

Préfiguration à un observatoire de l'immobilier d'entreprise



Enjeux, modalités et fonctionnement d'un
observatoire à l'échelle du Sud-Alsace

SOMMAIRE

Introduction.....3

Objectifs4

Cadrage général.....5

1. Retours d'expérience.....6

1. Le Havre Seine Métropole.....8

2. Le Maine-et-Loire.....9

3. La Moselle.....10

4. L'OBAN.....11

2. Proposition d'indicateurs.....15

3. Mise en œuvre locale.....29

Remerciements.....35

Glossaire

ADIRA	Agence de Développement d'Alsace
AGURAM Moselle	AGence d'URbanisme d'Agglomérations de Moselle
AUDAP	Agence D'Urbanisme Atlantique et Pyrénées
AUDELOR	Agence d'Urbanisme, de Développement Economique et technopôle du pays de LORient
AURA	Agence d'Urbanisme de la Région Angevine
AURH Seine	Agence d'Urbanisme Le Havre Estuaire de la Seine
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie
CECIMOBS	Centre d'Etudes de la Conjoncture Immobilière
CIA	Club des Immobiliers d'Anjou
DREAL	Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement
EPF	Etablissement Public Foncier
ETP	Equivalent Temps-Plein
LA	Locaux d'Activités
OBAN Normandie	Observatoire de Bureaux et d'Activités de Normandie
OIE	Observatoire de l'Immobilier d'Entreprise
SEM	Société d'Economie Mixte
SITADEL Automatisé	Système d'Information et de Traitement des Données Elémentaires sur les Logements
VEFA	Vente en l'Etat Futur d'Achèvement

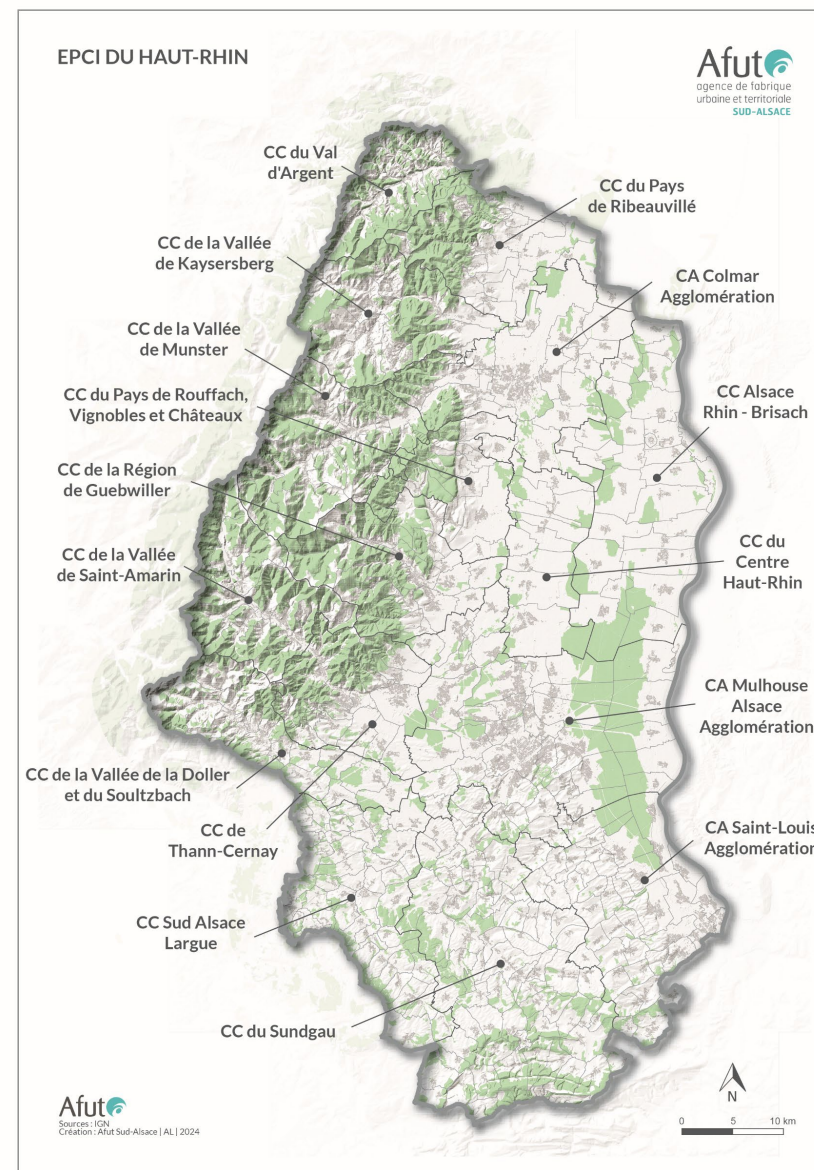
INTRODUCTION

Contexte

Le territoire du Sud-Alsace, et le Haut-Rhin en général, se trouvent confrontés à des **défis croissants en matière de gestion de l'immobilier d'entreprise**, notamment pour ce qui concerne les espaces à vocation de bureaux et de locaux d'activités. L'essor des nouvelles technologies, ainsi que les enjeux de transition énergétique et de durabilité, de sobriété foncière, **redéfinissent les besoins en matière d'immobilier professionnel**. L'évolution des modes de travail, tels que le télétravail ou les espaces de coworking, impactent également le fonctionnement de ce marché.

Il apparaît pertinent de s'interroger sur le fait de disposer d'un **outil d'analyse et de suivi** permettant de mieux appréhender l'offre qui concerne ce type de biens immobiliers. **L'observation régulière** des stocks disponibles, de leur occupation et des tendances émergentes permettrait aux acteurs publics comme privés de **prendre des décisions éclairées** en matière d'aménagement du territoire, de politique économique et de développement durable. Cette publication s'inscrit dans une démarche proactive. Elle vise à **comprendre les réalités actuelles** du marché de l'immobilier de bureaux et de locaux d'activités. Elle a vocation à **anticiper les évolutions futures** dans un contexte territorial marqué par une demande en surface de bureaux. La mission de préfiguration d'observatoire de l'immobilier d'entreprise (OIE) s'inscrit comme **une étude de la faisabilité et des modalités de mise en œuvre d'un tel outil**.

Dans le cadre de la présente mission, le territoire étudié correspond à la majeure part du département du Haut-Rhin. Dans le cadre de la réalisation d'un OIE, il sera pertinent de se pencher précisément sur les territoires suivants : m2A, Colmar Agglomération, Saint-Louis Agglomération et les CC Thann-Cernay et Région de Guebwiller, notamment.



OBJECTIFS

Pourquoi un observatoire de l'immobilier d'entreprise ?

Les objectifs sont de **collecter, d'analyser et de diffuser des données relatives au sujet traité afin de mieux comprendre le fonctionnement et les dynamiques du système étudié.**

La mise en œuvre et le suivi d'un observatoire de l'immobilier d'entreprise vise à répondre aux 5 objectifs principaux suivants :

1. Avoir une meilleure connaissance du marché local.

L'observatoire permet de collecter, de structurer et analyser des données concernant les éléments suivants :

- **L'offre et la demande** de bureaux, de locaux d'activités
- **Les transactions** (ventes, location, prix du marché, vacances...)
- **Les dynamiques** de construction neuve et de transformation des locaux d'activités

2. Être un outil d'aide à la décision.

Les données énoncées dans le premier point permettent d'éclairer les décideurs sur les sujets suivants :

- Orienter les politiques d'aménagement (planification, construction...)

- Adapter l'offre foncière aux besoins observés par les dynamiques en cours
- Acquérir une connaissance du fonctionnement géographique du parc immobilier.

3. Nouer un dialogue renforcé avec les acteurs.

Un observatoire a vocation à devenir un **objet de concertation** entre les acteurs impliqués, qu'ils soient publics ou privés. Il est l'occasion de tisser un dialogue constructif avec les promoteurs immobiliers, aménageurs, gestionnaires immobiliers.

L'appui des chambres consulaires et des partenaires du secteur public doit permettre de co-construire un recueil d'information bénéfique à tous, et ainsi à l'attractivité économique du territoire.

4. Bénéficier d'un suivi de la dynamique économique

La mise en œuvre d'un OIE vise à **suivre les évolutions économiques** du territoire considéré. Cela permettra d'identifier les points faibles du marché local et d'évaluer l'efficacité des politiques en cours

5. Assurer un soutien à l'attractivité du territoire

In fine, le bon fonctionnement de l'observatoire, sa mise à jour régulière, sera au bénéfice du territoire.

En effet, il représente un argument de poids vis-à-vis des investisseurs économiques en permettant au territoire **d'envoyer le signal qu'il cherche à améliorer son marché.** Il est enfin un outil de communication de choix, en argumentant notamment sur les forces du territoire, sur l'état du marché et des stocks. Un observatoire de l'immobilier d'entreprise est un outil stratégique pour les intercommunalités. Il permet d'éclairer l'action publique, d'optimiser l'aménagement économique et de renforcer l'attractivité du territoire. Sa mise en place nécessite un certain investissement (en ressources humaines, en partenariats...) mais les retours en termes d'efficacité et de pilotage sont concrets.

Pourquoi une préfiguration d'observatoire ?

La démarche de préfiguration d'un observatoire porte pour ambition d'identifier, sur une thématique définie, les données disponibles et les indicateurs qui en découlent et qu'il serait pertinent de suivre. Elle permet d'identifier les acteurs impliqués et à mobiliser pour la collecte de données, la mise à jour du futur observatoire. Elle doit enfin proposer les modalités de mise en œuvre de l'observatoire thématique.

Définitions

Il apparaît nécessaire de définir en préliminaire les termes qui seront développés ultérieurement.

Bureau :

Le bureau est défini comme un local à usage exclusivement professionnel. Il est conçu et aménagé spécifiquement pour accueillir des activités tertiaires à l'exclusion de la production industrielle et du commerce de gros. Au sens du Code de l'urbanisme et du Code de la construction, on parlera d'affectation à usage tertiaire d'une construction.

Le volume de Bureau :

Il regroupe les surfaces en mètres² dédiées à des entreprises dont les activités couvrent les secteurs suivants ou assimilés : activités de services et de soutien aux professionnels, activités immobilières, activités de conseil, gestion et finance, information, communication et numérique, ingénierie et recherche, activités juridiques, organisations et associations, services de santé et sociaux...

Local d'activités (LA) :

Ils répondent à une définition plus large. Ce sont des ensembles immobiliers à usage professionnel destinés à accueillir des activités mixtes, c'est-à-dire combinant des fonctions de production légères, artisanat, stockage, petite logistique et parfois bureaux. A noter que les activités de commerces, incluant la restauration, ne sont pas considérées comme des locaux d'activités.

Structure du document

Afin de garantir une lecture claire et efficace du document, celui-ci est divisé en 3 parties . Elles doivent permettre d'identifier les enjeux, les contraintes et les modalités nécessaires à la mise en place d'un OIE.

1. Retours d'expérience

La première partie concentre des retours d'expérience de territoires engagés dans une démarche d'OIE. Cette partie, réalisée en collaboration avec des acteurs expérimentés en matière d'OIE, donne les ressentis des territoires engagés sur l'outil.

2. Propositions d'indicateurs de suivi

Sur la base des retours d'expérience, mais également des données disponibles et mobilisables facilement, cette partie propose plusieurs indicateurs observables dans le cadre d'un OIE. Le nombre d'indicateurs proposé est volontairement restreint afin de demeurer pertinent et efficace.

3. Modalités de mise en œuvre

Enfin cette dernière partie regroupe l'ensemble des modalités générales de mise en place et de mise à jour d'un OIE. Elle comprend notamment des éléments sur les ressources à mobiliser, les acteurs à intégrer, le format de publication de l'observatoire, le rythme d'actualisation des données... Elle doit permettre au lecteur de disposer de l'ensemble des informations dont il a besoin pour se projeter sur la réalisation d'un observatoire.

1. RETOURS D'EXPERIENCE

- Le cas du Havre Seine Métropole
- Le cas du Maine-et-Loire
- Le cas de la Moselle
- L'OBAN Normandie

1. RETOURS D'EXPÉRIENCE

Préambule

De nombreux territoires français sont engagés dans une démarche de réalisation régulière d'observatoire de l'immobilier d'entreprise. Certains sont engagés depuis plusieurs décennies et disposent d'un **recul et d'un fonctionnement optimal**, d'autres ont débuté leur démarche depuis quelques années.

L'étude de différents cas permet de profiter des retours d'expérience de ces territoires. Ce tour d'horizon a pour but de permettre au projet d'observatoire sur le Sud-Alsace de gagner rapidement en pertinence et en efficacité. **S'enrichir des réussites d'autres territoires et être averti des points de vigilance majeurs** doit permettre au Sud-Alsace de prendre les bonnes orientations sur le sujet.

Les OIE sont réalisés de manière hétérogène sur les territoires. Portés par la Chambre de Commerce et d'Industrie parfois, par une structure propre ailleurs, ils sont presque toujours suivis par les agences d'urbanisme. Celles-ci en assurent également la réalisation dans certains territoires.

Les cas de Le Havre Seine Métropole, de la Moselle, du Maine-et-Loire sont détaillés dans les pages suivantes. Ils sont complétés par le témoignage d'une structure propre dédiée à ce travail sur la région Normandie.

Chacune de ces études de cas présente **un intérêt par les différentes manières de faire selon les territoires**. In fine, elles permettront aux partenaires impliqués dans la démarche d'OIE du Sud-Alsace de se positionner sur le fonctionnement le plus pertinent pour le territoire.

Les retours d'expérience se concentrent notamment sur la **gouvernance** mise en place, les **acteurs impliqués** et leur **rôle**, le **fonctionnement** du portage de la démarche, les **indicateurs traités**, les **ressources mobilisées**.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE



#26



OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Le Havre Seine Métropole [Marché 2021]

Découvrez l'état des marchés de bureaux, d'entrepôts ainsi que de bâtiments industriels et ateliers. Quelles sont les dynamiques de construction et de commercialisations ? Quelles sont les disponibilités ?

Novembre 2022 [aurh]

L'OIE du Havre Seine Métropole fut l'un des précurseurs, il a été lancé en 1999.



1. RETOURS D'EXPÉRIENCE

Le cas de Le Havre Seine Métropole – Une gouvernance lourde pour un travail co-construit

En bref : Lancé en 1999 il traitait à l'origine de la ville du Havre uniquement. Le travail est rapidement étendu à l'agglomération. Aujourd'hui l'OIE est en sommeil par manque de ressources humaines, mais le territoire souhaite relancer le travail. A noter que l'OIE du Havre traite du marché des bureaux, des bâtiments industriels/ateliers et des entrepôts.

La gouvernance : Un comité technique regroupant les institutionnels, le port du Havre, les aménageurs, la DREAL.

Les acteurs et leur rôle : L'agence d'urbanisme réalise l'OIE. 5 à 10 agences immobilières sont partenaires de la démarche et transmettent leurs données annuellement. Les partenaires institutionnels n'assurent qu'un suivi ponctuel dans l'année.

Fonctionnement et portage de la démarche : Les données sont collectées par l'agence d'urbanisme auprès des immobiliers partenaires chaque année. Après traitement et interprétation, les résultats sont présentés en Comité technique. Une restitution aux professionnels de l'immobilier a lieu dans un second temps avant une publication de l'observatoire.

Les ressources mobilisées : L'OIE est à l'arrêt depuis 2022 en raison du départ du collaborateur en charge de la mission. La charge de travail au sein de l'agence d'urbanisme ne permet pas d'assurer la continuation actuellement. En effet, avec de nombreuses années de recul, l'agence estime qu'un travail de bonne qualité nécessite l'investissement d'1/2 équivalent temps-plein sur l'année.

À retenir

1. Une méfiance initiale des professionnels de l'immobilier d'entreprise au lancement de la démarche
2. Une relation de confiance à construire solidement entre les acteurs institutionnels, les agences immobilières et la structure porteuse de l'OIE
3. Des professionnels de l'immobilier globalement peu moteurs dans la démarche, bien qu'ils y trouvent également un intérêt (prix moyen pratiqués, niveau des stocks globaux...)
4. Un temps de travail conséquent dédié à la collecte de la donnée de bonne qualité (échanges avec les immobiliers, nettoyage des bases de données, dédoublonnage des offres communes...)

Le bilan :

1. Peu d'impact significatifs de la réalisation des OIE sur les politiques mises en œuvre sur le territoire Le Havre Seine Métropole.
2. Un bilan positif tout de même pour le territoire avec un outil offrant un coup d'œil rapide sur l'état du marché local et des dynamiques. Il trouve toute sa pertinence dans l'étude géographique des offres et sur le type de biens privilégiés par les entreprises du territoire.

1. RETOURS D'EXPÉRIENCE

Le cas du Maine et Loire – Un OIE au cœur d'une dynamique de dialogue globale entre acteurs

En bref : L'observatoire de l'immobilier d'entreprise du Maine et Loire est piloté depuis plus de 15 ans par la CCI, secondée par l'agence d'urbanisme. Il s'inscrit dans une démarche globale de dialogue des professionnels de l'immobilier professionnel. Ceux-ci sont fédérés au sein du Club des Immobiliers d'Anjou (CIA) dépendant de la CCI.

La gouvernance : La gouvernance de l'OIE est liée à celle du CIA de la CCI. La réalisation de l'OIE se fait de manière informelle par la bonne connaissance des intervenants et d'une méthodologie de travail rodée entre eux.

Les acteurs et leur rôle : La CCI est pilote de la démarche et réalise annuellement une enquête auprès des professionnels de l'immobilier d'entreprise. L'agence d'urbanisme abonde par l'étude des créations de surface en compte-propre via une base de données nationale (SITADEL). Les agences immobilières sont intégrées au réseau des professionnels de l'immobilier, tout comme les collectivités territoriales.

Fonctionnement et portage de la démarche : Les données sont collectées auprès des agences immobilières par la CCI. La collecte des données est plus aisée pour cette instance avec un climat de confiance marqué entre CCI et immobiliers. Les résultats sont présentés une fois par an lors d'une réunion plénière.

Les ressources mobilisées : L'agence d'urbanisme mobilise l'équivalent de 15 jours de travail annuel pour sa partie. Le travail mené par la CCI mobilise quant à lui 25% d'un ETP sur un poste englobant l'animation du CIA.

À retenir

1. Un OIE inscrit dans une démarche de dialogue plus globale, le CIA, incluant également des commissions thématiques régulières. En un mot : Le dialogue des acteurs.
2. Le cadre fixé permet une véritable collaboration entre acteurs publics et privés permettant à chacun d'enrichir le rôle de l'autre.
3. La CCI comme pilote permet une adhésion plus forte et une vraie relation de confiance avec les professionnels de l'immobilier.

Le bilan :

1. Les 15 années de recul ont permis d'affiner le fonctionnement de l'observatoire. Par la continuité, notamment des acteurs présents autour de la table, l'OIE n'a pas eu besoin de se structurer de manière lourde, gardant un fonctionnement informel. Cela permet au territoire et aux acteurs de travailler de manière efficace.
2. La continuité du travail a permis de tisser des liens de confiance marqués entre les acteurs. La démarche s'en ressort grandie en gagnant en efficacité.
3. Des incidences ressenties sur les politiques publiques notamment en matière d'équilibrage de l'offre nouvelle de bureaux notamment. La compréhension par les acteurs publics des réalités des professionnels de l'immobilier privés ont permis d'adapter la planification sur le territoire.

1. RETOURS D'EXPÉRIENCE

Le cas de la Moselle – Une démarche jeune et informelle mais dynamique.

En bref : La démarche d'observatoire de l'immobilier d'entreprise est très jeune (2023). A la demande de la métropole de Metz, la CCI portait initialement la démarche, reprise dès l'année suivante par l'agence d'urbanisme. Cet OIE traite des marchés de Bureaux, de locaux d'activités et des entrepôts à l'échelle du département.

La gouvernance : Pas de gouvernance propre, l'OIE fonctionne de manière relativement informelle entre l'agence d'urbanisme porteuse de la démarche et les principales agences immobilières.

Les acteurs et leur rôle : L'agence d'urbanisme réalise l'OIE. 5 à 10 agences immobilières sont partenaires de la démarche au sein d'un groupe de travail et transmettent leurs données annuellement.

Fonctionnement et portage de la démarche : Les données sont collectées par l'agence d'urbanisme auprès des immobiliers partenaires chaque année. Après traitement et interprétation, les résultats leurs sont présentés autour d'une réunion de travail complémentaire. Le rythme de ces réunions est semestriel.

Les ressources mobilisées : L'agence d'urbanisme mobilise deux collaborateurs pour collecter et traiter les données, animer le groupe de travail et produire les livrables. Leur travail représente environ 40 jours par année.

À retenir

1. Des professionnels de l'immobilier très intéressés, très impliqués dans la démarche permettant de réduire la charge de travail de l'agence d'urbanisme porteuse.
2. Un traitement des indicateurs forcément biaisé du fait du nombre peu important à l'échelle départementale d'agences immobilières partenaires de la démarche. Le porteur observe une rétention d'information de la part de certaines agences sur le sujet des stocks.
3. Aucun élu ni représentant institutionnel ne fait partie du groupe de travail

Le bilan :

1. Une démarche trop jeune sur ce territoire pour voir le fruit du travail produit. Le fonctionnement du groupe de travail et l'intérêt suscité par les productions sont encourageants.
2. Le peu d'interlocuteurs autour de la table permet un fonctionnement informel, léger et efficace. Mais ce modèle serait questionné par le développement de l'OIE.

1. RETOURS D'EXPÉRIENCE

La parole à une structure porteuse propre – OBAN Normandie – Un opérateur à temps plein pour un résultat très détaillé

En bref : Lancé en 2019, l'Observatoire du Bureau et de l'Activité en Normandie (OBAN) est une association créée en 2019 pour prendre la suite de la cessation par la CCI de Rouen de la réalisation de l'OIE (initiée en 1994). Son objet est la réalisation d'OIE pour plusieurs territoires (les agglomérations de Rouen et Caen mais aussi sur les territoires de l'Eure et de l'Oise).

La gouvernance : Les acteurs de l'immobiliers (collectivités, SEM, groupes bancaires, agences immobilières...) adhèrent à l'année à l'OBAN. En échange ils bénéficient de l'OIE (pas de publication publique).

Les acteurs et leur rôle : Les données sont remontées des professionnels de l'immobilier et traitées de manière extrêmement précise par l'OBAN. La structure dispose d'une base de données exhaustives sur le parc existant (adresse, surfaces, ancienneté des bâtiments, vacance,...).

Fonctionnement et portage de la démarche : Les données sont remontées au fur et à mesure, l'OBAN présente deux fois par an un bilan semestriel (conférence de présentation et livret). La publication des données à lieu presque en temps réel de sorte à ce que les professionnels disposent de données en direct sur leur marché.

Les ressources mobilisées : L'OBAN dédie un ETP pour la réalisation des OIE.

À retenir

1. Un acteur indépendant offrant un espace de travail neutre.
2. Une structure associative par adhésion permettant un financement participatif léger des acteurs de l'immobilier d'entreprise locaux.
3. Une méthodologie de travail exhaustive et très précise permettant une connaissance approfondie du marché.

Le bilan :

1. Une vraie relation de confiance développée depuis les nombreuses années de travail commun.
2. Une démarche allant au-delà du cadre de la publication d'un OIE mais réunissant les acteurs afin de travailler ensemble.
3. Un impact sur les aménagements et constructions par la connaissance approfondie de la demande.
4. Des retours très positifs sur la publication régulière (semestrielle) et très réactive des données ce qui permet aux professionnels de disposer d'un observatoire à jour et non pas basé sur des données datées de 6 mois ou 1 an en arrière. Pour fédérer les acteurs et collecter de la donnée, cet élément est important.

1. RETOURS D'EXPÉRIENCE

Comparatif des méthodologies observées (1/2)

	Le Havre Seine Métropole*	Maine et Loire	Moselle	Rouen Métropole (OBAN)
Pilote	Agence d'urbanisme du Havre	Chambre de Commerce et d'Industrie	Agence d'urbanisme de Metz	Autre structure (Association OBAN)
Gouvernance	Relativement lourde incluant les acteurs institutionnels	Relativement informelle liée à l'habitude de travail en commun et la confiance	Encore non-structurée, donc informelle, par la jeunesse de la démarche	Pas de réelle gouvernance ; l'OIE est géré et réalisé par l'OBAN
Acteurs et rôles	Institutionnels	Valident les résultats en comité technique avant présentation aux professionnels et publication	Contribuent aux remontées des données	/
	Agence d'urbanisme	Pilote de la démarche	Copilote de la démarche, la CCI dirige l'OIE	Pilote de la démarche
	Agences immobilières	Contribuent aux remontées des données	Contribuent aux remontées des données	Contribuent aux remontées des données
	Autres acteurs dans la démarche	SEM, Port du Havre, promoteurs, DREAL comme contributeurs aux remontées de données et membres du comité technique.	CCI comme pilote, SEM, promoteurs, Notaires... comme contributeurs aux remontées de données	CCI impliquée dans la démarche
Fonctionnement	Un temps de travail conséquent sur le recueil des données dans le cas d'une adhésion modérée des professionnels de l'immobilier d'entreprise	La démarche de dialogue générale sur le sujet piloté par la CCI garantie une grande adhésion liée à une relation de confiance entre acteurs	Une démarche légère et informelle pour un résultat proche des organisations plus lourdes	Un acteur indépendant et neutre facilitant grandement les échanges et recueil de données

*Pour rappel, la réalisation de l'OIE est actuellement à l'arrêt dans l'agglomération Le Havre Seine Métropole en raison d'un manque de ressources humaines

1. RETOURS D'EXPÉRIENCE

Comparatif des méthodologies observées (2/2)

	Le Havre Seine Métropole*	Maine et Loire	Moselle	Rouen Métropole (OBAN)
Ressources mobilisées	½ ETP	Agence d'urbanisme : 15 jours/an CCI : Environ ¼ ETP	Environ 40 jours/an	1 ETP
À retenir	Démarche très complète et partagée entre différents acteurs mais impliquant une inertie importante et des moyens importants	Travail basé sur la confiance entre acteurs et les bonnes habitudes de travail commun. Cela permet un volume de travail plus réduit mais efficace.	Une démarche jeune mais qui se veut légère afin d'avoir des résultats rapides et pertinents.	Méthode la plus précise, comprenant une actualisation en temps réel forcément bénéfique au territoire. Une méthode de travail forcément chronophage et plus coûteuse.

*Pour rappel, la réalisation de l'OIE est actuellement à l'arrêt dans l'agglomération Le Havre Seine Métropole en raison d'un manque de ressources humaines

En conclusion

Chaque territoire a un fonctionnement propre. Il revient au Sud-Alsace de définir la méthodologie de travail la plus pertinente au vu des caractéristiques locales.

Les cas étudiés, mais aussi d'autres non-présentés ici, montrent que la démarche n'a pas besoin d'être lourde pour apporter des résultats satisfaisants. Toutefois, un élément est absolument essentiel et implacable : une adhésion forte des principales agences immobilières spécialisées dans l'immobilier d'entreprise. En effet, ce sont ces acteurs qui détiennent les données et la connaissance essentielles à la mise en œuvre d'un Observatoire de l'immobilier d'entreprise.

Pour cela, de nombreux territoires laissent le pilotage à des structures bien identifiées par ces acteurs : les **Chambres de Commerces et d'Industrie**, ou encore à des **opérateurs indépendants** comme l'OBAN Normandie ou encore le CECIMOBS dans les régions lyonnaise et stéphanoise.

Ces acteurs, par leur positionnement neutre et apolitique, sont même de constituer une relation de confiance forte avec les acteurs. Les agences d'urbanisme assurent également le pilotage de nombre d'OIE, même si leurs contacts avec les professionnels peuvent se heurter, parfois, à une certaine méfiance.



2. PROPOSITION D'INDICATEURS

- Les transactions de biens
- La création de surface
- Le niveau des stocks
- L'équilibre du marché

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Introduction

La mise en œuvre d'un observatoire de l'immobilier d'entreprise implique de s'interroger sur **quelles données peuvent être observées**. L'existence d'une donnée source et sa disponibilité définissent s'il est possible d'avoir un indicateur observable.

4 familles d'indicateurs (détail ci-contre) sont susceptibles d'apporter une **information pertinente** sur le sujet. Leur observation offre un regard sur l'état du marché de l'immobilier d'entreprise.

Chacune est par la suite déclinée en indicateurs desquels découlent des **statistiques révélant le fonctionnement du marché local** des biens de l'immobilier d'entreprise. Les indicateurs présentés ci-après sont une **proposition** au stade de la préfiguration d'observatoire. Ils pourront être **adaptés selon les besoins exprimés** par les partenaires de l'agence et les acteurs impliqués dans la démarche.

Chacun des indicateurs est présenté de la manière suivante, afin d'éclairer le lecteur :

- Pourquoi cet indicateur ? Que permet-il d'observer ?
- Sources des données : Comment se procurer la donnée d'entrée permettant de traiter l'indicateur ?
- Pertinence et qualité de l'indicateur : Evaluation de l'indicateur selon sa source, son apport à l'observatoire.
- Limites de l'indicateur : Quelles sont les faiblesses de l'indicateur traité, les biais ?
- Périodicité : La récurrence de mise à jour de la donnée source proposée pour obtenir une observation pertinente démontrant les dynamiques en cours
- Sous-indicateurs liés : Quels sous-indicateurs découlent directement et sont liés à l'indicateur primaire ?

Famille d'indicateurs n°1 :

Les transactions de biens immobiliers : Que ce soit par la vente ou par la prise en location par des entreprises, le volume de bureaux et de locaux d'activités commercialisés représente un élément phare du marché de l'immobilier d'entreprise.

Famille d'indicateurs n°2 :

La création de surfaces de bureaux et de locaux d'activités par des programmes de construction neuve ou par la transformation de biens vers un usage d'activité.

Famille d'indicateurs n°3 :

Le niveau des stocks : Il est caractérisé par les surfaces disponibles à la vente et à la location. Son évolution reflète l'état du marché.

Famille d'indicateurs n°4 :

L'équilibre du marché : Il s'agit du rapport entre le volume de surface ayant fait l'objet d'une transaction sur une année et le volume disponible sur la même année.

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°01 : Les transactions de biens immobiliers

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Elle vise à observer le volume de bureaux et de locaux d'activités ayant fait l'objet d'une transaction (ventes ou locations) – sont considérées pour les locations les baux d'une durée minimale de 12 mois. Cette famille d'indicateurs permet de visualiser le type de bien privilégié par les professionnels (en surface), les prix moyens pratiqués sur un secteur donné. Elle permet de comparer les biens neufs du parc ancien et les évolutions des volumes d'une année sur l'autre.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche.

Limites de la donnée source :

La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 01. A. : **Volume de transactions.**

Le **nombre de bureaux et de locaux d'activités commercialisés** sur l'année d'étude (en unité de bureaux et LA) et la **surface totale** de ces deux types de biens (en m²). Une distinction est faite sur les biens pris en location et ceux vendus.

NB : Un bien est considéré *commercialisé* s'il a fait l'objet d'une vente au cours de l'année ou s'il a été pris à la location (à date de signature du bail).

L'étude de cet indicateur permet de **quantifier les ventes et prises en location** et d'**étudier les spécificités** de ces volumes sur l'année observée. La donnée pourra ensuite être utilisée pour comparer les années.



Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire de la Communauté d'agglomération du Pays Basque, AUDAP 2021.

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°01 : Les transactions de biens immobiliers

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Elle vise à observer le volume de bureaux et de locaux d'activités ayant fait l'objet d'une transaction (ventes ou locations) – sont considérées pour les locations les baux d'une durée minimale de 12 mois. Cette famille d'indicateurs permet de visualiser le type de bien privilégié par les professionnels (en surface), les prix moyens pratiqués sur un secteur donné. Elle permet de comparer les biens neufs du parc ancien et les évolutions des volumes d'une année sur l'autre.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche.

Limites de la donnée source :

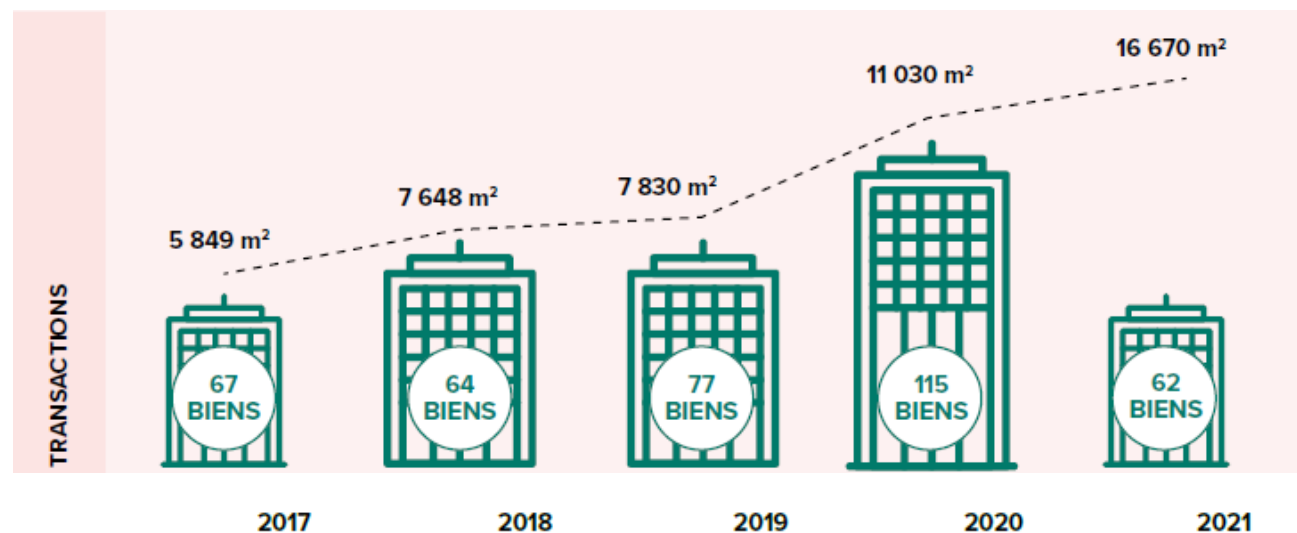
La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 01. B. : Evolution annuelle du volume de transactions.

L'étude de l'évolution annuelle des volumes de biens ayant fait l'objet d'une transaction **montre clairement les dynamiques en cours sur le territoire**. Il est cependant nécessaire d'être attentif à ce que la donnée étudiée chaque année soit **comparable**.



Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire de la Communauté d'agglomération du Pays Basque, AUDAP.

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°01 : Les transactions de biens immobiliers

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Elle vise à observer le volume de bureaux et de locaux d'activités ayant fait l'objet d'une transaction (ventes ou locations) – sont considérées pour les locations les baux d'une durée minimale de 12 mois. Cette famille d'indicateurs permet de visualiser le type de bien privilégié par les professionnels (en surface), les prix moyens pratiqués sur un secteur donné. Elle permet de comparer les biens neufs du parc ancien et les évolutions des volumes d'une année sur l'autre.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche.

Limites de la donnée source :

La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

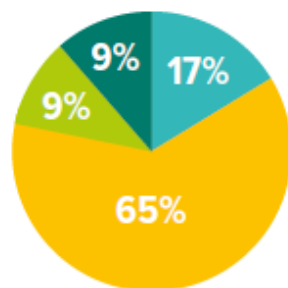
Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

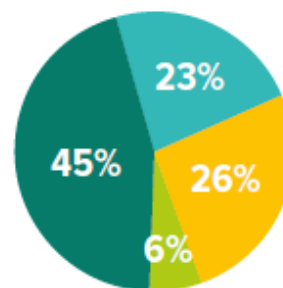
Indicateur 01. C. : Part des biens neufs et des biens en « seconde main » ayant fait l'objet d'une transaction.

L'indicateur étudie la représentativité du parc neuf et du parc ancien dans les transactions (ventes et locations). La distinction de ces deux marchés est intéressante car elle est susceptible d'offrir des biens de qualité différente. Comparer cet indicateur à l'indicateur 03. A sur les stocks disponibles sur les deux marchés apporte une information sur les biens privilégiés par les preneurs.

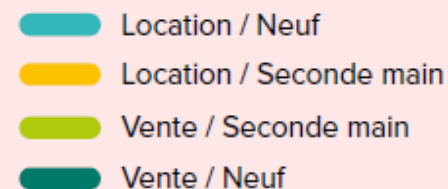
Enfin, l'étude de la part du parc neuf et des prises en « seconde main » permet de mieux appréhender la gestion des stocks disponibles dans les deux marchés.



Nombre de biens



Volume en m²



65 % des biens en transaction sont de la seconde main en location et représentent 26 % du volume de m²

Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire de la Communauté d'agglomération du Pays Basque, AUDAP.

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°01 : Les transactions de biens immobiliers

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Elle vise à observer le volume de bureaux et de locaux d'activités ayant fait l'objet d'une transaction (ventes ou locations) – sont considérées pour les locations les baux d'une durée minimale de 12 mois. Cette famille d'indicateurs permet de visualiser le type de bien privilégié par les professionnels (en surface), les prix moyens pratiqués sur un secteur donné. Elle permet de comparer les biens neufs du parc ancien et les évolutions des volumes d'une année sur l'autre.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche.

Limites de la donnée source :

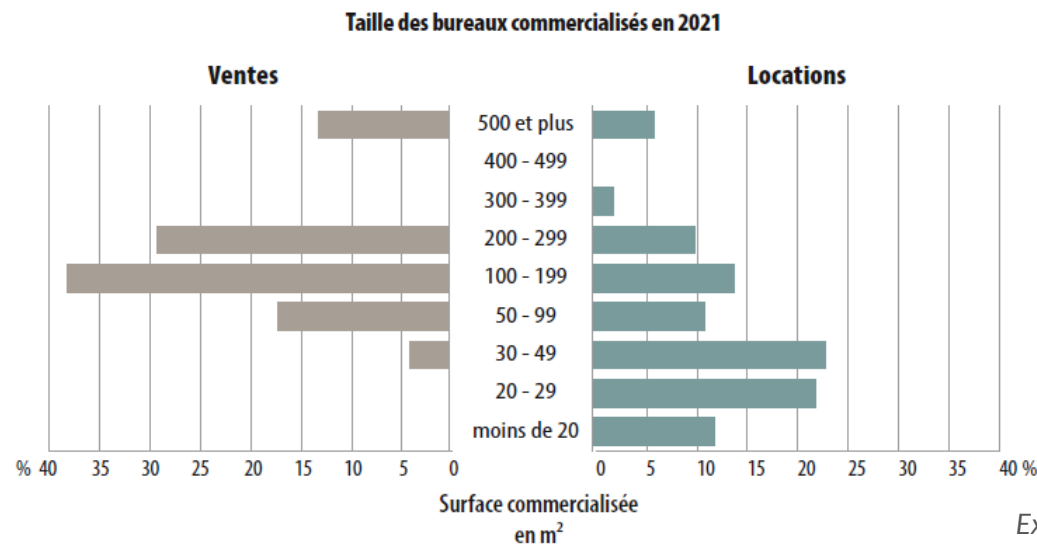
La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 01. D. : Distinction par taille du nombre de biens commercialisés sur l'année.

La **distinction par taille des biens** ayant fait l'objet d'une transaction permet d'observer le **type de bien privilégié** par les preneurs, de **constater les différences d'attractivité** selon la taille des biens. Des **comparaisons d'une année sur l'autre** de cet indicateur permet de **consolider, ou non, l'état de la demande** sur chaque type de taille de biens.



24
VENTES
2/3 entre 100 et 299 m²



125
LOCATIONS
3/5 moins de 50 m²

Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire Le Havre Seine Métropole, AURA.

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°01 : Les transactions de biens immobiliers

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Elle vise à observer le volume de bureaux et de locaux d'activités ayant fait l'objet d'une transaction (ventes ou locations) – sont considérées pour les locations les baux d'une durée minimale de 12 mois. Cette famille d'indicateurs permet de visualiser le type de bien privilégié par les professionnels (en surface), les prix moyens pratiqués sur un secteur donné. Elle permet de comparer les biens neufs du parc ancien et les évolutions des volumes d'une année sur l'autre.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche.

Limites de la donnée source :

La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 01. E. : Prix moyens pratiqués sur l'année à la vente et à la location

L'étude des prix pratiqués dans les transactions effectuées sur l'année d'étude permet de conclure sur plusieurs éléments : la **valeur des biens du marché**, les **hétérogénéités géographiques** dans les prix des biens (si la donnée est mise à disposition) et l'**évolution annuelle des prix** du marché par comparaison d'année en année.

III Loyer des bureaux (en €/HT/HC/m²/an) dans le sillon mosellan au 1^{er} semestre 2025

	Centre-ville			Périphérie			Loyer moyen
	Minimum	Maximum	Moyen	Minimum	Maximum	Moyen	
Neuf	-	-	-	130	212	168	170
Seconde main	86	176	126	100	242	135	130

III Prix de vente des bureaux (en €/HT/HD/m²) dans le sillon mosellan au 1^{er} semestre 2025

	Centre-ville			Périphérie			Prix moyen
	Minimum	Maximum	Moyen	Minimum	Maximum	Moyen	
Neuf	-	-	-	2 200	2 960	2 519	2 520
Seconde main	809	3 052	1 428	1 640	3 600	2 327	2 010

Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire de la Moselle, AGURAM

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°02 : La création de surface de bureaux et de locaux d'activités

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Elle permet d'avoir un aperçu des dynamiques de construction de bureaux et de locaux d'activités neufs et l'évolution de ces dynamiques par année. Il est préconisé de considérer le volume créé à compter du moment où les travaux d'un programme ont commencé. La famille d'indicateurs permet également d'identifier les secteurs préférentiels au sein desquels sont créées des surfaces supplémentaires.

Source de la donnée :

Export de la BD Sitadel2 en open data. Cette base de données regroupe les autorisations d'urbanisme à l'échelle nationale. Elle permet de localiser les permis de construire.

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

L'approche géographique et l'étude des dynamiques de construction donnent des indications précises sur l'état du marché.

Limites de la donnée source :

La BD Sitadel comprend quelques biais (délais de mise à jour, précision géographique) impactant faiblement un OIE.

Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 02. A. : Surface totale en m² construite ou réhabilitée sur l'année étudiée (Bureaux et LA).

L'étude de cet indicateur permet d'avoir une **idée fiable sur le nombre de m²** de bureaux et de locaux d'activités dont la construction a commencé. Cet indicateur, grâce à la base de données source, peut identifier les types de biens mis en construction et permettre certains traitements (ventilation par taille de projet par exemple).

Les surfaces créées peuvent être distinguées en deux catégories :

- Les surfaces créées en « compte-propre ». Il s'agit ici de surfaces créées par un opérateur pour son propre besoin. Il n'y a généralement pas de transaction du bien créé. Le bien entre dans le marché existant mais pas dans le marché des stocks.
- Les surfaces créées en « compte d'autrui ». Il s'agit dans ce cas de surfaces développées pour le compte d'un tiers (investisseur, utilisateur final, etc.), généralement dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) ou d'un contrat de promotion immobilière.

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°02 : La création de surface de bureaux et de locaux d'activités

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Elle permet d'avoir un aperçu des dynamiques de construction de bureaux et de locaux d'activités neufs et l'évolution de ces dynamiques par année. Il est préconisé de considérer le volume créé à compter du moment où les travaux d'un programme ont commencé. La famille d'indicateurs permet également d'identifier les secteurs préférentiels au sein desquels sont créées des surfaces supplémentaires.

Source de la donnée :

Export de la BD Sitadel2 en open data. Cette base de données regroupe les autorisations d'urbanisme à l'échelle nationale. Elle permet de localiser les permis de construire.

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

L'approche géographique et l'étude des dynamiques de construction donnent des indications précises sur l'état du marché.

Limites de la donnée source :

La BD Sitadel comprend quelques biais (délais de mise à jour, précision géographique) impactant faiblement un OIE.

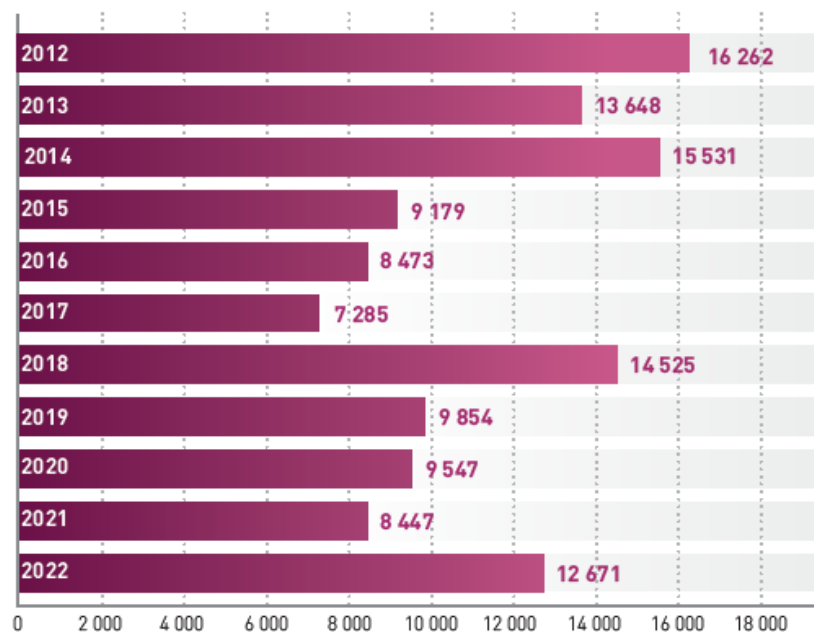
Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 02. B. : Evolution annuelle de la surface totale de Bureaux et de LA.

Le **suivi des évolutions annuelles** d'un indicateur permet toujours de **prendre du recul** sur les données issues de l'année d'étude. Cela permet de **comparer les volumes aux années précédentes** mais aussi de **préciser les pics** observés (livraisons d'un programme important, temps d'absorption par le marché de l'offre récemment créée, importance des stocks...). Comparer les surfaces créées en rapport avec le niveau des stocks peut également porter un intérêt.

Surfaces de bureaux neufs commencés dans le pays de Lorient (en comptes propres et comptes d'autrui)



Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire du Pays de Lorient, AUDELOR

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°03 : Le niveau des stocks disponibles

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

L'étude du niveau des stocks disponibles donne un aperçu de l'offre potentiellement mobilisable à court terme. Le suivi de cet indicateur permet de planifier la gestion des stocks disponibles afin de ne pas risquer de rupture d'offre. La connaissance des stocks permet de diriger avec pertinence les entreprises exprimant une demande de biens.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche. L'approche géographique serait un plus.

Limites de la donnée source :

La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

Périodicité d'actualisation :

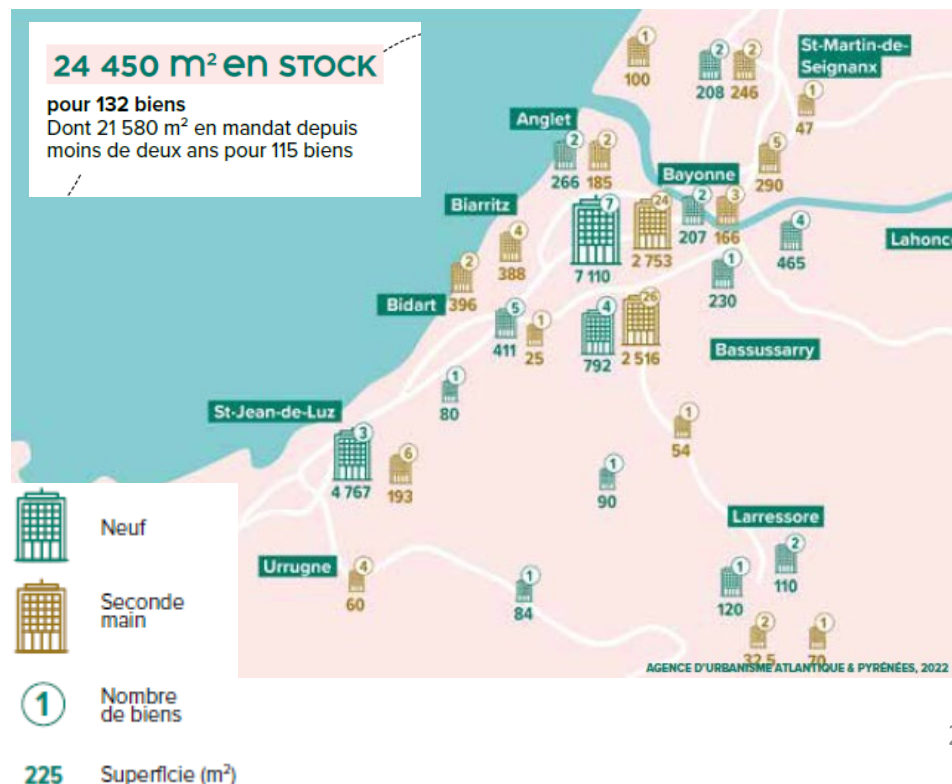
Suivi annuel.

Indicateur 03. A. Volume disponible à la vente et/ou à la location.

Cet indicateur traite du **nombre de bureaux et de locaux d'activités disponibles immédiatement** (en unité de bureaux et LA) et la **surface totale** de ces deux types de biens (en m²). Une distinction est faite sur les biens en vente et ceux libres à la location.

L'étude de cet indicateur permet de **quantifier les niveaux des stocks** et ainsi disposer d'un regard clair sur l'offre existante. Une étude géographique des stocks apporte une information supplémentaire intéressante.

Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire du Pays Basque, AUDAP 2021



2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°03 : Le niveau des stocks disponibles

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

L'étude du niveau des stocks disponibles donne un aperçu de l'offre potentiellement mobilisable à court terme. Le suivi de cet indicateur permet de planifier la gestion des stocks disponibles afin de ne pas risquer de rupture d'offre. La connaissance des stocks permet de diriger avec pertinence les entreprises exprimant une demande de biens.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche. L'approche géographique serait un plus.

Limites de la donnée source :

La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

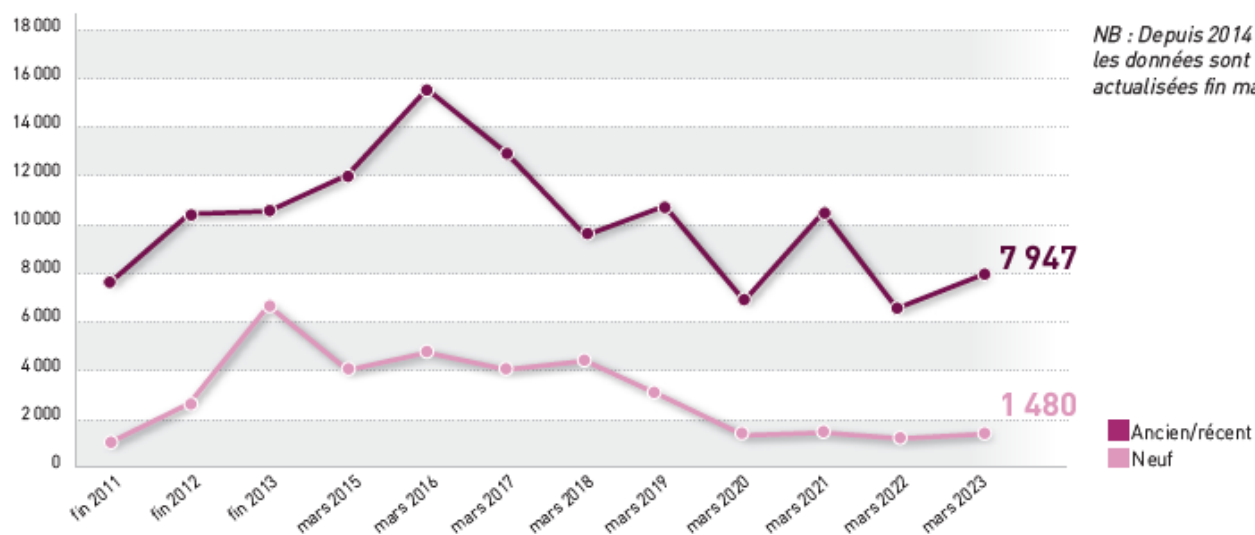
Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 03. B. Evolution annuelle des volumes disponibles.

L'étude de l'évolution annuelle des volumes de biens disponibles permet de suivre les évolutions du marché. Cet indicateur permet de suivre l'absorption des nouvelles surfaces créées et d'équilibrer le volume de biens à produire. Pour cette raison, y inclure une distinction entre les biens neufs disponibles et les biens en seconde-main du parc ancien semble nécessaire.

Nombre de m² disponibles en bureaux dans le pays de Lorient depuis 2011



2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°03 : Le niveau des stocks disponibles

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

L'étude du niveau des stocks disponibles donne un aperçu de l'offre potentiellement mobilisable à court terme. Le suivi de cet indicateur permet de planifier la gestion des stocks disponibles afin de ne pas risquer de rupture d'offre. La connaissance des stocks permet de diriger avec pertinence les entreprises exprimant une demande de biens.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Très pertinent et qualitatif si les partenaires immobiliers s'inscrivent dans la démarche. L'approche géographique serait un plus.

Limites de la donnée source :

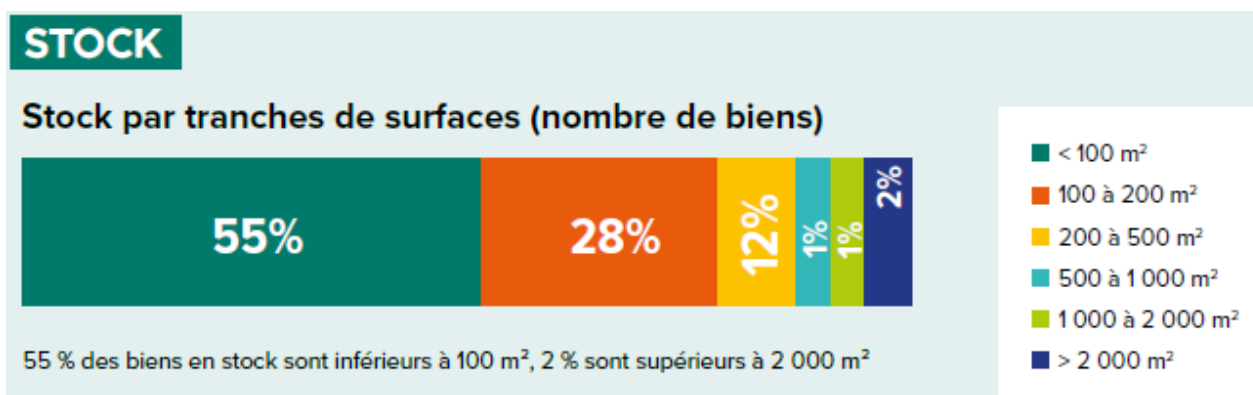
La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 03. C. Distinction par taille des biens disponibles en stock.

Dans une optique d'affinement de la connaissance de l'offre, la distinction par classe de taille des biens disponibles en stocks permet d'identifier les types de biens privilégiés par les preneurs, de connaître précisément le parc disponible. Cet indicateur suivi annuellement permet une comparaison juste des dynamiques du marché.



Exemple d'utilisation de l'indicateur sur le territoire du Pays Basque, AUDAP

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°04 : L'équilibre du marché

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Cette famille d'indicateurs résulte du rapport établi entre le volume de m² ayant fait l'objet d'une transaction sur une année et le volume de m² disponible sur la même année. Il permet d'avoir un aperçu de l'équilibre, ou non, du marché local. Un taux supérieur à 2 indiquera une sur-offre ; il y a trop de biens sur le marché. Un taux inférieur à 1 indiquera une sous-offre et donc un manque de biens sur le marché. Enfin un taux compris entre 1 et 2 correspondra à une situation d'équilibre du marché. La distinction entre le parc neuf et le parc ancien est à privilégier pour le suivi de ces indicateurs.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Cette famille d'indicateurs permet d'avoir un aperçu de l'état du marché et ainsi conclure sur les orientations à mettre en œuvre pour maintenir un équilibre du marché.

Limites de la donnée source :

La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

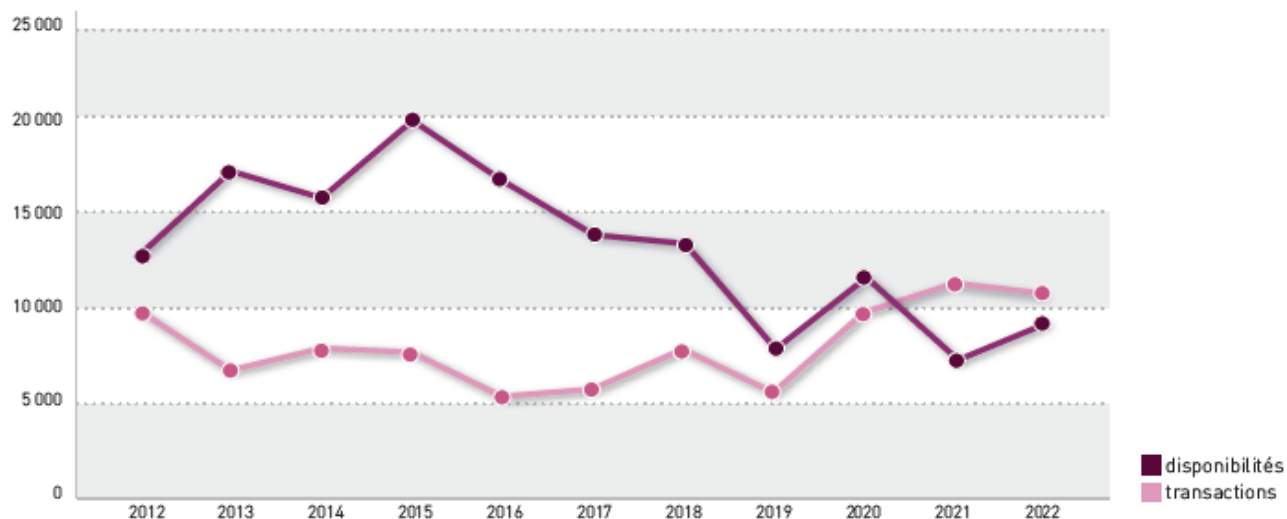
Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

Indicateur 03. A. Comparaison entre la surface en stock et la surface commercialisée par année.

La comparaison de ces deux indicateurs montre l'état de l'offre et de la demande en temps réel, mais aussi son évolution au fil des années. Sur l'exemple lorientais ci-dessous, le stock disponible est en chute régulière alors que le volume de transactions augmente. Une tension sur le marché se fait alors ressentir sur le secteur.

Marché des bureaux sur le pays de Lorient : disponibilités et transactions depuis 2012



Source : agences immobilières et propriétaires-gestionnaires immobiliers | Traitement : AudéLor

2. PROPOSITION D'INDICATEURS

Famille d'indicateurs n°04 : L'équilibre du marché

Pourquoi cette famille d'indicateurs ?

Cette famille d'indicateurs résulte du rapport établi entre le volume de m² ayant fait l'objet d'une transaction sur une année et le volume de m² disponible sur la même année. Il permet d'avoir un aperçu de l'équilibre, ou non, du marché local. Cette famille d'indicateurs donne une information claire dont les conclusions doivent permettre d'adapter la planification des créations de surfaces.

Source de la donnée :

Données mise à disposition par les différents acteurs de l'immobilier d'entreprise (par ex. agents immobiliers, promoteurs, aménageurs, ...)

Pertinence et qualité de la famille d'indicateurs :

Cette famille d'indicateurs permet d'avoir un aperçu de l'état du marché et ainsi conclure sur les orientations à mettre en œuvre pour maintenir un équilibre du marché.

Limites de la donnée source :

La donnée source n'est pas exhaustive. Elle nécessite que les partenaires se mobilisent pour la collecte. Le travail de traitement est conséquent (collecte, localisation des biens, dédoublonnage...)

Périodicité d'actualisation :

Suivi annuel.

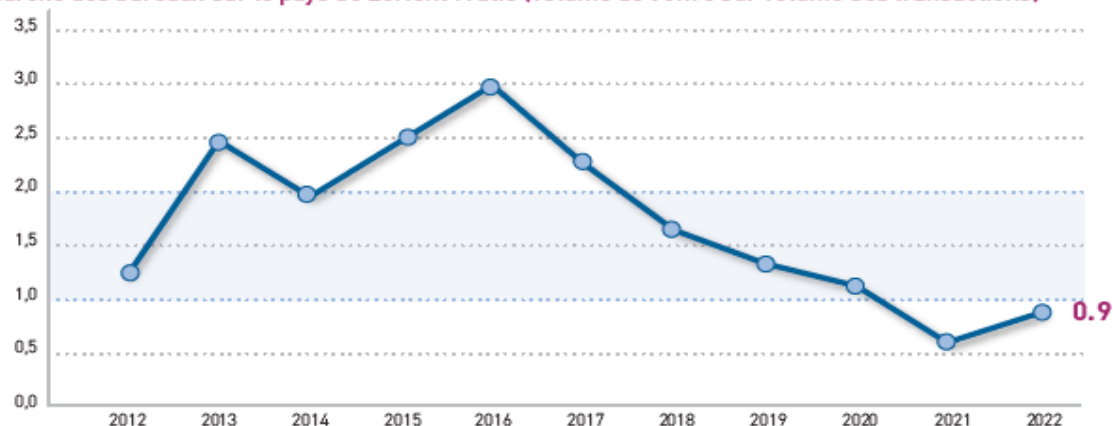
Indicateur 03. B. Rapport entre la surface en stock et la surface commercialisée par année.

Effectuer le **rapport entre les indicateurs** que sont la surface en stock et la surface commercialisée permet d'obtenir un indice. Cet indice peut être le **révélateur de la tension du marché**.

Un indice **inférieur à 1** indique une **tension sur le marché** lié à un manque d'offres disponibles en rapport à la demande en cours. Un taux compris entre **1 et 2** indiquera que la **rotation du marché s'effectue convenablement** et un équilibre global du marché (sans entrer dans le détail du type de biens). Enfin un taux **supérieur à 2** révèle une **sur-offre**. La demande est bien moindre au stock.

Cela doit interroger à la création de nouvelles surfaces. L'étude de l'évolution annuelle de ce taux apparaît pertinente.

Marché des bureaux sur le pays de Lorient : ratio (volume de l'offre sur volume des transactions)



Source : agences immobilières et propriétaires-gestionnaires immobiliers | Traitement : AudéLor

3. MISE EN ŒUVRE LOCALE

- Les acteurs
- La gouvernance
- Et maintenant ?

3. MISE EN ŒUVRE

Les acteurs à impliquer

Les échanges avec les acteurs de territoires engagés dans une démarche de réalisation d'Observatoire de l'immobilier d'entreprise débouchent tous sur un point primordial : La construction d'un dialogue de confiance entre les acteurs.

Ces acteurs sont de natures différentes mais doivent impérativement travailler en synergie pour permettre au territoire de bénéficier des retombées de l'outil.

1. Les professionnels de l'immobilier d'entreprise – spécialistes des transactions immobilières :

L'offre privée représente une part essentielle du marché de l'immobilier d'entreprise. Elle est représentée par des groupes nationaux spécialisés dans ce type de biens. En complément, quelques immobiliers locaux ainsi que les offres de particuliers et du secteur public complète l'offre.

L'offre proposée par les professionnels de l'immobilier d'entreprise, si elle n'est pas exhaustive, peut toutefois être considérée comme représentative du marché local par le volume qu'elle représente.

Ces acteurs sont considérés comme ayant la meilleure connaissance du marché d'un territoire.

Ils disposent également de leurs données propres sur les transactions immobilières. Ces données sont primordiales pour un OIE pertinent et efficace. Les associer à la démarche est une condition sine qua non à la réalisation et l'actualisation d'un OIE.

2. Les aménageurs et promoteurs – indispensables créateurs de surfaces professionnelles :

S'ils ne représentent qu'un nombre restreint de structures, les promoteurs et aménageurs portent un rôle important dans la dynamique du marché d'immobilier d'entreprise.

3. Les acteurs locaux du monde économique – une connaissance du contexte économique local :

Quelques acteurs locaux sont susceptibles d'apporter leur expertise à la réalisation et la mise à jour d'un observatoire de l'immobilier d'entreprise. Les agences de développement et chambres consulaires apparaissent comme des acteurs d'intérêt.

4. Les collectivités territoriales – Une connaissance locale précise et une offre complémentaire :

Les collectivités disposent régulièrement d'une petite offre complémentaire au marché public. Les services de développement économique peuvent également abonder à la démarche par leurs connaissances des acteurs et du marché.

Afin de collecter les données indispensables à l'OIE, il semble cohérent de limiter les acteurs pourvoyeurs de données (hors collectivités) à une dizaine. Ceux-ci doivent être les principaux afin de traiter l'offre la plus complète. Impliquer davantage d'acteurs risque de faire perdre en efficacité la réalisation et la mise à jour annuelle de l'OIE.

Il est indispensable que les acteurs disposant de données sur le marché soient prêts à la partager afin de l'intégrer au traitement. Sans ces données, la réalisation de l'OIE n'a pas de sens. La création d'échanges de confiance avec ces acteurs est ainsi primordiale.

3. MISE EN ŒUVRE

Proposition d'acteurs à impliquer

Acteur	Rôle	Intérêt
Agence immobilière d'entreprise nationale (CBRE, Arthur Loyd...)	Pourvoyeur de données – Bénéficiaire de l'OIE	Indispensable
Agence immobilière locale d'importance	Pourvoyeur de données – Bénéficiaire de l'OIE	Nécessaire
Foncières, aménageurs et autres promoteurs majeurs du territoire	Pourvoyeur de données – Bénéficiaire de l'OIE	Souhaité
Collectivités locales	Pourvoyeur de données – Initiateur de politiques locales	Souhaité
ADIRA, Chambre de Commerce et d'Industrie...	Expertise	Souhaité
Autres ...		

3. MISE EN ŒUVRE

Modalités de gouvernance

D'après les retours d'expérience et les échanges avec des territoires ayant mise en place la démarche, il apparaît comme le plus intéressant de mettre en place dans un premier temps une gouvernance « souple ».

Celle-ci pourrait intégrer les acteurs hors agences immobilières et broqueurs au sein d'**une instance de pilotage principal**. Cette instance aurait pour objet de donner les directions souhaitées à la démarche OIE, de prendre connaissance des résultats et de réfléchir à leur restitution.

Une **seconde instance de restitution** pourrait regrouper en plus des acteurs précédents l'ensemble des contributeurs à l'OIE. Elle s'articulerait autour d'un évènement annuel visant à présenter les données recueillis et les traitements qui en ont été fait.

Type de publication / Format de rendus

3 formats de rendus sont possibles : Ceux-ci peuvent être réalisés individuellement ou se cumuler les uns aux autres en fonction de la cible de communication.

- Une publication synthétique format « flyer » sur une à deux pages reprenant les chiffres clés de l'année N-1.
- Un rapport de 20 à 25 pages détaillant l'analyse des données de l'année N-1, le suivi des indicateurs, le détail par localisation géographique.
- La mise à jour *en temps réel* d'une cartographie interactive en ligne, reprenant les offres écoulées et disponibles à l'instant T.



3. MISE EN ŒUVRE – COMPARAISON DES FORMATS DE RENDU

Le flyer

Une publication au format flyer a pour but de présenter de manière extrêmement rapide l'état du marché local.

Il informe sur les grandes dynamiques en cours en se concentrant sur un nombre restreint d'indicateur (état des stocks, volume de transactions). Ce format court ne permet pas d'entrer dans le détail, notamment géographique.

Par son format il est particulièrement adapté à un public large mais apporte peu d'information au public averti.



- ✓ Mise en œuvre légère et plus rapide
- ✓ Lecture synthétique et accessible
- ✓ Coût humain et financier restreint – Estimation 0,05 ETP



- ✓ Peu de détails
- ✓ Peu adapté pour la prise de décision, davantage un document d'information

Le rapport

Plus complet, le format rapport permet une plus grande latitude dans les données traitées.

Il permet de traiter les indicateurs pertinents et de comparer les dynamiques de l'année d'étude avec les années précédentes.

Par sa structuration, il permet une information complète aux bénéfices des experts concernés.

- ✓ Production structurée et complète
- ✓ Un équilibre entre coût de mise en œuvre et bénéfices
- ✓ Coût humain et financier intermédiaire – Estimation à 0,15 ETP

- ✓ Lecture plus technique, adaptée à un public averti
- ✓ Une production ponctuelle, avec une caducité potentielle rapide
- ✓ Moins interactif que l'option outil en ligne

L'outil interactif en ligne

La création et le suivi d'un outil interactif en ligne est un format plus complet et détaillé.

Il présente comme caractéristiques principales d'être dynamique et précis. Sa mise en place permet un suivi en temps réel. Il présente l'avantage d'offrir un panel d'information au choix selon son paramétrage.

- ✓ Un suivi dynamique, presque en temps réel
- ✓ Une donnée extrêmement précise
- ✓ Possibilité de faire des requêtes précises et localisées
- ✓ Un dialogue permanent avec les professionnels, potentiellement chronophage
- ✓ Coût humain et financier important pour la création – 50 000 à 90 000 € de création de l'outil et de saisine des données initiales
- ✓ Coût humain et financier important en suivi – Estimation à 0,5 ETP

3. MISE EN ŒUVRE

Et maintenant ?

1

Définir et
valider les rôles
de chaque
acteur

2

Définir le
format de
publication
retenu et
valider les
modalités de
gouvernance

3

Définir les
indicateurs
retenus et leur
échelle d'étude

4

Collecter les
données de
l'année N-1

5

Traiter les
données et
rédiger
l'observatoire

REMERCIEMENTS

Le présent document de préfiguration à un observatoire de l'immobilier d'entreprise a pu voir le jour grâce à l'aide précieuse de plusieurs intervenants. Ceux-ci ont notamment permis d'alimenter les différents retours d'expérience présenté en première partie.

L'Afut Sud-Alsace remercie ainsi particulièrement Sophie CAPITAIN de l'AURH, Fabienne VIGNERON de l'AGURAM, Xavier DESRAY de l'AURA et Camille DESCHERES de l'OBAN.

Leurs témoignages ont pu apporter une vision claire des pratiques de réalisation d'un OIE, avec, pour chacun des spécificités permettant au Sud-Alsace d'avoir un aperçu diversifié du champ des possibles.



CONTACT

Afut Sud-Alsace

33 avenue de Colmar
68200 MULHOUSE

www.afut-sudalsace.org

Direction de la publication

Viviane BEGOC

Conception et rédaction

Simon BUCHMANN – Chef de projet de la mission.
03 69 77 60 86 / simon.buchmann@afut-sudalsace.org

Cartographies : Anne LICHTLE.

Toute reproduction autorisée avec mention précise de la source
et référence exacte.

Crédits photos Afut Sud Alsace sauf mention contraire