



AUAT

l'autre Demain ?

ÉCONOMIE

Quel avenir pour l'immobilier de bureaux toulousain ?

novembre 2020

Le marché tertiaire toulousain, très dépendant du dynamisme économique local, se trouve fortement impacté par la pandémie de la Covid-19. Les répercussions seront certainement plus profondes que celles observées lors de la crise financière de 2008 car les impacts économiques engendrés par la pandémie pourraient perdurer et détruire de nombreux emplois localement, notamment pour le secteur de l'aéronautique et son écosystème.

Dans ce contexte, quelles seront les conséquences à court et moyen terme de la pandémie sur le marché de l'immobilier de bureaux ? Est-ce que l'attentisme pourrait prévaloir jusqu'en 2021, voire plus ? Comment se comporteront les grands utilisateurs, notamment ceux du secteur de

l'aéronautique ? Y aura-t-il un désengagement des investisseurs ? Quelles répercussions sur les prix, les impayés et la vacance ?

Autant de questions que nous avons posées directement aux commercialisateurs¹, membres de l'Observatoire Toulousain de l'Immobilier d'Entreprise (Otie) afin de nous éclairer sur les premières évolutions du marché immobilier et les répercussions possibles de l'après Covid-19. Merci à eux d'avoir pris le temps de répondre à notre enquête.

Cet article de l'autre demain synthétise les sept entretiens menés durant la période du confinement.

¹ Professionnels d'immobilier d'entreprise, spécialistes de la commercialisation :
Julie Pasques : Arthur Loyd
Marc Delpoux : BNP Paribas Real Estate

Michèle Bellan : CBRE
Jean Bergougnan : Cushman&Wakefield
Guillaume Rouziès : Kéops Toulouse
Christian Peyge : Placity
Pierre-François Aquaviva : Tourny-Meyer

1. L'évolution du marché de bureaux toulousain sur les 30 dernières années

Un marché tertiaire qui a su rebondir lors des crises précédentes

Durant la récession économique de 1992-1993, Toulouse a subi un retournement de la production et de son marché de bureaux avec en moyenne 60 000 m² de bureaux commercialisés par an. Au début des années 2000, l'agglomération toulousaine connaît une forte croissance et la commercialisation de bureaux passe le seuil des 100 000 m² placés². Le dynamisme de l'économie locale et une demande soutenue des utilisateurs booste alors la construction de bureaux dont une majeure partie est réalisée « en blanc » (sans utilisateur). En 2007, la crise financière des « subprimes » impacte de nouveau l'activité économique locale, ralentit le volume des transactions et freine l'investissement. Cependant, la reprise est très rapide car dès 2009, le marché toulousain atteint près de 135 000 m² placés. La demande est portée par les nouvelles stratégies entrepreneuriales favorisant le regroupement sur un seul site d'établissements jusqu'alors dispersés, les fusions-acquisitions de certains groupes, les extensions de bâtiments pour répondre au développement des entreprises et les délocalisations au sein même de l'agglomération toulousaine pour se rapprocher du donneur d'ordres ou de la clientèle.

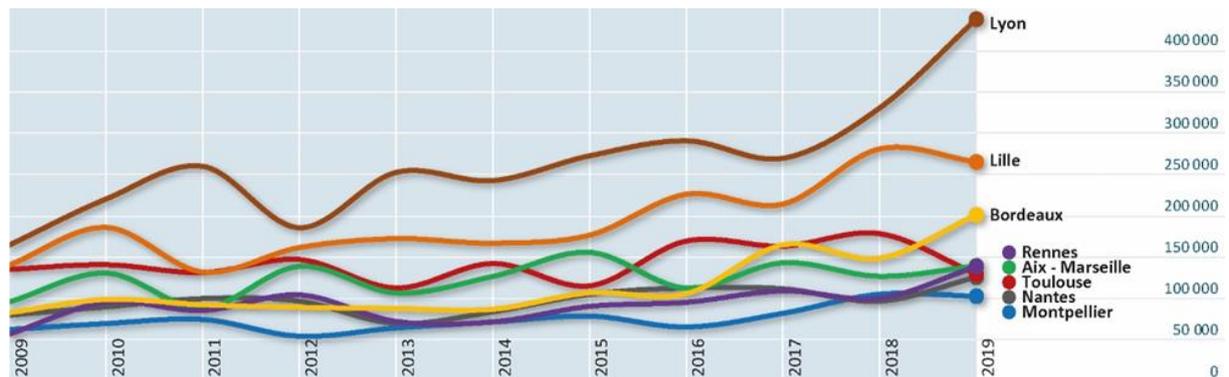
Avant la crise du coronavirus : Toulouse, dans le top 3 des marchés régionaux français

Sur la dernière décennie, le marché de bureaux toulousain figure parmi les plus dynamiques de France en se plaçant régulièrement dans le top 3 des métropoles régionales, derrière Lyon et Lille. Très endogène, il capte peu d'implantations d'entreprises nationales et internationales. Le dynamisme économique repose essentiellement sur les entreprises leaders des secteurs de l'aéronautique, du spatial et de l'ingénierie mais aussi sur un tissu de PME/PMI dans des secteurs diversifiés, notamment les services aux entreprises ou à la personne. Depuis 2010, la récurrence des grandes transactions (> 5 000 m²) devient une spécificité du marché toulousain. Les entreprises optent pour des immeubles neufs offrant de grandes surfaces, plus flexibles, conformes aux normes environnementales et adaptés à leurs nouveaux modes de travail. Airbus Group, Airbus Defense and Space, Safran, Akka Technologie, Latécoère, Thales ou encore Orange se développent en construisant « sur mesure » des immeubles innovants de 10 000 m² et plus au sein des pôles tertiaires majeurs. En se positionnant sur des bureaux de dernière génération pour la moitié des volumes commercialisés chaque année, les entreprises ont libéré des immeubles de seconde main, mais la hausse de l'offre reste en adéquation avec le potentiel du marché. Le taux de vacance autour de 5 % démontre que le marché toulousain reste équilibré. Aujourd'hui, la qualité de l'offre disponible pose la question de l'écoulement des bureaux en voie d'obsolescence, en tout point du territoire.

² Commercialisés à la location et à la vente

A partir de 2016, toujours boosté par les grands deals, le volume de la commercialisation franchit un nouveau palier avec plus de 160 000 m² placés chaque année et une moyenne de 265 transactions par an (245 par an de 2009 à 2019). En 2018, année exceptionnelle pour la croissance économique toulousaine en général, et pour l'immobilier tertiaire en particulier, la demande placée atteint le record historique de 178 000 m². En 2019, elle marque le pas avec seulement 130 000 m² commercialisés, soit une baisse de 16 % comparée à la moyenne des cinq dernières années. Ce fléchissement dû à la conjonction d'un manque de transactions supérieures à 5 000 m² et d'une pénurie d'offre neuve, est à relativiser dans la mesure où de nombreux projets tertiaires sont attendus, à court et à moyen terme, au sein d'opérations d'aménagements emblématiques telles que Matabiau-Quai d'Oc, Toulouse Aérospace, Enova Labège, le MEETT...

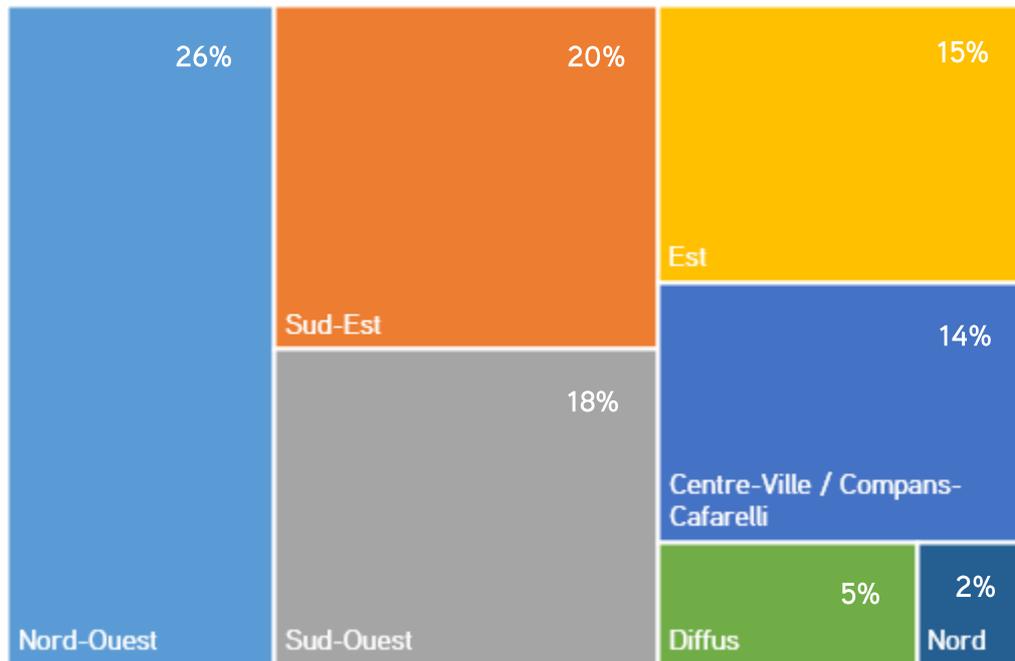
Evolution des surfaces de bureaux commercialisées dans les métropoles régionales en m²



Source : Réseau National des Observatoires d'Immobilier d'Entreprise (RNOIE)

Depuis 2009, près des deux tiers du marché de bureaux ont été réalisés au nord-ouest (sur les pôles tertiaires situés à proximité des usines d'Airbus et de l'aéroport de Blagnac), au sud-est (sur Toulouse Aerospace/Montaudran-Palays et Labège Enova) ainsi qu'au sud-ouest (surtout sur Basso Cambo). Cette forte activité du marché sur ces territoires s'explique par le nombre important de signatures de grands deals (> à 5 000 m²). En effet, en fonction de leur géolocalisation, ces opérations d'envergure impactent considérablement le marché. Le centre-ville, élargi à Compans Caffareli, a capté seulement 14% de la demande placée car le marché y est très tendu. Très demandé, il est en situation de sous-offre depuis plusieurs années.

Répartition des surfaces commercialisées de 2009 à 2019 par secteur en m²



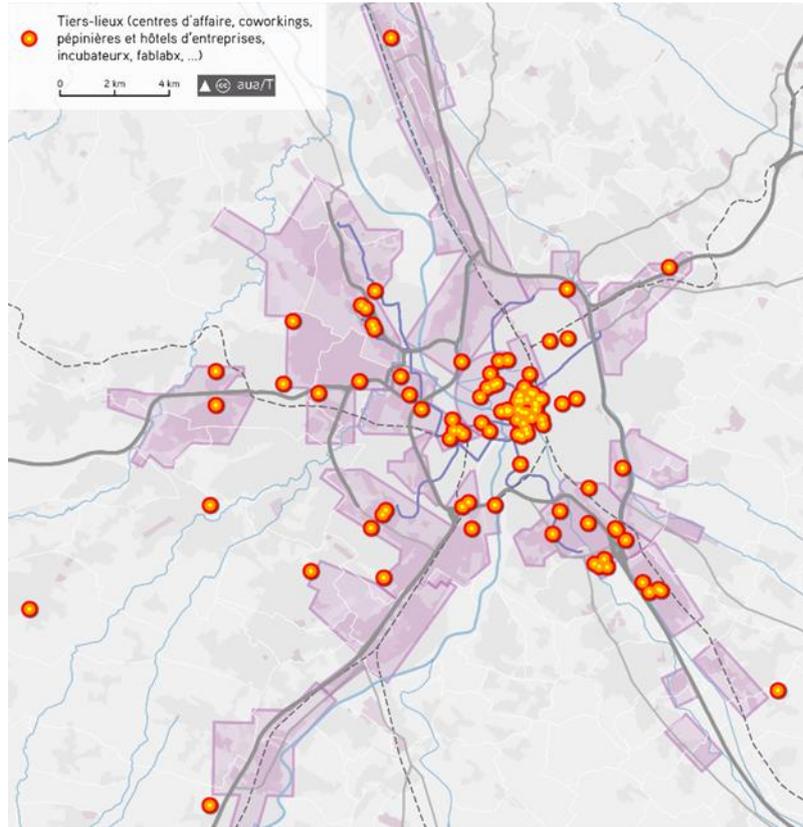
Source : Otie

Au total, sur la dernière décennie, plus de 1 550 000 m² de bureaux ont été commercialisés dans l'aire urbaine toulousaine dont près de la moitié dans le neuf. Six pôles tertiaires majeurs ont capté 59 % de la demande placée : les zones aéroportuaire et aéronautique, le centre-ville de Toulouse (y compris Compans-Caffarelli), Saint-Martin-du-Touch/Ramassiers, Basso-Cambo, Labège Enova et Balma Gramont.

Sur le marché de l'investissement, la métropole toulousaine se positionne également au troisième rang des métropoles régionales les plus attractives. Depuis 2015, les investissements dans le tertiaire sont en forte croissance passant de 130 à 400 M€ investis ; un résultat très supérieur à la moyenne des dix dernières années (175 M€). Mais, si Toulouse est une place sécurisée pour les investisseurs locaux et nationaux, le marché manque de lisibilité en dehors du secteur de l'aéronautique pour attirer des investisseurs internationaux.

Depuis dix ans, la forte attractivité résidentielle de l'agglomération et de son bassin de vie (20 000 habitants supplémentaires par an) ainsi que la densité et l'activité du tissu économique toulousain expliquent la très bonne tenue du marché tertiaire local. **Aujourd'hui, si les entreprises liées à l'aéronautique et au spatial restent le moteur du marché toulousain chaque année, elles ne représentent qu'un quart de la demande placée de manière directe.** En effet, l'essentiel de l'activité repose sur des utilisateurs de branches et de tailles très diversifiées. Les secteurs des services, du conseil, des banques et assurances ou du BTP sont très actifs avec pour certains grands groupes, l'implantation de sièges régionaux au sein de nouveaux pôles tertiaires tels que Borderouge ou la Cartoucherie (Bouygues immobilier, Nexity, Crédit agricole immobilier ...). De même, les services publics ont alimenté le marché en s'installant dans de nouveaux immeubles (Le Rectorat, la mairie de Toulouse, le Conseil Départemental et la Région).

Par ailleurs, comme dans les autres métropoles françaises, de nouvelles tendances se dessinent à Toulouse avec l'implantation d'une nouvelle génération d'acteurs dans l'économie digitale et numérique. Répondre à leur demande est complexe car l'offre de bureaux de plus en plus vieillissante n'est souvent plus en adéquation avec leurs besoins et leurs aspirations. Ces entreprises émergentes et start-ups viennent réinterroger l'immobilier d'entreprise avec une demande très spécifique de petites surfaces en centre-ville. Cette demande a favorisé la création récente de Tiers-lieux, centres d'affaires, coworking, Fablab... En 2019, plus de 120 lieux de typologies variées étaient présents dans l'aire urbaine de Toulouse ; environ 160 en comptant ceux implantés dans les villes moyennes proches. *(source : AUAT)*



2. L'impact de la Covid-19 sur le marché de bureaux

Une déstabilisation du marché de bureaux au cours du confinement

L'année 2020 avait débuté sur un rythme de commercialisation moins dynamique qu'un an auparavant. A partir du milieu du mois de mars, il a été fortement impacté par la fermeture des bureaux et la mise en place du télétravail dans la plupart des entreprises. Néanmoins, les transactions lancées avant crise se sont globalement maintenues pendant la période de confinement mais les signatures d'actes notariés et les visites n'ont pu reprendre qu'après le 11 mai 2020. Par contre, **les nouvelles demandes ont nettement ralenti et on observe un réel coup d'arrêt des grandes transactions émanant du secteur de l'aéronautique** durement touché par la crise économique liée à la Covid-19 ; une singularité du marché toulousain qui va avoir des répercussions importantes sur le niveau de commercialisation dans les années à venir, et sur la confiance des acteurs de l'immobilier d'entreprise. Concernant, les moyennes et petites surfaces, la demande se maintient mais certaines PME/PMI bénéficiant des aides gouvernementales n'ont pas encore pris de décisions quant à leurs orientations à court et moyen terme selon les professionnels. En conséquence, **les volumes commercialisés au cours du deuxième trimestre pourraient être particulièrement bas**. Si cette décélération du marché est provisoire, certains effets pourraient être durables. En effet, l'immobilier d'entreprise va être non seulement impacté par la crise économique qui pourrait modifier la demande en profondeur, mais aussi par de nouveaux modes de travail qui pourraient transformer les pratiques actuelles, avec le développement du travail « hors les murs ».

La crise, vers une décélération ponctuelle ou plus profonde de la demande ?

La maîtrise de la propagation du virus sera déterminante pour restaurer la confiance et redonner de la visibilité aux entreprises. Il est encore trop tôt pour avoir une vision précise du comportement des entreprises toulousaines, notamment celui des grands utilisateurs, en particulier liés à l'aéronautique. Vont-elles attendre des signes de reprise de l'activité économique pour se projeter ? Seront-elles enclin à déménager dans des locaux neufs pour faire des économies de charges, rationaliser leurs surfaces ? Leurs projets seront-ils retardés ou mis en stand-by ?

Les grands utilisateurs, quel que soit leur secteur d'activité, affichent à ce jour une attitude de repli pour les mois à venir avec des ajustements importants sur leurs effectifs. A ce titre, les projections d'Airbus Group tablent actuellement sur trois ou quatre années avant de retrouver le rythme d'avant crise, annonçant un plan social avec départs volontaires et licenciements. Les entreprises de taille intermédiaire, pour certaines en grande difficulté, sont suspendues à la mise en œuvre concrète du plan de soutien gouvernemental à la filière aéronautique. Autant de signaux qui convergent tous vers un marché de bureaux en berne au cours des prochains mois, d'autant plus que nombre d'entreprises devront rembourser les aides obtenues durant la période de confinement.

Si les projets d'extension de surfaces sont remis en question, un surcroît de déménagements n'est pas attendu, sauf cas de nécessité absolue. Des renégociations des loyers en fin de bail, un renforcement des mesures d'accompagnement ou des demandes de sous-location sont plus vraisemblables de la part des entreprises. Néanmoins pour les commercialisateurs de bureaux, l'impact sur les niveaux de loyers sera faible car ils sont déjà très raisonnés ; seuls les loyers sur les biens les plus dévalorisés risquent de baisser. Un ajustement des prix de vente est plus plausible dans le neuf comme dans le seconde main, mais il sera probablement de faible ampleur dans un contexte de marché sous offreur et de taux bas. La priorité va être de travailler sur la durée des baux (3, 6 et 9 ans) en étant plus agile et plus flexible.

La prudence des acteurs de l'immobilier d'entreprise est de mise pendant le confinement :

- Les investisseurs nationaux et internationaux s'interrogent fortement sur l'opportunité du marché toulousain ; un « Toulouse bashing » lié à l'image de la « capitale de l'aéronautique » revient au premier plan et des années seront nécessaires pour la changer malgré le développement de nouvelles filières économiques (santé, numérique, transport du futur...). Par ailleurs, des mises en vente de la part d'investisseurs en périphérie étaient déjà engagées avant la crise ; un signal qui risque de nuire au marché s'il s'accélère. Les petits investisseurs vont aussi se confronter aux réticences des banques qui demanderont des garanties importantes, notamment si le locataire est directement ou indirectement lié à l'aéronautique et certains propriétaires occupants auront besoin de trésorerie pour se recentrer sur leur activité.

- Tant qu'il n'y aura pas d'éclaircies sur le marché, les promoteurs réduiront les risques en se recentrant sur les programmes neufs en cours³ et en mettant en stand-by leurs projets compte tenu d'une situation financière fragilisée et d'un durcissement des conditions de financement de la part des banques.

³ Permis de Construire accordés ou déposés

Quelle sera la stratégie des grands comptes ?

Leur comportement aura un impact décisif sur le niveau du marché à venir. Si la faiblesse observée depuis 2019 du segment des grandes surfaces s'accroît, elle amplifiera de fait la baisse de la commercialisation sachant que le créneau des moyennes et petites surfaces ne pourra certainement pas compenser ce déficit, même s'il permettra de limiter la chute des volumes commercialisés. Une hypothèse probable au vu des turbulences qui touchent les leaders de l'aéronautique et leurs sous-traitants. Néanmoins, cela ne signifie pas nécessairement pour ces grandes entreprises un arrêt brutal de leurs projets de rationalisation.

3. Quelles perspectives pour l'après Covid-19 ?

Vers un changement de paradigme pour le marché de bureaux ?

La pandémie a bousculé les modes de travail avec l'adoption généralisée du télétravail et le respect des règles sanitaires et de distanciation physique. La crise peut-elle changer radicalement la relation au lieu de travail ?

Il est encore prématuré d'anticiper le comportement des entreprises en la matière. Vont-elles décider un développement du travail « hors les murs » pour leurs salariés en privilégiant le télétravail à domicile ou dans des tiers lieux ? Cela va-t-il induire pour les entreprises des réductions de surfaces et de nouveaux aménagements des locaux ? Que vont devenir les bureaux traditionnels, open-space et flex office ?

Selon les commercialisateurs, le télétravail occupait une part infime avant la crise et s'il a permis de faire fonctionner une partie de l'activité pendant le confinement, ce n'est pas « l'alpha et l'oméga » du travail de demain même s'il a montré une certaine efficacité dans la productivité et généré des économies pour les entreprises comme pour les salariés. **Priorité est donnée au scénario médian entre progression du télétravail de manière ponctuelle pour contrecarrer les difficultés liées à la mobilité et consolidation de la place des bureaux comme espaces de sociabilité favorisant l'émulation des équipes, l'innovation et le bien-être des salariés.** De plus, de nombreuses petites entreprises ne disposent pas d'infrastructures informatiques adéquates, tous les métiers ne le permettent pas et tous les salariés ne sont pas désireux de travailler dans l'isolement.

Depuis la période de confinement, les entreprises sont très préoccupées par la gestion des règles sanitaires et de distanciation qui vont perdurer. **La question de la densité d'occupation est revenue au premier plan avec le réaménagement des surfaces de bureaux ; le ratio dense d'occupation de l'espace par salarié est remis en question par la distanciation sociale.** C'est pourquoi pour les commercialisateurs, une demande de réduction de surface de la part des utilisateurs est peu envisageable, d'autant plus que les donneurs d'ordres auront toujours besoin de surfaces importantes. De même, la densité des open space évoluera mais ils ne devraient pas disparaître au profit de bureaux fermés. Pour certains, la flexibilité et la modularité des espaces de travail sont essentielles pour qu'ils puissent avoir des usages variés au cours de la journée, sur la durée du bail et tout au long de la vie de l'immeuble et ainsi préserver leur valeur. Les bureaux devront être repensés, l'open-space et le flex office redéfinis.

Le modèle économique des nouveaux lieux de travail sera également impacté par les mesures de sécurité sanitaire. Le coworking, les tiers-lieux devraient continuer leur progression mais les structures les plus récentes et les plus petites risquent d'être menacées avec les mesures de distanciation exigées entre les postes de travail. Alors que les grands acteurs, du type Régus, InSitu Business Centre ou At home devraient continuer de se développer. Aujourd'hui, des demandes de création de lieux de plus de 3 000 m² ne sont pas satisfaites car elles portent majoritairement sur l'hypercentre et les zones dynamiques proches (la Cartoucherie, Balma Gramont, Labège) qui offrent toutes les aménités urbaines souhaitées pour les start-up, jeunes

pousses... Les demandes concernant les territoires périurbains sont rares aujourd'hui. Si certains experts pensent que la demande va rétrécir, d'autres évoquent que « le bureau n'est pas mort ».

Quelles conséquences sur l'offre future ?

La crise va-t-elle ralentir ou non la production engagée ? Faut-il reconsidérer la programmation future même si Toulouse Métropole s'engage à maintenir ses projets d'aménagements pour soutenir l'économie locale ? Quelles conséquences sur la construction et la restructuration des immeubles tertiaires ?

Sur l'aire urbaine toulousaine, l'offre future était estimée à près de 315 000 m² en 2019 dont 42 000 m² d'offre certaine (chantier commencé). Un niveau particulièrement élevé qui laissait même présager une potentielle hausse des stocks à moyen et long terme. Ces futurs immeubles de bureaux sont-ils d'ores et déjà remis en question ?

Outre le report des autorisations de construire pendant le confinement, celui du deuxième tour des élections municipales a retardé également les grandes opérations d'aménagements : les programmes de bureaux prévus pour 2023 et 2024 ont naturellement été bloqués par l'impossibilité de passer des marchés. La plupart des opérations prévues sur la périphérie seront impactées par la crise ; une grande partie, voire la majorité des programmes sera reportée dans le temps. Le lancement d'opérations en blanc devrait fortement se réduire, hormis sur le centre-ville de Toulouse, seul territoire « ultra prime » qui peut séduire un investisseur sur la période post Covid-19. De même, les pôles tertiaires de l'agglomération ne seront pas tous impactés avec la même ampleur. Soutenus par une demande croissante, le centre-ville de Toulouse et les zones proches (Borderouge, La Cartoucherie, Balma-Gramont) devraient résister à la crise. A l'inverse, les pôles tertiaires du nord-ouest (de la zone aéronautique à Basso Cambo) et du sud-est seront plus durement touchés à moins de se diversifier. Le lancement de la commercialisation de la zone économique autour du centre de congrès (MEETT) devrait également peiner jusqu'à la fin de la pandémie.

Par ailleurs, les nouvelles exigences des grands comptes sur la construction ou la restructuration des immeubles sont encore inconnues mais la pandémie aura, sans aucun doute, un très fort impact sur l'application des normes énergétiques et les aspects qualité des installations aérauliques au sein des immeubles tertiaires (système de circulation et de renouvellement de l'air, de l'eau, de chauffage, espaces verts...). Le décret tertiaire de juillet 2019 qui vient de donner lieu à son premier arrêté d'application, devrait également avoir des répercussions importantes sur le comportement des investisseurs et des promoteurs qui ont pris conscience d'une plus grande aversion aux risques de la part des utilisateurs.

Comment retrouver la dynamique perdue ?

Les professionnels s'accordent à dire que la crise sanitaire et son impact considérable sur l'économie locale confronte le marché tertiaire toulousain à de nombreuses incertitudes, notamment sur l'évolution de l'offre, le comportement et la stratégie des acteurs, et sans doute sur la nature de la demande. S'y ajoutent certaines vulnérabilités locales : des pôles tertiaires monofonctionnels et hétérogènes, en positionnement comme en attractivité, une offre vieillissante qui ne répond plus à la demande actuelle ...

Pour aider à la reprise, un travail est à engager avec tous les acteurs de la filière, les collectivités locales et les entreprises afin d'anticiper les besoins futurs, de phaser les programmes au bon rythme et à la bonne échelle géographique et éviter ainsi les tensions du marché demain.

Vers une gouvernance plus forte des collectivités ?

- ✓ Pour encourager la mixité des programmes d'immobilier d'entreprise (bureaux et locaux d'activité) et la mixité des fonctions (bureaux et logements),
- ✓ Pour améliorer le cadre de vie des salariés en lien avec les espaces publics, les équipements et les services,
- ✓ Pour réfléchir à l'évolution du parc existant (changement d'affectation, restructuration...)