

Le parc des bureaux et locaux

Le marché de l'immobilier d'entreprise sur la métropole est confronté à un parc vieillissant. Décryptage de la demande 2017 et de l'offre 2018 avec deux professionnels

Qu'en est-il de l'offre et de la demande sur le territoire de la métropole toulonnaise, dans tout ce qui a trait aux bureaux, aux locaux commerciaux, ou encore à ceux de l'activité, notamment industrielle ?

Première étude depuis quatre ans

La réponse brille par son absence, depuis quatre ans, faute de ne plus être diffusée par l'Office de l'immobilier Provence (OIP), et la Chambre de la Fnaim du Var. Convaincus de l'importance des données chiffrées, véritable outil d'aides à la décision pour « un opérateur, un promoteur ou un investisseur », Antoine Viallet de l'agence « Viallet Conseil » sise à Toulon, et Helen Shackleton, intervenant sur le secteur de Marseille-Toulon-Hyères pour le groupe Arthur-Loyd, ont décrypté le marché entre 2017 et 2018 (lire l'infographie). La démarche des deux professionnels de l'immobilier d'entreprise, soutenue par la métropole Toulon Provence Méditerranée, est portée par la Chambre de commerce et d'industrie, et le club Immobilier Toulon Provence.

« Il aide à l'appréhension du territoire de la métropole, à la prise de décision en termes d'implantation, mais aussi au développement ou à l'investissement », précisent

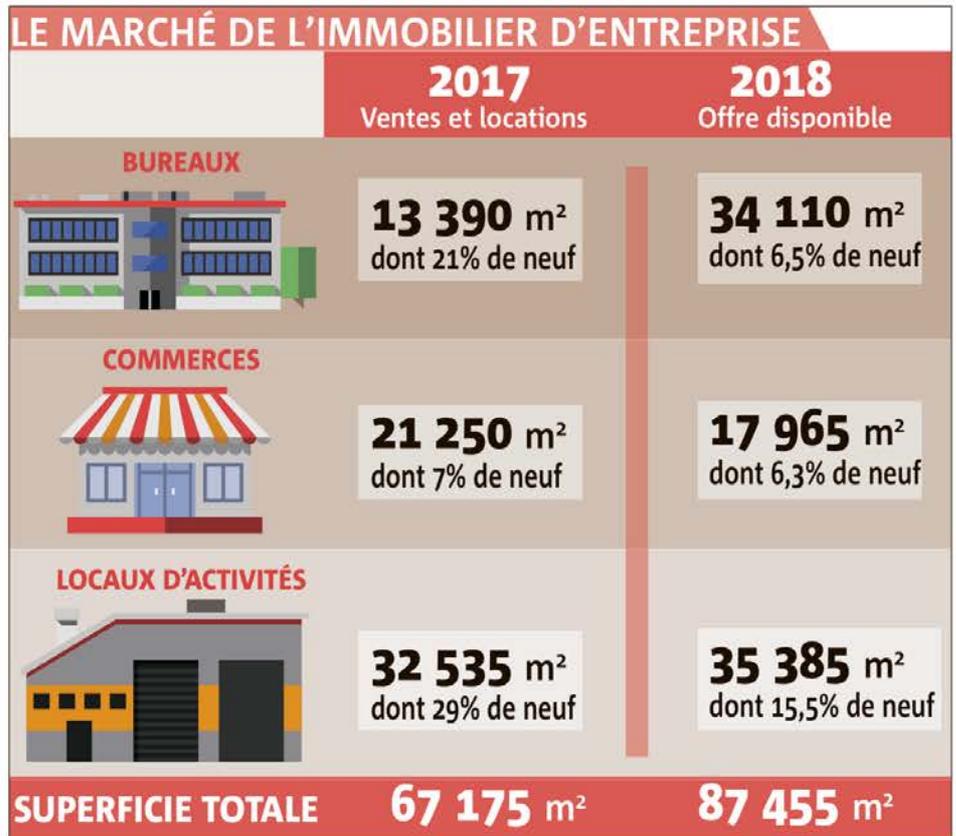
les deux auteurs de l'étude économique. Le panorama s'étend sur l'est et l'ouest de la métropole dont Toulon, et plus particulièrement son centre-ville. Un marché porteur avec plus de 67 000 m² de surfaces commercialisées en ventes et locations en 2017. Les locaux d'activité représentent, eux, 50 % du marché.

L'offre crée la demande

« L'analyse croisée de la demande placée en 2017 (ventes et locations) et de l'offre disponible en 2018 au sein de la métropole fait ressortir un parc vieillissant voire obsolète, pour 50 % à 80 % des biens mis sur le marché », constate Antoine Viallet. (lire l'infographie). Or, « l'offre crée la demande », insiste-t-il. Mais « si l'offre neuve n'est pas disponible, elle ne peut générer de la demande. »

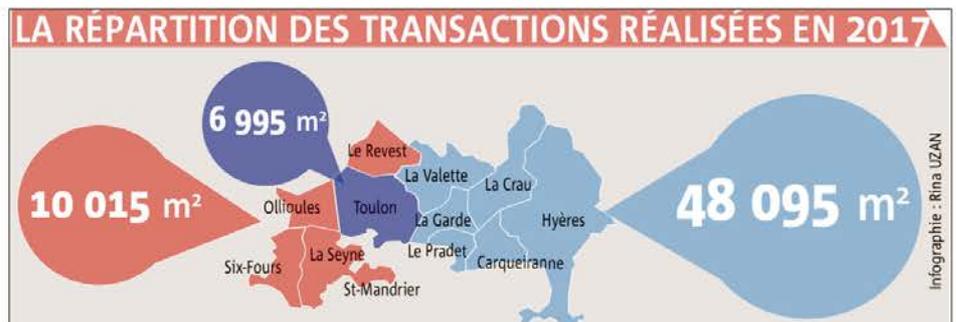
En témoignage celle non satisfaite des 10 000 m² en centre-ville de Toulon, et les difficultés des entreprises à s'installer. Dynamiser le marché passe, selon les auteurs de l'étude de marché, par une « proposition des offres neuves en centre-ville ou en périphérie dans des parcs tertiaires comme Valgora à l'est de la métropole et la réhabilitation du parc pour satisfaire la demande et les nouveaux usages. »

CATHERINE PONTONE



Plus de 67 175 m² de surfaces ont été commercialisés au cours de l'année 2017. Zoom sur les ventes et les locations réparties sur les trois secteurs géographiques (lire ci-dessous).

(Sources Antoine Viallet (agence Viallet-Conseil) et Helen Shackleton (Arthur-Loyd))



« Les loyers prime de la métropole relativement bas »

Quel est le montant des loyers définis par secteur d'activité sur le marché de l'immobilier d'entreprise ? Et comment se situe-t-il selon le secteur géographique, en comparaison avec d'autres métropoles ?

● Bureaux

Le parc immobilier neuf : 180 € le m² par an, hors charge (HC) et hors TVA (HT) : tel est le montant du loyer le plus haut (dit « prime » dans le jargon professionnel) du parc neuf.

« Les loyers prime de la métropole restent relativement bas et quasiment au même niveau que ceux relevés sur des métropoles moins

grandes telles que Nantes (200 € le m² par an), Grenoble (160 € le m² par an) ou Montpellier (170 € le m² par an), analysent Antoine Viallet et Helen Shackleton. A Nice et Marseille, les loyers prime affichent respectivement 230 € le m² par an et 250 à 320 € le m². »

Le parc immobilier rénové : 140 à 160 € le m² par an (HT, HC)
Le parc immobilier ancien : 100 à 130 € le m² par an (HT, HC)

● Commerces

Le parc immobilier neuf : 170 à 300 € le m² par an (HT, HC).
Le parc immobilier rénové : 170 € le m² par an (HT, HC).

Le parc immobilier ancien : 150 € par an livré brut (HT, HC). Selon l'étude économique, « ces tarifs locatifs ne tiennent compte ni de droits au bail ou d'entrée, ni des reprises des fonds de commerce. » « Les candidats aux reprises des locaux commerciaux sont de plus en plus réticents à payer des droits au bail », précise Antoine Viallet. Les raisons, elles, sont doubles : « un tarif locataire du bail existant déjà fixé dans la fourchette haute du marché ; et la difficulté d'obtenir un financement pour ce bien immatériel », analysent les deux auteurs du panorama de l'immobilier d'entreprise.

● Locaux d'activité

A l'est, les loyers se maintiennent entre 85 € et 110 € le m² et par an (HT, HC). Premier constat : l'ancienneté des locaux industriels majoritairement situés à l'est de la métropole. Leur profil ? « Ils présentent de grandes surfaces non divisible, et peu adaptées à une requalification du site », explique Antoine Viallet. Ce qui, de fait, ne facilite pas à trouver un preneur ou un investisseur. A l'ouest, les loyers sont compris entre 70 et 120 € le m² par an (HT, HC).

Stockage

25 000 m² de locaux d'activités vendus ou loués en 2017 sont implantés à l'est de l'agglomération toulonnaise. « Nous observons des changements d'usage liés à des entreprises qui ont besoin de stockage », explique Antoine Viallet. La location de box devient un créneau bien placé. De nouvelles enseignes à l'est comme à l'ouest s'implantent (Locakase à La Gardie, Stocktout à La Seyne ou encore Grand Sud Box à Six-Fours.)

d'activités est vieillissant

Philippe Reynier, responsable d'Apave Var : « Nous avons visité vingt sites avant de concrétiser le projet »

Philippe Reynier a été confronté au parc vieillissant des locaux industriels, à la rareté du foncier et à l'absence d'offre.

Cet ingénieur, responsable de l'agence Var de l'Apave, spécialisée dans la gestion et la maîtrise des risques humains, techniques, et environnementaux (vérification, contrôle, accompagnement, centre de formation...), a visité, ces trois dernières années, pas moins d'une vingtaine de sites, située aussi bien à l'est qu'à l'ouest de la métropole.

Un long temps de recherche avant de pouvoir concrétiser, à la fin avril 2017, dans la zone industrielle de La Garde, le projet de la direction : quitter le site valettois, avenue de l'Université que l'agence occupait depuis 2004, et louer de nouveaux locaux conformes aux attentes des personnels et des clients.



Philippe Reynier, chef de l'agence Var de l'Apave, implantée dans la zone industrielle de La Garde a visité près d'une vingtaine de sites sur le secteur est et ouest de la métropole avant de pouvoir concrétiser son projet. (Photo C. P.)

Répondre aux besoins

« L'activité s'étant développée, nous avions des infrastructures sur le site valettois qui ne répondaient plus à nos besoins », justifie ce responsable. Outre les problèmes de salles pour les stagiaires et de parkings, « le projet, à l'époque de l'Avenue 83 à La Valette nous a orienté sur une zone beaucoup plus commerciale qu'une zone économique industrielle », dit-il.

Il est, ainsi, parti en quête d'un nouveau lieu de vie professionnel d'environ 800 m², pour la cinquantaine de salariés. Il était accompagné dans ses démarches par deux professionnels, Antoine Viallet, responsable de l'agence « Viallet Conseil » et Boris Bernois du groupe

CBRE. La feuille de route de la direction était claire : « Louer des locaux aux normes et qui répondent à l'image sérieuse de l'Apave ; rester sur le territoire économique de TPM à l'époque, avoir un bâtiment où nous ne soyons pas en copropriété, et être en auto-

nomie en termes de parking et en salles de formation. »

Rareté du foncier

Il a été confronté à plusieurs difficultés : des problèmes de parking, d'accès, des locaux « trop grands ou trop petits », des problèmes de conformité électrique,

chauffage et d'accessibilité. L'idée de faire construire a été très vite balayée par le problème de la rareté du foncier.

Puis, les plus de 980 m² de locaux dans un bâtiment de la zone industrielle du pôle d'activité est de l'agglomération toulonnaise, au 21 avenue Irène-et-Frédéric-Joliot-Curie, ont été un coup de cœur, facilement accessible, dans la zone gardienne de l'AFUZI regroupant près de 600 entreprises

Seul problème : le bâtiment était à la vente, et la direction de l'Apave souhaitait seulement louer. « Nous avons travaillé avec Antoine Viallet pour finalement monter une opération, en recherchant un investisseur, chargé à lui de nous louer les locaux, implantés dans la zone industrielle et qui répondaient à ce que nous recherchions en termes d'usage et de conformité », explique Philippe Reynier.

Le rôle de l'investisseur

Le montage du projet a abouti en six mois entre l'investisseur, acquéreur du bâtiment, le vendeur, en l'occurrence Vinci Immobilier, et le locataire, l'Apave, engagée sur un bail de six ans. La fin d'une longue recherche.

1. Association de propriétaires d'appareils à vapeur et électrique. Elle regroupe 11 000 collaborateurs en France et ses filiales et participations à l'international.

Inciter les propriétaires à investir

Philippe Reynier, membre de la Chambre de commerce et d'industrie du Var (CCIV), connaît bien la problématique du parc vieillissant des locaux industriels. Elle l'est d'autant plus dans une métropole toulonnaise concentrant la majorité de l'activité industrielle. « Les propriétaires ne veulent pas réaliser des travaux. Or, ils maintiennent les loyers parce que tout simplement, il n'y a pas d'offre et de foncier », regrette-t-il. Au sein de la CCIV, il anime une commission sur les besoins des entreprises. Comment agir ?

« Il faudrait que les propriétaires aient envie soit de vendre, soit de réhabiliter leurs locaux. Aujourd'hui, ils n'ont pas envie d'investir car ils n'ont pas de concurrence en locaux neufs. Cette vision à court terme, elle est plutôt à leur bénéfice. Mais à moyen terme, c'est une erreur car aujourd'hui, des zones sont créées, comme celle de Signes, portée par la CCIV, pour faire venir les entreprises sur cette zone géographique. »

Interview express

Antoine Viallet de Viallet-Conseil et Helen Shackleton de chez Arthur-Loyd « Les valeurs locatives deviennent une rente »

Pourquoi avoir réalisé cette étude ?

Helen Shackleton : Nous avons pris cette initiative parce que chacun de notre côté, nous avons vu le manque de chiffres depuis un petit moment.

marché peut-il être revendu rapidement ou non. Ils ont besoin d'une information fiable qui se renouvelle tous les ans, et où l'on peut comparer.

Cette étude trouve-t-elle sa place dans la métropole ?

Antoine Viallet : La métropole toulonnaise a compris qu'elle était en concurrence avec d'autres territoires. Ceux-ci ne sont pas seulement Marseille-Aix ou Nice, mais c'est toute la France et toute l'Europe. Pour attirer les investisseurs et les opérateurs, les acteurs

institutionnels ont compris, notamment lors de salons professionnels, qu'il leur fallait des outils, et donc des études de marché.

En quoi le parc vieillissant pose-t-il un problème ?

Antoine Viallet : Cela pose une vraie problématique dans le contexte actuel de forte demande : les prix de l'ancien étant maintenus à la hausse alors que la qualité décline, l'intérêt pour les entreprises de s'installer dans la métropole est plus que limité. Les valeurs locatives deviennent « une rente de situation ».

La problématique concerne-t-elle les secteurs géographiques est comme ouest de la métropole ?

Antoine Viallet : Oui. Le parc des locaux d'activités est plus récent à l'ouest, mais on ne trouve pas forcément beaucoup de preneurs. Ceux qui sont en place préfèrent acheter au lieu de continuer à payer des loyers chers. Ce constat, nous le faisons également à l'est de la métropole. Les propriétaires ne sont pas du tout disposés à remettre leurs locaux aux normes. Ils attendent d'avoir un



(Photo C. P.)

preneur qui accepte de régler le loyer qu'il demande sans aucune contre-partie en investissement.

Comment se positionne la métropole toulonnaise ?

Antoine Viallet : Nous nous sommes intéressés aux autres métropoles de

taille équivalente à celle de la métropole toulonnaise. À Nantes et Grenoble, ce sont respectivement 112 000 m² et 86 000 m² de bureaux qui ont été commercialisés au cours de l'année 2017. Le marché de l'immobilier d'entreprise affiche de fait un retard significatif.