

Parc immobilier d'entreprise de seconde main en France : quels sont les avenir possibles ?

*Conférence animée par François Perrier, Rédacteur en chef – LE MONITEUR DES TRAVAUX PUBLICS ET DU BATIMENT
Mercredi 2 décembre 2009*

Intervenants

- **Éric Allard, Directeur Asset Management - GE CAPITAL REAL ESTATE**
- **Antoine Bary, Directeur - BNP PARIBAS REAL ESTATE CONSEIL**
- **Christophe Girard, Directeur de l'Organisation et de l'Appui Technique - BNP Paribas Real Estate Property Management**
- **Thierry Laroue-Pont, Vice-Président - BNP PARIBAS REAL ESTATE ADVISORY FRANCE**
- **Alain Schori, Directeur Général adjoint - BNP PARIBAS REAL ESTATE TRANSACTION**

A. L'état du marché

- **Alain Schori - BNP PARIBAS REAL ESTATE TRANSACTION**

En régions comme en Île-de-France, l'offre de seconde main va peser sur l'équilibre des marchés dans les prochaines années. Elle représente aujourd'hui 60% des disponibilités offertes aux utilisateurs. L'écart entre l'offre disponible et les transactions se creuse depuis 2007, et cette tendance va se confirmer dans les prochains trimestres. En effet, les transferts du seconde main vers le neuf vont continuer, ce qui va alimenter le stock de seconde main. Cette tendance lourde du marché doit donc être prise en compte par les différents acteurs, et l'offre de seconde main et son avenir représentent une vraie question de fond.

Un certain nombre de facteurs vont influencer l'avenir de ces offres :

- la localisation (suis-je dans un secteur porteur ou pas ?)
- la typologie des locaux (immeuble complet, copropriété...)
- les loyers pratiqués sur le marché, permettant aux propriétaires d'engager, ou non, des travaux de rénovation ;
- le type de propriétaire (institutionnel avec une stratégie de valorisation, ou investisseur privé, plus opportuniste) ;
- l'évolution des normes réglementaires.

Pour dresser un bilan des disponibilités actuelles dans les principaux marchés, l'offre de seconde main peut être classée en 4 catégories : « rénové », « très bon état », « état d'usage », ou « à rénover ».

Concernant la catégorie « état d'usage », on peut retenir la définition suivante : locaux peu performants, louables en l'état.

→ Illustration des différentes situations problématiques auxquelles les propriétaires vont se trouver confrontés dans un avenir proche, et leurs conséquences sur l'état des stocks :

Lyon : Le « rénové » est largement majoritaire sur le quartier de La Part-Dieu, contrairement aux autres secteurs. Cette situation trouve son explication dans le dynamisme de ce secteur qui met en concurrence l'offre neuve et le seconde main. Les offres, lorsqu'elles reviennent sur le marché, doivent être à leur meilleur niveau pour trouver preneur. Les valeurs pratiquées y sont les plus élevées du marché et permettent

aux investisseurs de rentabiliser leurs travaux. Certaines commercialisations récentes démontrent le bien-fondé de cette politique, comme par exemple Le Forum (6 000 m² commercialisés, après rénovation complète, à 180 €/m²), ou encore Le Dauphiné, qui a fait l'objet d'une rénovation importante et se commercialise actuellement à 230 €/m². En conclusion, il s'agit là d'un secteur porteur, qui met en concurrence le neuf et le seconde main. Les valeurs élevées permettent de réaliser des travaux de rénovation et de les amortir. La rénovation des immeubles libérés est donc une pratique courante, car payante.

Marseille : Le stock de seconde main est de qualité moyenne, l'offre est principalement en « état d'usage », voire « à rénover ». Sur Marseille centre, par exemple, cette situation tient principalement au fait que l'offre disponible est détenue par des investisseurs privés ayant moins de moyens que les investisseurs institutionnels, d'autant que les valeurs sont basses, entre 130 et 150 €/m², ce qui ne garantit pas toujours un retour sur investissement.

En conclusion, le stock tend à se détériorer, les valeurs stagnent par faute de locaux de qualité, et le secteur tertiaire perd du terrain. L'avenir de certains de ces immeubles passera probablement par une réaffectation.

Lille : La part des immeubles en « état d'usage » est importante dans tous les secteurs. Les premières opérations des grands boulevards, lancées il y a 15 ou 20 ans, ont vieillis, et parfois mal vieillis. Les immeubles ont été découpés en petites surfaces, et sont occupés par une multitude de locataires, ce qui rend difficile une rénovation d'ensemble. Les loyers sont bas, entre 120 et 130 €/m², et ne laissent qu'un maigre cash-flow aux propriétaires pour maintenir leurs immeubles à niveau.

Cette problématique - loyers faibles/immeubles habités - est l'une des principales causes de l'obsolescence des parcs. Ceci pourrait conduire ces offres dépréciées à redevenir des opportunités foncières, pour autant que leur sectorisation, leur accessibilité, la proximité des transports en commun, le leur permettent.

En conclusion, insistons à nouveau sur l'importance de la localisation dans le devenir du parc.

Toulouse : Si on se concentre sur le sud-est Toulousain, et sur Labège en particulier, secteur qui a connu ses heures de gloire à la fin des années 80, on constate qu'aujourd'hui ce secteur souffre de la concurrence de secteurs tertiaires plus attractifs, car plus récents et plus proches du centre-ville. On a vu récemment un certain nombre d'entreprises se déplacer vers le nord, par exemple sur Balma ou Gramont.

La stratégie des propriétaires face à cette situation est de garder les immeubles en l'état, minimiser les investissements, et chercher à les arbitrer auprès d'acquéreurs utilisateurs.

Est-ce la bonne tactique ? Pas forcément, car une qualité de prestations supérieure à la moyenne leur permettrait très certainement de capter une demande locale plus facilement et de faire la différence par rapport à la concurrence. Donc même dans un secteur difficile, voire en déclin, pour certains immeubles la qualité fera la différence, et certains immeubles pourront justifier les investissements nécessaires à leur occupation.

- **Thierry Laroue-Pont - BNP PARIBAS REAL ESTATE ADVISORY FRANCE**

L'Île-de-France : L'enjeu est fondamental pour plusieurs raisons. La région représente le premier parc européen avec plus de 50 millions de m², soit entre 12 et 15 millions de plus que le marché anglais, mais seulement 7% de ce parc correspondent aux normes internationales, alors qu'en Angleterre il y aurait 40% du parc qui correspondent aux normes internationales. Par ailleurs, le marché francilien est historiquement porté par les grandes transactions (environ 40% du marché) mais 70 à 80% des grands utilisateurs choisissent du neuf.

En termes d'offre à un an de bureaux en Île-de-France, on observe une progression de cette offre à un an relativement importante (+22% en un an), avec environ 4 500 000 m² en octobre 2009, et on s'achemine pour 2010 vers une offre à un an qui va battre des records historiques avec 5 500 000 m² d'offres à un an disponibles.

Le comportement de cette offre a été assez différent en fonction des périodes. Sur la phase 2007-2008 l'offre neuve a principalement alimenté l'offre à un an. Aujourd'hui on assiste à une seconde phase, car on se rend compte que l'offre neuve se stabilise à 1 500 000 m² et c'est la part « en état d'usage » ou « à rénover » qui tend à augmenter considérablement. Les locaux en « état d'usage » ont progressé de +51% sur un an. Cela conduit à un effet mécanique d'appauvrissement de la qualité globale de l'offre de bureaux franciliens.

Si on observe de plus près les 8 sous-marchés qui structurent le marché francilien, on se rend compte que la qualité de l'offre globale se détériore, mais elle reste malgré tout relativement bonne. En moyenne sur la région 43% de l'offre de seconde main est de très bonne qualité (soit « rénové », soit « en très bon état »). Quelques bémols s'imposent toutefois. On recense tout de même près de 3 années de stock de bureaux de seconde main contre 2 années de stock il y a un an.

On observe également des différences notables en fonction des secteurs géographiques :

- La Défense présente un bon rapport entre l'offre à un an (289 000 m²) et les transactions sur les 12 derniers mois (172 000 m²). Ce secteur a tiré son épingle du jeu, porté par de très grosses transactions (par exemple celle du CNIT avec la SNCF, ou celle de Suez Environnement sur CB21). Ceci s'explique par la part relativement faible de l'offre neuve dans ce secteur (9% seulement de ce qui est disponible sur La Défense) et un bon relais de croissance assuré par l'offre de seconde main, qui est plutôt de bonne qualité sur ce secteur - 76% de cette offre de seconde main correspond à du « rénové », et 22% seulement est en « état d'usage ». En effet, les grands propriétaires institutionnels, pour séduire les grands utilisateurs, doivent engager des programmes massifs de rénovation sur leurs actifs. Par ailleurs, ces programmes trouvent une justification économique, puisque on a réussi sur cette offre de seconde main à préserver un loyer facial de 450 €/m² ce qui n'est pas si mal par rapport à un loyer prime qui est plutôt autour des 530 à 550 €/m² sur cette zone.

- Pour le quartier central des affaires (QCA) la situation est beaucoup plus problématique, avec 600 000 m² d'offre à un an soit pas moins de 2,5 ans de commercialisation. Le déséquilibre entre l'offre à un an et les transactions des 12 derniers mois a un impact négatif sur les valeurs locatives qui ont baissé de 15% en moyenne sur l'année 2009, avec un loyer moyen des locaux neufs à 630 €/m² pour l'Étoile et 570 €/m² pour l'Opéra. Il y a 3 données à retenir pour Paris QCA qui résument bien la situation : l'offre neuve représente 1/3 de l'offre globale (34%), l'offre de seconde main de qualité est bien représentée avec 45% des locaux de seconde main qui sont « rénovés » (40%) ou en « très bon état » (5%), mais en même temps il est indéniable qu'il y a une paupérisation de l'offre car l'offre de surfaces dites « en état d'usage » a augmenté de 110%.

On retrouve donc une situation proche de celle évoqués pour certaines capitales régionales : beaucoup de propriétaires privés, et de petites surfaces - 61% des transactions sur les 9 premiers mois ont portées sur des surfaces inférieures à 2 000 m².

Il y a donc bien 2 rythmes de marché à l'intérieur du marché francilien qui sont très différents.

Est-ce que la crise actuelle fait que les utilisateurs attendent toujours la même chose de leurs immeubles de bureaux ? Ne vont-ils pas avoir finalement tendance à se contenter d'un seconde main plutôt qu'un neuf un petit peu plus cher ?

Une étude a été menée sur les grands utilisateurs franciliens, les entreprises du CAC 40 et du SBF 120.

1^{ère} conclusion de cette étude, il y a une insatisfaction des utilisateurs par rapport à leur situation immobilière actuelle. 75% des utilisateurs considèrent qu'ils sont mal logés. Les

principaux motifs de cette insatisfaction sont l'absence de performance technique de leurs locaux de bureaux, l'aménagement ou encore l'état des locaux. Contrairement à ce que l'on pourrait penser en cette période de crise, l'aspect financier n'est pas le motif principal de cette insatisfaction puisque 23% seulement des utilisateurs considèrent qu'ils payent un loyer supérieur au marché.

Concernant les critères de choix, ce sont, sans surprise, la localisation, la desserte et le niveau des loyers qui sont les premiers critères cités spontanément. Cependant 59% des utilisateurs sondés considèrent que le ratio d'occupation de l'immeuble est un critère majeur de choix. La recherche de qualité reste bien au cœur du sujet.

Concernant leur sensibilité aux normes de développement durable (HQE, THPE, LEED, BREEAM...), cela semble arriver en dernière position, mais ce paradoxe est intéressant chez les utilisateurs, car 71% des utilisateurs sondés déclarent s'approprier les problématiques liées au développement durable. Seulement 10% considèrent que ces problématiques ne sont pas encore d'actualité.

L'offre de seconde main est par nature inadaptée aux contraintes énergétiques réglementaires actuelles et surtout à venir.

5% seulement des sondés occupent actuellement des locaux HQE, mais 67% pensent que leurs prochains locaux le seront.

Selon la typologie d'utilisateurs, les banques plébiscitent cette démarche de développement durable à 90%, les NTIC à 73% et l'industrie à 71%.

Cela replace l'inadéquation de l'offre de seconde main en Île-de-France face aux attentes écologiques des utilisateurs. On est en train de passer du politiquement correct au juridiquement contraignant.

- **Éric Allard - GE CAPITAL REAL ESTATE**

Le constat est un peu plus sévère si on réalise le même exercice sur notre portefeuille en Île-de-France. On ne parle donc pas de ce qui est disponible, vacant, sur le marché aujourd'hui, mais de 800 000 m² de bureaux (soit un peu plus de la moitié du portefeuille). On considère que ¼ est neuf ou restructuré, ou de très bonne qualité dans la perspective de la réglementation thermique. Pour les ¾ restants, il y a 15 à 20% du patrimoine qui a été identifié comme devant être restructuré, ce qui va représenter beaucoup d'argent. Le reste, soit un peu plus de la moitié, est « en état d'usage », et on ne sait pas très bien ce que ça représente, car un « état d'usage » dans un immeuble haussmannien ce n'est pas tout à fait la même chose qu'un « état d'usage » dans un immeuble façade mur rideau construit dans les années 80 – 90.

En province, sur les 170 000 m² de bureaux que l'on possède, on est bien mieux lotis car quasiment les 2/3 sont soit neufs, soit de très bonne qualité.

Notre situation est assez représentative de celle des autres investisseurs. On commence à se rendre compte, un peu plus tous les jours, qu'il n'est pas nécessaire de surcoter notre patrimoine, il faut être objectif et savoir que l'on n'aura pas d'autre choix que de dépenser de l'argent dans nos immeubles.

B. Les nouvelles réglementations

- **Antoine Bary - BNP PARIBAS REAL ESTATE CONSEIL**

Ce qui existe aujourd'hui comme réglementation pour le parc de bureaux existants : une seule réglementation, applicable depuis août 2008, la RT 2005. Cette réglementation thermique définit des exigences de performance thermique pour les bâtiments tertiaires existants dès lors que l'on entreprend des travaux de rénovation énergétique, sous certaines conditions.

Le Grenelle de l'environnement définit les objectifs de la France en matière d'environnement. L'objectif premier est de permettre aux générations futures de disposer

des ressources dont elles auront besoin pour leur développement. Les principaux éléments du Grenelle - bâtiment donnent la priorité à la réduction d'énergie, car c'est le bâtiment qui est aujourd'hui le secteur le plus consommateur d'énergie.

Les constructions neuves sont bien sûr très impactées (objectif des 50 kwh/m², développement de nouvelles technologies, utilisation de biomatériaux, etc.).

Mais le volume de m² de seconde main est extrêmement important.

Le Grenelle n'est pour l'instant qu'un catalogue de bonnes intentions. Il insiste sur un programme accéléré de rénovation du parc existant, et insiste surtout sur la réduction des consommations d'énergie de 38% d'ici 2020.

Selon la recommandation du groupe de travail animé par Serge Grybowski au sein du comité stratégique du plan Grenelle – bâtiment présidé par Philippe Pelletier, l'Etat doit nous apporter des connaissances sur les consommations énergétiques et leurs évolutions sur 3 ans pour éclairer les choix car pour l'instant on ne sait pas très bien de quoi on parle.

Le Grenelle 2, ce n'est que la légifération du Grenelle 1. L'adoption par l'Assemblée du Grenelle 1, qui deviendra alors le Grenelle 2 (adopté déjà par le Sénat en octobre), aurait pu avoir lieu fin 2009 mais est repoussée en 2010.

Il existe tout de même aujourd'hui des mesures concrètes pour améliorer la performance énergétique, et certaines obligations pour les propriétaires : le diagnostic de performance énergétique, les certificats d'économie d'énergie, etc. Mais pour l'instant, nous ne savons toujours pas quels seront les moyens officiels de contrôle.

Du point de vue de l'utilisateur, un immeuble développement durable fera-t-il la différence dans la commercialisation ? Oui, dans un marché sur-offreur, l'utilisateur portera son choix sur un immeuble qu'on pourrait appeler 'citoyen', notamment vis-à-vis de ses propres salariés. Surtout que les conditions de négociation favorables actuellement au preneur ne créeront probablement pas de grandes différences entre les valeurs locatives des immeubles développement durable ou non. On le voit bien aujourd'hui, les utilisateurs intègrent systématiquement un volet développement durable dans leur stratégie immobilière.

Du côté des investisseurs, a contrario, l'investissement nécessaire pour avoir une démarche HQE ne créera pas forcément une plus-value sur la valeur locative, mais sûrement sur la valorisation de l'immeuble. D'ailleurs, certains investisseurs aujourd'hui, notamment les allemands, n'achètent, ou essaient de n'acheter, plus que des immeubles HQE.

Il est sûr que la spécialité française, i.e. taxer, va vite venir. On a déjà la taxe carbone sur les voitures, il est fort probable que, peut-être même dès 2010, les investisseurs se verront rapidement infliger ce que l'on appelle la double peine énergétique : non seulement je ne loue pas, car je ne fais pas les efforts nécessaires pour réduire la consommation d'énergie, et donc l'utilisateur préfère choisir un autre immeuble, mais en plus, je serais taxé parce que mon immeuble consomme trop d'énergie.

- **Éric Allard - - GE CAPITAL REAL ESTATE**

En ce moment, il y a tous les nouveaux acronymes auxquels plus personnes ne comprennent quoi que ce soit – le HQE, le HPE, le THPE, la RT 2005 – mais nous n'en sommes qu'aux balbutiements, et cela crée des opportunités pour beaucoup de personnes, experts dans ce domaine. Cela va générer une nouvelle activité. Nous sommes dans un monde où il faut toujours imaginer et créer de nouvelles choses, il va falloir tous se former sur ce nouveau vocabulaire, qui va encore évoluer, car en 2010, dans le cadre du Grenelle 2, on va avoir des nouvelles définitions.

Ce n'est pas ressenti comme une contrainte forte. Il faut faire confiance au politique pour être pragmatique. Aujourd'hui on dispose de dates fixes, 2012, 2020, pour ce qui concerne le parc existant. Si la conjoncture économique ne permet pas aux investisseurs d'améliorer les immeubles, on imagine que les pouvoirs publics vont réagir, et peut-être repousser les échéances.

Aujourd'hui, on a plus le choix, donc ce n'est pas la peine de dire que ça va coûter cher, d'abord on ne sait pas encore ce que ça va coûter, et surtout il va falloir le faire, nous allons devoir travailler et vivre dans des immeubles plus économes, mieux isolés, consommant moins d'électricité... de toute façon il va falloir faire avec. A nous, donc, de trouver des solutions, la technologie va sûrement aller dans ce sens, donc il ne faut pas être inquiet. Nous avons la chance, en France, d'avoir des pouvoirs publics très moteurs dans ce processus, nous aurons donc des lignes directrices qui vont nous permettre d'avancer

C. Les solutions techniques

- **Christophe Girard - *BNP Paribas Real Estate Property Management***

Il y a 3 échéances majeures :

- Dès 2010, la mesure des consommations énergétiques réelles, dite globale ;
- D'ici 2020, un objectif de baisse des consommations énergétiques de 38% ;
- entre 2012 et 2020 une obligation de réaliser les travaux visant ces économies.

A noter, ces objectifs sont très ambitieux sur les résultats à atteindre, ils sont à court terme par rapport aux cycles immobilier, cycles des baux, de rénovation, de restructuration, même des cycles de détention d'actifs, et ils sont flous quant au point de référence initial - ce sera le travail de l'année 2010.

Les moyens de réussir s'appuient sur 4 axes :

- la mesure des consommations ;
- l'amélioration de la performance énergétique ;
- l'amélioration du bâti ;
- le changement des comportements.

1 – la mesure des consommations

Les pratiques actuelles sont-elles suffisantes ?

→ La mesure des consommations énergétiques est une pratique courante, soit du property soit du facility management.

Comment positionner ses résultats ?

→ La mise en perspective est quelque chose de plus compliqué. Il faut se rapprocher d'un parc, d'indicateurs.

Les indicateurs mis à disposition sur ces consommations énergétiques, en général, englobent les services généraux, les parties communes et les parties privatives, et il est parfois difficile de faire la part des choses, entre les efforts dus au propriétaire et les efforts dus à l'utilisateur.

Le reporting repose souvent sur une méthodologie manuelle, un relevé manuel des consommations, qui est une source d'erreur, qui limite le nombre de mesures parce qu'il prend du temps, et on se retrouve au final avec une photographie qui est extrêmement floue.

Les solutions possibles

→ Travailler avec les concessionnaires. Il est possible aujourd'hui de réaliser un monitoring simplifié à partir des outils mis à disposition par les concessionnaires. Ils ont tous aujourd'hui des solutions de pilotage, d'indicateur énergétique en ligne.

Cela permet de faire la photographie initiale, de compiler des informations de parc.

→ Il faut aller au-delà du simple compteur, et appareiller le parc existant pour avoir un monitoring beaucoup plus complet et plus détaillé de ces consommations énergétiques, ce qui permettra d'aller jusqu'à une garantie de résultats sur les économies. On rentre dans un système à contraintes puisque l'objectif de -38% est fixé pour 2020.

Exemple d'une démarche de cette nature entreprise par BNP Paribas Real Estate :

Concernant les fournitures énergétiques sur les tarifs vert et jaune, donc les plus grosses puissances, sur 2009 on achète 13,5 millions d'euros de consommation et d'abonnement énergétique, et grâce à cette méthodologie d'optimisation contractuelle énergétique il a été possible de faire une économie de 779 000 euros, soit 5,8%.

La mesure des consommations n'est pas une fin en soi, c'est une photographie initiale, c'est une première étape vers ce que l'on peut appeler une signature énergétique, un comportement énergétique d'un bâtiment. On dispose alors de la situation initiale du bâtiment, ou du parc, le cas échéant, et on mesure dans le temps l'amélioration de celle-ci, par un processus d'amélioration continu, dans l'esprit d'un processus qualité ISO.

2 – l'amélioration de la performance énergétique

- La mesure pour en faire quoi ?
- Quelle mesure pour quel objectif ?
- Mesure pour quelle durée ?

La mesure de la consommation énergétique initiale va être croisée avec des données issues de l'analyse du bâti. Cette analyse assez simplifiée permet de mettre en perspective les consommations par rapport au parc, en tenant compte des notions de surface, d'implantation, d'usage de bâtiment, d'usage simplifié des énergies (i.e. quels sont les usages de l'énergie dans le bâtiment), et de mettre en place un plan d'amélioration.

Exemple de situation mise en œuvre sur le parc tertiaire géré pour compte de tiers : 2 bâtiments ayant les mêmes caractéristiques physiques ont été identifiés, l'un consommant 4 fois plus d'eau que l'autre. L'intérêt de cartographier les consommations et les usages des bâtiments est de pouvoir faire ressortir les bâtiments atypiques.

3 – l'amélioration du cadre bâti

- Le pilotage énergétique est-il suffisant ?
- Et au-delà de l'énergie ?
- Pourquoi agir dès aujourd'hui ?

On peut garantir entre 10 et 15% d'économie avec la mise en place d'un processus de pilotage énergétique. L'objectif de la contribution carbone est qu'elle s'enrichisse au cours du temps pour forcer l'innovation et la rénovation du parc. On a identifié deux outils principaux pour l'amélioration du cadre bâti qui permettent de calculer un retour sur investissement avec ou sans engagement de résultat. Le premier c'est le contrat de performance énergétique dont le Grenelle de l'environnement souhaite en faire la promotion. Le CPE a pour vocation de garantir des économies d'énergie pour financer les travaux de rénovation énergétiques. Le second outil est le diagnostic ADEME qui permet de la même manière de faire la photographie initiale et de se projeter dans le temps de l'amélioration du cadre bâti mais sans obligation de résultat.

4 – le changement de comportement

- Quelle est la place de l'usage chez le consommateur ?
- Comment influencer sur les comportements ?
- Quel bénéfice global pour mon entreprise ?

La citoyenneté est un mot absent de l'entreprise qui n'est pas perçue comme un lieu de vie commun.

Il faut mieux initier une démarche verte en qualité d'utilisateur pour fédérer un projet d'entreprise que d'attendre de subir des contraintes réglementaires au travers d'un bail vert ou d'une annexe au bail.

Conclusion

Le facteur déclenchant va arriver, ce moment où le poids du public et des médias va devenir tel que les grandes entreprises et notamment celles du CAC40 qu'elles vont être obligées d'avoir une démarche HQE et à payer plus cher.

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