

— GRAND ANGLE —



Antoine Viallet (Viallet Conseil), initiateur majeur avec Helen Shackleton, du Panorama de l'immobilier d'entreprise.

© O.R.

GRAND TOULON : Panorama de l'immobilier d'entreprise acte II

Initiative de professionnels locaux impulsée par Antoine Viallet (Viallet Conseil) et Helen Shackleton (Arthur Loyd), le Panorama de l'immobilier d'entreprise (PIE) de la métropole toulonnaise s'inscrit dans le cadre du Club immobilier Toulon Provence, avec le soutien de la CCI du Var.



Lancé en 2018, porté par le Club immobilier Toulon Provence, le PIE, Panorama de l'immobilier d'entreprise de la métropole toulonnaise, dévoile et analyse les valeurs du marché sur les trois segments d'activité que sont bureaux, commerces, locaux. Il s'agit selon Antoine Viallet, initiateur majeur de cet outil avec Helen Shackleton, « d'aider à l'appréhension de ce territoire en pleine mutation, à la prise de décision en termes d'implantation,

de développement, d'investissement ». Trois secteurs ont ainsi été passés au crible, Toulon centre, est et ouest, agrémentés d'un travail de benchmarking sur des villes d'importance comparable. S'agissant du volet bureaux, « ce dont tout le monde aime parler car c'est souvent significatif de la dynamique du secteur », le marché a enregistré l'an dernier une croissance de 20 % par rapport à 2017, soit 16 700 m² de demande placée à la faveur d'une trentaine

— GRAND ANGLE —



Montéty à Toulon devrait faire monter l'offre neuve.

de transactions. Un marché étroit, sachant d'une part que seulement six touchent des surfaces (à la location) supérieures à 400 m², d'autre part que la répartition géographique est très équilibrée entre les trois zones et que la proportion du neuf est de seulement 22 %. En outre, précise Antoine Viallet, « comme il n'y a pas d'organisation spatiale, la demande placée est surtout adaptée à l'offre disponible avec souvent des choix par défaut de localisation ». Laquelle offre disponible immédiatement sur l'ensemble de la métropole est en recul de 26 % à 25 000 m², dont 21 200 m² en seconde main et 3 800 m² en neuf (15 % à peine).

RETARD SALVATEUR ?

C'est l'effet de ciseaux, on ne produit pas, on dispose d'un stock obsolète et le marché se réduit. Compte tenu des opérations programmées à 24 mois, en particulier la 2e tranche du Seaty Campus à Ollioules, Montéty à Toulon centre, les ateliers mécaniques à La Seyne, l'offre neuve devrait monter à 9 000 m².

Les prix de vente varient en seconde main de 900 à 1 200 euros le m², en neuf/rénové de 1 500 à 2 500 euros. Les loyers oscillent entre 100-130 euros le m² Hors taxes hors charges (HT-HC) par an en seconde main, 140-180 euros en neuf/rénové, 200 euros en loyer prime.

Sur le segment commerces, la demande placée en 2018 est de 13 000 m², soit un recul

de 38 %. Cinq transactions sont supérieures à 1 000 m², tandis que l'on assiste « à un retour en force des enseignes à petits prix », notamment Gifi et Maxi Bazar en périphérie à La Valette. L'est de Toulon conforte d'ailleurs son leadership en la matière avec 50 % du total (33 % à Toulon centre). Les valeurs locatives de ce segment qui ne va pas bien, fortement concurrencé comme ailleurs par le Net, s'affichent en loyer seconde main entre 130 et 150 euros au m² par an HT/HC, et le loyer neuf/rénové entre 170 et 300 euros.

En locaux d'activités, segment qui représente près de 46 % du marché de l'immobilier d'entreprise dans la métropole, la demande placée régresse également de 20 %, à 25 800 m², dont les trois quarts à l'est. L'offre disponible, 33 000 m², ne correspond pas (plus) à la demande et le neuf est réduit à la portion congrue. Les loyers par an HT-HC se situent entre 80 et 110 euros le m² à l'est, 70 à 120 euros à l'ouest.

Avec 55 000 m² au total de surfaces commercialisées en 2018 (- 17 %), « la métropole toulonnaise a une marge de progression très importante par rapport à ses consœurs de Montpellier (186 000 m²), Grenoble (225 000 m²) ou Rennes (255 500 m²). Ce retard peut prendre des allures d'eldorado à condition d'avoir une offre neuve conséquente et ouverte aux marchés privés. »

S'AGISSANT DU VOLET BUREAUX, « COMME IL N'Y A PAS D'ORGANISATION SPATIALE, LA DEMANDE PLACÉE EST SURTOUT ADAPTÉE À L'OFFRE DISPONIBLE AVEC SOUVENT DES CHOIX PAR DÉFAUT DE LOCALISATION », PRÉCISE ANTOINE VIALLET, L'UN DES INITIATEURS DE CE PANORAMA DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE.

|||||||

Olivier Réal

olivier.real@gmail.com