



ÉTUDE DE MARCHÉ

2020

Bureaux & Activités

+ Focus Commerce

ARTHUR LOYD ORLÉANS

L'ANNÉE ARTHUR LOYD 2020 EN CHIFFRES

1^{er} réseau national de conseil en immobilier d'entreprise



+ DE 30 ANS
d'existence



+ DE 70 AGENCES
partout en France



360 COLLABORATEURS
qualifiés et motivés



**3 STRUCTURES
TRANSVERSES :**
investissement, logistique,
asset management



2 520 000 m²
commercialisés



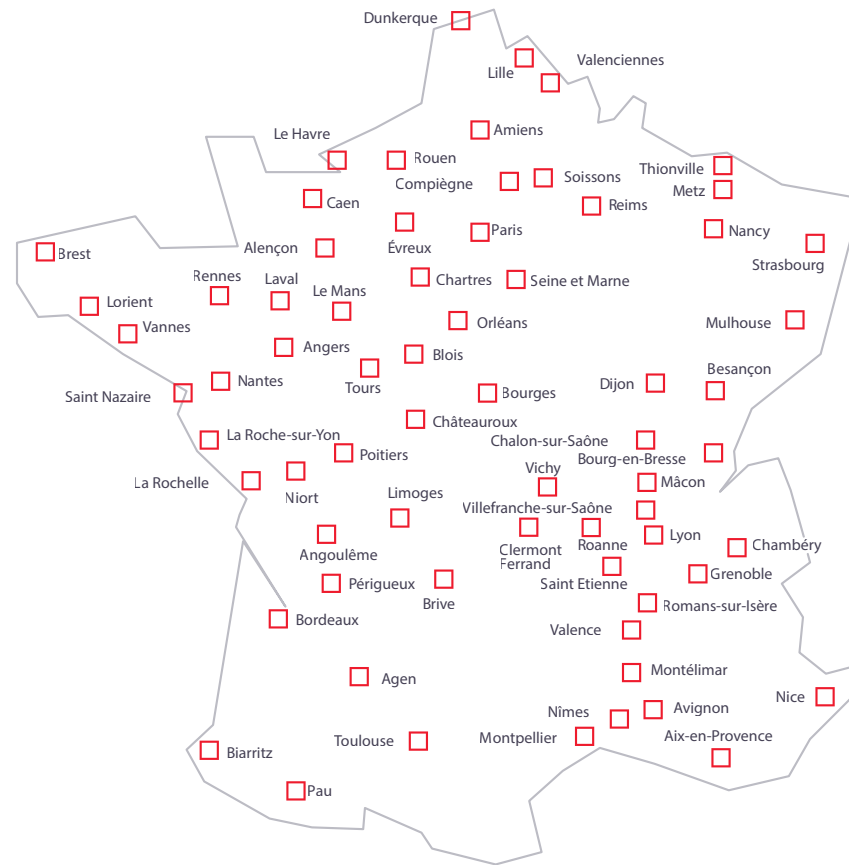
2 760
transactions



43 M €
de Chiffre d'Affaires



LEADER de l'immobilier
d'entreprise et de commerce
en régions



ATHUR LOYD ORLÉANS

Notre équipe



Virginie
Sirieux

Gérante
virginie.sirieux@arthurloyd-orleans.com



Pierre-Louis
Naquin

Consultant Commerce



Anne-Claire
Pitois

Consultante Bureau



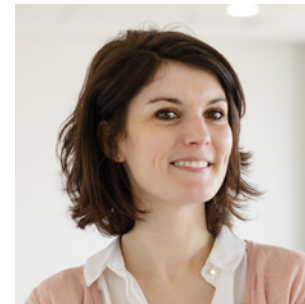
Sophie-Caroline
Wedrychowski

Consultante Activités



Elsa
Joulain

Assistante de direction

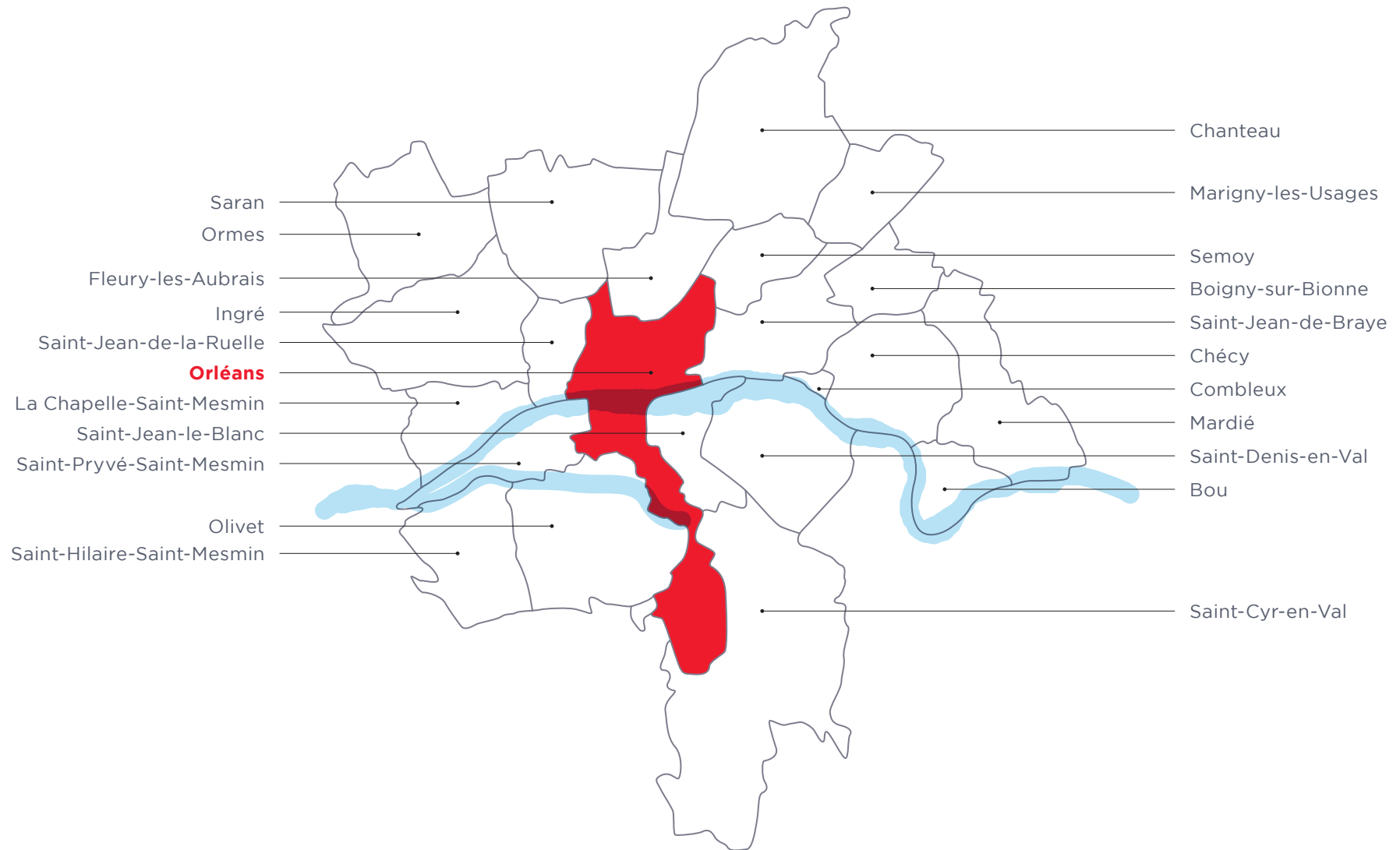


Marion
Clot-Depigny

Assistante commerciale



ORLÉANS MÉTROPOLE





SOMMAIRE

01. Introduction
PAGE 6

02. Les bureaux
PAGE 10

03. Les locaux d'activités
PAGE 22

04. Le commerce
PAGE 34

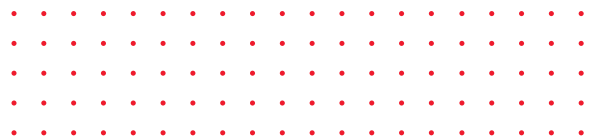
A red background featuring the name 'Arthur Loyd' in raised, three-dimensional letters. The letters are a dark red color and are set against a lighter red rectangular panel. The lighting creates shadows, giving the letters a 3D appearance.

Arthur Loyd

01

A solid red square located on the left side of the page.

INTRODUCTION



En raison de la crise sanitaire, notre étude de marché ne pourra qu'être différente des précédentes

À cette même époque 12 mois auparavant, nous étions bien incapables de répondre à la question des impacts sur le marché de l'immobilier d'entreprise d'une crise sanitaire dont nous ne pouvions certainement pas présager de l'ampleur ni des conséquences futures...

que des comparaisons, non significatives au regard de l'année exceptionnelle qu'a été 2019 pour l'immobilier d'entreprise de notre métropole orléanaise.

Il est évident que nous devons désormais intégrer l'impact de la Covid dans nos prochaines études car elle ne restera pas sans incidence et il est d'ailleurs fort probable que les stratégies immobilières puissent désormais être menées par des critères liés à la gestion des ressources humaines.

Il a fallu aux entreprises de fortes capacités de réactivité et d'adaptation pour faire face au premier confinement, qui restera principalement marqué par un arrêt brutal de l'activité économique. Les projets immobiliers ont dû être reconsidérés et bien souvent reportés.

L'attractivité de notre métropole orléanaise, qui continue à séduire, demeure un atout majeur dans son développement. C'est pourquoi, malgré un début d'année 2021 relativement calme, nous restons positifs et optimistes sur les projets qui continueront à être entrepris sur notre territoire.

Notre étude de marché 2020 sera donc très différente des précédentes, car il s'agit aujourd'hui d'émettre des constats davantage

Virginie
Sirieux

Gérante

ATTRACTIVITÉ ET DYNAMISME D'ORLÉANS MÉTROPOLE

Pour la 3^{ème} année consécutive, le service d'analystes d'Arthur Loyd présente son Baromètre de l'attractivité des métropoles françaises, qui a pour objectif de mesurer la vitalité économique et l'attractivité de nos territoires.

Cette étude est basée sur l'analyse de 45 aires urbaines (qui couvrent 81 % de la population française des aires urbaines de plus de 100 000 habitants) au travers de 75 indicateurs quantitatifs sélectionnés pour leur pertinence et issus de plus de 20 sources officielles. Ces 75 indicateurs différents sont classés en 4 thématiques complémentaires pour une vue d'ensemble et une mesure de l'attractivité des métropoles.

Les métropoles sont classées en 4 catégories selon leur taille de population, leur permettant d'être comparées pour chaque critère mis au point :

- très grandes métropoles
- grandes métropoles
- métropoles intermédiaires
- agglomérations de taille moyenne

Le Baromètre cerne ainsi les avantages concurrentiels des grands territoires urbains et permet d'identifier leur potentiel d'amélioration en publiant leur palmarès annuel.



TOUT VIENT À POINT À QUI SAIT ATTENDRE

Orléans monte pour la toute première fois sur le podium des métropoles intermédiaires les plus attractives. Bien qu'irrégulière dans ses atouts, elle parvient à se hisser à la 2^{ème} place, portée notamment par la vigueur de son marché d'immobilier tertiaire, signe d'une certaine vitalité de son tissu économique. D'ailleurs, l'item de Bilan économique va dans ce sens puisqu'Orléans combine de très bons résultats dans la majorité des indicateurs : faible taux de chômage (6,9 %), fort taux de création d'entreprises et un bassin d'emplois en 3^{ème} position de sa catégorie.

De plus, elle est bien positionnée pour l'item de dynamisme démographique, dans lequel elle s'impose face à sa rivale Tours. En renforçant son offre de formation, elle est parvenue à mieux se positionner pour l'indicateur du taux de diplômés de l'enseignement supérieur parmi sa population. Très accessible depuis la capitale, elle reste néanmoins beaucoup moins bien reliée aux autres métropoles et au reste du territoire.

ATTRACTIVITÉ ET DYNAMISME D'ORLÉANS MÉTROPOLE

Le classement du Baromètre de l'attractivité et du dynamisme des territoires en 2020 classe Orléans 2^{ème} des 18 métropoles intermédiaires étudiées, derrière Tours et devant Brest. En 2019, elle occupait la 6^{ème} place.



Consultez le Baromètre 2020 Arthur Loyd des métropoles dans son intégralité ici :





02

LES
BUREAUX



LA DEMANDE PLACÉE EN 2020

En m²

LES FAITS MARQUANTS

Les parcs tertiaires s'adaptent et continuent leur développement :

INTERIVES - Fleury-les-Aubrais

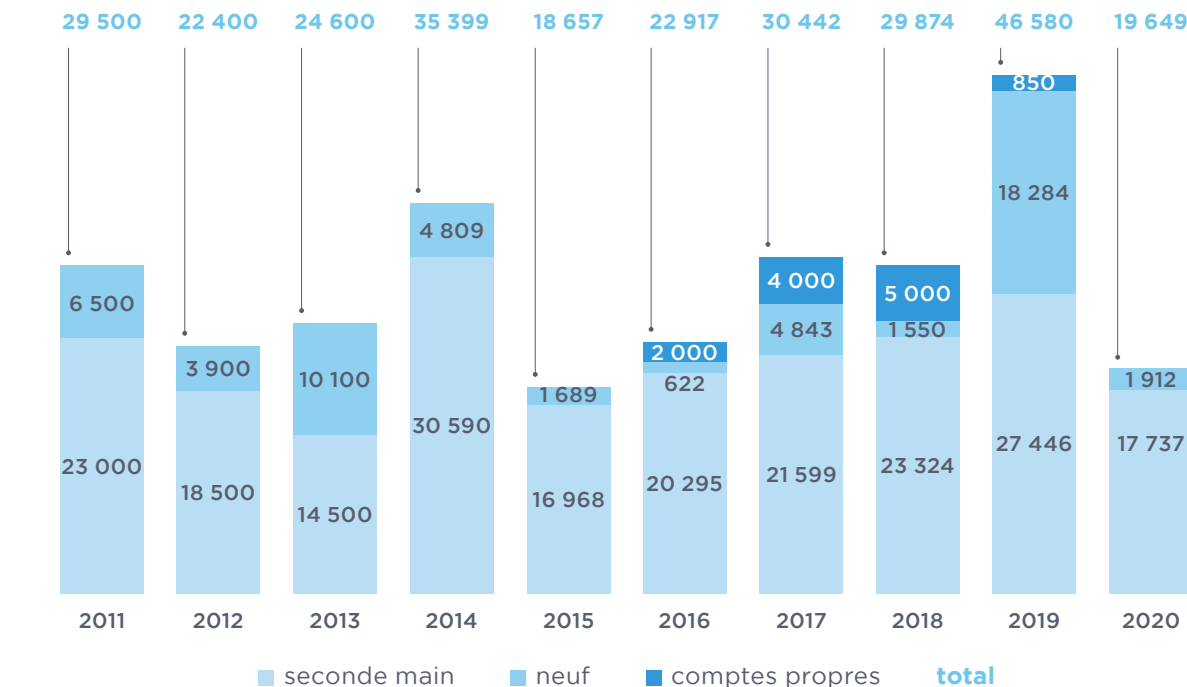
Avec la Covid-19, les chantiers initiés (Pôle Emploi avec Adim pour 4 800 m², Orange avec Sogeprom pour 6 200 m²...) ont été retardés et les livraisons en seront décalées. Les aménagements de la place centrale et du parking de 340 places en sous-sol sont bien engagés.

Malgré l'annonce de l'abandon du téléphérique qui devait relier la gare SNCF de Fleury-les-Aubrais au quartier d'affaires, Interives continue son développement avec les projets en cours de commercialisation construits par Exia (Intensity, 6 000 m²) Réalités Promotion (Luminescence : 916 m² de bureaux, 890 m² de commerces et 156 logements) et Vinci (4 800 m² de bureaux et 290 m² de commerces).

PARC DU MOULIN - Olivet

Le futur siège de Partnaire a finalement été programmé au Parc du Moulin à Olivet, au Sud de la Métropole. Sur ce même parc, un permis pour la construction de 9 970 m² de bureaux destinés à la Banque Postale est en cours d'instruction.

Ces immeubles viendront compléter le parc qui



accueille depuis peu Sham (3 500 m²), Enedis (2 400 m²) et l'UGAP (380 m²).

Avec une moyenne de 35 000 m² commercialisés sur les 3 années précédentes, dont une année 2019 record avec plus de 45 000 m² placés, 2020 fait grise mine avec 19 649 m² transactés, soit une baisse de 45%.

La situation économique dégradée, le manque de visibilité et les vagues successives liées à

la pandémie Covid-19 ont pesé sur l'activité tertiaire.

L'année 2020 atteint un volume de transactions historiquement bas, rappelant le phénomène vécu en 2015.

Le volume de demandes placées en seconde main reste majoritaire (17 737 m²).

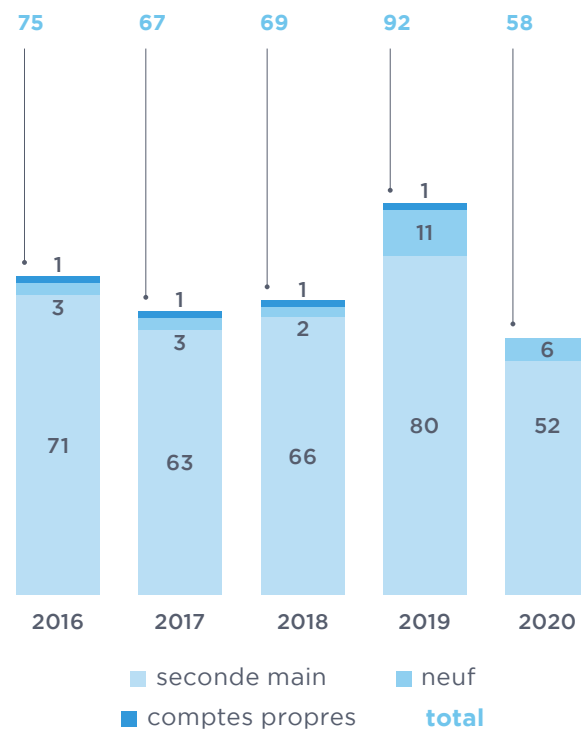
LA DEMANDE PLACÉE EN 2020

En nombre de transactions

LES FAITS MARQUANTS

Nous observons une baisse du nombre de transactions en comparaison à la moyenne, constatée entre 2016 et 2020, de 72 transactions par an. Sans surprise, 2020 aura enregistré une baisse de 20% du nombre des transactions, ce qui est cohérent avec le constat opéré dans les métropoles de taille comparable.

Ce constat s'explique par le peu de mouvements d'utilisateurs, affectés par la crise sanitaire. En effet, sans visibilité économique, certaines entreprises ont eu des difficultés à se projeter. Freinées dans leurs projets, elles ont préféré renégocier les conditions de leurs baux et demander à leurs bailleurs des mesures d'accompagnement. •



LA DEMANDE EXPRIMÉE EN 2020



Nous constatons une baisse de 40% de la demande exprimée par rapport à 2019.

En effet, de nombreuses entreprises ont souhaité se centrer sur des problématiques plus opérationnelles liées au maintien de leur activité pendant la crise sanitaire et ont dû adopter de nouvelles stratégies immobilières comme la mise en place de nouvelles organisations de travail et l'aménagement du télétravail.

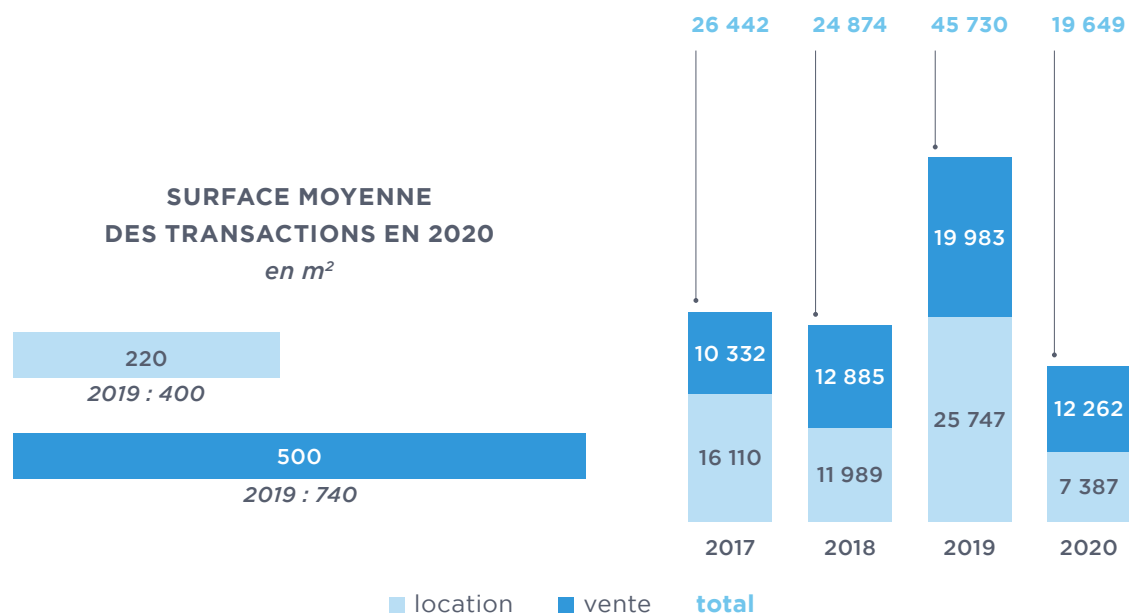
Cette contraction de la demande se traduit par une veille des entreprises, mettant en attente provisoire et attentive les projets initiés avant la Covid-19.

La demande exprimée en 2020 a été endogène. Toutefois, dans ce contexte particulier, nous avons été consultés par des entreprises dont les sièges sociaux sont domiciliés en Ile-de-France, qui souhaitent s'informer au sujet des offres de bureaux et des conditions financières du marché orléanais.

Ce constat a également été émis dans des métropoles de taille comparable à celle d'Orléans, situées à environ une heure à une heure et demie de transport de Paris.

ÉVOLUTION DES VENTES/LOCATIONS

En m²



Sur 58 transactions enregistrées, nous avons relevé 34 locations et 24 ventes. Nous constatons un net recul du volume des transactions à la location (7 387 m², soit -59% par rapport aux trois dernières années).

LES FAITS MARQUANTS

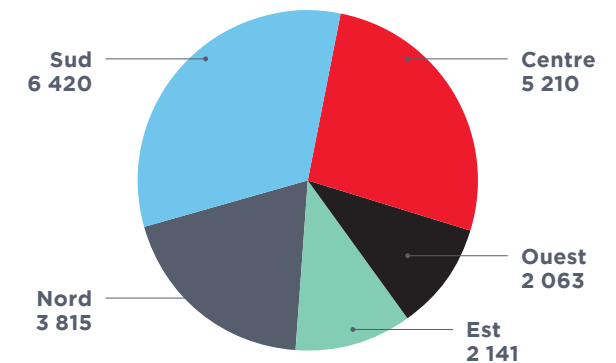
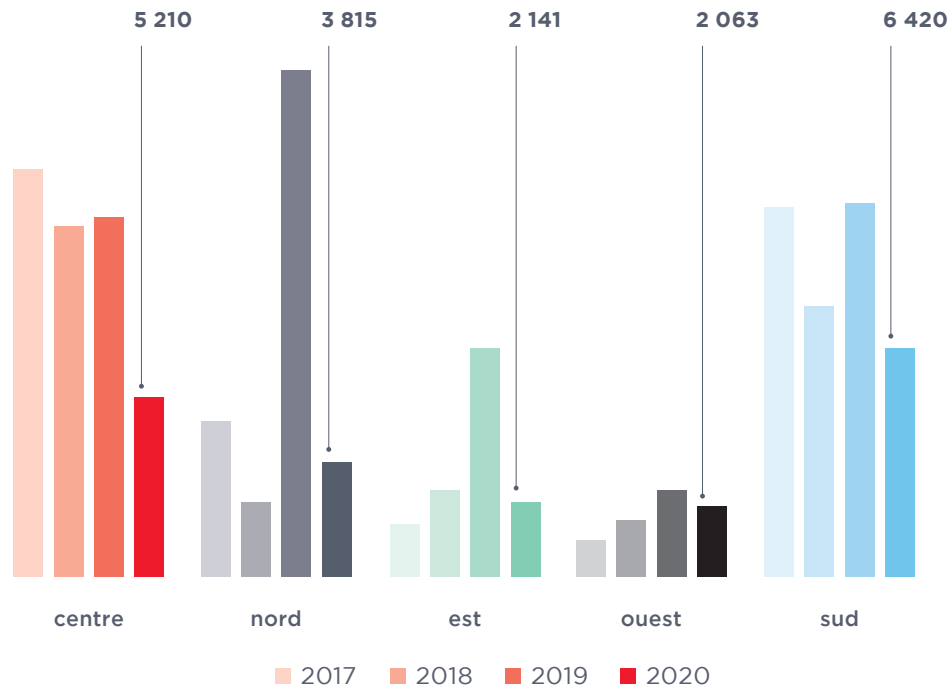
Au 4^{ème} trimestre 2020, nous observons un accroissement des demandes à l'achat.

Ce mouvement s'explique par le maintien des taux attractifs et par la volonté des utilisateurs de privilégier l'acquisition de leurs bureaux. La crise sanitaire a parfois décalé les projets d'acquisition mais ne les a pas annulés pour autant. Néanmoins, conséquence directe de la Covid-19, la diminution du nombre de transactions impacte fortement la moyenne habituellement constatée du volume loué, ainsi que la taille moyenne des surfaces vendues. •



ÉVOLUTION PAR SECTEUR GÉOGRAPHIQUE

En m²



Quelle que soit la conjoncture, les secteurs géographiques recherchés par les entreprises doivent être facilement accessibles (échangeur autoroutier, route nationale...) et bien desservis par les réseaux de transports en commun (tramway, bus...), tels que :

Le centre ville, offrant des locaux de bon standing, permettant un accès rapide à la gare d'Orléans et étant le point central du réseau de transports en commun de la métropole avec 2 lignes de tramway et 44 lignes de bus.

Le sud : secteur toujours aussi apprécié en raison de la qualité de ses parcs tertiaires existants (Parc des Aulnaies, Parc du Moulin, ZAC du Larry), de sa nouvelle offre de bureaux, de ses dessertes routières et de son accessibilité par les transports en commun dont le tramway.

Le nord avait connu un record de popularité en 2019 avec la livraison de l'offre neuve sur la ZAC Interives. En 2020, le secteur est toujours aussi sollicité grâce aux futurs projets de construction (projet Intensity par Exia, projet Luminescence

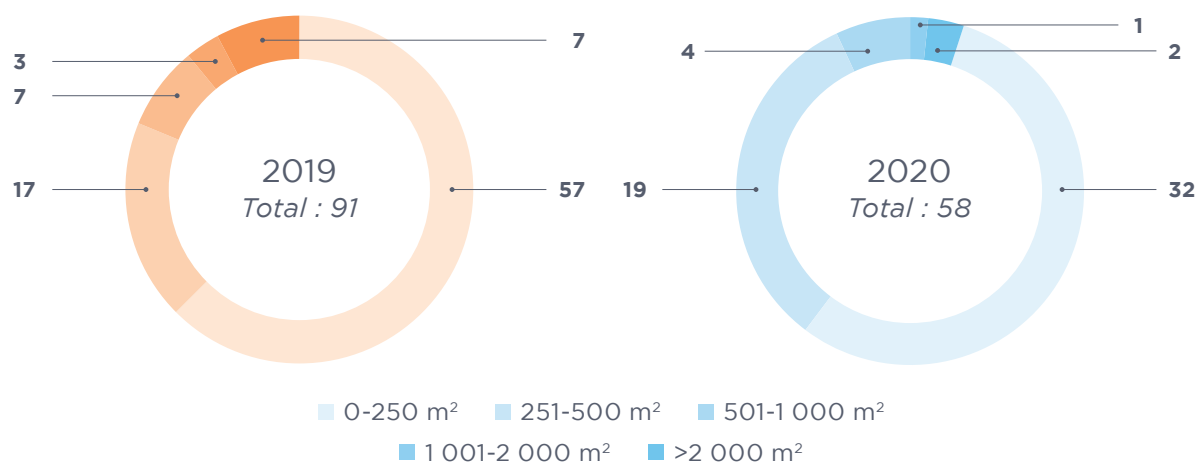
par Réalité Promotion, projet Vinci). L'arrivée de grands comptes (Orange, Direction Régionale de Pôle Emploi, etc.) intensifiera l'attractivité, l'animation et la qualité de ce parc tertiaire.

L'ouest : l'offre du secteur ouest a permis à certaines entreprises déjà implantées dans ce périmètre de mieux se positionner et d'avoir une meilleure visibilité.

Le secteur **est** a enregistré des transactions d'utilisateurs cherchant des loyers attractifs tout en leur proposant une offre de qualité. •

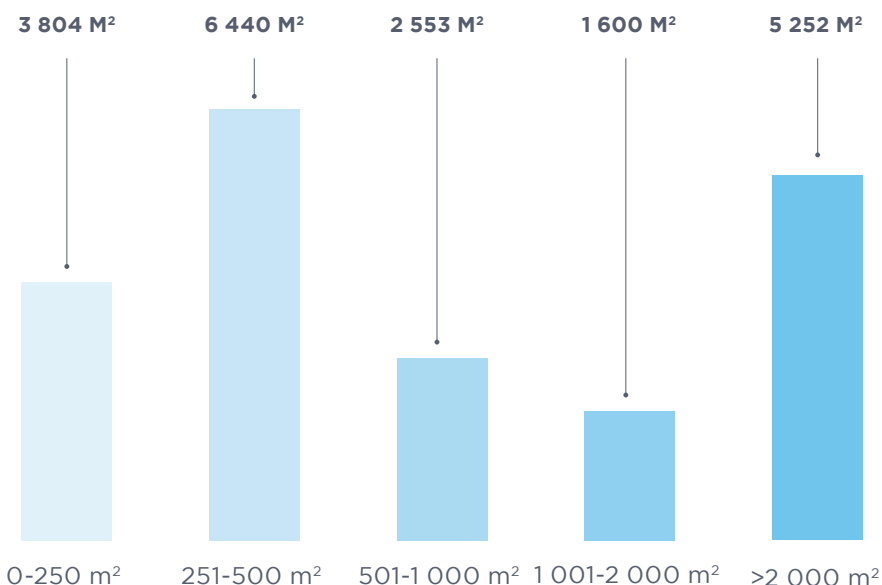
ANALYSE DU NOMBRE DE TRANSACTIONS

Par segment de surfaces



Globalement, nous remarquons que la répartition du nombre de transactions par segment de surface se maintient : les signatures portant sur des surfaces inférieures ou égales à 250m² restent largement majoritaires. Nous notons cependant une croissance du nombre de transactions pour les surfaces comprises entre 250 et 500 m² (32% du nombre de transactions en 2020, contre 18% en 2019). Les signatures portant sur plus de 1 000 m² représentent 5% des transactions de 2020.

Autre constat : la baisse des transactions concernant les surfaces comprises entre 500 et 1 000 m². Les utilisateurs concernés par ce segment de surface ont adopté une stratégie différente en 2020 avec la mise en place du télétravail.



LES FAITS MARQUANTS

Les surfaces inférieures à 500 m² ont mieux résisté à la crise. •



EXEMPLES DE TRANSACTIONS TERTIAIRES

Réalisées en 2020

PRENEUR / ACQUÉREUR	ZONE / SECTEUR	VILLE	LOCATION / VENTE	SURFACE	ÉTAT
INVESTISSEUR PRIVÉ	Nord (proche Interives)	Fleury-les-Aubrais	Vente	2 275 m ²	Seconde main
SERVICE PUBLIC	Parc Technologique Orléans-La-Source	Orléans Sud	Vente	2 537 m ²	Seconde main
ETUDE NOTARIALE	Orléans hyper centre	Orléans	Vente	1 600 m ²	Seconde main / ancien
PRESTATAIRE DE SERVICES	Ouest	Ingré	Vente	933 m ²	Seconde main
SOCIÉTÉ DE SERVICES	Nord Est	Semoy	Location	375 m ²	Seconde main
FORMATION	Parc technologique Orléans-la-Source	Orléans Sud	Location	525 m ²	Seconde main
CRÉATION DE PRODUITS	Orléans intra-muros	Orléans	Location	210 m ²	Seconde main

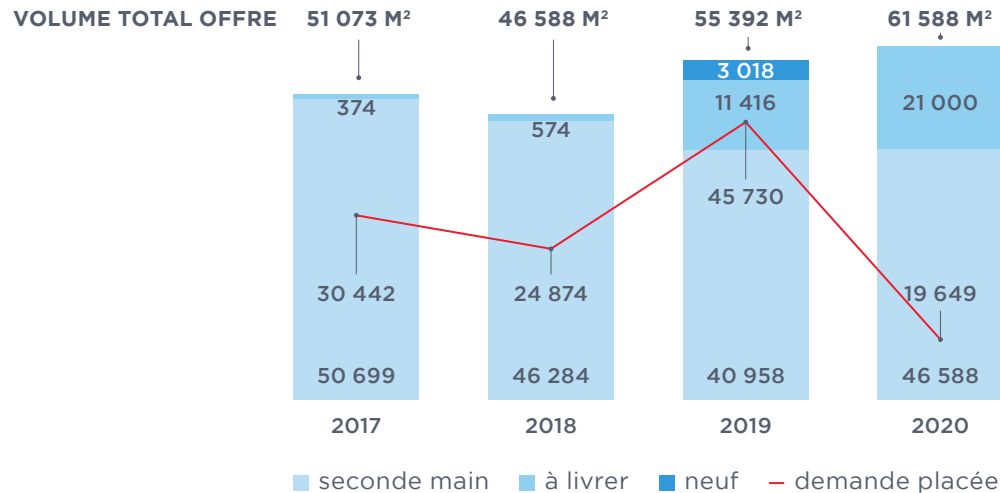
Les transactions significatives sur l'année 2020 ont majoritairement porté sur de la vente et autour de surfaces supérieures à la moyenne des surfaces recherchées (500 m²).

Nous notons également que ces actifs sont des immeubles indépendants, peu fréquents sur le marché de la métropole orléanaise. Ces acquéreurs ont su saisir de belles opportunités !



ÉVOLUTION DE L'OFFRE

Le stock global comparé au volume des transactions (en m²)



L'offre immédiate disponible continue de progresser pour atteindre 46 588 m² au 31 décembre 2020 (+ 6% par rapport au 31/12/2019)

Le stock neuf disponible est inexistant : il avait été entièrement commercialisé au 31 décembre 2019.

Stock à livrer : le volume correspond aux permis instruits ou à ceux qui sont en cours d'instruction et dont les surfaces seront disponibles à 18-24 mois. Il représente environ

21 000 m² (ZAC Interives à Fleury-les-Aubrais, Les Portes du Loiret à Saran...).

La répartition du stock entre vente et location se maintient pour la deuxième année.

On enregistre du nouveau stock sur les secteurs du centre ville (proche gare) et au sud de la métropole, principalement à Olivet.

Nouveaux produits enregistrés sur 2020 :

18 à la vente, représentant 10 154 m²
42 à la location, totalisant 15 847 m² •

LES FAITS MARQUANTS

BUREAUX COMMERCIAUX

Nous avons pu constater en 2020 un nombre croissant d'utilisateurs en recherche de « bureaux avec visibilité » de type pieds d'immeubles avec effet vitrine, que nous qualifions de « bureaux commerciaux ».

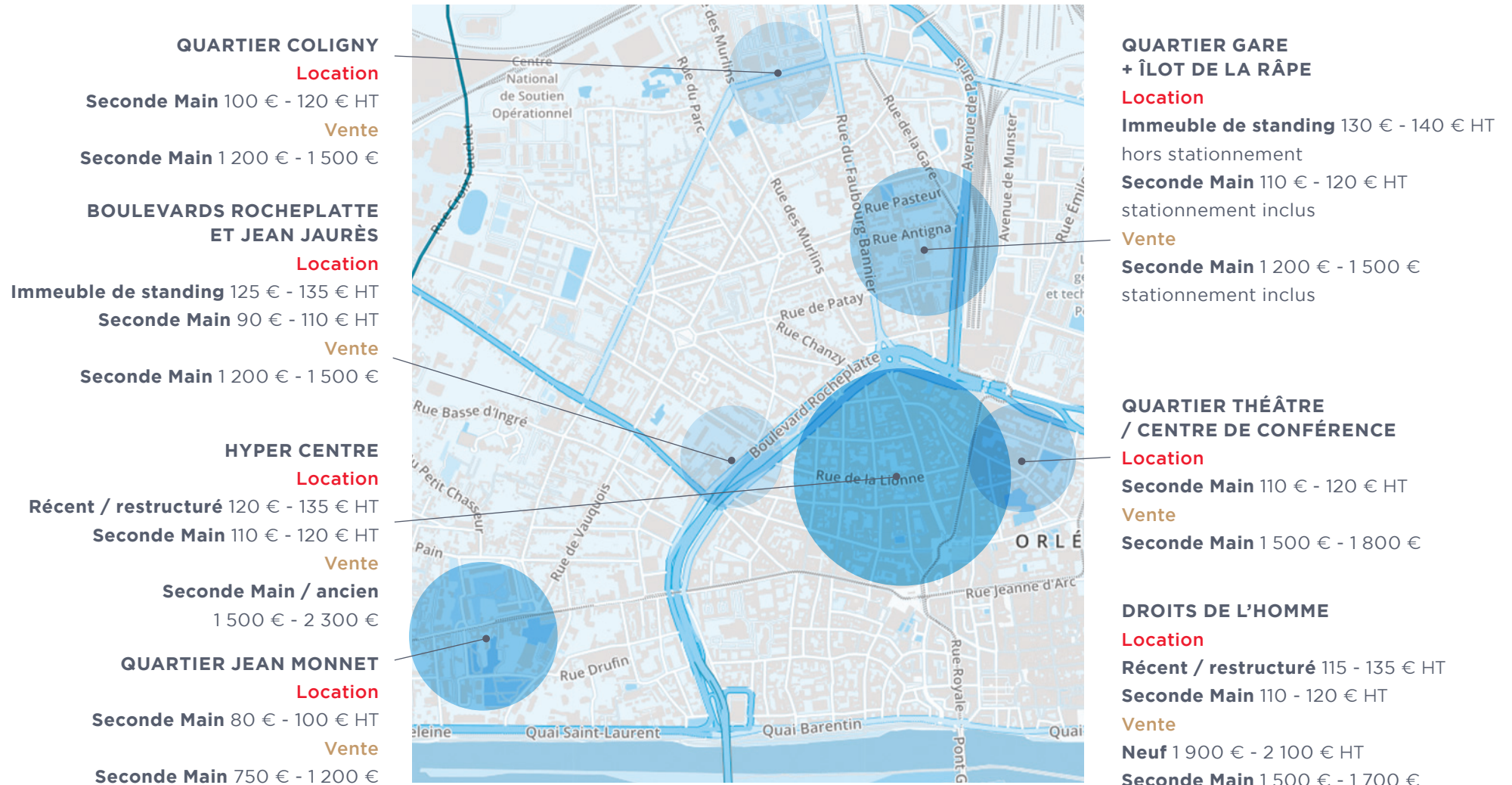
Nous ajouterons donc les valeurs de ces offres hybrides, entre le commerce et le bureau, en centre ville :

Seconde main location : 180 - 200 € HT / m² •



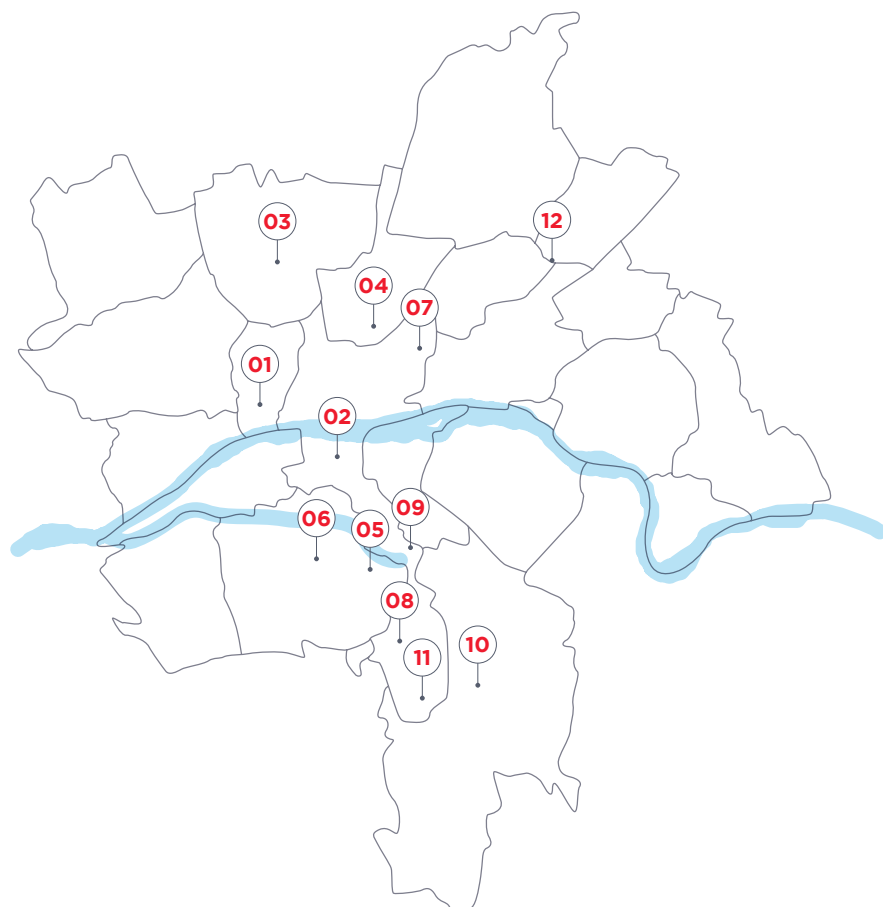
VALEURS LOCATIVES ET À L'ACHAT

Année 2020 - Orléans centre (/m²)



VALEURS LOCATIVES ET À L'ACHAT

Année 2020 - Hors cœur de ville



01. PARC DE MICY + ZI SAINT-JEAN-DE-LA-RUELLE

Location 2nde Main 80 € - 110 €
Vente 2nde Main 1 000 € - 1 400 €

02. QUARTIER CANDOLLE / CIGOGNE

Location 2nde Main 100 € - 110 €
Vente 2nde Main 1 200 € - 1 800 €

03. SABLES DE SARY - SARAN

Location Restruc. 120 € - 140 €
2nde Main 100 € - 115 €
Vente 1 000 € - 1 400 €

04. QUARTIER INTERIVES

Location Neuf 130 € - 150 €
Vente Neuf 1 900 € - 2 500 €
(hors stationnement)
Prix de vente médian 2 200 €

05. PARC DES AULNAIES + LE LARRY

Location Rct / neuf 110 € - 140 €
2nde Main 100 € - 120 €
Vente 2nde Main 1 200 € - 1 500 €

06. PARC DU MOULIN

Location Neuf 120 € - 130 €
2nde Main 110 € - 120 €
Vente Neuf 1 800 € - 2 000 €
2nde Main 1 400 € - 1 800 €

07. QUARTIER DROITS DE L'HOMME ET CLOS DE LA FONTAINE

Location Neuf 130 € - 140 €
2nde Main 110 € - 120 €
Vente Neuf 1 700 € - 1 800 €
2nde Main 1 100 € - 1 400 €

08. PARC TECHNOLOGIQUE ET SCIENTIFIQUE ORLÉANS LA SOURCE

Location 2nde Main 90 € - 110 €
Vente 2nde Main 1 000 € - 1 300 €

09. PARC DU COIGNEAU

Location 2nde Main 110 € - 120 €
Vente 2nde Main 1 100 € - 1 300 €

10. PARC DE LA SAUSSAYE

Location 2nde Main 80 € - 100 €
Vente 2nde Main 800 € - 1 200 €

11. PARC DE LIMÈRE

Location Restruc. 110 €

12. PTOC (PARC TECHNOLOGIQUE ORLÉANS LA CHARBONNIÈRE)

Location 2nde Main 80 € - 120 €
Vente 2nde Main 1 000 € - 1 500 €

Valeurs HT / m² / an
Rct : Récent (- de 10 ans)
Restruc. : Restauré



CONCLUSIONS ESSENTIELLES 2020

L'évolution historique du marché orléanais en 2019 laissait présager une année 2020 dynamique mais la crise sanitaire, imprévisible et difficilement mesurable dans ses impacts, a bouleversé ces perspectives et entraîné un repli du volume des transactions.

L'offre immédiate se maintient et continuera d'être alimentée par la libération de certaines surfaces, en raison de :

- la mise en place du télétravail qui se généralise au sein des moyennes et grandes entreprises ;
- la libération de bureaux sous baux dérogatoires conclus sur cette période (ayant permis de répondre à un besoin ponctuel sans engagement de durée) ;

Malgré le recul de la demande locative, les valeurs se maintiennent. Cette tendance est également valable pour les prix à l'acquisition. Nous enregistrons même une augmentation sensible des valeurs moyennes habituelles, causée par une nouvelle offre de bureaux de seconde main et de qualité.

Les loyers faciaux restent stables mais ne reflètent pas les mesures d'accompagnement consenties par les bailleurs.

Malgré la situation et les incertitudes que peuvent rencontrer les entreprises, l'investissement immobilier s'inscrit plus que jamais comme une valeur refuge. Concernant le marché locatif, de nombreux projets ne sont pas abandonnés mais reportés.

PERSPECTIVES 2021

En 2020, en tant que professionnel de l'immobilier, il nous a fallu nous adapter en continuant à répondre aux besoins de nos clients par des solutions alternatives telles que la visite virtuelle et à être encore plus imaginatifs dans les solutions proposées. Nous continuerons à l'être en 2021.

La digitalisation avait été amorcée avant la crise, cette dernière n'a fait qu'accélérer son utilisation et les nouveaux modes de travail (télétravail, visioconférences, signatures électroniques...).

Par ailleurs, nous envisageons une modification dans le processus de prise de décision des stratégies immobilières qui seront désormais

CONCLUSIONS Et perspectives 2021

Les espaces de bureaux et les conditions de travail se réorganisent. Certains utilisateurs en profiteront pour chercher de nouvelles opportunités

liées aux services des ressources humaines. Nous nous dirigeons vers une tendance à favoriser au maximum le télétravail, principalement dans les grandes métropoles. La métropole d'Orléans sera impactée dans une moindre mesure. Les espaces de bureaux se réorganiseront vraisemblablement avec des espaces individualisés et d'autres dédiés à la convivialité et à la connexion sociale ; ils pourront ressembler à de nouveaux lieux de vie pour un nouveau style de travail.

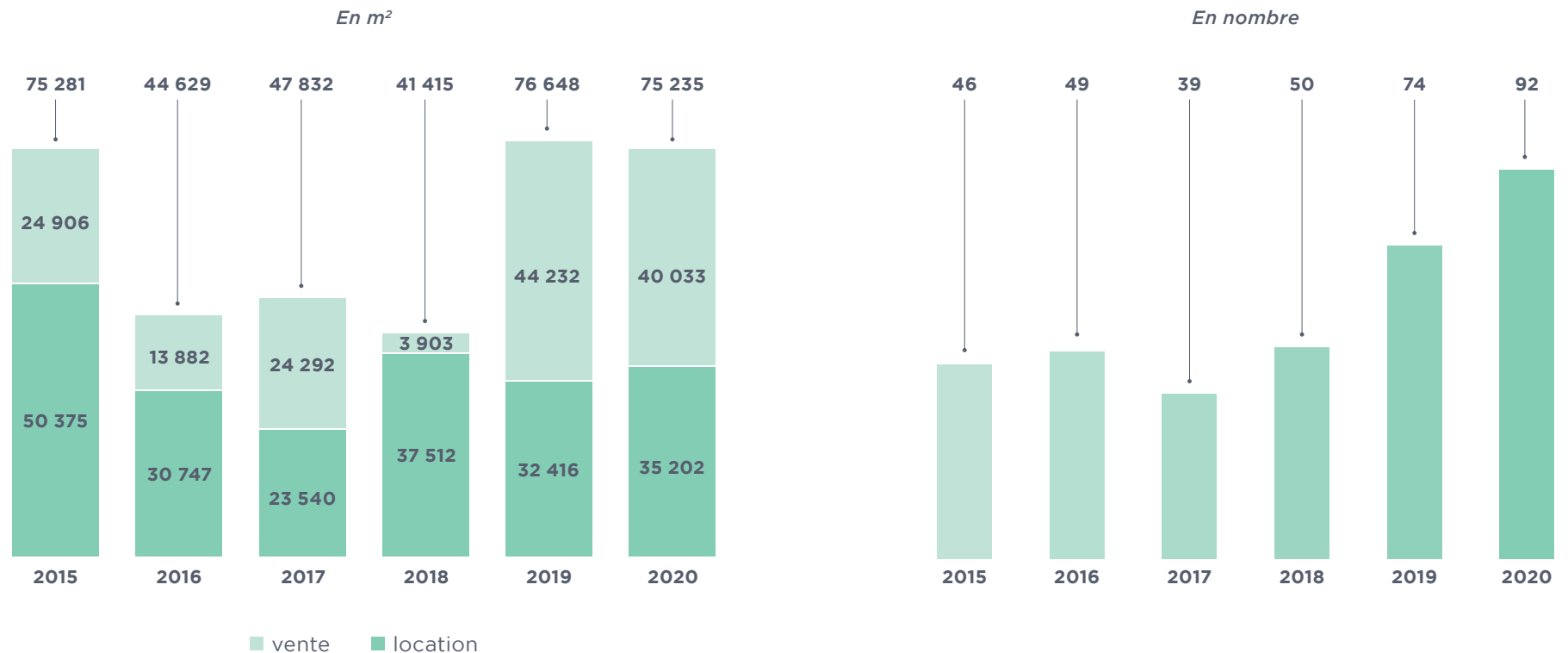
En ce début d'année nous ne constatons pas une reprise franche : l'année 2021 restera incertaine, sans réelle visibilité en raison du contexte sanitaire. Les utilisateurs vont chercher à se stabiliser en rationalisant les surfaces et cherchant en priorité la maîtrise des coûts, tout en préservant la productivité de leur entreprise - il en va de notre économie générale. •



03

LES LOCAUX
D'ACTIVITÉS

LA DEMANDE PLACÉE EN 2020



LES FAITS MARQUANTS

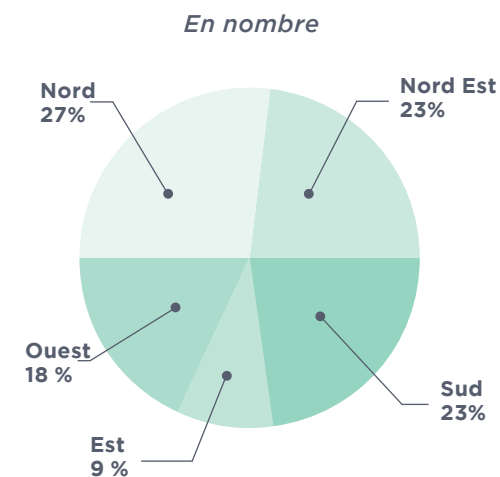
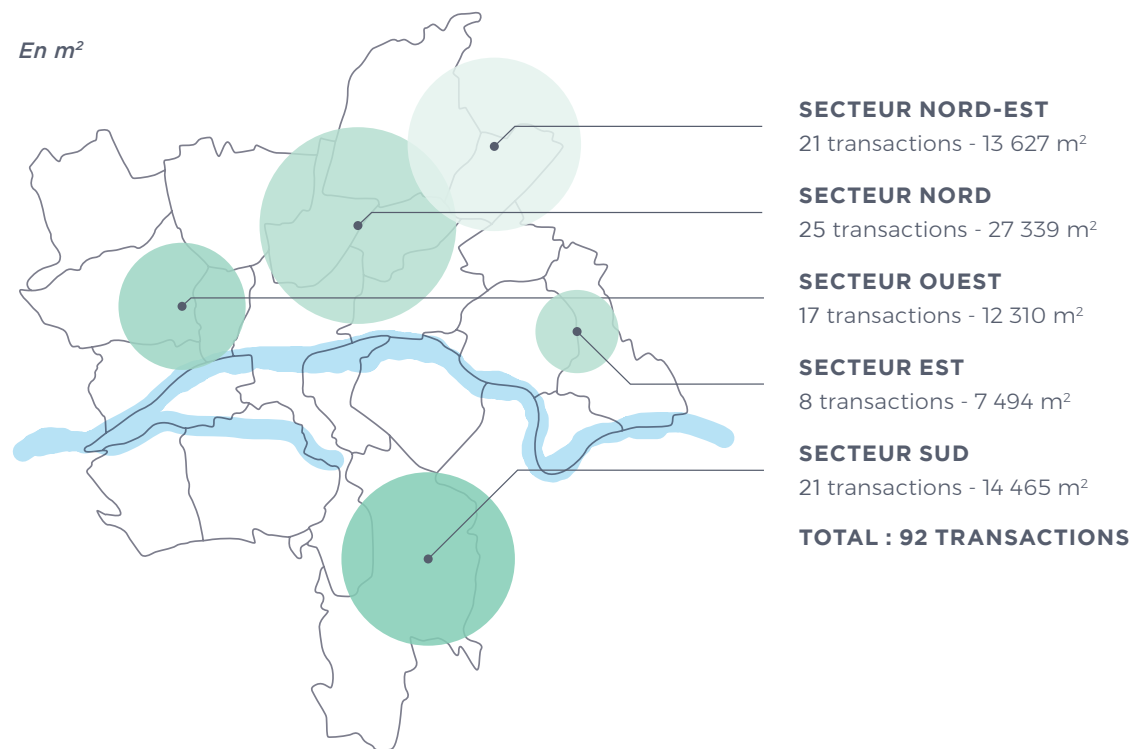
Avec 75 235 m² placés, 2020 enregistre un volume de transactions quasiment identique à 2019 pour les locaux d'activités du marché d'Orléans Métropole. Nous comptabilisons 92 demandes placées, avec une surface moyenne de 817 m². Cette surface moyenne est inférieure à celle de 2019, mais égale à celle de 2018.

Arthur Loyd a réalisé 16 transactions sur l'année 2020 (dont deux mois sans aucune activité en raison du 1er confinement), qui représentent un volume global de 10 000 m² placés. En moyenne, la demande placée sur la métropole orléanaise s'élève à 60 000 m² depuis 2015. 2019 et 2020 sont donc considérées toutes deux comme des années très satisfaisantes, voire exceptionnelles pour

le marché orléanais des locaux d'activités. Contrairement à la location, qui se maintient autour de 32 000 m² (moyenne 2016-2020), les transactions à la vente ont explosé en 2019 et ont gardé un rythme soutenu en 2020. Cette dynamique devrait cependant s'essouffler en raison du manque croissant d'offre sur le marché. •

LA DEMANDE PLACÉE EN 2020

Par secteur géographique



LES FAITS MARQUANTS

Nous constatons que 36% du volume des transactions ont porté sur le nord de la métropole, soit une hausse de 20% par rapport à 2019.

A l'inverse de 2019 et en raison du manque

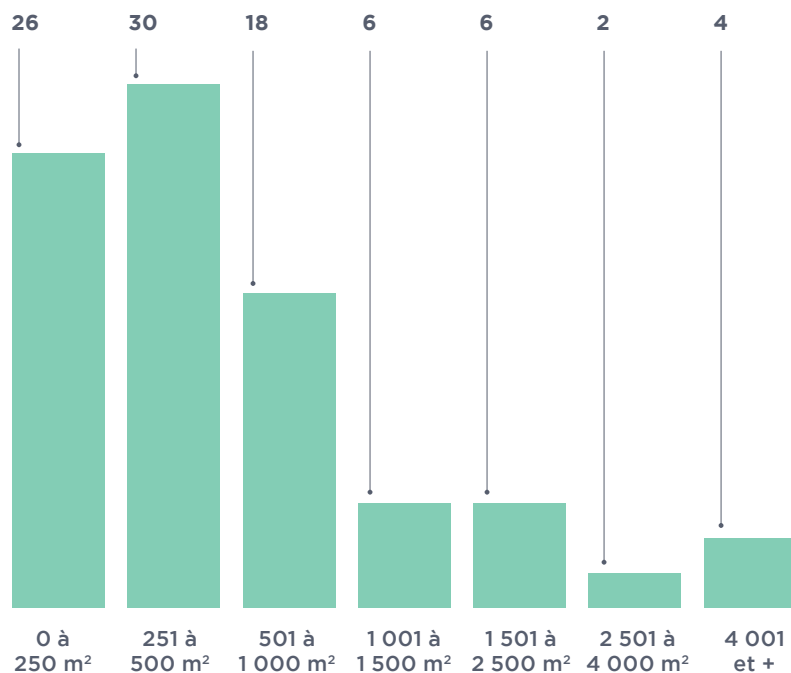
d'offre disponible en 2020, le sud de la métropole cumule 19% de la demande placée en volume (soit une baisse de 20%).

Secteur privilégié cette année, le nord-est enregistre 21 transactions (contre 9 l'année précédente). Cet attrait s'explique par la

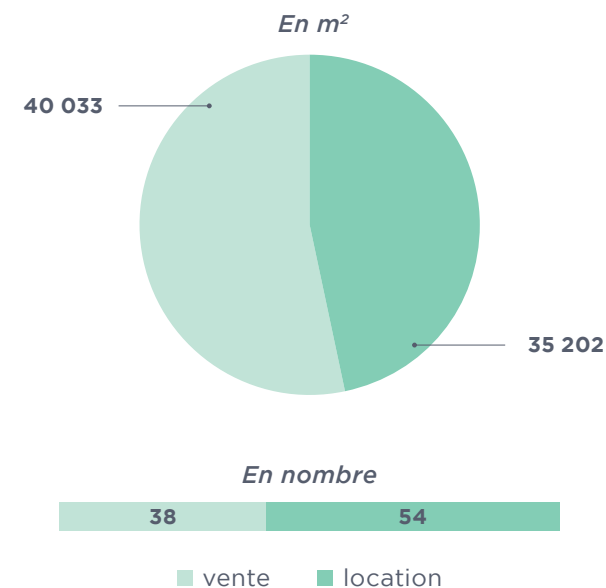
livraison de programmes neufs composés de cellules de 100 à 200 m², très recherchées (Curembourg-Bicharderies à Fleury-les-Aubrais). Quant aux secteurs est et ouest de la Métropole, on constate une légère baisse du volume de transactions alors que le nombre de demandes placées reste stable. •

RÉPARTITION DE LA DEMANDE PLACÉE EN 2020

Par segment de surface



Par type de transaction



LES CHIFFRES CLÉS

En 2020, le segment de surface le plus privilégié est celui de 1 à 500 m², qui a fait l'objet de 61% des transactions enregistrées par nos soins.

Le segment de surfaces comprises entre 500 et 1 500 m² connaît une légère baisse : 26% des transactions en 2020, contre 47% en 2019 et 34% en 2018.

Seulement 12 transactions portant sur des surfaces supérieures à 1 500 m² ont été

relevées sur l'année 2020. Cela s'explique par la pénurie de produits de plus de 1 000 m² sur le marché local.

Hors demandes placées en logistique, nous enregistrons 4 transactions sur des surfaces supérieures à 4 000 m² contre une seule en 2019. •

UN CONSTAT MARQUANT

Depuis de nombreuses années, le marché de l'activité est resté majoritairement locatif.

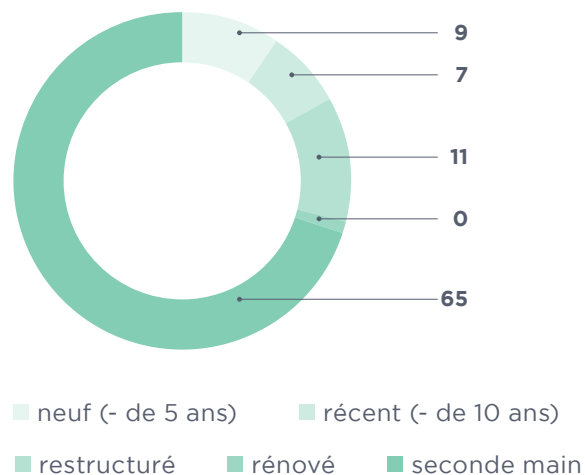
Ce constat se confirme, voire se renforce en 2020, avec 19 locations de plus qu'en 2019. Le nombre de transactions à la vente, quant à lui, se maintient (38 en 2020, 39 en 2019).

Constat émis en 2019 et maintenu en 2020 : une demande croissante à l'acquisition, renforcée par un nouveau constat en 2020 : pénurie d'offres à la vente sur le marché.

Bilan : les acquéreurs en recherche continuent leur quête quand d'autres se sont finalement orientés vers des biens disponibles à la location. •

RÉPARTITION DE LA DEMANDE PLACÉE EN 2020

Par typologie de bâtiments



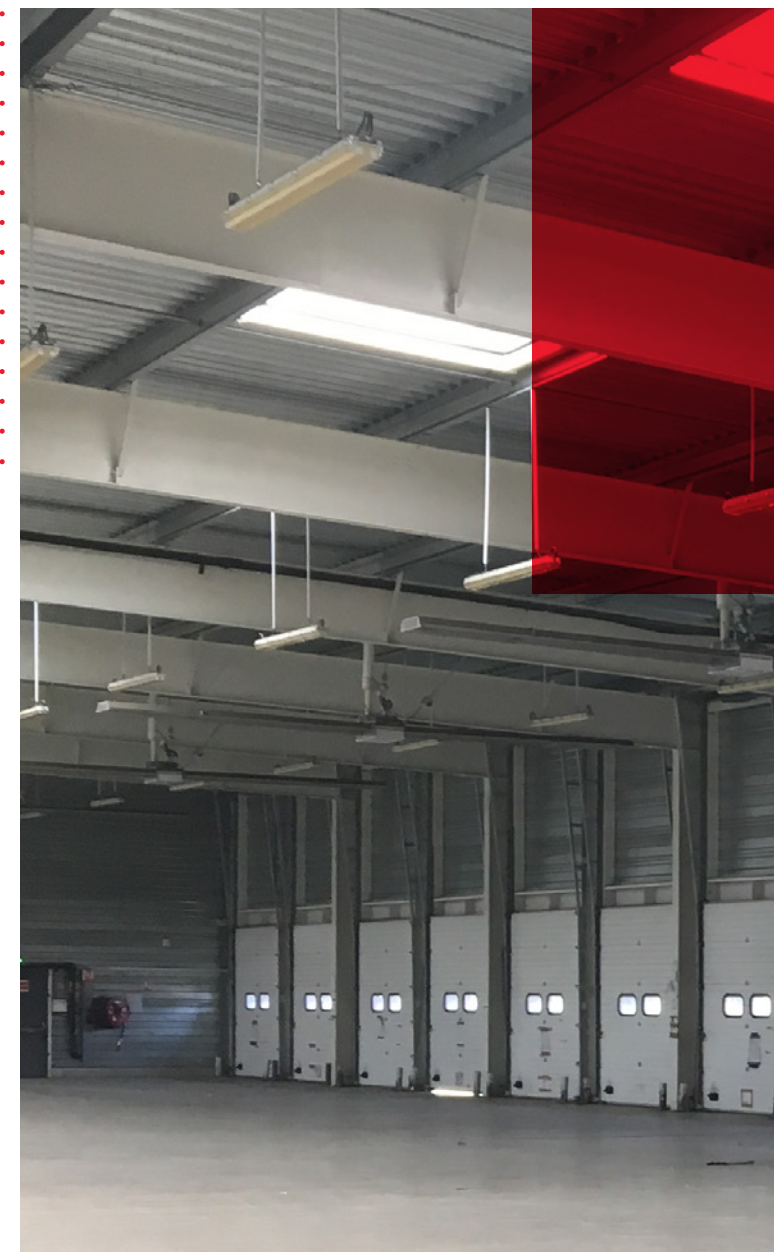
Sur 92 transactions, 71% ont porté sur des bâtiments de seconde main.

Les transactions dans le neuf et le récent (moins de 10 ans) ont augmenté : elles ont concerné 17% des transactions en 2020, contre 7% en 2019.

Les opérations de rénovation et de restructuration constituaient en 2019 seulement 1% des transactions relevées ; elles

sont passées à 12% en 2020. Ce phénomène est causé par la faible quantité de bâtiments de seconde main en bon état à céder : les quelques opportunités à l'acquisition demandent de lourds travaux de restructuration.

Effet positif : cette tendance de la demande croissante à l'acquisition et la pénurie d'offres sur le marché ont néanmoins permis la transformation de la quasi-totalité des friches existantes. •



ACTIVITÉS / ENTREPÔTS

Valeurs moyennes 2020 observées

	SECONDE MAIN	NEUF	RESTRUCTURÉ / RÉNOVÉ
LOYER <i>HT / m² / an</i>	45 - 55 €	65 - 75 €	60 €
PRIX DE VENTE <i>HT / m² HD</i>	450 - 600 €	790 - 900 €	-

Les valeurs relevées en 2020 restent similaires à celles observées en 2018 et 2019.

Nous observons néanmoins une hausse des prix concernant les bâtiments de seconde main entretenus ou réhabilités. Les bâtiments avec présence d'amiante ou nécessitant de gros travaux de mise aux normes, rénovation, isolation... présentent aujourd'hui un prix au m² similaire à celui des bâtiments de seconde main en bon état il y a environ 5 ans. •



EXEMPLES DE TRANSACTIONS ACTIVITÉS

Réalisées en 2020

PRENEUR / ACQUÉREUR	SECTEUR GÉOGRAPHIQUE	LOCATION / VENTE	SURFACE m ²	ÉTAT	LOYER / PRIX HT / m ² / an ou HD
HOOPS FACTORY	Nord	Location	2 252	Restructuré/neuf	-
-	Sud	Vente	825	Seconde main	655 €
LES ECO-ISOLATEURS	Ouest	Location	970	Seconde main	-
-	Est	Location	397	Récent	70 €
-	Nord	Location	950	Seconde main	42 €
BRETEAULT PEINTURE	Ouest	Location	550	Seconde main	-
-	Nord	Location	120	Restructuré / neuf	60 €
-	Sud	Vente	850	Récent	765 €
-	Sud	Vente	386	Seconde main	661 €
-	Sud	Location	2 000	Récent	55 €
-	Nord-Est	Location	1 178	Récent	54 €
-	Sud	Vente	850	Friche	470 €
-	Est	Vente	1 900	Seconde main	720 €

LA DEMANDE EXPRIMÉE EN 2020

Arthur Loyd Orléans a enregistré un volume total de demande exprimée de 104 000 m² pour 94 demandes, soit une surface moyenne recherchée de 1100 m².

Pour rappel, en 2019 le volume total de la demande exprimée pour 92 demandes était de 80 400 m² avec une surface moyenne recherchée de 820 m² : la demande a donc augmenté de 28% en un an.

Sur les 94 demandes enregistrées en 2020, 13 ont été placées par Arthur Loyd Orléans.

Pour un nombre de demandes quasiment identique à celui de 2019, nous constatons en 2020 un changement dans les types d'opérations envisagées par les demandeurs : notre cabinet a enregistré 13 demandes de plus à la vente contre 24 de moins à la location.

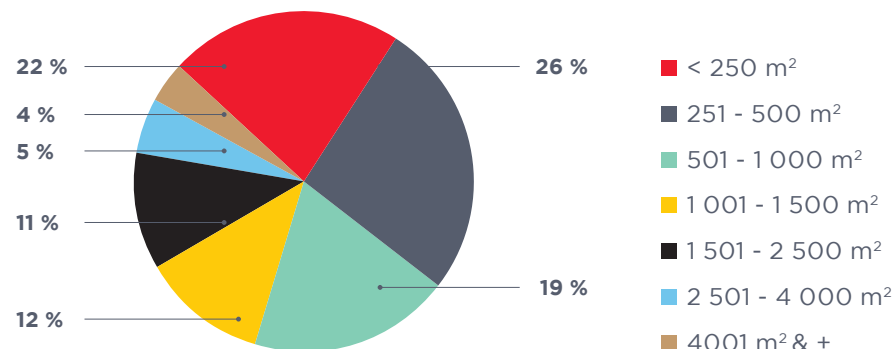
48% de la demande exprimée a porté sur de la location, contre 70% en 2019.

31% de la demande exprimée concerne des ventes (16% en 2019).

Dans la continuité de 2019, 67% des demandes concernent des surfaces de moins de 1 000 m² et 20% des demandes concernent des surfaces de 1 500 m² et plus.

LES CHIFFRES 2020

Demande exprimée & Offre disponible



VOLUME DISPONIBLE

Sur la métropole orléanaise, au 31 décembre 2020, le volume de surface disponible dans notre base de données s'élève à 70 700 m².

Le nouveau stock enregistré cette année par notre cabinet représente 33 548 m² dont 42% à la location et 58% à la vente, soit une baisse de 48% comparé à 2019 (64 586 m²).

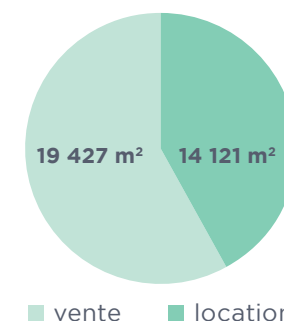
Sur 40 nouveaux mandats entrés en portefeuille par notre cabinet en 2020, 8 portaient sur des biens à vendre et 32 sur des biens à louer.

Sur les 8 offres à la vente, 5 ont trouvé acquéreur avant le 31 décembre 2020 (dont 4 par notre cabinet), et une a été prise à bail.

Nous avons également remarqué que 48%

des nouveaux produits enregistrés se situent au nord de la métropole (contre 19% en 2019) pour 20% de nouveaux produits au sud (41% en 2019). Cela explique le mouvement observé au sujet des transactions de l'année passée : il a suivi le « mouvement géographique » de l'offre disponible.

NOUVEAUX PRODUITS



IMPACT COVID

Selon nos prévisions initiales, 2020 était partie pour être une année hors du commun en termes de demande placée. Cependant, l'année a été bouleversée par la crise sanitaire mondiale due à la Covid-19.

Au sein du cabinet Arthur Loyd Orléans, nous avons subi un arrêt total de l'activité durant les mois de mars et avril 2020 : aucune demande n'a été enregistrée entre le 13 mars et le 05 mai, ni aucune transaction en avril.

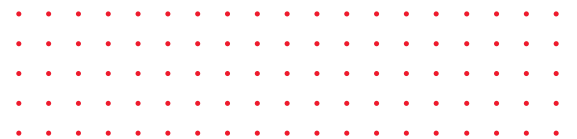
Cependant, depuis la reprise post-confinement, l'activité est très dynamique.

Finalement, 2020 est arrivée à un niveau similaire à 2019, soit malgré tout un excellent volume de transactions.

PLUSIEURS CONSTATS

- Post-confinement, la demande exprimée s'est principalement concentrée sur des surfaces inférieures à 1 000 m²
- Les bailleurs ont dû accorder de façon plus systématique des mesures d'accompagnement à ces nouveaux preneurs (échelonnement du paiement du dépôt de garantie, passage d'un paiement trimestriel des loyers à un paiement mensuel...)
- Frilosité des établissements bancaires ayant pour résultat une difficulté dans l'obtention des crédits (achat immobilier, travaux de rénovation, achat de matériel, achat-location de machines...)
- Allongement des délais de fourniture de matériaux sur les chantiers de construction et de rénovation pour des projets conservant la même contrainte de délai de livraison
- Modification de l'aménagement des surfaces de bureaux d'accompagnement : bureaux individuels, open-spaces plus grands... •

Depuis la reprise
post-confinement,
l'activité est très
dynamique.





TERRAINS & LOGISTIQUE

TERRAINS

Demande :

Nous enregistrons sur l'année 2020 un volume de demande exprimée d'environ 100 000 m² sur notre métropole.

Transaction :

Le volume de transactions portant sur du terrain, en vue de la construction de bâtiments mixtes, a atteint 49 760 m² en 2020 (il s'élevait à 40 321 m² en 2019), avec une surface moyenne recherchée d'environ 3 480 m².

Prix moyen : 55 € HT / m²

Loyer moyen : 8 € HT / m² / an

58 % des ventes de terrains à bâtir se sont concentrées au nord de la métropole contre seulement 25 % au sud.

Stock à commercialiser :

434 200 m², parcs aménagés par la collectivité inclus (données relevées par notre cabinet).

LOGISTIQUE

Transactions :

Sur l'année 2020, le marché immobilier logistique a compté un volume de demande placée de 56 512 m² pour 4 transactions et s'est concentré exclusivement au nord de la Loire.

Stock à commercialiser :

Notre cabinet enregistre un volume disponible d'environ 70 476 m² localisé au nord de la Loire et uniquement locatif.

Loyer moyen observé : 34 € HT / m² / an

Demande exprimée :

Nous avons enregistré un volume de demande exprimée de 42 000 m², auquel s'est ajouté un volume de demande dite « de petite logistique » d'environ 21 000 m² (recherches concentrées sur des surfaces comprises entre 2 000 et 6 000 m²).

CONCLUSIONS

Et perspectives 2021

La demande exprimée en 2020 reste dynamique malgré un arrêt de l'activité économique durant deux mois.

Avec 45% de nouveau stock en moins, la pénurie de biens constatée à la vente dès 2018 s'étend désormais au marché locatif.

COMMENT PEUT-ON EXPLIQUER CETTE SITUATION ?

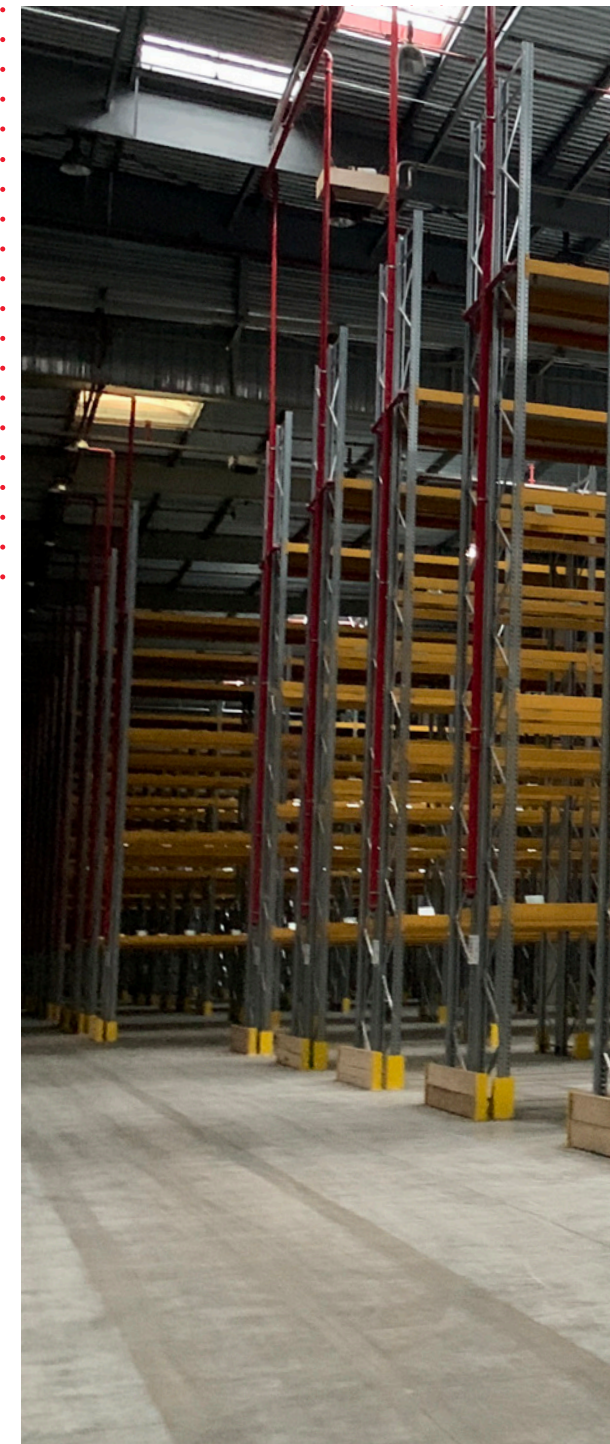
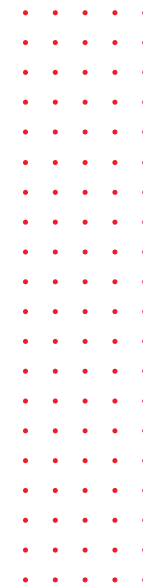
- L'insuffisance de foncier sur la métropole ne permet pas aux propriétaires occupants de se projeter dans des bâtiments neufs : ils choisissent de se maintenir dans leurs locaux sans mutation ;
- La crise sanitaire que nous traversons ne rend pas le marché propice aux déménagements. Beaucoup de candidats locataires préfèrent conserver leurs implantations en attendant une meilleure visibilité économique et immobilière ;
- La pression fiscale sur les ventes immobilières se maintenant, les propriétaires-bailleurs ne sont toujours pas encouragés à céder leurs actifs. En parallèle, la demande des investisseurs ne faiblit pas et continue plutôt de croître.

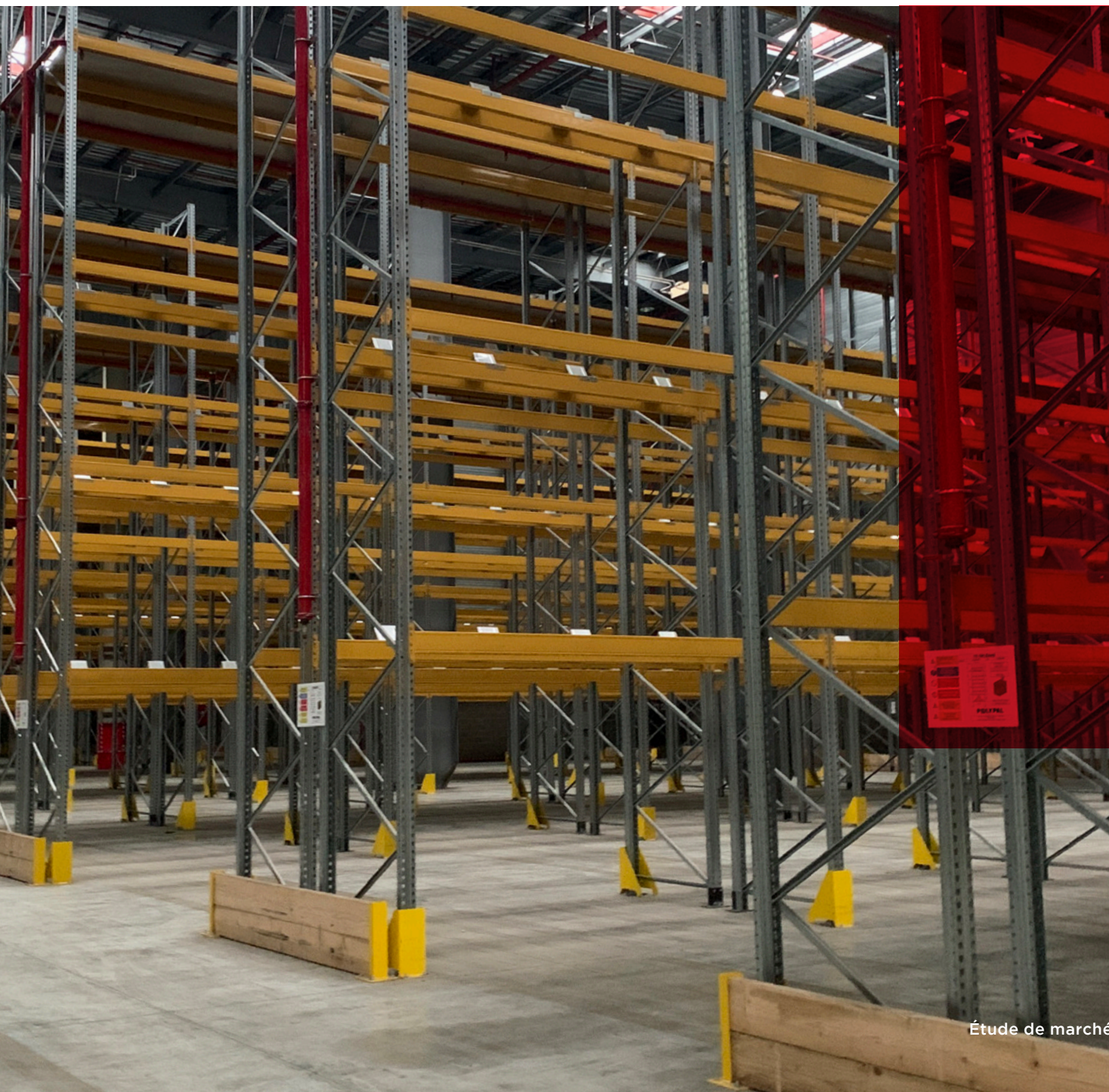
La pénurie de biens constatée à la vente dès 2018 s'étend désormais au marché locatif.

PRÉVISIONS

En 2021, nous présageons un maintien de cette tendance.

À NOTER ÉGALEMENT : de nombreux opérateurs dits « grands comptes » ont pris des directives au niveau national pour mettre l'accent sur la transition énergétique. En effet, ils devront à l'horizon 2023 respecter de nouveaux quotas et normes énergétiques, rendant le maintien dans leurs locaux actuels impossible pour beaucoup d'entre eux. •







04

LE
COMMERCE



RAPPEL DES VALEURS LOCATIVES DE CENTRE VILLE

République : 800 € - 1 000 € HT / m² / an

Charles Sanglier : 300 € - 450 € HT / m² / an

Place du Châtelet : 250 € - 400 € HT / m² / an

Jeanne d'Arc : 200 € - 400 € HT / m² / an

Le commerce a été fortement bousculé au début de l'année du fait de l'arrivée imprévue de la crise sanitaire, obligeant la majeure partie des commerces à fermer leurs portes pour une durée minimale de 2 mois.

Les commerces de vente de produits considérés comme étant de première nécessité ont pu continuer leur activité, voire prospérer, ce qui est le cas notamment des commerces alimentaires de proximité et des drives.

Malgré des fermetures, d'autres commerces ont pu et su se réinventer et se différencier en mettant en place des outils leur permettant de continuer de travailler, en partie au travers de la vente en ligne et du click-and-collect.

Ces techniques de vente ont permis aux commerces jugés non essentiels de pérenniser leurs activités le temps de cette crise.

Un an après, on constate que la plupart des commerçants se sont démenés pour passer

cette période et leurs commerces sont à ce jour toujours ouverts. L'accompagnement des bailleurs au travers de l'annulation, de la réduction ou du report de certains termes de loyer a également joué un rôle clef afin de maintenir les locataires en place. Seule une minorité n'a pas eu d'autre choix que de baisser le rideau, peut-être déjà fragilisée avant le premier confinement.

Les emplacements libérés pour cessation d'activité ou congé des locataires du fait de difficultés financières ou de non-renouvellement de bail offrent aux porteurs de projets en recherche active des opportunités de location pure plus nombreuses qu'en temps normal. Cette situation permet de réduire des délais de commercialisation et de limiter la vacance des emplacements.

Il faut souligner le fait que les délais de commercialisation jusqu'à occupation effective de l'emplacement commercial se mesurent désormais en mois, ce qui peut donner la fausse impression d'une forte quantité de locaux vides en centre-ville.

FOCUS COMMERCE

Le commerce de centre ville

Le centre-ville d'Orléans se montre toujours dynamique avec une vacance locative qui a légèrement augmenté, mais de manière justifiée, passant d'environ 6% à 7%, ce qui reste bien inférieur à la moyenne nationale de 12% pour des métropoles comparables.

Le cœur de ville d'Orléans a inévitablement perdu de son animation commerciale depuis plusieurs mois en raison des dispositions de couvre-feu, de jauges admissibles dans les magasins et surtout de fermeture des restaurants et des activités culturelles. Toutefois, les porteurs de projets restent actifs, et ce même dans la restauration. Il est à noter que bien souvent l'offre d'emplacements n'est pas toujours en adéquation avec les cahiers des charges des preneurs potentiels (autorisations d'activités, extractions, accès PMR, visibilité, secteur...).

Les zones les plus convoitées du centre-ville d'Orléans restent la rue de la République, le quartier Châtelet, la rue Jeanne d'arc, la rue Charles Sanglier et la partie haute de la rue Royale. •

FOCUS COMMERCE

Le commerce de périphérie

Côté périphérie, les zones commerciales et emplacements en retail parks ont conservé leurs flux, voire les ont vu augmenter lors de leur réouverture début mai. Suite au déconfinement, certaines activités ayant pu rester ouvertes (enseignes de déstockage, commerces d'alimentation spécialisée) ont vu leur chiffre d'affaires exploser, les poussant à ouvrir de nouveaux points de vente. Cela a permis de remplir des grandes surfaces commerciales (1 000 m² et plus), dont une située dans la zone commerciale des Cent Arpents à Saran.

Il est à noter que les surfaces disponibles à proximité du retail Cap Saran finissent progressivement par trouver preneur.

Après le second confinement, d'importants mouvements se sont opérés suite à la fermeture ou aux changements de stratégie de certaines enseignes nationales, libérant de grandes surfaces de vente, en cours de re-commercialisation. La période a été plus favorable aux secteurs de l'équipement de la maison et de l'alimentaire que pour les commerces d'équipement de la personne.

Les zones phares de la métropole sont situées à ses extrémités avec au nord Carrefour Cap Saran, et les zones au sud Porte Sud (Décathlon, Kiabi...) et Les Provinces (E.Leclerc). •

RAPPEL DES VALEURS LOCATIVES MOYENNES

Périphérie nord : 85 € - 110 € HT / m² / an

Périphérie sud : 100 € - 130 € HT / m² / an



FOCUS COMMERCE



CONCLUSION

Le marché du commerce reste porteur même s'il a été fragilisé par la crise de la COVID 19, et voit de nouveaux types de concepts faire leur apparition, offrant des services adaptés à une demande en constante évolution. Bien que la période de confinement ait favorisé la consommation digitale, cela a permis aux commerces de proximité ayant perdu en attractivité ces dernières années de retrouver une nouvelle clientèle en recherche de lien social et de produits authentiques.

De fait, notre métropole conserve une fréquentation équilibrée, les offres proposées en ses centres villes et zones commerciales de périphérie étant complémentaires. •



CRÉATEUR ^{DE} POSSIBILITÉS

PREMIER RÉSEAU NATIONAL DE CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

ARTHUR LOYD ORLÉANS

**Une équipe de spécialistes
à l'écoute de vos besoins**

81 boulevard Alexandre Martin
45000 ORLÉANS

02 38 62 51 00

www.arthur-loyd-orleans.com

contact@arthurloyd-orleans.com

