

## (38) Interview de Hugues de Villard, Président de la FNAIM Entreprises

« On sera, en 2024, au-dessus de 2023 »

Hugues de Villard est le président de la FNAIM Entreprises 38. Il prédit un rebond de la demande placée en bureaux sur Grenoble Alpes Métropole en 2024.

Vous avez récemment présenté les chiffres 2023 des bureaux, des commerces, des locaux et de l'investissement immobilier en région grenobloise, à l'issue des rencontres de l'immobilier d'entreprise en Isère qui se déroulaient le mardi 14 février. Quelle a été la fréquentation de cet évènement ?

Nous avons eu énormément de monde à la présentation des chiffres de l'immobilier d'entreprise 2023 dans l'agglomération grenobloise, avec près de 650 personnes. La salle était pleine. Pour ce qui concerne les rencontres, il y a eu un peu plus de stands que l'année dernière. Je pense qu'il y avait un peu moins de monde que l'année dernière le matin. Les gens sont arrivés dans le courant de l'après midi, dès 16-17 heures, pour assister à la présentation des chiffres en soirée. Il y a eu cette année énormément de lyonnais : des banquiers, des promoteurs...

Les chiffres de la demande placée ont chuté de manière assez importante l'an dernier dans l'agglomération, un phénomène qui n'est pas propre à la ville. Ceci s'explique en partie par l'effet de base constitué par 2022, année record...

C'était une année historique, marquée par une demande placée record. Par ailleurs, il n'y avait pas, en 2022, de clés en main, qui gonflent parfois les chiffres. Quand Schneider fait construire un bâtiment de plusieurs dizaines de m<sup>2</sup> à Grenoble, cela se traduit par des progressions importantes au niveau global. En 2022, il y avait eu le déplacement de la Métropole, qui avait généré deux grosses transactions. Du fait de leurs travaux, ils avaient acheté deux bâtiments, l'un à la Caisse d'épargne, l'autre à la CCI.

En 2023, il y a notamment eu moins de grosses transactions qu'en 2022...

Oui. En 2022, il y avait eu 16 transactions de plus de 1.000 m<sup>2</sup>. Cette année, il n'y en a eu que 9. En 2023, nous avons eu deux très grandes transactions, dont la vente du site de HP à Waga Energy de 16.000 m<sup>2</sup>. Cette année, il n'y a pas eu de très grosses transactions. La plus importante reste un clé en main de STMicroelectronics pour plus de 4.800 m<sup>2</sup>. Mais sur les transactions de bâtiments existants, la plus grosse transaction fait 2.500 m<sup>2</sup>.

On observe néanmoins une baisse du nombre de transactions, ce qui est un peu plus représentatif que les m<sup>2</sup>... La baisse du nombre de transactions a été de -25% par rapport à 2022, alors que la baisse en m<sup>2</sup> a été de -49%. On voit qu'il y a quand même une baisse des transactions, et un ralentissement du marché.

Est-ce qu'il y a eu des deals actés en 2022 qui n'ont de fait pas eu lieu en 2023 ? Est-ce qu'une normalisation pourrait avoir lieu en 2024 ?

Je ne pense pas. En 2022, il y avait eu, dans l'après Covid, des besoins, de la part de nombreuses sociétés, de regroupements, et de mises en bureaux partagés de nombreuses sociétés. Il y avait un afflux : tout le monde voulait la même chose en même temps... En 2023, il y a eu malheureusement un ralentissement économique et ceux qui avaient ce type de projets se pressent moins. Quelques uns vont effectivement se faire en 2024, après un report du fait du ralentissement. Une récente étude de BNP avait indiqué qu'entre 2022 et 2023, le délai de négociation des dossiers était passé de 11 mois à 13 mois, et qu'on avait donc pris 20% de temps en plus pour négocier. Ce temps, c'est l'hésitation. Quand on est dans l'euphorie, on se dépêche de signer, car on a peur de se faire prendre l'immeuble que l'on convoite. Quand il y a des craintes économiques, géopolitiques, et autres, on traîne pour prendre son stylo...

D'un point de vue de la localisation géographique de la demande placée, Grenoble intra-muros n'est plus le secteur leader... Comment expliquer cela ?

Cela s'explique par le fait qu'il y a eu plusieurs transactions de taille dans le sud de l'agglomération. CGI a réalisé une transaction de 2.530 m<sup>2</sup> sur Échirolles, juste derrière la Banque Populaire à Meylan (2.595 m<sup>2</sup>). Une autre grande transaction a eu lieu sur Échirolles, à savoir le bâtiment de la MSA. Il y a également eu quelques transactions sur Saint-Martin-d'Hères, qui fait partie du sud de l'agglomération, comme Ineo Tinea (1.223 m<sup>2</sup>). Il y a donc eu pas mal de transactions.

En même temps, sur la presqu'île, où tout le monde se bousculait l'année dernière – Cegelec avait pris 4.000 m<sup>2</sup>, tout comme Becton Dickinson qui avait aussi pris près de 4.000 m<sup>2</sup> – il y a eu une absence de grandes transactions.

Le secteur profite également des difficultés d'emploi. Le sud de l'agglomération répond bien aux difficultés de recrutement. Une personne qui vient de Lyon et qui veut aller à Chambéry doit prendre la rocade, et il y a les bouchons du matin à

Suite de l'article...

### **(38) Interview de Hugues de Villard, Président de la FNAIM Entreprises**

l'entrée du péage. Et c'est la même chose quand on vient de Chambéry : il y a les bouchons en arrivant sur Meylan. Aussi, les personnes qui viennent de l'Est ne regardent pas les annonces de postes du nord de l'agglomération, et idem pour les personnes qui viennent du nord, qui ne regardent pas celles à l'Est. En revanche, on regarde celles qui sont au sud, car les personnes acceptent de faire mi-chemin.

Certaines entreprises dans les services informatiques, comme CGI, qui ont vraiment des difficultés d'embauche d'ingénieurs informaticiens, acceptent ainsi de se mettre au sud, pour pouvoir toucher un peu tout le monde. Les personnes de Grenoble peuvent venir en trottinette, car ce n'est pas trop loin. Et ce secteur est accessible pour celles qui viennent de l'Est et du Nord. C'est ce qui explique la bonne performance du sud.

Globalement, si on met de côté le nord, qui n'agrège que 8% de la demande placée, on peut dire qu'il y a près d'un tiers sur Grenoble, un tiers sur le sud de l'agglomération et un autre tiers sur le Grésivaudan, qui est davantage fléché technologie et microélectronique. La bonne tenue de ce dernier secteur s'explique par l'électronique, avec l'investissement portant sur l'extension de l'usine de STMicroelectronics. La première transaction de 2023 est d'ailleurs le clé en main de STMicroelectronics pour 4.850 m<sup>2</sup>. Ceci attire tous les sous-traitants, qui sont incités à déménager.

Les valeurs locatives restent-elles toujours orientées à la hausse ?

Le loyer prime affiché est de 210€ le m<sup>2</sup>, sur des programmes comme « People Connect » construit par Youse et le « Wood » de Vinci.

Ces deux programmes sont localisés sur la presqu'île de Grenoble. Est-ce le secteur « prime » de la ville ?

Oui. Il a l'avantage d'être en centre-ville, à proximité de la gare. Et même si il y a très peu de places de parking dans l'immeuble, il se trouve aussi proche de parkings silo, qui peuvent permettre à ces sociétés de louer des places de voitures de certaines entreprises.

Sur les valeurs vénales, quelle est la tendance ?

Ça n'a pas trop bougé par rapport aux dernières années. Même en valeur d'investissement, les valeurs ont plutôt baissé, car les taux ont monté, et les loyers n'ont, eux, pas beaucoup augmenté, ce qui pose un souci pour certaines opérations de promotion.

En matière d'offre disponible, le stock tend à augmenter ?

Oui. Le stock obsolète, lui, baisse de 65.000 m<sup>2</sup> à 56.800 m<sup>2</sup>. Ce n'est pas dû à une commercialisation : un immeuble a été retiré puis rasé. Sur l'augmentation globale de 20.000 m<sup>2</sup>, près de la moitié est prise sur le neuf, qui est passé de 12.000 à 22.000 m<sup>2</sup>.

Ce sont notamment des opérations qui sortent en presqu'île ?

Oui, elles sortent notamment en blanc. Beaucoup d'opérations ont été vendues par un confrère à des investisseurs. Elles sortent toutes en même temps, et tout en blanc. C'est à la fois bien pour le marché et un peu mortifère...

C'est bien pour le marché, car nos clients nous appellent souvent au dernier moment, 10 mois à un an avant la prise d'effet du bail, et on a pas le temps de construire un bâtiment en 10 mois... Un locataire a dernièrement signé les deux premiers baux entre 15 jours et un mois avant la livraison du bâtiment. C'est bien d'avoir du neuf, mais il va y avoir beaucoup d'immeubles qui vont être livrés en même temps. Il y avait 22.800 m<sup>2</sup> en stock disponible et 25.000 m<sup>2</sup> sont en cours de construction. Les 25 programmes neufs livrés ou en cours de construction représentent un stock à venir de 58.921 m<sup>2</sup>. On ne va pas réussir à écouler 58.000 m<sup>2</sup> dans l'année... Tout le monde n'a pas les moyens de s'acheter une voiture neuve, même si tout le monde aimerait avoir une voiture neuve.

Cet afflux d'offre neuve pourrait-il de nature à comprimer le loyer prime ?

Logiquement, effectivement, quand il y a plus d'offre, les propriétaires font davantage d'efforts. Mais à Grenoble, comme le loyer est faible, et que dans le même temps le niveau d'exigence des mairies pour délivrer les permis est excessivement élevé en termes d'écologie des bâtiments, les bâtiments coûtent cher. Et comme on a un taux de rentabilité qui a augmenté, les promoteurs n'ont pas de marges. Un programme a récemment été lancé sur Échirolles. Le bail a été signé. Ils devaient construire. Finalement, ils sont avec 7% de rentabilité, car ils n'ont pas loué la totalité de l'immeuble. Ils font donc le projet avec zéro de bénéfice. Il n'y a plus de marge d'erreur.

Suite de l'article...

### **(38) Interview de Hugues de Villard, Président de la FNAIM Entreprises**

Des promoteurs qui ont déjà acheté leur terrain, et déjà fait leur projet, ça leur pose problème, car les clients locataires ont le choix. Il font donc jouer la concurrence, et jouent sur les mois de franchise. Auparavant, à Grenoble, nous étions toujours raisonnables au niveau des franchises. On dépassait pas un mois, un mois et demi... Là, on commence à voir des franchises de loyer de deux mois à deux mois et demi.

Les mesures d'accompagnement ont donc tendance à augmenter sur Grenoble ?

Tout à fait.

L'afflux d'offre neuve a sans doute des implications sur la régénération du parc ancien, et ce d'autant plus qu'une partie de l'offre disponible pourrait pas trouver preneur du fait de sa vétusté...

Oui. Il y a des bâtiments qui sont compliqués... C'est par exemple le cas de l'ancien bâtiment d'EDF en façade autoroutière. C'est un bâtiment de 1972, une grande barre rectangulaire de 10.000 m<sup>2</sup>. Même à 70€ du m<sup>2</sup>, les utilisateurs ne veulent pas y aller. Le propriétaire privé, qui n'a pas les moyens d'une foncière parisienne, réfléchit à une restructuration globale du bâtiment : changement de la façade, ré-isolation du bâtiment, etc. Mais il faut payer, et monter en blanc le projet. Et c'est compliqué...

Comment voyez-vous évoluer le marché des bureaux sur Grenoble Alpes Métropole en 2024 ?

Il y a quelques belles demandes. On a notamment deux grosses demandes de plus de 3.000 m<sup>2</sup> en cours de signature. Je pense qu'on sera au niveau de la moyenne décennale, aux alentours de 60.000 m<sup>2</sup>. La moyenne décennale est de 62.000 m<sup>2</sup>, on sera légèrement en dessous. Mais on sera au-dessus de 2023, qui n'a franchement pas été une bonne année, sur tous les créneaux : bureaux, locaux d'activité, retail et investissement.

Le marché de l'investissement a, en effet, été assez impacté en 2023, dans une mesure toutefois moindre que la demande placée en bureaux...

La baisse de l'investissement a atteint 22%. C'est une baisse moindre que celle enregistrée à Lyon, et moins que la moyenne nationale, qui était de 58%. C'est dû à deux deals, à savoir une plateforme logistique de 25.000 m<sup>2</sup> et l'usine Verkor, qui comprend le siège social avec la partie laboratoire.

En termes de taux de rendement, l'écart entre Lyon et Grenoble a eu tendance à se comprimer en 2023 : 5,75% à Lyon contre 6% à Grenoble...

Grenoble, à mon avis, n'a pas encore suffisamment corrigé la remontée des taux. Lyon, l'année dernière, était à 3,4%. L'année dernière, à Grenoble nous étions à 5%. Récemment, un promoteur a acheté à 7%.

Lyon a ainsi corrigé de 235 points de base quand Grenoble n'a corrigé de 100 points de base. Selon vous, ceci pourrait peut-être offrir un potentiel d'appréciation des taux en 2024...

Ce n'est pas potentiel, c'est sûr. L'opération du promoteur qui se réalise sur ces niveaux supérieurs à 7% se traite sur 2024.

Le marché des locaux d'activité a été, l'an dernier, lui aussi affecté par la conjoncture. Il existe par ailleurs toujours une problématique en termes d'offre...

C'est une baisse inférieure à celle enregistrée sur le segment des bureaux - -34% - mais c'est quand même une baisse importante. Cette baisse s'explique à un tiers par la conjoncture, et à deux tiers par le manque de foncier.

Nous n'avons pas du tout de foncier à Grenoble. C'est dû à la géographie. Annecy connaît ce problème là depuis très longtemps. À Grenoble, on le connaît depuis moins longtemps, mais ça se fait vraiment ressentir. Entre la loi ZAN, les zones humides, les deux rivières que l'on a - l'Isère et le Drac - qui rendent les terrains non constructibles en zone inondable et les montagnes, il n'y a pas de terrain. Et on a pas de sortie à moyen terme de cette impasse dans laquelle on se trouve. Et ça, c'est un vrai souci. Nous avons régulièrement des appels, et nous sommes obligés de leur dire que nous n'avons rien.

Et c'est valable sur tous les secteurs ?

Oui. Cela pose la réindustrialisation de la France. Si des grands comptes expriment une demande, je ne sais pas comment on fait. Verkor, nous avons eu un seul bâtiment à leur proposer, c'est celui de Siemens. Ce n'était pas l'idéal, ça leur coûtait très cher à réaménager, mais ils n'avaient que ce bâtiment là. Ils n'avaient qu'une seule solution.