secteur de la Toison d'Or et son parc technologique. Ces derniers conjuguent bureaux et commerces. Outre le quartier d'affaires Clémenceau, le centre-ville dijonnais dispose d'une offre tertiaire diffuse.

Les utilisateurs sont à l'image de ce territoire, assez hétérogènes avec une majorité de **TPE et PME**, des filiales de **groupes nationaux**, des entreprises issues du secteur **pharmaceutique** et, dans une moindre mesure, les services de l'État.

On retrouve également, et de plus en plus, des **établissements d'enseignement supérieur privé** qui viennent compléter l'offre universitaire déjà existante. Fait notable, Dijon compte près de 15 % d'étudiants parmi sa population.

Les aménagements urbains ont joué un **rôle structurant** dans cette trajectoire. D'une part, le développement économique a été favorisé à l'est et au nord de la métropole, afin de préserver le territoire viticole du sud. **Le tramway, mis en service dans les années 2010, a été un véritable catalyseur pour ces parcs tertiaires.** Une nouvelle ligne est d'ores et déjà en projet et devrait être mise en service en 2030. Le développement des mobilités douces a également renforcé l'attractivité du territoire pour les entreprises soucieuses du bien-être de leurs salariés. D'autre part, et bien que le centre-ville dijonnais permette peu de développement tertiaire, la reconversion du Centre Dauphine a permis de maintenir de grandes entreprises sur le territoire.

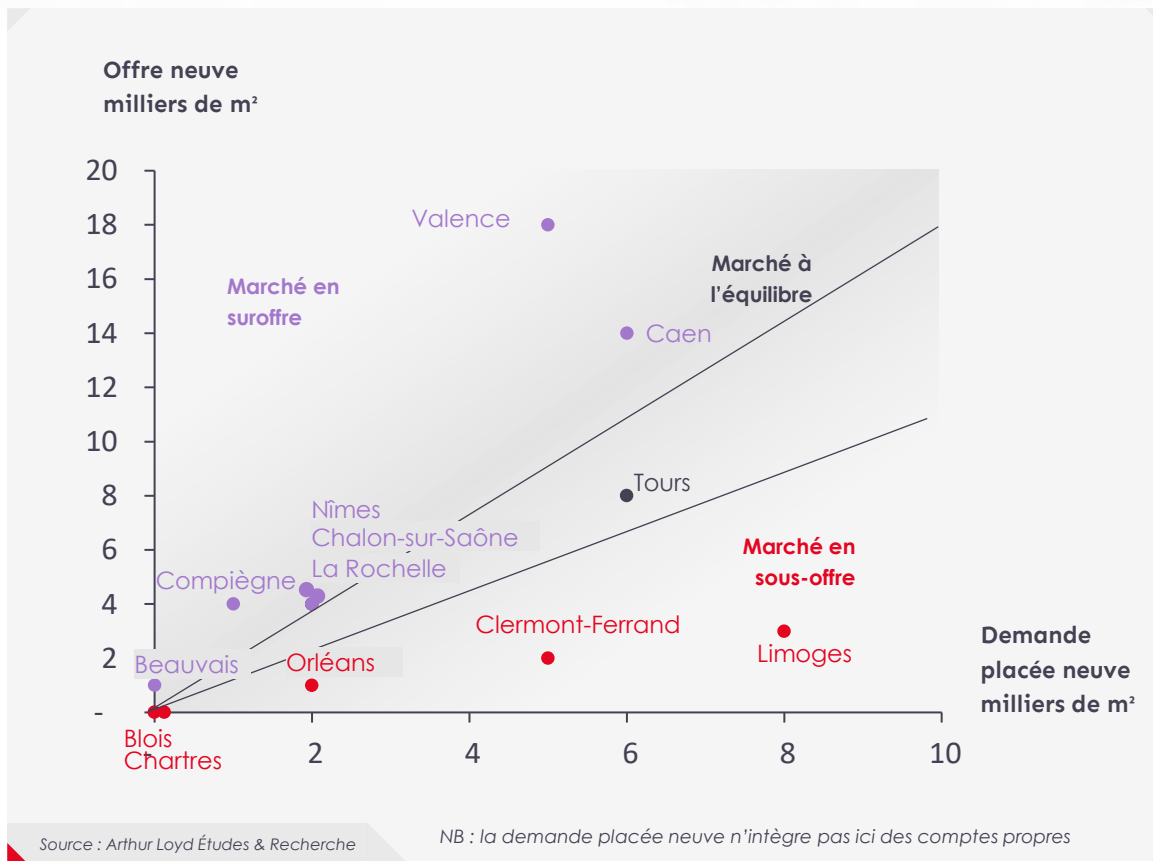
Bien que les perspectives macroéconomiques soient dégradées, les besoins immobiliers des entreprises, notamment pour des locaux neufs et efficaces, restent palpables. Mais deux réalités s'affrontent : d'un côté, des décisions d'entreprises qui s'allongent, malgré des enjeux imminents concernant le Décret Tertiaire ou encore les nouvelles façons de travailler ; de l'autre, une **offre neuve qui peine à se renouveler** dans une conjoncture particulièrement contrainte pour les promoteurs et investisseurs. »

**« Dijon, un marché de conviction : stable, ancré dans son tissu local, et en quête d'une offre neuve à la hauteur de ses ambitions. »**

# Focus sur l'offre neuve

QUEL ÉQUILIBRE OFFRE/DEMANDE DANS LES MARCHÉS RÉGIONAUX À LA FIN 2025 ?

LES MARCHÉS DE MOINS DE 30 000 M<sup>2</sup>



63 217 m<sup>2</sup>

Offre neuve n-1

38 533 m<sup>2</sup>

Demande placée neuve 2025 – hors comptes propres

Délai d'écoulement théorique\* : 20 mois

Les 13 marchés enregistrant en moyenne moins de 30 000 m<sup>2</sup> placés par an présentent globalement un délai d'écoulement de l'offre neuve déséquilibré, avec toutefois des délais particulièrement variables selon les territoires. A noter, ce délai de commercialisation de l'offre neuve progresse d'une année à l'autre et gagne 3 mois.

**Blois** et **Chartres** ne disposent d'aucun stock d'offre neuve. **Orléans** et **Clermont-Ferrand** sont en situation de pénurie d'offre de manière structurelle et bénéficient de seulement 5 mois pour écouler leur stock d'offre neuve.

Le **marché limougeaud** est également en situation de déséquilibre : le stock d'offre neuve n'est pas suffisant pour répondre à la demande des utilisateurs. Un contexte préoccupant pour **Limoges** puisque la demande placée pour des locaux neufs a été multipliée par près de 4 en un an ; signe de l'importance pour un territoire de disposer d'une offre qualitative et disponible.

Le reste des marchés – à l'exception de **Tours** – est en suroffre de court terme. Certains marchés le sont plus significativement que d'autres : c'est le cas de **Valence** qui dispose de plus de 40 mois pour écouler son offre alors même que sa demande placée neuve a diminué de près de 50 %.

**Caen** présente également une situation de suroffre de court terme avec 28 mois pour commercialiser théoriquement l'offre neuve disponible. Toutefois, la demande placée neuve de 2025 a été multipliée par 4 en un an, signe que la livraison d'offres neuves sur un marché peut provoquer un sursaut de demande des entreprises.

\*Le délai d'écoulement est le nombre de mois qu'il faut pour absorber l'offre existante. Une situation d'équilibre se situe entre 12 et 18 mois de délai d'écoulement

# 3

## ► Loyers



# Loyers *prime*\* bureaux 2025

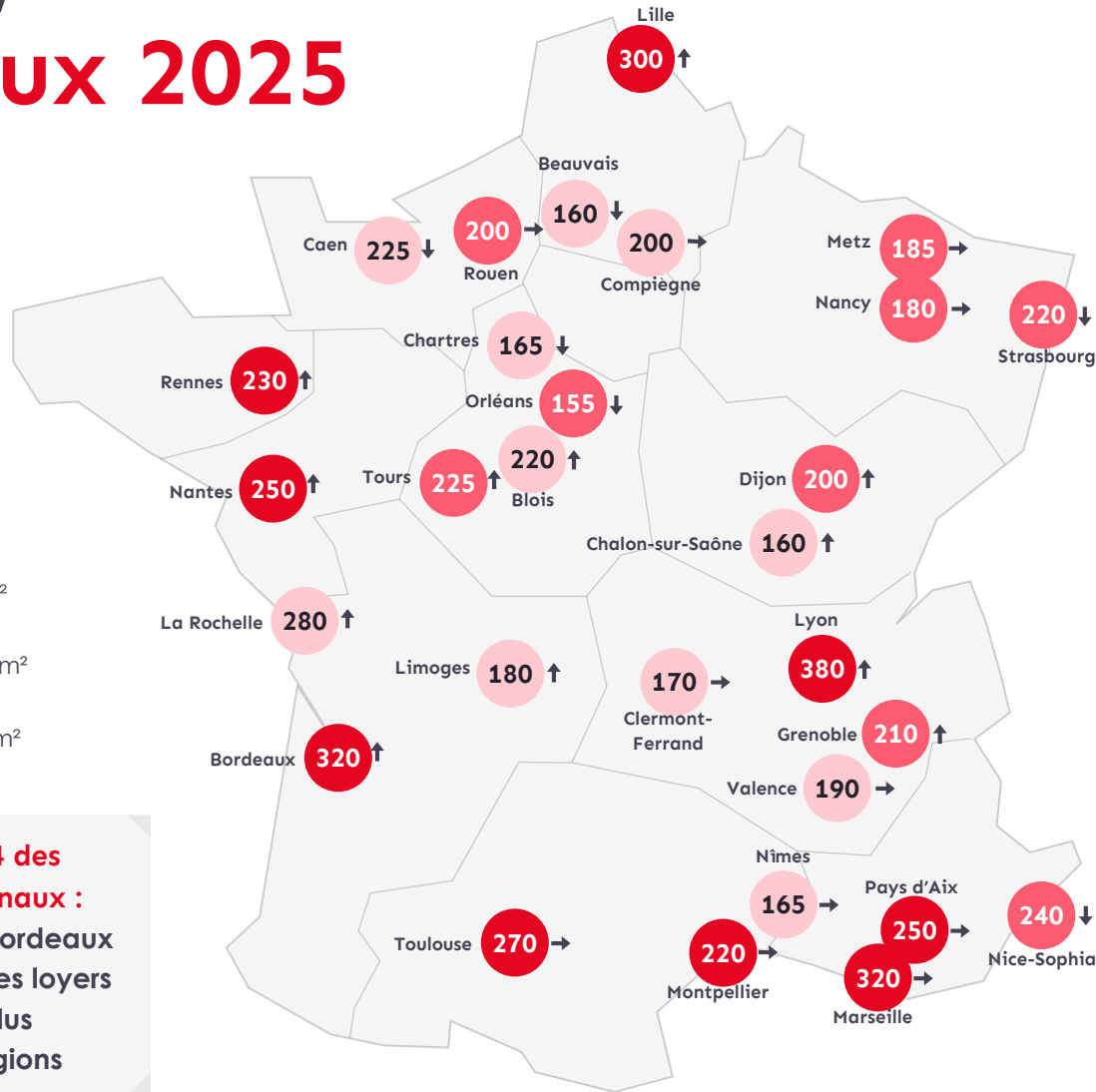
## Évolution loyers vs 2024 :

- ↑ Hausse
- Stable
- ↓ Baisse

## Taille du marché

- Plus de 100 000 m<sup>2</sup>
- 30 000 à 100 000 m<sup>2</sup>
- Moins de 30 000 m<sup>2</sup>

**Dans le top 4 des marchés régionaux : Lyon, Marseille, Bordeaux et Lille affichent les loyers *prime* les plus élevés en Régions**



Les loyers *prime* en Régions présentent des **évolutions hétérogènes**, propres à chaque marché. Certains marchés ont vu leur loyer augmenter. C'est le cas pour **Lyon**, dont le loyer a augmenté de 10 €/m<sup>2</sup>, ou encore de **Bordeaux**, dont la hausse est de 40 €/m<sup>2</sup>.

Pour les marchés commercialisant moins de 100 000 m<sup>2</sup> par an en moyenne, la **tendance est à la stabilité**, avec toujours des exceptions comme **Grenoble** ou **Blois**, dont les loyers *prime* n'excédaient pas 200 €/m<sup>2</sup> en 2024. D'autres marchés ont vu ce niveau de loyer diminuer, comme **Nice-Sophia**, de 10 €/m<sup>2</sup>, ou **Strasbourg**, de 30 €/m<sup>2</sup> par rapport à l'an passé.

Bien que les principaux indicateurs des marchés locatifs de bureaux soient mal orientés – demande placée en repli, stock d'offre qui augmente – **la trajectoire des loyers *prime* reste conditionnée à d'autres facteurs**. D'une part, les loyers de signature aux niveaux les plus élevés sont essentiellement localisés dans les secteurs les plus prisés ou en centre-ville de certains marchés, où bien souvent **l'offre est rare**.

D'autre part, **le niveau des loyers en Régions est intrinsèquement lié au loyer *prime* du Quartier Central des Affaires parisien**, qui agit comme le marché de référence à l'échelle nationale. Depuis maintenant 2013, le loyer *prime* parisien est en hausse continue, atteignant 1 250 €/m<sup>2</sup> fin 2025. Une progression s'expliquant notamment par une activité transactionnelle vigoureuse, mais aussi par l'indexation des loyers, dont la hausse a été particulièrement vive depuis le choc énergétique de 2022 et la crise inflationniste qui en a découlé. Dans ce contexte, les valeurs *prime* régionales ont elles aussi progressé. **Les perspectives quant au potentiel d'*upside* des loyers resteront toutefois conditionnées à la résilience des marchés régionaux**, qui, rappelons-le, restent procycliques et dépendants des capacités financières des entreprises.

\*Loyers exprimés en € HT HC/m<sup>2</sup>/an hors parkings et services

Source : Arthur Loyd Études & Recherche/observatoires locaux

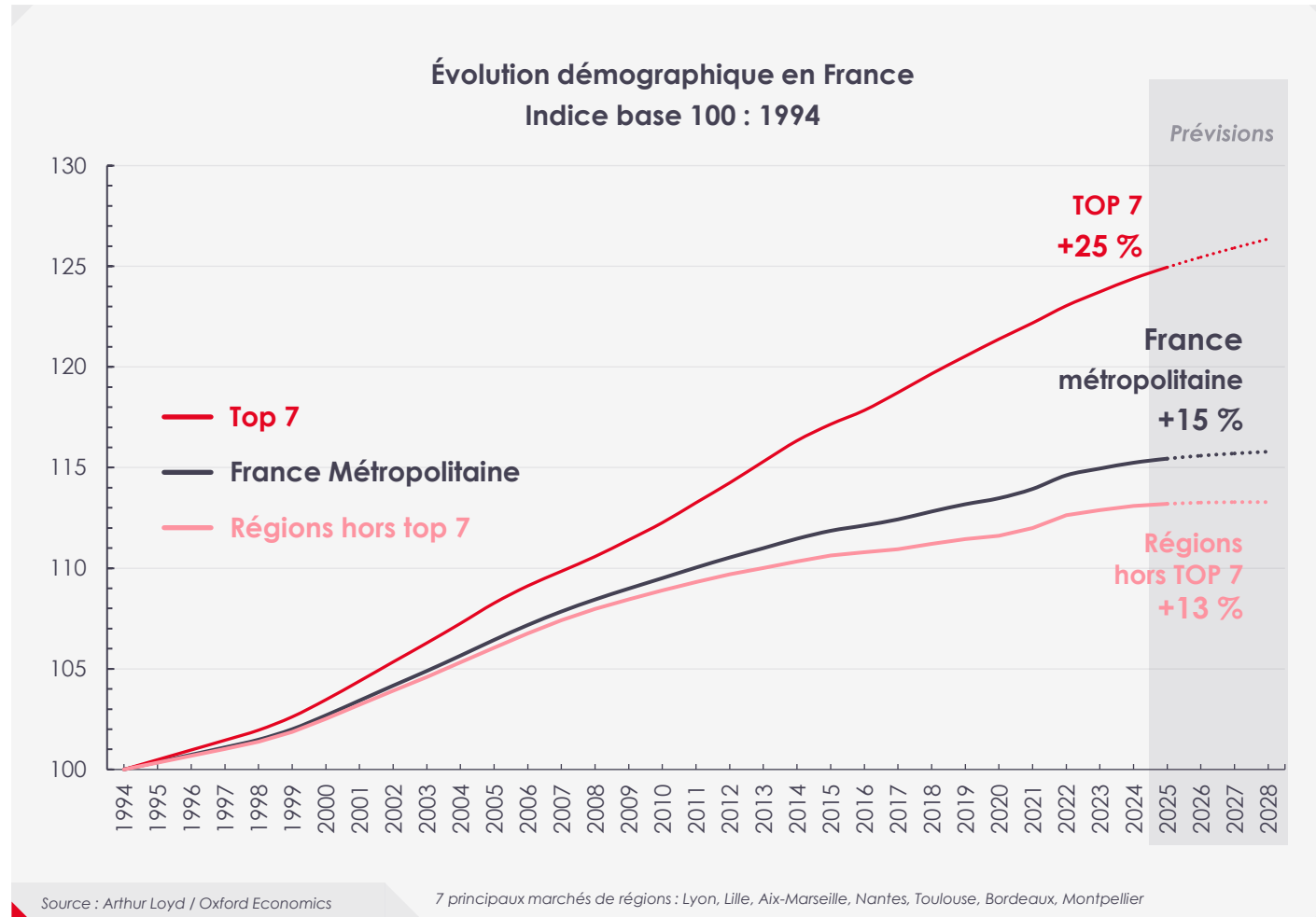
# 4

## ▶ Marché de bureaux : perspectives



# les 7 principales métropoles régionales tirent la croissance démographique du pays

## ÉVOLUTION DE LA DÉMOGRAPHIE EN FRANCE



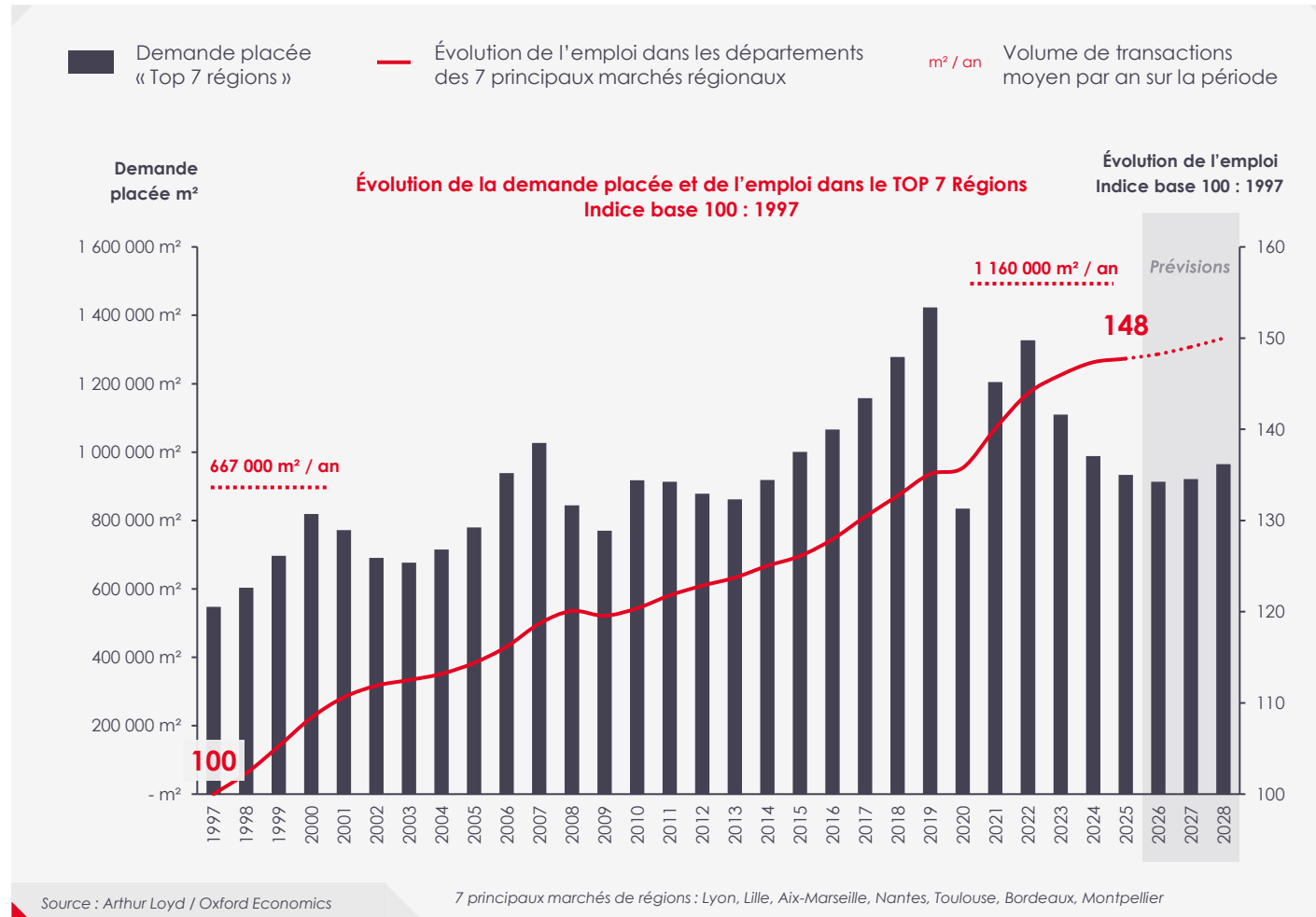
Les départements abritant les métropoles de Lyon, Lille, Aix-Marseille, Nantes, Toulouse, Bordeaux et Montpellier ont connu en 30 ans la plus importante hausse démographique en France avec **+25 %**.

Une **tendance qui devrait se poursuivre** dans les prochaines années : le « **TOP 7** » poursuit son **évolution positive** tout comme le reste de la France qui progresse mais de manière plus mesurée.

Le reste des Régions – hors les « **TOP 7** » des métropoles à l'étude – a en revanche, connu une évolution haussière moins notable, de l'ordre de **+13 %**, en-deçà de la tendance nationale.

# Un changement de dimension pour les marchés de bureaux en Régions

## ÉVOLUTION DE LA DEMANDE PLACÉE ET DE L'EMPLOI AU SEIN DES 7 PRINCIPAUX MARCHÉS RÉGIONAUX



L'évolution de la demande placée des **7 principaux marchés régionaux** reflète l'évolution de l'économie française, de sa métropolisation et **tertiarisation**. Le niveau moyen de surfaces commercialisées a augmenté de 75 % entre 1997 et 2025.

Dans le même temps, l'emploi a crû de 47 %, **près de deux fois plus** qu'en Île-de-France. Cette **hausse de l'emploi devrait se poursuivre au sein des 7 métropoles régionales** analysées jusqu'en 2028, mais de manière plus mesurée.

Sauf embellie sur la scène politique et économique internationale, le **cycle baissier des marchés de bureaux entamé en 2023 en France** devrait se poursuivre au moins jusqu'en 2026 pour les grandes métropoles régionales.

# Les Régions ne semblent pas avoir atteint leur plafond de verre

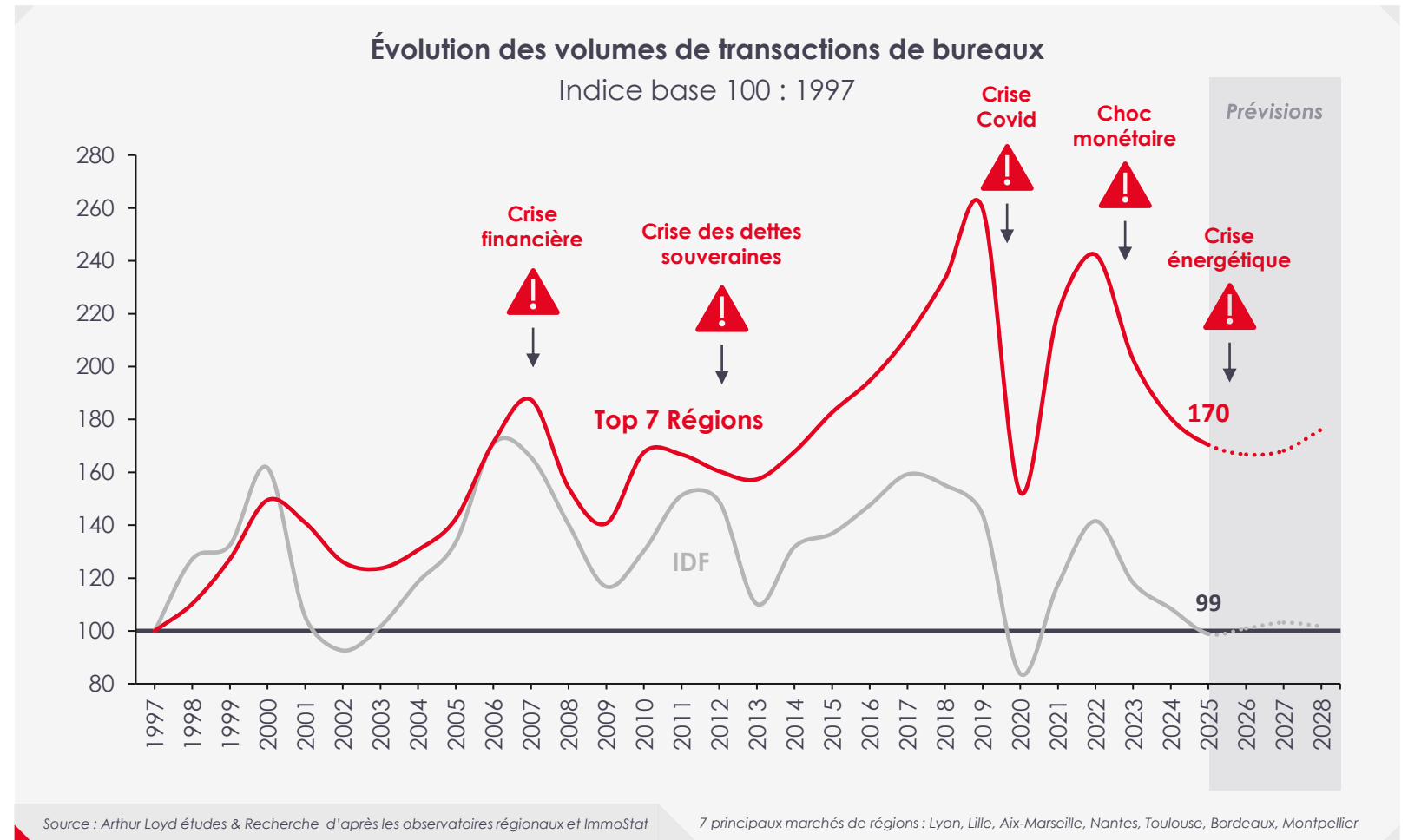
## ÉVOLUTION DE LA DEMANDE PLACÉE EN IDF ET AU SEIN DES 7 PRINCIPAUX MARCHÉS RÉGIONAUX

Les marchés locatifs de bureaux sont **procycliques** : ils sont particulièrement exposés aux facteurs exogènes ainsi qu'aux aléas de la conjoncture économique.

Bien que les évolutions soient relativement comparables entre le marché francilien et les marchés régionaux, **l'Île-de-France connaît un ralentissement notable depuis 2022**. En 2025, le niveau de demande placée était légèrement inférieur à celui de 1997.

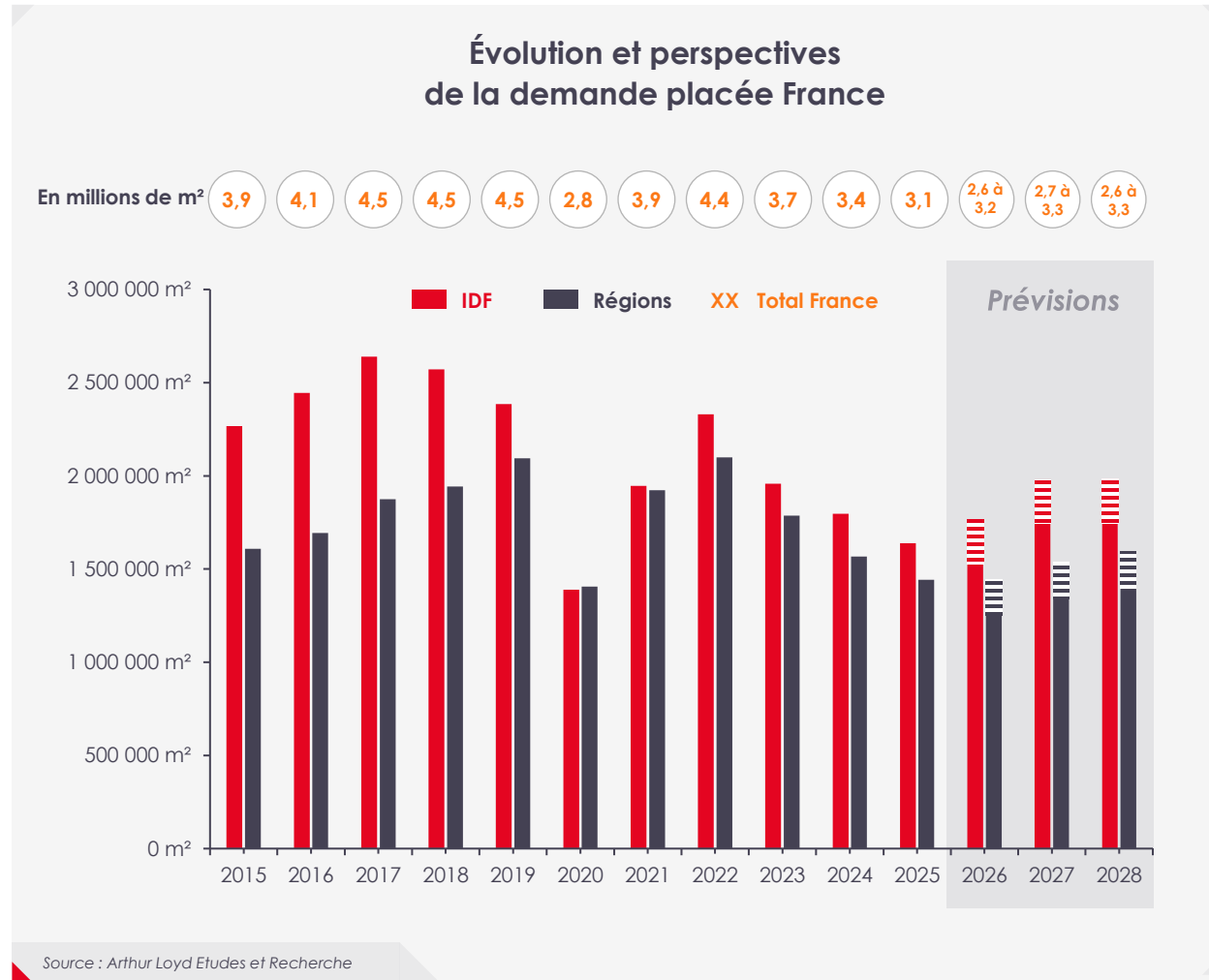
Le « TOP 7 » en Régions connaît également un ralentissement mais reste toutefois plus dynamique : **ces marchés poursuivent leur tertiarisation** malgré un contexte économique incertain qui limite les entreprises dans leurs évolutions immobilières.

Contrairement à l'Île-de-France, les marchés de bureaux du « TOP 7 » devraient connaître une reprise dès 2027, signe que leur tertiarisation n'est pas terminée.



# Le marché des bureaux en France : perspectives 2026-2028

## DEMANDE PLACÉE DE BUREAUX EN FRANCE : IDF + RÉGIONS



Marché des bureaux - France entière :	2025	2026
	3,1 M de m <sup>2</sup> placés	2,6 à 3,2 M de m <sup>2</sup> placés selon la conjoncture

**Le marché des bureaux en France est le reflet de l'activité économique, des évolutions démographiques ainsi que des dynamiques d'emplois.**

Historiquement, le marché des bureaux s'est concentré en Île-de-France, faisant écho à l'organisation économique du territoire français avec une centralisation très forte des activités tertiaires. Dans le sillage d'une décentralisation poussive, les marchés de bureaux régionaux ont eux aussi connu une période d'expansion, qui s'est accélérée à partir de 2015. Les dynamiques démographiques et d'emplois laissent à penser que cette évolution n'est pas terminée pour les Régions.

Toutefois, depuis 2020 et la crise sanitaire, l'économie française reste particulièrement chahutée, entre choc monétaire, crise énergétique, instabilités géopolitiques mondiales et instabilité politique en France.

Dans ce contexte, les marchés locatifs de bureaux voient leur niveau d'activité diminuer depuis 2022 pour atteindre en 2025 **3,1 millions** de m<sup>2</sup> placés en France. Soit le niveau le plus faible enregistré depuis 2015 – hors 2020.

D'après nos prévisions, il **faudra attendre 2027 et 2028 pour constater un mouvement de reprise** de l'activité transactionnelle, en lien avec un rebond de la croissance économique française. En attendant, 2026 devrait être sans surprise le point bas de ce cycle avec une demande placée comprise entre **2,6 et 3,2 millions de m<sup>2</sup>** selon l'évolution de la conjoncture et du contexte géopolitique mondiale.

# Nos Agences



## AGEN (47)

**Stéphanie BACH**  
729 Avenue du général Leclerc  
47000 AGEN  
Tél : 05.53.98.34.75  
agen@arthur-loyd.com

## BELFORT (90)

**Antonio MENDES**  
6 Rue du Docteur Fréry  
90000 BELFORT  
Tél : 03.59.28.36.75  
belfort-montbeliard@arthur-loyd.com

## BREST (29)

**Erwan LE ROUX**  
21 Rue de Lyon  
29200 BREST  
Tél : 02.98.46.28.14  
brest@arthur-loyd.com

## CHÂTEAUROUX (36)

**Benoît PLUMEL**  
19 Avenue Pierre de Coubertin  
36000 CHÂTEAUROUX  
Tél : 02.54.74.08.88  
chateauroux@arthur-loyd.com

## GRENOBLE (38)

**Guillaume WOUTAZ & Matthieu DEMEURE**  
4 Rue du Tour de l'Eau  
38400 SAINT-MARTIN-D'HÈRES  
Tél : 04.76.43.15.15  
grenoble@arthur-loyd.com

## LA MARTINIQUE (97)

**Christophe BEUNAICHE**  
2 Ter Avenue des Arawaks  
Bât Eole V - Dillon Sud  
97200 FORT-DE-FRANCE  
Tél : 05.96.39.47.17  
martinique@arthur-loyd.com

## LORIENT (56)

**Erwan LE ROUX**  
50 Boulevard Cosmao Dumanoir  
56100 LORIENT  
Tél : 02.97.82.40.40  
lorient@arthur-loyd.com

## AIX-EN-PROVENCE (13)

**Pierre-Laurent FIGUIERE**  
25 Rue Paul Langevin  
13290 AIX EN PROVENCE  
Tél : 04.42.39.93.99  
aix@arthur-loyd.com

## BESANÇON (25)

**Carine PROVOST**  
10 Rue Jean Giono  
21000 DIJON  
Tél : 03.80.60.00.00  
besancon@arthur-loyd.com

## BRIVE-LA-GAILLARDE (19)

**Aurore GENESTE**  
83 Avenue Abbé Alvitre  
19100 BRIVE LA GAILLARDE  
Tél : 05.87.08.70.00  
brive@arthur-loyd.com

## CLERMONT-FERRAND (63)

**Cristelle FENET**  
2 Rue Becquerel  
63000 CLERMONT-FERRAND  
Tél : 04.73.43.41.42  
clermont@arthur-loyd.com

## IDF NORD & EST

**Franck MARAZZANI**  
54 Avenue du Général Leclerc  
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT  
Tél : 01.55.60.22.22  
idf@arthur-loyd.com

## LA ROCHE-SUR-YON (85)

**Emmanuel FERRU & Eric TERRIERE**  
7 Boulevard Louis Blanc  
85000 LA ROCHE-SUR-YON  
Tél : 02.51.99.17.24  
la-roche-sur-yon@arthur-loyd.com

## LYON (69)

**Jean-Pascal DENYS**  
15 Rue Bossuet  
69006 LYON  
Tél : 04.72.83.08.08  
lyon@arthur-loyd.com

## AMIENS (80)

**Damien BOUSSEMARY**  
129 Rue Alexandre Dumas  
Bureau A101  
80000 AMIENS  
Tél : 03.22.92.00.00  
amiens@arthur-loyd.com

## BÉZIERS (34)

**Ziemko PAWLOWSKI**  
Immeuble Quai Wilson - Bât 1  
Carrefour de l'Hours  
34500 BÉZIERS  
Tél : 04.67.00.74.00  
beziers@arthur-loyd.com

## CAEN (14)

**Erwan DAVID**  
39 Rue Saint Sauveur  
14000 CAEN  
Tél : 02.31.15.60.00  
caen@arthur-loyd.com

## COMPIÈGNE (60)

**Edouard BOUSSION**  
454 Avenue de la Mare Gessart  
60280 VENETTE  
Tél : 03.44.300.600  
oise@arthur-loyd.com

## IDF NORD OUEST

**Nathalie CANU**  
Immeuble Cap Cergy  
35 Boulevard du Port  
92000 CERGY  
Tél : 01.34.20.00.00  
idf@arthur-loyd.com

## LA ROCHELLE (17)

**Emmanuel FERRU & Eric TERRIERE**  
40 rue Chaudrier - BP 1004  
17087 LA ROCHELLE CEDEX 2  
Tél : 05.46.41.48.48  
la-rochelle@arthur-loyd.com

## MARSEILLE (13)

**Jean-Sébastien ORSONI & Dominique LESTO**  
6 Allée Turcat Méry  
13008 MARSEILLE  
Tél : 04.91.17.70.00  
marseille@arthur-loyd.com

## ANGERS (49)

**Benoît PLUMEL**  
1 Place André Leroy  
49000 ANGERS  
Tél : 02.41.31.31.31  
angers@arthur-loyd.com

## BIARRITZ (64)

**Patricia VIDAL**  
4 - 6 Rue Guy Petit  
64200 BIARRITZ  
Tél : 05.59.22.09.33  
biarritz@arthur-loyd.com

## CHALON-SUR-SAÔNE (71)

**Olivia SAUVAT-CORMIER**  
33 Avenue Mannon  
71100 CHALON-SUR-SAÔNE  
Tél : 03.85.41.42.00  
chalon-sur-saone@arthur-loyd.com

## DIJON (21)

**Carine PROVOST**  
10 Rue Jean Giono  
21000 DIJON  
Tél : 03.80.60.00.00  
dijon@arthur-loyd.com

## IDF OUEST

**Michaël DANDJOA**  
127 Avenue Charles de Gaulle  
92200 NEUILLY-SUR-SEINE  
Tél : 01.55.17.01.01  
idf@arthur-loyd.com

## LE HAVRE (76)

**Sylvain MONNIER**  
29 Quai Casimir Delavigne  
76600 LE HAVRE  
Tél : 02.35.42.32.00  
lehavre@arthur-loyd.com

## METZ (57)

**Grégory BIGEL**  
35 Bis Avenue Foch  
57000 METZ  
Tél : 03.72.39.10.60  
metz@arthur-loyd.com

## ANGOULÊME (16)

**Julien BERTRAND**  
224 Rue Fontchaudière  
16000 ANGOULÊME  
Tél : 05.45.94.61.48  
angouleme@arthur-loyd.com

## BLOIS (41)

**Benoît PLUMEL**  
Victoria II - 21 Rue de la Vallée Maillard  
BP 90708  
41000 BLOIS  
Tél : 02.54.74.08.88  
blois@arthur-loyd.com

## CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE (51)

**Grégory BIGEL**  
6 Rue Edouard Mignot  
51100 REIMS  
Tél : 03.26.77.05.05  
chalonsenchampagne@arthur-loyd.com

## DUNKERQUE (59)

**Xavier HUGOT**  
Parc du Pont Royal - Bât A  
251 Avenue du Bois - BP 60159  
59832 LAMBERSART CEDEX  
Tél : 03.20.30.38.38  
dunkerque@arthur-loyd.com

## IDF SUD & SUD OUEST

**Franck MARAZZANI**  
54 Avenue du Général Leclerc  
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT  
Tél : 01.55.60.22.22  
idf@arthur-loyd.com

## LE MANS (72)

**Benoît PLUMEL**  
39 Boulevard Demorieux  
Bâtiment Epsilon  
72100 LE MANS  
Tél : 02.43.28.11.11  
lemans@arthur-loyd.com

## MONTBÉLIARD (25)

**Antonio MENDES**  
29 Avenue des alliés  
25200 MONTBÉLIARD  
Tél : 03.59.28.36.75  
belfort-montbeliard@arthur-loyd.com

## ANNECY (74)

**Sylvain CLERC**  
725 Boulevard Barrier  
73100 AIX-LES-BAINS  
Tél : 04.28.29.51.26  
chambery@arthur-loyd.com

## BORDEAUX (33)

**Mathieu DE GREGORI**  
13 Allée de Chartres  
33000 BORDEAUX  
Tél : 05.56.01.50.40  
bordeaux@arthur-loyd.com

## CHAMBÉRY (73)

**Sylvain CLERC**  
725 Boulevard Barrier  
73100 AIX-LES-BAINS  
Tél : 04.28.29.51.26  
chambery@arthur-loyd.com

## ÉVREUX (27)

**Hubert DU MESNIL**  
973 Route de Paris  
27930 LE VIEIL ÉVREUX  
Tél : 02.35.600.400  
evreux@arthur-loyd.com

## LA GUADELOUPE (97)

**Christophe BEUNAICHE**  
51 Rue Becquerel  
ZI Jarry  
97122 BAIE-MAHAULT  
Tél : 05.90.25.62.82  
guadeloupe@arthur-loyd.com

## LILLE (59)

**Xavier HUGOT**  
Parc du Pont Royal - Bât A  
251 Avenue du Bois BP 60159  
59832 LAMBERSART CEDEX  
Tél : 03.20.30.38.38  
lille@arthur-loyd.com

## MONTÉLIMAR (26)

**Catherine BARUSTA**  
Le Petit Pélican  
Boulevard du président Albert Lebrun  
26200 MONTÉLIMAR  
Tél : 04.75.04.25.83  
montelimar@arthur-loyd.com

## AVIGNON (84)

**Sébastien BESSON**  
40 Boulevard Limbert  
84000 AVIGNON  
Tél : 04.90.25.25.00  
avignon@arthur-loyd.com

## BOURGES (18)

**Rachida PERRIOT**  
10 Avenue d'Orléans  
18000 BOURGES  
Tél : 02.48.20.02.02  
bourges@arthur-loyd.com

## CHARTRES (28)

**Alexandre ROS**  
84 Avenue Maréchal Maunoury  
BP 127  
28000 CHARTRES  
Tél : 02.37.88.10.10  
chartres@arthur-loyd.com

## FEURS (38)

**Frédéric MORIN**  
4 Rue de la Logistique  
42110 FEURS  
Tél : 04.77.73.77.37  
feurs@arthur-loyd.com

## LA GUYANE (97)

**Cécile ROUSSEAU**  
Route de Baduel, Impasse Saramaka  
97300 CAYENNE  
Tél : 05.94.25.19.32  
guyane@arthur-loyd.com

## LIMOGES (87)

**Yvon MARTIN**  
29 Place Jourdan  
87000 LIMOGES  
Tél : 05.40.16.32.20  
limoges@arthur-loyd.com

## MONTPELLIER (34)

**Michel PEINADO**  
29 Place Jourdan  
101 Place Pierre Duhem  
34000 MONTPELLIER  
Tél : 04.67.20.00.00  
montpellier@arthur-loyd.com

# Nos Agences



**MULHOUSE (68)**  
**Grégory BIGEL & Alexandre BUCHER**  
74E, Avenue de Belgique  
681 10 ILLZACH  
Tél : 03.89.64.54.71  
mulhouse@arthur-loyd.com

**NANCY (54)**  
**Grégory BIGEL**  
Nancy Grand Cœur  
7 rue Edmonde Charles Roux  
54000 NANCY  
Tél : 03.83.36.78.26  
nancy@arthur-loyd.com

**NANTES (44)**  
**Yvan QUILLEC**  
Play'L  
1 Impasse Serge Reggiani  
44800 SAINT-HERBLAIN  
Tél : 02.40.74.74.74  
nantes@arthur-loyd.com

**NARBONNE (11)**  
**Ziemko PAWLOWSKI**  
Immeuble Quai Wilson – Bât 1  
Carrefour de l'Hours  
34500 BÉZIERS  
Tél : 04.67.00.74.00  
beziers@arthur-loyd.com

**NICE-SOPHIA ANTIPOLIS (06)**  
**Alexandre CAPONY & Frédéric GÉRARD**  
1208 Route des Lucioles  
Espace Beethoven – Bât 2B (RDJ)  
06560 SOPHIA ANTIPOLIS  
Tél : 04.22.13.13.07  
nice@arthur-loyd.com

**NÎMES (30)**  
**Carine MEYER**  
L'Alphatis  
55 Allée de l'Argentine  
30900 NÎMES  
Tél : 04.66.23.11.55  
nimes@arthur-loyd.com

**NIORT (79)**  
**Emmanuel FERRU & Eric TERRIERE**  
493 Avenue de Paris  
79000 NIORT  
Tél : 05.49.52.20.20  
niort@arthur-loyd.com

**ORLÉANS (45)**  
**Virginie SIRIEUX**  
5 Rue Claude Lewy  
45100 ORLÉANS  
Tél : 02.38.62.51.00  
orleans@arthur-loyd.com

**PARIS – ÎLE-DE-FRANCE (75-92)**  
**Michaël DANDJOA**  
127 Avenue Charles de Gaulle  
92200 NEUILLY-SUR-SEINE  
Tél : 01.45.200.201  
idf@arthur-loyd.com

**PÉRIGUEUX (24)**  
**Mathieu DE GREGORI**  
13 Allée de Chartres - 1er étage  
33000 BORDEAUX  
Tél : 05.56.01.50.40  
perigueux@arthur-loyd.com

**PERPIGNAN (66)**  
**Ziemko PAWLOWSKI**  
35 Boulevard St Assisclé  
Le Galet  
66000 PERPIGNAN  
Tél : 04.67.00.74.00  
perpignan@arthur-loyd.com

**POITIERS (86)**  
**Emmanuel FERRU & Eric TERRIERE**  
1 Rue Henri Oudin  
86000 POITIERS  
Tél : 05.49.52.20.20  
poitiers@arthur-loyd.com

**REIMS (51)**  
**Grégory BIGEL**  
6 Rue Edouard Mignot  
51100 REIMS  
Tél : 03.26.77.05.05  
reims@arthur-loyd.com

**RENNES (35)**  
**Xavier FRANÇOIS**  
4 Rue Alphonse Chérel  
35000 RENNES  
Tél : 02.99.87.01.01  
rennes@arthur-loyd.com

**ROANNE (42)**  
**Frédéric MORIN**  
2 Cours de la République  
42300 ROANNE  
Tél : 04.77.73.77.37  
roanne@arthur-loyd.com

**ROMANS-SUR-ISÈRE (26)**  
**Sébastien BESSON**  
19 A Avenue des Langories  
26000 VALENCE  
Tél : 04.75.55.50.50  
romans-sur-isere@arthur-loyd.com

**ROUEN (76)**  
**Hubert DU MESNIL**  
129 Rue Delamare Deboutteville  
76160 SAINT-MARTIN-DU-VIVIER  
Tél : 02.35.600.400  
rouen@arthur-loyd.com

**SAINT-ÉTIENNE (42)**  
**Frédéric MORIN**  
1 Rue de la logistique  
42000 SAINT-ÉTIENNE  
Tél : 04.77.73.77.37  
saint-etienne@arthur-loyd.com

**SAINT-NAZAIRE (44)**  
**Yvan QUILLEC**  
11 Allée Madeleine Massonneau  
44600 SAINT-NAZAIRE  
Tél : 02.40.74.74.74  
saint-nazaire@arthur-loyd.com

**SEINE-ET-MARNE (77)**  
**Brice CHARPENTIER**  
1 Rue Georges Charpak - Bât B  
77127 LIEUSAIN  
Tél : 01.88.608.608  
seine-et-marne@arthur-loyd.com

**SOISSONS (02)**  
**Jean-Luc HERMENT**  
8 Boulevard Gambetta  
02200 SOISSONS  
Tél : 03.23.555.555  
aisne@arthur-loyd.com

**STRASBOURG (67)**  
**Grégory BIGEL**  
Bât L'Alliance  
7 Rue de Lisbonne  
67300 SCHILTIGHEIM  
Tél : 03.67.34.16.00  
strasbourg@arthur-loyd.com

**TOULON (83)**  
**Jean-Jacques ORSONI & Dominique LESTO**  
6 Allée Turcat Méry  
13006 MARSEILLE  
Tél : 04.91.17.70.00  
toulon@arthur-loyd.com

**TOULOUSE (31)**  
**Michel PEINADO**  
Centre Regus – Bâtiment B  
5 Avenue Pierre-Georges Latécoère  
31520 RAMONVILLE-SAINTE-AGNE  
Tél : 05.67.92.10.00  
toulouse@arthur-loyd.com

**TOURS (37)**  
**Jeanne THELISSON**  
47 Rue Edouard Vaillant  
37000 TOURS  
Tél : 02.47.75.07.50  
tours@arthur-loyd.com

**TROYES (10)**  
**Alexandre ANTOINE**  
84 Rue Jean Baptiste Colbert  
10600 LA CHAPELLE-SAINTE-LUC  
Tél : 03.25.45.79.76  
troyes@arthur-loyd.com

**VALENCE (26)**  
**Sébastien BESSON**  
19 A Avenue des Langories  
26000 VALENCE  
Tél : 04.75.55.50.50  
valence@arthur-loyd.com

**VALENCIENNES (59)**  
**Xavier HUGOT**  
1 Rue du Sénateur Girard  
59300 VALENCIENNES  
Tél : 03.27.28.24.24  
valenciennes@arthur-loyd.com

**VAR EST (83)**  
**Alexandre CAPONY & Frédéric GÉRARD**  
1208 Route des Lucioles  
Espace Beethoven – Bât 2B (RDJ)  
06560 SOPHIA ANTIPOLIS  
Tél : 04.22.13.13.07  
nice@arthur-loyd.com

**VICHY (03)**  
**Mathieu PÉPIN**  
18 Avenue du Président Doumer  
03200 VICHY  
Tél : 04.70.96.69.83  
vichy@arthur-loyd.com

**VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE (69)**  
**Michaël MARAS & Sandrine PISSARD**  
305 Rue Gabriel Voisin  
Parc Lagune - Bâtiment C  
69400 VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE  
Tél : 04.74.070.070  
villefranche@arthur-loyd.com

## Structures Transverses

**ASSET MANAGEMENT**  
**Tiphaine LAGRANGE**  
127 Avenue Charles de Gaulle  
92200 NEUILLY-SUR-SEINE  
Tél : 01.45.200.500  
asset@arthur-loyd.com

**LOGISTIQUE**  
**Didier TERRIER**  
15 Rue Bossuet  
69006 LYON  
Tél : 08.11.22.80.00  
logistique@arthur-loyd.com

**ÉTUDES ET RECHERCHE**  
**Cevan TOROSSIAN**  
127 Avenue Charles de Gaulle  
Tél : 01.45.200.500  
research@arthur-loyd.com

**GRANDS COMPTES**  
**Jean-Christophe GAUSI**  
127 Avenue Charles de Gaulle  
Tél : 01.45.200.500  
grands-comptes@arthur-loyd.com

**INVESTISSEMENT**  
**Emmanuel MASSY**  
127 Avenue Charles de Gaulle  
92200 NEUILLY-SUR-SEINE  
Tél : 01.45.200.500  
investissement@arthur-loyd.com

Découvrez  
la carte de  
nos Agences



## Siège Arthur Loyd

**ARTHUR LOYD FRANCE**  
**Audrey JACATON**  
Parc du Pont Royal – Bât A  
251 Avenue du Bois BP 60159  
59832 LAMBERSART Cedex  
Tél : 08.20.67.02.46  
ajacaton@arthur-loyd.com

# La Direction Grands Comptes / Recherches Nationales

## UN INTERLOCUTEUR NATIONAL

### VOUS AVEZ DES BESOINS MULTIPLES AVEC :

- des localisations différentes
- des services différents
- des typologies de locaux différentes
- des timings différents pour vos besoins

Arthur Loyd vous propose d'avoir un **interlocuteur unique et dédié** au sein de notre département Grands Comptes – Recherches Nationales.

Il vous faut renégocier le bail de vos bureaux à Lille, libérer votre boutique de Niort, trouver la meilleure valorisation pour la cession de votre entrepôt à Lyon, louer un bureau de représentation à Paris : c'est votre **interlocuteur Grands Comptes qui va piloter l'ensemble de vos projets**, en communication directe avec toutes nos agences et tous nos services.

Quelle que soit la nature ou la localisation de vos besoins, il ne sera plus nécessaire de vous demander s'il y a ou non une agence Arthur Loyd capable d'intervenir, comment la contacter et qui, au sein de ces équipes peut vous aider.

C'est **votre interlocuteur Grands Comptes qui va transmettre vos demandes aux entités à même de répondre au mieux à vos attentes.**

### C'EST LUI QUI SE CHARGERÀ AUSSI DE FAIRE CONNAÎTRE À CHACUN :

- Vos critères de confidentialité
- Vos implantations
- Les formats que vous attendez pour d'éventuels livrables
- Les spécificités de votre activité
- Vos modes de travail
- Vos processus décisionnels

Votre interlocuteur Grands Comptes accompagne depuis de nombreuses années des utilisateurs de tout type et de toute taille.

Grâce à l'acquisition progressive, au fil des opérations, de la connaissance de votre entreprise, de votre portefeuille immobilier, de vos attentes, de vos process, cet interlocuteur dédié pourra améliorer sans cesse la pertinence de ses conseils pour une approche toujours plus personnalisée.

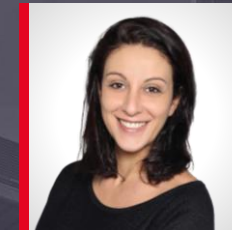
Il vous offrira aussi d'échanger, si vous le souhaitez, directement avec nos intervenants locaux, mais ceux-ci reporteront toujours l'avancée de vos projets au Département Grands Comptes qui restera à votre disposition pour toute aide ou complément d'information.



**Jean-Christophe Gausi** 


 Directeur du Développement Grands Comptes et Recherches Nationales

 [jc.gausi@arthur-loyd.com](mailto:jc.gausi@arthur-loyd.com)



**Vanessa Mateus**

 Coordinatrice Recherches Nationales

 [vanessa.mateus@arthur-loyd.com](mailto:vanessa.mateus@arthur-loyd.com)

Etant un Chartered Surveyor, votre interlocuteur dédié applique l'ensemble des règles de la  et défend vos seuls intérêts. Il vous accompagnera aussi dans l'utilisation de nos outils.

**Ce service ne génère aucun coût supplémentaire pour les utilisateurs qui en bénéficient.**

# Contacts – Arthur Loyd



**Cevan Torossian**

Directeur Études & Recherche  
cevan.torossian@arthur-loyd.com



**Marine Lamari**

Responsable Études  
marine.lamari@arthur-loyd.com



**Damien Guims**

Data Analyst  
Damien.guims@arthur-loyd.com



**Sylvaine Dallier**

Chargée de bases de données  
sylvaine.dallier@arthur-loyd.com



**Daniel Dorchies**

Président du Réseau Arthur Loyd  
icap@arthur-loyd.com



**Emmanuel Massy**

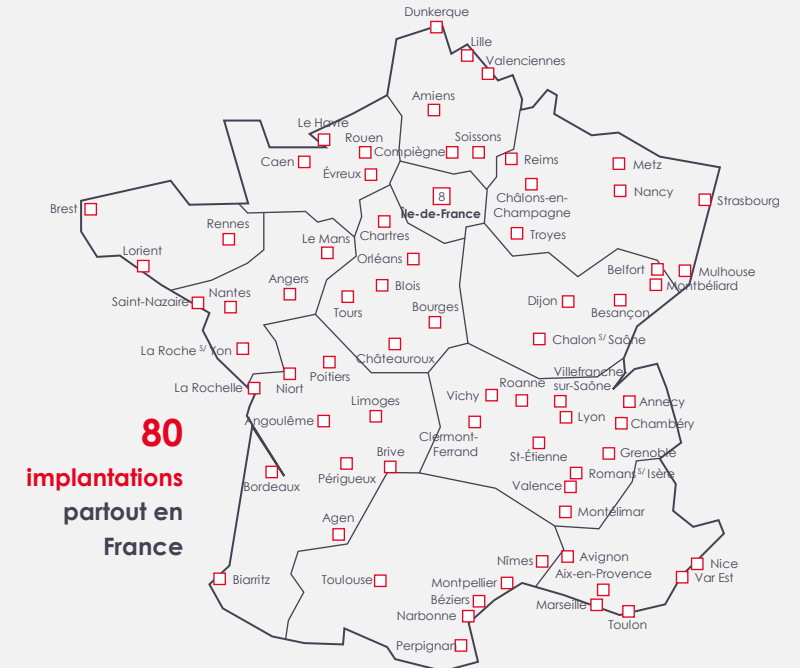
Directeur Général Arthur Loyd  
emassy@arthur-loyd.com



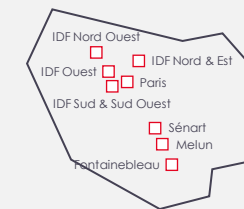
PREMIER RÉSEAU NATIONAL DE CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

**Disclaimer :** Bien qu'élaborées à partir des meilleures sources possibles, en aucun cas la responsabilité d'Arthur Loyd et/ou de ses partenaires membres du réseau Arthur Loyd ne pourra être engagée sur la base des informations et analyses publiées dans cette étude. La reproduction et diffusion d'analyses ou infographies de ce document est autorisée à condition d'en mentionner la source. La diffusion complète de cette étude est autorisée à condition que son téléchargement renvoie vers le site web d'Arthur Loyd France.

## France Métropolitaine :



### Île-de-France



### DROM-COM

