

## Quel bilan pour 2009 et quelles perspectives pour 2010 ?

Conférence animée par Gaël THOMAS, Directeur de la Rédaction BUSINESS  
IMMO  
Vendredi 4 décembre 2009

### Intervenants

- **Guy BERNFELD, Directeur Général - CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER**
- **Christian DELAIRE, Directeur Général - AEW EUROPE**
- **Christophe LE CORRE, Gérant - GROUPE PROUDREED**
- **Max LEROUX, Président - BNP PARIBAS REAL ESTATE ADVISORY**
- **Alexis MOTTE, Président Directeur Général - MOBILITIS**

### A. Chiffres clés 2009 et nouvelles tendances pour 2010

#### • Max LEROUX, BNP PARIBAS REAL ESTATE ADVISORY

Nous sommes dans la dernière ligne droite de 2009, une année qui s'est révélée n'être pas si difficile que ça. En Septembre 2008, rappelons le coup de tonnerre sur la finance, avec la faillite de Lehman Brothers. Cette faillite est le reflet des perturbations du dernier trimestre 2008 et annonce une année 2009 sous le signe d'une forte récession.

Jusqu'à la fin du 1er semestre 2009, les économistes prévoient un taux de croissance du PIB de -3% ainsi que des destructions d'emploi de -120 000 postes. Mais ces prévisions sont révisées plus tard à -2% pour le PIB, et à -80 000 destructions d'emploi. Il apparaît alors que par rapport à nos peurs, ceci n'est pas aussi dramatique que prévu.

Le volume de bureaux placé en 2009 en IDF présente une baisse de 30% par rapport à l'année 2008. Mais il est intéressant de se rappeler qu'en 2003 la croissance du PIB était de +1% alors que le niveau de placement était le même que pour l'année 2009...

Les secteurs les plus touchés sont :

- La première couronne Nord et Est : recul de 40 à 60%
- La zone péri-défense : recul de 60%

Ce problème est dû à la faiblesse et à l'insuffisance des grandes transactions.

Les secteurs qui résistent :

- Paris QCA : recul de 20%
- Paris hors-QCA : recul de 20% : grâce à l'adaptation des valeurs locatives.
- La défense : grâce à de bonnes transactions.

L'offre disponible dans un an est prévue à environ 5 millions de m<sup>2</sup>. On remarque alors que la baisse du niveau de transaction impacte le niveau d'offre. On prévoit -100 000 m<sup>2</sup> à -20 000 m<sup>2</sup> d'absorption nette négative pour 2009. Ce repli des transactions s'explique par la renégociation des loyers, et la moindre capacité financière des entreprises.

La baisse des valeurs faciales pour le neuf reste marquée dans le secteur de Paris QCA (-10%). Ailleurs les loyers neufs restent assez stables. Rappelons que les mesures d'accompagnement restent plus fortes pour des actifs neufs. Pour les surfaces de seconde main, seule la défense marque une progression. On passe de 401 euros/m<sup>2</sup> en 2008 à 430 euros/m<sup>2</sup> en 2009 sur la défense.

Les régions sont rattrapées par la crise avec un retard de l'ordre de 6 mois et il est attendu pour la fin de l'année 2009 une baisse du niveau de transaction de l'ordre de 25%. Dans le même temps, l'offre disponible a progressé de 29%, espaçant l'écart entre le volume d'offre et celui de transaction.

L'investissement en 2009 a été fortement impacté par la crise, atteignant son niveau le plus faible depuis l'année 2000. L'origine de cette diminution est bien connue, elle provient des difficultés de négociation entre les vendeurs et les acheteurs, les interrogations sur le marché locatif et les difficultés de financement. On estime pour l'année 2009 un volume de placement de l'ordre de 7 milliards d'euros soit une baisse de 54% par rapport à l'année 2008.

Les taux sur les produits prime dont le Paris QCA devraient atteindre 5,8% en fin d'année.

En conclusion, l'année 2009 a été une année difficile, mais peut-être moins que ce que l'on avait pu craindre.

Pour 2010 :

On pourrait penser qu'avec une année 2009 en baisse comme celle que nous avons vécue, 2010 est à craindre : ce n'est pas le cas.

Une prévision de 1% de croissance est prévue par les économistes pour l'année 2010 (comme pour 2003). Il est donc envisagé de retrouver en 2010 une certaine similitude avec l'année 2003.

Le taux de croissance de l'entreprise étant inférieur au taux de croissance du PIB, il ne sera pas possible de créer des postes de travail, plus que cela, il va être nécessaire d'en détruire (environ 40 000 en IDF). Le taux de chômage va donc être amené à augmenter pour atteindre un probable 10%. La consommation des ménages sera positive mais peu dynamique et, malheureusement, les taux d'investissement des entreprises resteront très faibles. Ils prévoient un niveau de placement et de transaction comparable à 2009.

Pour l'année 2010, il faudra donc s'appuyer sur le socle des petites et moyennes surfaces qui ont, semble-t-il, bien résisté à la crise. Le marché sera basé sur la capacité des bailleurs à répondre aux exigences des utilisateurs.

En région, il est anticipé un volume de transaction stable (700 000 à 900 000m<sup>2</sup>) et une augmentation de l'offre produisant une baisse des loyers.

Pour ce qui est de l'investissement, la tenue de ce marché dépendra du marché locatif. Aujourd'hui, par chance, Paris attire les investisseurs internationaux. On évalue un volume de placement d'environ 10 milliards d'euros, ce qui est supérieur à 2009. La baisse des taux de rendements devrait se poursuivre sur les produits prime.

- **Alexis MOTTE, MOBILITIS**

La stratégie immobilière doit être en résonance totale avec la stratégie de l'entreprise. Septembre 2008 raisonne encore comme la fin d'un cycle économique. Il faut à présent se réinventer pour aller de l'avant, et l'immobilier joue un rôle prépondérant dans ce processus.

2009 est une année dans l'expectative : une crise économique et financière, mais aussi une crise de confiance. Pour se protéger de cette crise, les entreprises décident de faire des économies. Pour cela, elles mettent en place plusieurs mesures :

- Baisse de la masse salariale
- Baisse des coûts immobiliers (entre 5 et 15% du chiffre d'affaire) :

- o baisse des loyers. Ce levier représente 50% du coût global de l'immobilier et permet d'obtenir des résultats immédiats. Les valeurs de loyer étant pour 50% d'entre elles supérieures aux valeurs du marché, l'entreprise possède ici un moyen de négociation avec ses bailleurs afin de diminuer ses coûts. Cette baisse se situe entre -5 et -40%.
- o réduction des charges. L'entreprise révisé ses charges de -5 à -20%
- o libération des sites / optimisation des superficies. Ce levier est un investissement à long terme et n'est donc pas beaucoup modifié.

Durant cette année 2009, les entreprises sont donc revenues à la négociation et ont préféré des modes de règlement à l'amiable plutôt que des méthodes judiciaires.

Le bilan pour cette année 2009 n'est donc, malheureusement, pas très positif. Les collaborateurs sont démobilisés. Il semble que les données macro-économiques ne permettront pas aux entreprises de faire rebondir leur activité. Elles devront donc retrouver des ressources en interne. C'est la raison pour laquelle ils pensent à une offensive des entreprises durant l'année 2010. Il faut alors se réinventer, trouver des organisations plus souples, s'adapter aux nouvelles générations et aux nouvelles technologies qui permettront de travailler différemment demain. L'entreprise se doit de prendre part à la crise écologique en cours et doit, bien sûr, continuer à contrôler ses coûts.

Il faut adapter l'immobilier à la stratégie de l'entreprise; concevoir l'immobilier comme une ressource (un ensemble de prestations, un coût global et un outil managérial). Une ressource peut être optimisée et valorisée et peut donc répondre aux enjeux stratégiques des entreprises.

Plus de 5 millions de m<sup>2</sup> disponibles à 1 an, dont 30% en neuf. C'est une grande opportunité pour l'entreprise. Une nouvelle relation bailleur/preneur est en train de naître (conception des immeubles, services aux occupants, engagements et travail commun sur l'exploitation et l'occupation au titre du bail vert). Le bailleur devient force de proposition et devra innover (crèche, garderie, salle de réunion, auditorium, etc.) afin que l'occupant soit à même d'exercer son activité dans le bâtiment.

L'immobilier est donc bien une pièce maîtresse de la stratégie de l'entreprise pour ses sujets économiques, pour sa dimension managériale ou pour sa responsabilité sociétale. Mais il faut savoir anticiper la façon d'analyser ses besoins, ses ressources et les opportunités qui se présentent à elle.

Si la stratégie de l'entreprise est définie, 2010 pourra alors permettre aux entreprises de réaliser leurs projets.

#### • **Christian DELAIRE, AEW EUROPE**

L'entreprise AEW EUROPE pense que la croissance va rester faible et fragile. Ils ne croient pas au rebond après la chute. La reprise, si elle est réelle dans des pays tels que l'Angleterre ou les Etats-Unis, ne paraît pas pouvoir l'être en Europe continentale à cause du non ajustement de nos pays sur la crise. Il faudra donc passer par une période d'ajustement à la baisse avant de pouvoir parler d'une reprise possible de l'économie.

Les valeurs locatives et les chiffres de consommation seront impactés par les ajustements des entreprises en matière de périmètre et d'effectif (restructuration et licenciement). Cependant, il reste de l'argent à investir sur les marchés et nombre d'investisseurs fonctionnent en dessous de leurs cibles stratégiques. Ceci permettra de soutenir le marché de l'investissement et de soutenir les valeurs.

La crise financière a été évitée grâce à l'intervention de l'état. La crise n'est pas finie. Et les marchés immobiliers resteront difficiles mais attractifs pour les investisseurs qui ont

encore de l'argent à investir (opportunités en investissements), efficace en matière de diversification (classe d'actifs réels). Lors d'une crise, il existe des chutes, mais aussi des bonnes affaires, on peut construire des moulins à vent lorsque le vent souffle...

Aujourd'hui, AEW Europe est opportuniste sur les marchés et reste actif sur les marchés de bureaux, de la logistique française et allemande. Ils restent également présents sur les grands centres commerciaux en position dominante et les enseignes avec des concepts forts.

Dans le futur, la difficulté va être la gestion locative.

AEW Europe met aujourd'hui en place les problématiques du HOE avec un programme de "green-rating" et consacre du temps sur ce sujet afin d'éviter aux actifs de devenir obsolètes et de conserver des liquidités possibles pour le futur.

- **Christophe LE CORRE, GROUPE PROUDREED**

Rappelons que le groupe PROUDREED est constitué à l'origine de 3 investisseurs britanniques privés qui recherchaient un vecteur d'investissement en Europe.

Ce qui est important pour eux c'est la qualité de leurs clients. Plus de 90% de leurs clients ont une solvabilité et une situation de bonne à excellente. Leur activité s'étend de la logistique aux bureaux en passant par les commerces.

En 2009 : l'activité est plutôt bonne. La gestion d'actif (asset management) présente un taux de vacance en augmentation sur le dernier trimestre (+4%). Les taux d'occupation restent assez stables sur l'année 2009 (88 à 89%) et 250000 m<sup>2</sup> sont commercialisés en 2009 soit un volume de plus de 11 millions d'euros.

Il est intéressant de considérer aujourd'hui l'immobilier comme un support à la relation client. En 2009 il y a eu peu de défaillances significatives des clients. Il est essentiel de connaître ses clients afin d'être proactif, flexible et accompagnateur. Cela passe souvent par des renégociations de baux, souvent à la baisse, mais ceci est compensé par la durée du bail qui tend à s'allonger.

L'activité d'investissement est en net recul avec 6,6 millions d'euros en 2009 contre 200 millions en 2007 et 45,5 millions de développement en 2009 contre 87,4 en 2007. Face à cela, ils préfèrent faire le choix de concentrer leurs fonds propres pour leurs opérations de développement (300 millions d'euros d'opération de développement) et l'accompagnement de leurs clients (834 clients qui se repositionnent dans des phases d'extension).

Les perspectives 2010 :

Pour l'année 2010, les choses ne changent pas beaucoup, la cible est toujours d'avoir une stratégie ultra-patrimoniale, une proximité avec les clients/les actifs et une gestion interne de l'ensemble des processus d'asset management. La chose la plus importante pour nous est de considérer « Les clients comme de vrais actifs. »

Le groupe projette de faire un rééquilibrage du portefeuille car la quote-part logistique paraît trop importante tout comme l'exposition à cette classe d'actif. Cette remarque se pondère avec l'activité liée à la distribution urbaine qui a un grand avenir en France (logistique du dernier kilomètre). Pour ceci, ils souhaitent continuer à développer des parcs d'activité "M by Proudreed" (avec en particulier des actions environnementales), développer des clés en main (bureau, en région) et/ou aider l'extension pour les clients existant. Enfin, le développement de centres commerciaux pourra permettre de remonter la quote-part de cette classe d'actifs à 20% en fin 2012.

- **Guy BERNFELD, CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER**

Le marché paraît paradoxal : on a à la fois un retour en force des investisseurs et une appétence pour l'immobilier physique, une pression sur la baisse des loyers et une croissance de chômage avec pas ou peu d'emploi dans le tertiaire.

Les actifs primes devraient se comporter plutôt bien en IDF en 2010 mais les actifs secondaires risquent de continuer à se dégrader avec un risque d'obsolescence (RT 2012).

En 2009, on observe un dégel de l'investissement sur Paris QCA. Les investisseurs ont une aversion au risque. On constate que les investissements sont segmentés. Les investissements ont baissé de 66% en 8 mois en 2009 pour l'IDF et de 42% en région. Les institutionnels restent les grands acteurs des grandes transactions mais les investisseurs privés sont de plus en plus nombreux et alimentent les petites opérations.

Un marché à deux vitesses : Nous avons à la fois le marché locatif sécurisé avec des locataires fiables (baux longs à bonne valeur) et les actifs à situation locative incertaine. En effet, sur les bureaux d'IDF on assiste à une rapide dégradation du marché locatif.

On constate alors que la reprise économique n'est tout de même pas extrêmement forte; cela va doucement. Les années 2011 et 2012 présenteront certainement une meilleure reprise que 2010.

Le stock d'offres supplémentaires de bureaux est de plus 26% en 1 an et il y a un taux de vacance de +7% sur la région. Il est attendu un taux de vacance qui va être relativement élevé en 2010, avec une valeur autour de 9%. Le vrai problème est alors l'absence de création d'emploi dans le domaine tertiaire, peinant à remplir les actifs.

Le levier de l'immobilier est un levier stratégique. Le crédit Agricole est en train de basculer vers la zone sud une partie de leurs implantations ce qui montre que les utilisateurs sont à même de faire bouger le marché.

## **B. La renégociation des baux en 2010**

- **Alexis MOTTE, MOBILITIS**

En 2010, il y aura des renégociations de loyers. Contrairement à l'année 2009, en 2010, l'entreprise devra se projeter dans le futur, vers 2011 ou 2012... la renégociation ne se fera que si l'entreprise est sûre de sa volonté de rester dans ses locaux. Il restera cependant une différence entre le coût locatif du marché et le coût du loyer acquitté.

- **Christophe LE CORRE, GROUPE PROUDREED**

Les renégociations lorsque l'évolution de l'ICC atteignait plus de 25% était dues au fait qu'il avait considérablement augmenté durant les 2 dernières années. Aujourd'hui, l'indice est à la baisse (-4%) et dans ce cadre là, certains utilisateurs seront moins à même de renégocier leurs baux. Cependant, on reste dans une dynamique, au niveau de leurs clients, de diminution des coûts avec, si possible, un allongement de la durée des baux.

- **Max LEROUX, BNP PARIBAS REAL ESTATE ADVISORY**

L'ICC a augmenté de 38% en novembre et devrait continuer à augmenter durant l'année 2010. Les renégociations se feront suivant le volume d'offre disponible et il en résultera une adaptation nécessaire des valeurs locatives. Les utilisateurs, en fonction de leurs besoins, décideront de rester ou de changer de locaux.

- **Alexis MOTTE, MOBILITIS**

L'ICC a tendance à diminuer, mais il semble qu'il ait atteint le point bas. Ce qui est important, c'est la valeur du marché et il restera une différence entre la valeur locative et la valeur du marché. On risque d'être dans des immeubles plus anciens, moins performants et plus chers.

- **Guy BERNFELD, CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER**

Le plus important est la notion du coût global. Si les loyers baissent trop, cela va devenir un problème pour les promoteurs.

### **C. La qualité de l'offre disponible à 1 an**

- **Max LEROUX, BNP PARIBAS REAL ESTATE ADVISORY**

On peut estimer aujourd'hui qu'environ 20% de l'offre est obsolète et que toute une partie de l'offre devra être restructurée pour faire face aux nouvelles exigences environnementales. Un grand travail peut être réalisé afin de profiter du marché actuellement mou et modifier un certain nombre de bâtiments pour les mettre au goût du jour et être présents pour la reprise.

- **Christophe LE CORRE, GROUPE PROUDREED**

Il faut trouver des solutions intelligentes pour chaque cas. La reconversion d'un bâtiment n'est jamais facile mais il faut raisonner en termes de charge foncière pour permettre de redéployer une classe d'actifs qui sera profitable pour des investisseurs.

- **Alexis MOTTE, MOBILITIS**

Il existe encore aujourd'hui des entreprises qui recherchent l'économie. Il y a un vaste projet à mener afin de résoudre les problèmes de parc immobilier obsolète. Rappelons que 50% du parc francilien est obsolète. Le problème est qu'il est impossible de toujours renégocier les prix; il s'agit alors d'adapter les contraintes techniques à l'organisation du travail et non pas l'inverse.

- **Guy BERNFELD, CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER**

Le problème des reconversions n'est pas simplement sur le patrimoine privé mais aussi sur le parc public. On va assister à des démolitions car parfois, la démolition est plus intelligente que la rénovation. Ceci permettra de mettre en place des outils plus adaptés à nos méthodes de travail. Le grand Paris est aussi une grande occasion de concevoir des nouveaux bâtiments, ouverts sur les modes de transports et conçus très différemment de ce que l'on a pu faire jusqu'ici.

- **Christian DELAIRE, AEW EUROPE**

Les américains ont amené l'idée de travailler sur l'immobilier dans la durée. L'obsolescence est donc l'opportunité de travailler sur des projets qui puissent s'inscrire dans la durée.

## **Questions du public**

*Quel point de vue avez-vous sur les différentes certifications environnementales existantes ?*

- **Christian DELAIRE, AEW EUROPE**

Le problème est qu'aujourd'hui il y a trop de certifications. L'idée d'"immeuble vert" est très volatile... Aujourd'hui AEW essaye d'utiliser des normes concrètes, adaptées au secteur. Ils ont créé les « green rating » avec des partenaires. Ce "green-rating" est un moyen concret d'avancer vers des immeubles plus verts avec une logique d'amélioration des performances énergétiques et environnementales. Grâce à cela, ils s'inscrivent dans une démarche vertueuse. Sur la partie active à développer, ils essaient de travailler sur du HQE ou BREAM, etc. Le but est de faire des choses bonnes et intelligentes (économiquement notamment).

- **Guy BERNFELD, CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER**

En tant qu'utilisateur et promoteur, le critère environnemental est vraiment important. Les investisseurs portent aussi une grande attention à ces types de labels, ou du moins à une réalité technique sur la durabilité des actifs et leur capacité à créer de la valeur.

- **Alexis MOTTE, MOBILITIS**

Nous sommes dans la transition entre deux époques : l'époque où le développement durable était utilisé pour l'image de l'entreprise; et l'époque où le développement durable est utilisé intelligemment pour faire progresser le comportement même de l'entreprise. Il faut, à présent, adapter son comportement à l'immeuble dans lequel nous allons vivre.

*Compte rendu rédigé par Aubin CHALAND  
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC-BNP Paribas Real Estate*

