

Immobilier de bureaux

Scenarii d'évolution de l'offre à moyen et long terme dans l'agglomération de Rouen

Le groupe technique Immobilier, qui réunit les acteurs « susceptibles d'apporter une contribution stratégique au développement économique et tertiaire de La CREA », a souhaité construire des scenarii d'évolution de l'offre de bureaux à moyen et long terme. Lors de la construction de ces scenarii, il est apparu que ceux-ci conduisaient à des volumes d'offre de bureaux neufs convergents. C'est pourquoi les travaux réalisés par la CCI de Rouen, l'ADEAR et l'AURBSE peuvent être synthétisés dans un document unique.

Les travaux présentés ici visent, à partir d'éclairages différents sur la situation du marché des bureaux rouennais, à mettre en évidence les problématiques qui le caractérisent, mais aussi à faciliter la prise de décision :

- étude de la CCI de Rouen : le bilan du marché observé depuis 18 ans dans l'agglomération rouennaise et l'analyse du parc de bureaux qui en résulte (l'offre);
- étude de l'ADEAR : l'analyse des projets d'implantation d'entreprises identifiés dans le bassin d'emploi entre 2008 et 2011, dont ceux qui y ont abouti et ceux qui se sont concrétisés ailleurs (la demande);
- étude de l'AURBSE : la mise en perspective du marché des bureaux avec le positionnement socio-économique de Rouen et celui des principales agglomérations françaises (la dynamique économique).

Un marché au dynamisme freiné par le faible renouvellement de l'offre

L'étude de la CCI de Rouen dresse le bilan de 18 années d'observation du marché à Rouen, dans le cadre de son Observatoire de l'Immobilier de Bureaux, et en met ainsi en évidence les principales caractéristiques.

Le marché compte en moyenne 37 210 m² commercialisés par an, avec des variations comprises entre 30 000 et 40 000 m² selon

les années, qui s'expliquent avant tout par celles de l'offre neuve. En effet, le marché des bureaux de seconde main n'a pas connu d'évolution significative au cours de la période. Les années de pénurie de bureaux neufs sont donc des années de repli du marché (2003, 2004), qui à l'inverse affiche un rebond lorsque de nouveaux programmes sont commercialisés (2005).

Ce marché se caractérise également par une forte concentration spatiale. La moitié des transactions observées depuis 18 ans ont en effet concerné des bureaux situés sur la commune de Rouen, dont la part est même devenue majoritaire au cours de la dernière décennie. Les plateaux Nord constituent le second pôle tertiaire de l'agglomération, avec environ 1/3 des transactions effectuées durant la période, les autres quartiers n'ayant rassemblé que 15 % des transactions en moyenne. Ce phénomène de centralité est pourtant contredit par les valeurs locatives, puisqu'il n'existe pas d'écarts notables entre les loyers pratiqués dans la commune centre et ceux qui sont pratiqués en périphérie. Représentatif de l'utilité offerte par un immeuble ou un quartier, **le niveau des loyers indique donc que le centre-ville de Rouen ne se différencie pas nettement des pôles périphériques** et n'est pas identifié comme un véritable quartier d'affaires. De façon générale, **le niveau des loyers reste en moyenne relativement bas par rapport aux autres agglomérations**, ce qui réduit la rentabilité des opérations et représente par conséquent un **frein à l'investissement**. Ce constat peut être relié à celui d'un marché reposant essentiellement sur la demande locale et accueillant peu de projets exogènes.

L'agglomération de Rouen dispose toutefois d'un stock variant, selon les années, de 40 000 à 80 000 m² immédiatement disponibles, quasi exclusivement constitué de bureaux de seconde main. Sans se trouver pour autant dans une situation de sur-offre, l'agglomération souffre de la quantité importante de biens obsolètes et difficiles à écouler qui se trouvent sur le marché. **La situation est bien plus celle d'une sous-offre de bureaux neufs, dont la part moyenne dans le stock disponible est de 8,1 % (soit 9 200 m² par an) alors qu'elle atteint 20 à 30 % dans les principales capitales régionales.**

L'analyse des transactions effectuées au cours des deux dernières décennies permet de réaliser un état des lieux complet du parc de bureaux existant dans l'agglomération rouennaise. Représentant environ 1,2 million de m², il est également très concentré spatialement et occupé à 80 % par le secteur privé. La vacance y est en moyenne de 7 %, mais atteint 10 % sur la rive gauche (signe supplémentaire d'obsolescence, certains biens sont vacants à plus de 70 %). En complément de la relance de l'offre neuve, la restructuration ou la mutation de l'offre de seconde main figure parmi les enjeux d'évolution du parc de bureaux à Rouen.

La CCI de Rouen a identifié 9 352 m² actuellement en chantier mais en partie pré-commercialisés et morcelés sur différents programmes, ainsi que 30 920 m² ayant fait d'objet d'un permis de construire, soit environ 40 000 m² au total qui devraient venir compléter le parc de bureaux dans les années futures.

Dans la perspective d'une relance de l'offre neuve, l'agglomération rouennaise prendra une autre dimension avec la réalisation du projet Seine Cité, en cours d'élaboration, qui pourra à terme engendrer la construction de 300 000 m² de bureaux, dont 150 000 m² pour le quartier d'affaires envisagé autour de la nouvelle gare d'agglomération de Saint-Sever.

Une demande significative de bureaux chaque année, qui ne trouve pas nécessairement satisfaction

L'étude réalisée par l'ADEAR porte sur les projets d'implantation d'entreprises pour lesquels ses services, ceux du Cedre et les commercialisateurs BNP Paribas Real Estate et Lem CBRE ont été sollicités depuis 2008. Parmi ces projets, seules les demandes qui concernent une surface d'au moins 1 000 m² ont été analysées, comme étant susceptibles d'avoir une influence significative sur le marché des bureaux et sur l'offre à programmer, mais aussi de renforcer les fonctions tertiaires de l'agglomération rouennaise et sa visibilité. Elles émanent à la fois d'entreprises déjà implantées localement, cherchant à s'étendre, et de groupes nationaux

ou internationaux envisageant de faire évoluer leur organisation régionale.

Entre 2008 et 2011, 80 projets d'implantation ont été détectés sur le territoire de La CREA, soit un apport constant d'environ 20 projets par an, **pour un volume total de surfaces demandées oscillant entre 40 000 et 60 000 m² selon les années** (48 257 m² en moyenne). Les projets d'envergure en font partie intégrante, puisque les demandes supérieures à 3 000 m² représentent un quart du volume total demandé au cours de la période, 9 demandes dépassant même les 5 000 m².

52 % de cette demande (en volume) s'implante dans le bassin d'emploi de Rouen.

Les projets qui aboutissent dans le bassin d'emploi sont à 98 % d'origine endogène.

Représentant les 2/3 des projets ou de la surface demandée, la demande endogène tend en effet à se concrétiser plus fréquemment dans le bassin d'emploi, comme en témoignent 43 des 59 dossiers endogènes étudiés. Un seul projet endogène a abouti hors du bassin d'emploi (au profit de Caen), d'autres étant finalement abandonnés – dont deux cas par défaut d'une offre appropriée.

Les projets d'origine exogène, à l'inverse, aboutissent pour l'essentiel en-dehors du bassin d'emploi de Rouen. Un seul des 21 dossiers exogènes s'y est finalement concrétisé, contre 13 dans d'autres

agglomérations, qu'elles soient de rayonnement national (Île-de-France, Lille, Nantes), régional (Angers, Le Mans, Reims, Dijon) ou plus local (Dreux).

De façon générale, les projets qui aboutissent dans le bassin d'emploi constituent une demande à satisfaire de 25 000 m² de bureaux en moyenne chaque année. Par ailleurs, accueillir l'intégralité de la demande exogène supposerait de disposer d'environ 15 000 m² supplémentaires par an, soit 2 800 m² en moyenne par projet. Certains projets semblant possibles à satisfaire par une action volontariste sur des critères comme les incitations économiques et l'offre immobilière, **l'objectif de capter 2 projets exogènes par an est envisageable et implique de disposer annuellement de 5 600 m² de surfaces neuves supplémentaires immédiatement disponibles.**

Ce double constat d'une demande endogène plutôt acquise à l'agglomération rouennaise et d'une demande exogène à capter permet d'établir un scénario réaliste d'évolution de l'offre de bureaux. L'addition des 25 000 m² correspondant aux projets qui aboutissent tous les ans à Rouen

(principalement dans des bureaux de seconde main) et des 5 600 m² requis pour favoriser l'implantation de 2 projets exogènes chaque année démontre en effet que le marché rouennais doit proposer une offre annuelle d'environ 30 000 m² supplémentaires.

Un marché des bureaux peu développé, reflet du manque de solutions offertes aux entreprises et du faible dynamisme socio-économique de l'agglomération

L'étude de l'AURBSE vise à fournir des points de repère pour faire évoluer l'offre de bureaux dans l'agglomération. **S'appuyant sur une analyse comparative**, elle entend caractériser la situation de l'agglomération rouennaise à la lumière des principales agglomérations françaises, en les comparant d'après deux types de critères : des critères représentatifs de leur tissu socio-économique (population, emplois, emplois métropolitains, établissements potentiellement utilisateurs de bureaux...) et des critères liés au marché immobilier (volume des transactions effectuées chaque année, offre immédiatement disponible, montant des loyers...).

Cette analyse comparative est appliquée à trois catégories de villes :

- les 15 aires urbaines les plus importantes de France du point de vue de leur population, au sein desquelles Rouen se situe au 11^e rang (hors Paris);
- les principales agglomérations d'un « Bassin parisien » élargi, qui connaissent comme

Rouen l'influence ambivalente de la proximité parisienne ;

- les sites franciliens inscrits dans une dynamique de développement tertiaire, en raison de leur statut de ville nouvelle ou d'opération d'intérêt national (OIN), et dont l'accessibilité à Paris peut les placer dans une situation de concurrence avec Rouen.

Plusieurs problématiques se dégagent de façon transversale de ces comparaisons. Au regard de certains aspects de son tissu socio-économique, et notamment du nombre de ses habitants et de ses emplois, **Rouen possède un marché des bureaux sous-dimensionné par rapport à beaucoup d'agglomérations** – y compris quelques-unes de moindre envergure. Parmi les 15 principales aires urbaines de France, elle est ainsi celle où le marché des bureaux est le moins développé. **Elle présente également une faiblesse chronique de l'offre neuve**, avec là encore le marché le moins développé des principales aires urbaines de France, en volume comme en proportion. Déjà perceptible au début des années 2000,

ce déséquilibre a été légèrement corrigé par la suite, mais sans pour autant remettre le parc au niveau des autres agglomérations.

Conséquence partielle de cette situation,

les loyers se situent à un niveau structurellement bas par rapport à l'ensemble des agglomérations étudiées.

Loin de constituer un atout pour l'attractivité de Rouen, ce constat révèle au contraire que l'offre de bureaux ne répond qu'imparfaitement aux attentes des utilisateurs (qui ne parviennent pas à trouver en un même lieu les différents avantages d'un quartier d'affaires), et s'avère aussi dissuasif pour les investisseurs, ce qui explique en partie la rareté des opérations « en blanc ».

Par ailleurs, deux agglomérations peuvent être retenues comme points de comparaison pour Rouen :

- **dans la catégorie des grandes aires urbaines de France, Rennes possède un tissu socio-économique très ressemblant à celui de Rouen** (notamment un nombre d'habitants presque identique), mais un marché des bureaux plus conséquent, et peut donc lui servir de « lièvre » à cet égard ;
- **dans la catégorie des principales agglomérations du Bassin parisien, Tours fait souvent figure de « poursuivant » pour Rouen**, qui se démarque néanmoins de ces agglomérations pour la plupart des critères étudiés, en particulier sur le plan socio-économique.

Le tissu socio-économique et le marché des bureaux de Rennes et de Tours offrent des repères à partir desquels il est possible d'établir une projection de l'offre de bureaux plus conforme à l'envergure de l'agglomération rouennaise. Ainsi, pour

respecter l'écart démographique avec chacune de ces deux agglomérations, Rouen devrait voir son marché des bureaux s'accroître de 7 000 m² (au regard de Tours) à 35 000 m² (au regard de Rennes).

En conclusion

Adoptant chacune une approche distincte, les trois études résumées dans ce document s'accordent sur un certain nombre de problématiques essentielles qui caractérisent le marché des bureaux dans l'agglomération rouennaise :

- **le faible dynamisme du marché** : parmi les principales agglomérations françaises, Rouen est celle dont le marché est le moins développé, reposant presque exclusivement sur une demande endogène et donnant rarement satisfaction aux projets exogènes ;
- **le déficit chronique d'offre neuve** : alors que le dynamisme du marché est conditionné par le volume de bureaux neufs commercialisés chaque année, la part de ceux-ci dans le stock immédiatement disponible à Rouen est 2 à 3 fois plus faible que dans d'autres capitales régionales, ce qui place le marché rouennais des bureaux neufs à un niveau inférieur à celui de beaucoup d'agglomérations ;
- **l'absence d'un véritable quartier d'affaires** : comme en témoignent les loyers qui y sont pratiqués, le centre-ville de Rouen ne propose pas une offre urbaine assez attractive pour se démarquer des autres pôles tertiaires de l'agglomération ;
- **le manque d'attractivité pour les investisseurs** : le faible niveau des loyers réduit la rentabilité des investissements et, de ce fait, décourage les investisseurs et ralentit le démarrage des opérations, ce qui limite l'offre neuve mise sur le marché et le dynamisme de celui-ci.

Les trois méthodes employées aboutissent à des perspectives convergentes d'évolution de l'offre :

- l'étude de la CCI de Rouen estime à 40 000 m² au total le volume de bureaux qui sera produit dans les années futures, uniquement au fur et à mesure des pré-commercialisations ;
- l'étude de l'ADEAR recommande de proposer une offre annuelle neuve augmentée de 30 000 m² pour apporter des solutions à la demande endogène tout en se donnant les moyens d'attirer 2 projets exogènes ;
- l'étude de l'AURBSE montre que Rouen ne confortera pas son statut de pôle tertiaire sans atteindre chaque année un marché des bureaux supérieur de 7 000 à 35 500 m² à son niveau actuel.

Il semble donc à présent souhaitable d'affiner ces perspectives en définissant de véritables scénarii de programmation, à la fois ambitieux et réalistes, abordant notamment les questions de l'articulation des différents projets à l'étude et de la segmentation de l'offre en fonction des investisseurs et utilisateurs ciblés.

