

# Retour en force des enseignes à petits prix

Les transactions commerciales accusent en un an une baisse de 38 % sur un marché marqué par l'arrivée de surfaces à petits prix, selon le panorama 2018 de l'immobilier d'entreprise

La métropole n'échappe pas à la conjoncture nationale : les enseignes réduisent la voilure en décidant de fermer au niveau national un certain nombre de leurs magasins. Les chiffres du Panorama 2018 de l'immobilier d'entreprise (PIE), porté par le Club immobilier Toulon Provence et la Chambre de commerce et d'industrie, confirment la tendance. Les transactions commerciales sont en forte baisse. L'occupation de nouvelles surfaces a fortement chuté en 2018, soit de 38 % par rapport à 2017 (notre infographie ci-contre). Sans compter le e-commerce, qui devient un nouveau mode de consommation qui cartonne. Pour autant, la zone commerciale de La Valette-La Garde conserve sa place de leader dans le Var. « Elle reste toujours forte et présente », analyse Antoine Viallet, auteur de l'étude avec Helen Shackleton, de l'agence Arthur Loyd. En 2018, plus de 50 % des 13 000 mètres carrés occupés de la sur-

face commerciale ont fait l'objet de transactions dans la métropole. « Toulon centre a satisfait 33 % de la demande et le secteur ouest, 17 % », selon le rapport du Panorama de l'immobilier d'entreprise. Cinq des transactions ont porté sur des surfaces supérieures à un millier de mètres carrés. Le marché est marqué par un retour en force des enseignes à petits prix. À titre d'exemple, en périphérie de La Valette, Gil et ses 3500 m<sup>2</sup>, Maxi Bazar et ses 2500 m<sup>2</sup> ou encore en centre-ville de Toulon, à Mayol, Action (qui ouvre ce matin) sur 1000 m<sup>2</sup>. « C'est révélateur du pouvoir d'achat des Français, commente Antoine Viallet. Ils préfèrent dépenser moins notamment sur le loisir ». Autre constat : la montée en gamme des enseignes alimentaires qui « rénovent leur parc immobilier ». Exemple : l'enseigne Aldi à La Seyne ou encore Lidl, boulevard des Armaris à Sainte-Musse à Toulon. CATHERINE PONTONE



**Loyers**

Le montant des loyers des surfaces commerciales et de bureaux reste relativement élevé dans la métropole. « Il y a dix ans, il y avait une forte demande pour les enseignes. Conséquence : les investisseurs se sont intéressés à acheter des immeubles en centre-ville ou en périphérie où il y avait des commerces. À l'époque, les chaînes pouvaient supporter des loyers importants. Aujourd'hui, le chiffre d'affaires a baissé, mais le loyer est resté le même, voire a augmenté. »

## Bureaux : le secteur progresse, mais peut faire mieux

La demande de bureaux a le vent en poupe. « Les entreprises désireuses d'implanter leurs bureaux dans la métropole ont vu leurs demandes satisfaites - 16 700 m<sup>2</sup> contre 13 360 m<sup>2</sup> en 2017, soit une progression de plus de 20 % en un an », constate Antoine Viallet. « Comme on part d'un pourcentage bas, c'est plutôt bon signe, reconnaît-il. Ce qui est assez significatif, c'est qu'il y a eu seulement six transactions localisées dont les surfaces sont supérieures à 400 m<sup>2</sup>. Nous avons fait peu de transactions avec des entreprises employant plus de 25 personnes. »

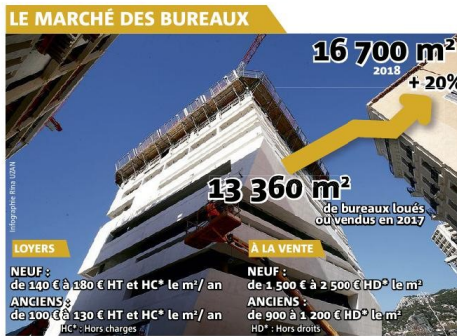
**Manque d'offre neuve**

La forte demande des entreprises pour du neuf se heurte à une pénurie, ce qui freine le marché. Conséquence au sein de la métropole : en s'adaptant à l'offre disponible (environ 25 000 m<sup>2</sup> dont à peine 15 % en neuf), les sociétés qui avaient besoin de se loger font souvent « des choix de localisation par défaut », et se retrouvent à faire une concession sur le critère de l'emplacement initialement

défini dans leur cahier des charges. « Faute de n'avoir pu bénéficier d'une offre disponible à l'est, zone habituellement plus demandée, ou bien en centre-ville, ces entreprises optent principalement pour une installation à l'ouest de la métropole où l'offre neuve reste plus étoffée, toutefois de manière très relative », analyse cet expert. Selon l'étude, Toulon qui ne satisfait seulement 16 700 m<sup>2</sup> de demandes de bureaux occupe une place loin derrière Montpellier (104 000 m<sup>2</sup>), Rennes (100 000 m<sup>2</sup>) ou encore Grenoble (62 000 m<sup>2</sup>).

**Un Eldorado, oui, mais...**

Le marché est-il, de fait, sinistré ? « Non, c'est l'Eldorado pour un promoteur, une réelle opportunité immobilière. Mais si l'on regarde le marché sans l'analyser, il va prendre peur ! C'est là le paradoxe qu'il faut déchiffrer, répond Antoine Viallet. Ici, sur l'année écoulée et au sein de la métropole, la demande satisfaite semble effectivement faible en termes de chiffres. Pourtant celle-ci a augmenté, mais pas dans les proportions que l'on pourrait ambitionner. » Car, en parallèle



elle une demande cumulée de plus de 10 000 m<sup>2</sup> de surface de bureaux est bien présente et en attente d'être satisfaite. « Le problème auquel nous sommes confrontés, insiste Antoine Viallet, c'est que dès qu'il y a une production neuve de bureaux, elle est immédiatement absorbée par le secteur public en laissant pour compte les TPE et PME,

un monde de l'entreprise qu'il est vital de considérer. Si on doit préparer la métropole de demain, il faut agir dès aujourd'hui et exploiter pleinement le potentiel dont elle dispose. »<sup>(1)</sup>

**Le risque**

Car cette situation de pénurie n'est pas sans risque de délocalisation. « Si on décide aujourd'hui de sortir une opé-

ration immobilière pour les entreprises, il faut compter entre trois et quatre ans avant d'en avoir sa livraison. Nous arrivons à un autre paradoxe : les entreprises qui ne parviennent pas à se loger, dans des délais acceptables, sont prêtes à quitter la métropole, met en garde Antoine Viallet. Quant aux entreprises françaises destinées à être les belles réussites tech-

nologiques de demain, qu'elles soient locales ou même issues d'une région autre que la nôtre, le territoire métropolitain de TPM n'est actuellement pas en mesure de les accueillir avec l'outil immobilier adéquat auquel elles peuvent prétendre. « Elles sont « draguées » par d'autres métropoles nationales en capacité de répondre à leurs attentes (Nice, Reims, Montpellier...) voire au niveau européen pour certaines. Comment inverser la tendance ? Cela passe pour les auteurs de l'étude, essentiellement par une mobilisation du monde politique et économique. « Il faut inciter les promoteurs à prendre des risques pour rattraper le retard en planifiant dès à présent des opérations en blanc qui font défaut sur notre territoire métropolitain », conclut Antoine Viallet.

**C. P.**

1. À Toulon, l'offre neuve programmée en partie occupée : 3 000 m<sup>2</sup> pour Kedge Business School et 1900 m<sup>2</sup> pour l'École Camondo réouverte 2019 à Châteauneuf, 1000 m<sup>2</sup> avec le futur Data Center et hôtel Start-up, bd Cdt-Nicolas vers 2020, et 3500 m<sup>2</sup> à définir en 2022 à Montferrat, A La Loubière, déjà présentés pour le public et parapublic.