



Le marché de l'immobilier d'activités à direx d'experts



SOMMAIRE

ETAT DES LIEUX DE L'IMMOBILIER D'ACTIVITES EN FRANCE	P. 04
LES EVOLUTIONS RECENTES	P. 04
LES PERSPECTIVES	P. 05
L'IMMOBILIER D'ACTIVITES DANS LA REGION MULHOUSIENNE	P. 06
ETAT DES LIEUX 2011, PERSPECTIVES 2012	P. 06
Les tendances du marché	P. 06
Données quantitatives sur le marché	P. 07
Une harmonisation des données est-elle possible ?	P. 07
LE RESSENTI DES ACTEURS DU MARCHE	P. 08
Le marché est dominé par la demande	P.08
Explication de la sur-offre	P. 08
Caractérisation de la (faible) demande	P. 09
L'organisation du territoire économique de la région mulhousienne	P. 10
Une organisation à dépasser	P. 10
Les trois qualités clefs d'un espace économique	P. 10
Le paradoxe de la région mulhousienne	P. 10
Dessine-moi un territoire économique	P. 11
Le pôle des Collines	P. 11
Le pôle Illzach/Sausheim	P. 11
Le pôle Kaligone/430	P. 11
La Bande Rhénane	P. 11
Un axe Lutterbach/Cernay ?	P. 11
QUELQUES PISTES DE REFLEXION POUR L'AVENIR	P.12
AMELIORER NOTRE CONNAISSANCE	P. 12
ORGANISER L'OFFRE	P. 12
FAIRE LE DEUIL DE CERTAINS TERRITOIRES ECONOMIQUES	P. 13
AGIR SUR LA DEMANDE	P.13
LES POINTS A APPROFONDIR	P.14
ANNEXES	P. 16

RESUME DE L'ETUDE

Objectifs et méthode

Cette étude a pour finalité de dresser un premier état des lieux de l'immobilier d'activités dans la région mulhousienne, qui puisse être partagé par l'ensemble des opérateurs locaux.

Il s'agit en second lieu de dégager les lignes de forces et de faiblesse du marché pour proposer des pistes de réflexion pour l'avenir.

La méthodologie a consisté à rencontrer les principaux opérateurs locaux, privés comme publics (SERM, CCI, Alsabail) lors d'entretiens en tête à tête et dans la mesure du possible, d'en proposer une synthèse.

Trois thèmes structuraient ces entretiens : les lieux où la demande se focalise, (vs les lieux qui se vendent le moins), les demandes ou attentes des entreprises vis-à-vis de l'immobilier d'activités et enfin l'état général du marché et la perception qu'en ont les acteurs.

Le champ de l'étude est celui des bureaux, locaux d'activités et entrepôts. Les locaux commerciaux et le commerce de centre ville ne sont pas concernés.

LES EVOLUTIONS RECENTES

En France

Le marché de l'immobilier d'activités s'est effondré en 2009. Seul l'immobilier commercial s'est maintenu. Les investissements ont repris en 2010, reprise qui s'est confirmée en 2011, mais avec beaucoup d'incertitudes sur l'avenir, alimentées par les évolutions de la crise et ses répercussions notamment sur le commerce, les problèmes de financement...

Par ailleurs, les analystes notent que les entreprises rationalisent leurs process et cherchent à baisser les coûts d'occupation. De même, les investisseurs privilégient les sites sûres, de qualité et à haut rendement. Enfin on assiste à la libération de nombreux locaux qui ne correspondent plus aux normes et aux nouvelles attentes des entreprises. Ce qui pose bien sûr la question du devenir des locaux libérés.

Etat du marché dans la région mulhousienne

Les mêmes tendances se manifestent localement, avec une demande faible, orientée vers des surfaces plus petites et de nombreuses libérations de locaux. Pour quantifier le stock et les disponibilités, deux sources locales sont disponibles : l'agence Desaulles (BCRE) et

BNP Real Estate. Elles ne permettent que d'indiquer des fourchettes.

Concernant les locaux d'activités

L'offre disponible croît depuis 2008. 80 000 m² auraient été libérés en 2011, ce qui porterait les disponibilités à plus de 200 000 m² (données Desaulles). La BNP, qui regroupe activité et entrepôts, n'aboutit de son côté qu'à une disponibilité de 145 000 m². Mais les tendances constatées par les deux opérateurs vont dans le même sens :

- gonflement du stock disponible et du taux de vacance malgré un marché assez dynamique en 2011 ;
- absence d'offres de qualité, avec des loyers orientés à la baisse ;
- demande qui se porte sur de petites surfaces (la moyenne calculée par BNP est de 930 m²) ;
- des tendances qui vont se poursuivre en 2012, alimentées par des libérations et la livraison de m² nouveaux.

Concernant les bureaux

L'offre disponible s'établit entre 56 000 et 66 000 m². La croissance des disponibilités est :

- liée à la livraison de mètres carrés aux Collines, à DMC et aussi au Nouveau Bassin ; cette offre est assez concentrée dans la ville centre ;
- due à des libérations (plus de 50 000 m² attendues ;
- générée par des restructurations d'entreprises et de plus petites surfaces demandées (70% font moins de 250 m² ou 40% font moins de 150 m²).

PERCEPTIONS DU MARCHE PAR LES OPERATEURS

Deux grands points méritent d'être relevés. Le premier a trait à la situation sur-offreuse ; le second, à l'organisation du territoire économique.

La situation de sur-offre

Le problème de déséquilibre du marché concerne avant tout les bureaux. Selon les opérateurs privés, les logiques financières favorisent la construction neuve. S'y ajoute le désir des entreprises qui veulent disposer d'immeubles aux normes et qui servent leur image. De plus, les logiques institutionnelles, avec des dispositifs de type ZFU, concourent la création trop abondante de locaux.

Les espaces bénéficiant de ces dispositifs aspirent les établissements au détriment d'autres sites.

Les opérateurs privés posent ouvertement la question de l'opportunité qu'il y a à continuer cette politique. Ils préféreraient "qu'on calme le jeu". Le risque étant à défaut de continuer le mouvement de vases communicants d'un site à l'autre qui laisse derrière lui des bâtiments difficiles à recycler.

Néanmoins, en contrepoint, certains notent le renouvellement de l'image de la ville via, par exemple, la ZAC gare, l'émergence d'une zone tertiaire identifiée et d'une plus grande qualité aux Collines.

L'organisation du territoire économique

En matière d'immobilier d'activités, le couple produit/lieu d'implantation doit toujours être considéré. Ce qui explique d'ailleurs que les fourchettes de prix, à la location comme à la vente, soient si larges.

Une diffusion large, voire une profusion d'immobilier d'activités caractérise le territoire qui devient illisible. Conséquence paradoxale, les promoteurs centrent encore plus leur attention sur les lieux les plus accessibles : les deux échangeurs autoroutiers.

Se dessinent ainsi quatre territoires économiques ayant une vocation forte :

- le pôle Kaligone/Pôle 430 bien repéré pour sa vocation commerciale qui le rend peu attractif pour d'autres activités ;
- La Bande Rhénane, dont la vocation logistique est affirmée de longue date ;
- Les Collines/Mer Rouge pour leur vocation tertiaire et innovation autour du Technopole ;
- L'axe Sausheim/Illzach, à proximité immédiate de l'échangeur, pour le développement d'activités industrielles quoique le commerce n'en soit pas absent, mais sans structuration forte.

Ces quatre territoires structurent l'espace économique mulhousien qui doit faire l'objet d'une restructuration assez profonde. Le traitement des friches et au-delà l'avenir de certaines petites zones constituent des questions posées. Le renouvellement urbain n'est pas exclu pour certaines.

ETAT DES LIEUX DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE EN FRANCE

LES EVOLUTIONS RECENTES

En 2009, le marché de l'immobilier d'entreprise s'est effondré

La baisse est de 40% par rapport à 2008 et même de 73% par rapport au plus haut de l'activité, en 2007. Les investissements s'élevaient à 7,8 milliards d'euros, alors que la moyenne annuelle sur les 10 dernières années est de 14,4 milliards d'euros. **Le marché actuel est donc retombé aux volumes des années 1999/2000.**

Cette forte baisse a essentiellement concerné les bureaux et les bâtiments industriels, alors que le commerce a réussi à progresser. La part des bureaux représente tout de même encore 67% des 389 transactions constatées en France, pour 25% de commerces (1,9 milliard) et 8% pour l'industriel (0,6 milliard).

Le marché des grands entrepôts a quant à lui chuté de 38%, sous le coup de la réduction des stocks des entreprises et d'une tendance à la renégociation des baux plutôt qu'à la mobilité. Compte tenu de la faible demande, les analystes constatent "un coup d'arrêt brutal au lancement des projets en blanc (ce qui a) contribué à gonfler le volume des projets en gris".

Enfin, quoiqu'en baisse, la part des transactions réalisées en Ile de France reste élevée à 69%. **Seuls 2,4 milliards d'euros ont été investis en régions, soit 1/3.** (niveau de 2001). Ces investissements concernent essentiellement le marché des commerces et "seuls les pôles tertiaires régionaux reconnus sont privilégiés".

En ce qui concerne les grands entrepôts, 4 marchés principaux existent et se renforcent : Paris, Lille, Lyon, Marseille, qui représentent 80% du marché.

Autre constat, il y a peu d'investissements très importants, les transactions de 10 à 50 millions d'euros dominant largement.

La situation s'est tout de même redressée au cours de l'année 2009, au fur et à mesure que le marché a retrouvé un peu de visibilité. Les obstacles à une reprise du marché étaient alors les restrictions à l'accès au crédit et un avenir économique toujours largement incertain.

En 2010, le marché a rebondi

Les investissements ont augmenté de 41% par rapport à 2009, pour atteindre 11 milliards d'euros investis. Mais la reprise, qui s'est surtout exprimée au second semestre, semble fragile. Le dynamisme est surtout porté par le marché locatif.

Par ailleurs, **une dichotomie se dessine avec, d'un côté, une demande de bureaux neufs et restructurés** dans Paris intra-muros, les principales artères commerçantes des centres villes, des plateformes logistiques neuves dans la dorsale nord/sud **et, de l'autre, "une désaffection des utilisateurs et des investisseurs pour des biens inadaptés à leurs objectifs de rationalisation et de valorisation"**. La demande s'oriente donc vers des biens sécurisés, bien situés et répondant aux dernières normes environnementales.

Les bureaux sont toujours les actifs les plus demandés par les investisseurs. Ils représentent, avec 6,7 milliards d'euros, 61% des volumes investis.

Les investissements dans le commerce ont le plus progressé entre 2009 et 2010. Les investissements se montent à 3,6 milliards avec d'importantes transactions dans les centres commerciaux.

Si certains grands groupes ont rétabli leurs résultats, ils n'étendent plus leur réseau comme par le passé. Les enseignes recherchent surtout les emplacements n°1 soit : les centres commerciaux et parcs ayant fait leurs preuves, les projets bénéficiant de vastes zones de chalandise et les artères "prime" des principales métropoles régionales. Les opportunités se réduisent donc.

La stratégie est également orientée vers la réduction des coûts immobiliers et l'amélioration de l'existant.

Le marché a cependant été soutenu par de nouveaux entrants sur le marché français ou l'extension du réseau des certains acteurs entrés il y a peu (New Yorker, Apple, Fossil...)

L'industrie constitue toujours la plus petite part du marché : 6% des investissements français.

En ce qui concerne les grands entrepôts (+5 000 m²), la croissance est de 10% par

rapport à 2009, mais la demande reste largement inférieure au niveau de 2008 et très concentrée sur l'Ile de France. Par ailleurs, le volume d'offre disponible est très élevé (4,1 millions de m²) et sera d'autant plus long à se résorber que des bâtiments se libèrent. **On a donc un marché : bâtiments neufs, de seconde main répondant aux normes pour lequel existe une demande et bâtiments obsolètes.**

Comme en 2009, l'Ile de France représente 70% des montants engagés.

En 2011, la croissance des investissements en immobilier d'entreprise s'est confirmée.

Avec 16,1 milliards d'euros investis, le niveau dépasse la moyenne annuelle des dix dernières années.

Trois facteurs expliquent ce rebond des investissements alors que la croissance économique ralentit :

- des changements de règles fiscales qui ont incité à la cession d'actifs (dispositif SIIC) ;
- le dynamisme du marché locatif ;
- le statut de valeur refuge de la pierre en période de forte volatilité des marchés boursiers. "Plus rémunératrice que les obligations d'Etat et moins volatile que le marché des actions, la pierre papier non cotée fait son retour".

2011 marque aussi le retour en grâce du marché des bureaux où quelques très grosses opérations ont boosté les sommes investies dans les bureaux. Avec 12 milliards investis, les bureaux constituent 74% du total investi, contre 21% "seulement" pour le commerce (3,3 milliards).

Le marché de l'immobilier de commerce s'est montré dynamique, soutenu, comme en 2010 par plusieurs facteurs :

- le dynamisme des groupes de luxe ;
- l'expansion d'enseignes internationales ;
- des nouveaux entrants qui ont bénéficié aux grands centres commerciaux du pays.

En contrepoint, **une grande prudence des enseignes qui cherchent à maî-**

triser leurs coûts d'occupation et recherchent toujours les meilleurs emplacements. Ce qui peut les conduire à rationaliser leur réseau de boutiques. Cela renforce l'attractivité des sites n°1 qui limitent les risques.

Autre tendance, la multiplication des petites et moyennes opérations en centres commerciaux. "Plus qu'au développement de centres régionaux, le rythme soutenu de la production de mètres carrés tient en effet davantage à la multiplication des petites et moyennes opérations. Modestes en taille, celles-ci traduisent la **volonté de renforcer l'attractivité des centres urbains des villes moyennes**".

Le marché de l'immobilier industriel a également crû en 2011 de 17%, mais ne représente que 820 millions d'euros environ et reste très largement inférieur à la moyenne annuelle des 10 dernières années.

Le marché des grands entrepôts a renoué avec la croissance également avec 2 230 000 m² placés en 2011. Ce marché bénéficie des efforts des grands opérateurs pour diminuer leurs coûts immobiliers et rationaliser leur chaîne d'approvisionnement. **La préférence va donc vers des bâtiments neufs, bien situés, c'est-à-dire au plus proche des grands axes de communication** pour diminuer les coûts de transport. La dorsale nord/est se renforce parce que leur localisation répond aux stratégies énoncées. Leur part passe à 77% dans la demande placée en France.

Les investissements en région représentent 24% du total, en hausse de 15% sur l'année, essentiellement grâce aux marchés du bureau et de la logistique.

LES PERSPECTIVES

Pour 2012, les perspectives sont assez incertaines.

La volatilité des marchés boursiers qui in-

cite les grands institutionnels à privilégier l'investissement dans la pierre soutiendra l'activité. D'un autre côté, on s'attend à un ralentissement de l'activité locative et à des difficultés accrues de financement.

Le caractère dual du marché pourrait se renforcer avec une préférence pour les actifs core et une dépréciation des actifs secondaires liée notamment à la mise à niveau nécessaire des biens inadaptés aux dernières normes.

En ce qui concerne les entrepôts, l'incertitude est forte en ce qui concerne les besoins de stockage des entreprises. Mais **le développement du e-commerce soutient la demande pour de nouveaux entrepôts** correspondant à une logistique plus sophistiquée, des schémas de distribution plus complexes mais aux coûts optimisés.

Les choses se compliquent pour l'immobilier commercial puisqu'on s'attend à une très faible croissance en Europe, voire à une entrée en récession. Les mesures d'austérité vont probablement affecter la consommation des ménages, de la même manière que la croissance du chômage.

Les enseignes vont donc devoir s'adapter à de nouveaux comportements d'achat (e-commerce etc), à une baisse de la consommation, à un marché de plus en plus concurrentiel. Pour ce faire, elles vont rationaliser leur réseau de boutiques et magasins et continueront de chercher les emplacements les plus sécurisés. "Les investisseurs continuent de présenter une certaine aversion au risque et privilégient les actifs les plus sécurisés, situés dans les secteurs les plus liquides". Ce qui signifie aussi que le marché des bureaux devrait être soutenu puisqu'il est considéré comme étant le plus liquide.

Il s'en suit une possible pénurie de sites prime mais aussi un possible décalage entre les attentes des offreurs et des demandeurs.

La pénurie d'immobilier de qualité pourrait entraîner un mouvement vers la mise aux normes, la requalification d'une partie de l'immobilier existant. Ce qui est pour l'heure constaté va plutôt dans le sens d'un marché à deux vitesses.

Glossaire de l'immobilier d'activités

En blanc : construction lancée sans location ou vente préalable à utilisateur

En gris : construction lancée après location ou vente en tout ou partie à un utilisateur

Entrepôts de **classe A** : d'une hauteur supérieure à 9,3 mètres, avec une aire de manoeuvre d'une profondeur supérieure à 35 mètres, isolés, chauffés, dont la résistance au sol est de 5 tonnes/m² au moins.

Actifs core : immeubles correspondant à des localisations attractives et garantissant des rendements locatifs élevés et stables.

Loyer prime : moyenne pondérée des 10 transactions les plus élevées en valeur locative au cours des 6 derniers mois et portant sur des surfaces supérieures à 500 m²

Demande placée : ensemble des transactions à la location et vente réalisées par des utilisateurs finaux.

Immeuble ancien : de plus de 10 ans, non rénové, non restructuré.

Immeuble restructuré : opération lourde de restructuration, avec permis de construire et passage en TVA.

Compte propre : projet entrepris et réalisé pour le propre compte d'un société, propriétaire ou non du terrain.

Sources

Les propos ci-dessus constituent une synthèse des documents suivants :

BNP PARIBAS Real estate, Investissement en France, juillet 2011

Cushman & Wakefield, les marchés de l'immobilier d'entreprise en France, bilan 2009 et perspectives 2010

Cushman & Wakefield, les marchés de l'immobilier d'entreprise en France, bilan 2010 et perspectives 2011

Cushman & Wakefield, les marchés de l'immobilier d'entreprise en France, bilan 2011 et perspectives 2012

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE DANS LA REGION MULHOUSIENNE

ETAT DES LIEUX 2011, PERSPECTIVES 2012

Deux sources sont disponibles pour juger de l'état du marché dans la région mulhousienne. D'une part, le "Market View Régions, Mulhouse. Bilan 2011/Perspectives 2012", édité par le réseau CBRE (agence Desaulles) ; d'autre part, "immobilier d'entreprise. Le marché de Mulhouse 2011", diffusé par BNP Paribas Real Estate en janvier 2012.

Ces deux documents dressent les principales caractéristiques du marché et présentent deux ensembles de données quantitatives pour appréhender le marché.

Les tendances du marché

Vues par CBRE (Desaulles)

Le réseau distingue l'immobilier d'activités par types de biens.

Immobilier de bureaux

On a assisté en 2011 à une augmentation de l'offre disponible de 26%. Elle s'établit à 66 500 m² dont 18% neufs ou restructurés. Elle se concentre dans le centre ville (23%) et aux Collines.

Le taux de vacance, qui atteint 9,8%, est en croissance. Cela explique que beaucoup de bailleurs préfèrent revoir le loyer à la baisse, pour éviter la vacance (car les propriétaires doivent payer la taxe foncière même si le bâtiment est vide).

Le marché est donc caractérisé par une sur-offre que traduit un délai théorique d'écoulement de 2,3 ans.

Pour 2012, 12 100 m² d'offre sûre vont alimenter le marché ce qui devrait continuer la tendance.

La demande en 2011 était plus fournie qu'en 2010 mais aussi plus petite. **40% de la demande était inférieure à 150 m².** Le marché est essentiellement tourné vers la location.

Locaux d'activités

Le stock de locaux disponibles a été gonflé par la libération de 81 100 m² de locaux en 2011, avec 207 000 m² disponibles. Parmi ceux-ci, il y a peu d'offres de qualité (7%) d'où un taux de vacance de 12,2%.

La tendance va se poursuivre en 2012 puisque 55 600 m² devraient se libérer et qu'existent 12 600 m² de blanc ou gris. De plus dans un rayon de 50 km autour de Mulhouse une offre existe et des projets se profilent autour de l'aéroport.

Le marché 2011 a été dynamique, sur de la location, dans des bâtiments existants avec une tendance déflationniste.

Les entrepôts

Une baisse de la disponibilité a été constatée en 2011 car il y a eu moins de libérations et aucune construction alors que la demande s'est maintenue.

L'offre se concentre vers la frontière Suisse et à 24% à l'Est de Mulhouse mais elle n'est pas de très grande qualité.

Deux entrepôts devraient se libérer en 2012 (17 000 m²) et 42 000 m² devraient être livrés à Ottmarsheim. Au total, 33 900 m² ont été commercialisés.

Vues par BNP Paribas

Le marché est appréhendé en secteurs géographiques et il est segmenté en deux produits : bureaux d'un côté et locaux d'activité/entrepôts de l'autre.

Immobilier de bureaux

Quatre secteurs sont distingués :

- Centre ville : quartier gare, First Millénum ;
- Mer rouge et Collines : bonne desserte autoroute et zone franche pour la dernière ;
- Secteur Est : Sausheim ZI, ZI Ile Napoléon et Illzach desservi par les échangeurs A35/36 ;
- Secteur Sud Est : vers l'aérodrome : zone Valparc.

Les principales tendances du marché sont les suivantes :

• **On a assisté en 2011 à la croissance de l'offre qui découle de la livraison d'immeubles** : Collines (26% des transactions), DMC et Nouveau Bassin (le centre ville représente 38% des transactions), de la restructuration des entre-

prises avec un repli de l'immobilier qui fait que les demandes sont de plus en plus petites : 72% des demandes sont inférieures à 250 m²

• Dans le même temps est constatée une baisse de la demande d'où logiquement une baisse des loyers malgré l'augmentation des transactions.

Ce qui fait de Mulhouse l'une des villes les moins chères de France de ce point de vue.

La disponibilité a augmenté de 41% entre 2010 et 2011 pour atteindre 55 000 m² dont 18 500 de neufs et 36 500 de seconde main, situés à 21% en centre ville et 79% en périphérie.

Cela sans compter la livraison de la ZAC gare qui devrait intervenir à compter de 2013.

Activités et entrepôts

Le marché est appréhendé en 4 secteurs géographiques :

- secteur Est : Sausheim ZI, ZI Ile Napoléon et Illzach desservi par les échangeurs A35/36 et zone portuaire de la bande rhénane ;
- secteur ouest : échangeur de Dornach ;
- secteur Nord Ouest : grande industrie ;
- secteur Nord, ZI de Richwiller/Kingersheim desservi par la voie rapide Mulhouse/Goebwiller.

L'offre disponible depuis 2008 ne cesse d'augmenter et s'établit à 146 400 m², malgré une progression de la demande, mais qui se porte sur des petites surfaces. **85% des demandes sont inférieures à 2 000 m²** et la moyenne est à 930 m². Plusieurs bâtiments ont été libérés et des bâtiments neufs ont été livrés (Tandem).

Paradoxalement, concernant les entrepôts, le territoire connaît une pénurie de classe A. Or, en la matière, l'offre crée sa demande.

Le marché est majoritairement orienté vers la location : 60% des transactions sont des locations et 40% correspondent à des ventes. Les loyers restent stables.

Données quantitatives disponibles sur l'immobilier d'activités dans la région de Mulhouse

Ce tableau reprend sous forme synthétique les données élaborées par l'agence Desaulles (CBRE) et BNP Paribas. L'offre disponible diffère selon les opérateurs puisque les périmètres et les définitions de la disponibilité (colonnes 1 à 3) ne sont pas les mêmes. De plus l'un distingue locaux d'activités et entrepôts, alors que l'autre les confond. Logiquement (colonnes 4 et 5), l'appréciation des volumes commercialisés diffère. Les prix à la location (colonne 6 à 9) sont exprimés en fourchettes pour le réseau CBRE et en moyenne au m² par BNP Paribas qui opère une distinction entre les lieux où est situé le bien.

	Stock CBRE	Offre disponible CBRE	Offre disponible BNP	Commercialisé CBRE	Commercialisé BNP	Prix Location CBRE	Moyenne prix location BNP	Location centre ville BNP	Location périphérie BNP	Vente CBRE
Bureaux	660000	66800	56100	28500	19600	50/100		110	100	500/1300
<i>Dont neuf</i>		11900		18810		105/200		135	120	1100/2200
Locaux	1700000	207000		85100		15/95	50			150/600
<i>Dont neuf</i>						65/120	68			750/1000
entrepôts	610000	45200		33900		15/45	35			150/450
<i>Dont neuf</i>						45/47	45			440/510
Locaux et entrepôts			146400		104750					

Les données sont en mètres et les prix en € au mètre carré sont hors charges

Données quantitatives sur le marché

Comme le montre le tableau ci-dessus, les données fournies par les deux opérateurs concernant l'offre disponible et les données sur les surfaces commercialisées sont assez divergentes.

Ces différences s'expliquent de plusieurs manières :

- D'une part, les deux fournisseurs de données travaillent sur des périmètres différents.

BNP Paribas élabore ses données uniquement pour le périmètre de l'agglomération mulhousienne, tandis que le réseau CBRE inclut Saint Louis, Ensisheim, Altkirch et Burnhaupt. De ce fait, il est logique que l'offre disponible ou le stock total soit supérieur chez le second.

- D'autre part, il existe des différences "sémantiques", des définitions différentes de ce qu'est un bien disponible.

Pour CBRE, un bien est réputé ne plus être disponible dès lors qu'il est sous compromis de vente alors qu'il ne sera sorti de la disponibilité qu'une fois la vente effective pour BNP Paribas.

- Enfin, ces données comprennent des marges d'erreur. Elles sont établies à partir des transactions constatées par les opérateurs. Toutes les transactions ne pouvant être repérées, des hypothèses sont établies pour compléter les données.

Une harmonisation des données est-elle possible ?

Quoiqu'une extraction des données correspondant au périmètre m2A soit techniquement possible dans la base du CBRE, le problème des définitions différentes des biens rend une harmonisation illusoire. Au mieux les données seraient moins divergentes.

Il est également impossible de sommer les offres sous mandat chez chacun des opérateurs pour disposer de l'offre disponible puisqu'un même bien peut figurer dans le portefeuille de plusieurs opérateurs.

De plus, sur le marché local, des opérateurs extérieurs interviennent qui ne sont pas aisément repérables.

Ou encore, nombreux sont les propriétaires qui ne veulent ou ne peuvent passer par une agence spécialisée.

Enfin, **savoir quelles sont les disponibilités n'informe en rien sur la qualité des mètres carrés disponibles.**

Or, parmi l'ensemble des locaux disponibles, nombreux sont ceux qui ne sont pas récupérables pour de l'activité économique car le coût d'achat et le coût de restructuration/mise aux normes est trop élevé et ne rend pas l'investissement rentable. Les disponibilités seraient ainsi systématiquement sur-évaluées.

La seule solution pour disposer de données homogènes et actualisées en permanence serait de constituer un service ad hoc chargé de suivre en continu l'immobilier d'activité. Il pourrait également avoir pour but de promouvoir (site internet) les principaux parcs d'activités et d'y mettre en oeuvre des principes de gestion qui font cruellement défaut.

Les différents types d'acteurs sur le marché

Promoteur : Assure et finance la construction d'immeubles. Met sur le marché une offre d'espaces construits ou à construire, fait le choix des terrains, recherche des financements, des entreprises qui réaliseront les travaux etc.

Investisseur : apporte des capitaux

Commercialisateur : intermédiaire entre les parties : bailleurs/locataire et propriétaire vendeur/acheteur

Le marché de l'immobilier d'activités est un marché spécialisé, ce qui explique qu'il y ait un faible nombre d'opérateurs au plan local, qui peuvent être à la fois investisseurs, promoteurs et commercialisateurs.

Le marché local est dominé par quelques "grosses enseignes" mais chaque opérateur a sa spécialité, s'est constitué une compétence distinctive ou une niche commerciale.

LE RESSENTI DES ACTEURS DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER D'ACTIVITES

Il ressort des entretiens réalisés auprès des principaux opérateurs privés locaux (la liste figure en annexe) que deux grands ordres de préoccupations traversent leur discours. Le premier a trait au marché, caractérisé par une sur-offre ; le second renvoie à la façon dont le territoire économique de la région mulhousienne s'est organisé.

Le marché est dominé par la demande

Explications de la sur-offre

Les discours sont unanimes : le marché est en sur-offre, "phénoménale" selon certains. Cette situation résulte de logiques convergentes.

- Certains acteurs mettent en avant la logique financière et le fait qu'il y ait des disponibilités pour expliquer un flux d'investissements important dans la construction de locaux (et surtout de bureaux). "Les grands groupes ne considèrent plus leurs actifs immobiliers comme stratégiques et préfèrent les faire financer par d'autres".

"Les investisseurs financiers voient à long terme et ont des raisonnements macro économiques basés sur quelques indicateurs. Ils multiplient les outils comme les SCPI et comme ils drainent beaucoup de capital, ils peuvent investir à long terme et se dire "un jour ça se remplira", d'autant que c'est du neuf, aux normes".

Ces locaux, neufs, aux normes, sont attractifs. D'une part, parce que les entreprises accordent une attention croissante aux normes (notamment thermiques pour réduire leur consommation énergétique). D'autre part, parce que certaines entreprises travaillent leur image. Elles veulent du bâtiment de qualité, qui est vu comme un patrimoine. Peut s'y ajouter une demande de convivialité avec des balcons et terrasses... Enfin, l'attractivité du neuf est renforcée par les coûts liés à la restructuration des bâtiments anciens, qui peuvent s'avérer rédhibitoires.

Il y a ainsi une grande quantité de bâtiments qui sont compris dans les disponibilités totales mais qui, dans les faits, ne retrouveront jamais d'usage économique. A noter que très souvent, ces locaux sans qualité sont en vente à des prix élevés, ce qui ne facilite pas les choses.

Apparemment, les propriétaires pensent dominer le marché, ce qui n'est pas le cas. En la matière, soit il y a un demandeur (acheteur) pour un bien donné, soit il n'y en a pas. Actuellement, cette situation est la plus courante.

Le côté positif de ces logiques est un renouvellement du bâti à usage d'activités, mais les bâtiments plus anciens doivent faire l'objet d'un traitement spécifique.

- Quasiment tous les opérateurs rencontrés mettent en avant une situation



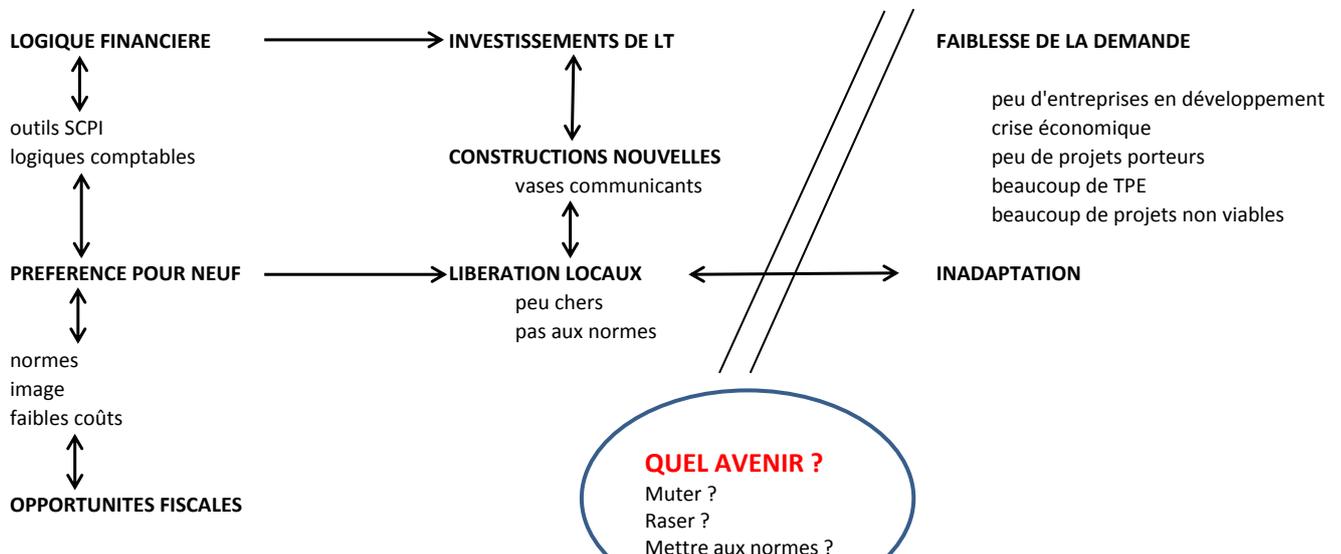
Cette photo (friche Elco à Riedisheim) illustre le cas des friches industrielles qui n'ont pas de chances de revenir à de l'activité économique. Au prix de vente trop élevé, s'ajoute des coûts (éventuels mais probables de désamiantage, de dépollution) qui font que le coût total de la restructuration est largement supérieur à ce que les investisseurs attendent.

"J'ai tenté de le vendre plusieurs fois, sans succès. Le coût est de 500 euros au m². Avec une restructuration complète, on arrive à 1000. A ce prix là on peut trouver mieux ailleurs, surtout qu'il y a un problème d'accessibilité. C'est la même chose au parc Gluck"



Les poulaillers de Richwiller illustrent la dégradation de l'image d'une zone due à des friches qui n'ont d'autre vocation que d'être détruites.

CARACTERISTIQUES CENTRALES DU MARCHÉ : SITUATION DE SUR OFFRE





Exemple de bâtiment sans destination précise mais qui présente un certain potentiel de situation. Il gagnerait à être restructuré avec quelques cellules commerciales en RDC et des logements à l'étage. Le prix de vente souhaité par le propriétaire rend impossible l'opération.



Le site ZAC gare illustre d'une part, les logiques financières qui traversent le secteur avec un bâtiment loué pour 9 ans à Wartsila, vendu par Lazard promotion à MACSF assurance. D'autre part, la tendance à la disjonction des activités tertiaires et de production où les premières sortent des lieux historiques, ce qui libère des m² difficilement réutilisables. (Photo Péricope)



Bâtiment vacant dans la zone de l'aire de la Thur où un occupant/repreneur doit être trouvé dans les meilleurs délais pour éviter une dégradation du bâti et de l'image de la zone.

A lire

- J. Bonnet, L'évolution du marchés des bureaux en France et à l'étranger".
- E. Crouzet, L'immobilier de bureau dans l'espace urbain : évolutions des approches théoriques, Goécarrefour, vol 78/4, 2003.

quelque peu biaisée par des avantages sociaux et fiscaux dont bénéficient les entreprises installées en Zone Franche Urbaine (Parc des Collines). Cette politique a conduit à vider le centre-ville d'un bon nombre d'établissements de service (juristes, comptables etc). Des questions sont ouvertement posées sur la pérennité de certaines installations jugées opportunistes.

"Pour les bureaux, ce sont les collines qui se vendent le mieux. Le délai de vente est d'à peu près 12 mois. L'attrait va durer encore quelques années, tant qu'il y aura les avantages financiers de la ZFU... Par contre les artisans ne veulent pas y aller. Ils préfèrent l'île Napoléon parce qu'ils ne sont pas obligés de traverser Mulhouse",

A noter toutefois que, pour certains, la ZAC des Collines a permis l'émergence d'un parc à vocation tertiaire de qualité et bien identifié.

Dans la même veine, les opérateurs rencontrés s'interrogent sur les effets à venir de la ZAC Gare qui va contribuer à alimenter la situation de sur-offre, tout en reconnaissant souvent que cette offre nouvelle peut améliorer l'image de la ville et qu'il est logique de tenter de tirer profit du fait d'avoir un gare TGV en centre ville.

- Dans l'ensemble, l'accent est mis sur le fait qu'on assiste à des mouvements de "vases communicants".

Des établissements investissent des locaux neufs, mais laissent derrière eux des bâtiments plus anciens pour lesquels il est souvent difficile de trouver un occupant ou un repreneur. Cela fait partie du cycle de vie des bâtiments qui sont déqualifiés par l'arrivée d'une nouvelle offre davantage adaptée aux besoins. Mais se pose la question du devenir des bâtiments délaissés. La même question se pose pour des lieux qui, à un moment donné de l'histoire économique ont été attractifs mais qui, aujourd'hui, ne correspondent plus aux souhaits des entreprises.

"Il y a beaucoup de bureaux disponibles. 4 000 m² au parc Gluck, 10/15 000 chez PSA, 4 000 aux MDPA, 8 000 aux Collines, 5 000 côté URSSAF, 3/4 000 à la Mer rouge et 25 000 encore du côté de la SERM"

Des solutions doivent être rapidement trouvées car des bâtiments laissés à l'abandon se dégradent vite, ce qui joue sur l'attractivité de la zone dans laquelle ces bâtiments sont implantés. D'où l'intérêt qu'il y a à agir rapidement et à ne pas laisser de bâtiments à l'abandon ou des friches sur le territoire.

Le cas particulier de la logistique

D'après nos interlocuteurs, la logistique répond à une logique spécifique. Le marché n'est pas dominé par la demande mais par l'offre d'entrepôts qui doivent être disponibles immédiatement.

Le marché est celui des transporteurs/logisticiens qui travaillent sur des appels d'offres ou des marchés ponctuels. Ils ont donc besoin de bâtiments disponibles dans les 6 mois. Pour capter ce marché, il faut anticiper et avoir une offre à proposer.

La difficulté vient de ce que les investisseurs attendent des utilisateurs et les utilisateurs ne veulent pas s'engager sur du moyen terme. Plusieurs projets sont ainsi bloqués depuis 2008.

Actuellement, il y a pénurie d'entrepôts de classe A. Il existe bien des bâtiments inoccupés (à Illzach par exemple) mais ils ne semblent pas correspondre.

Il serait peut-être possible de développer un peu de logistique à l'ouest du territoire mais, d'une part, un projet a avorté sur le carreau Marie Louise et, d'autre part, le territoire logistique le plus évident est celui de la bande rhénane qui bénéficie d'un accès autoroutier direct, du fleuve, du rail, de la proximité de l'Allemagne, de la Suisse, de l'Euroairport...

Caractéristique de la (faible) demande

Ces locaux libérés dans bien des cas ne sont pas adaptés à la demande existante qui peut rapidement être caractérisée.

- La demande est faible, crise économique oblige. Elle est essentiellement endogène et peu d'entreprises locales connaissent un fort développement au point de nécessiter de nouveaux locaux.
- De plus, les entreprises pratiquent le compactage qui permet d'augmenter l'efficacité de l'usage de l'immobilier. L'exemple typique local pourrait être celui de PSA qui a réussi à libérer de très importantes surfaces qui sont disponibles pour des sous-traitants ou d'autres entreprises.
- La demande correspond à des Très Petites Entreprises, qui ont donc besoin de locaux modestes. Si le nombre de créations d'entreprises est relativement important sur le territoire, les opérateurs constatent aussi que nombre de projets d'entreprises ne sont pas viables, d'où une certaine frilosité et une multiplication des contentieux pour impayés.

L'organisation du territoire économique de la région mulhousienne

Une organisation à dépasser

La plupart de nos interlocuteurs insistent sur le fait que le territoire économique souffre d'un manque d'organisation. Ils entendent par là qu'il y a un peu partout des zones d'activités, le plus souvent sans qualité, anarchique.

Chaque commune a voulu sa ou ses ZAE, il s'en est suivi une multiplication des zones, imbriquées les unes dans les autres, mais sans aucune cohérence ni gestion.

"Pour les locaux de production, on a une offre très éparse avec beaucoup de locaux un peu partout. En fait c'est le grand bazar, il y a de tout n'importe où. Il faut mettre de l'ordre à l'horizon de 15 ans".

"Tout le monde a voulu sa zone, personne ne va dans le même sens. Soit il n'y a pas de politique, soit elle n'est pas respectée. Du coup, c'est la multiplication des implantations dans tous les coins."

Les trois qualités clefs d'un emplacement

- **L'accessibilité** d'un espace dédié à l'activité économique constitue le référent central. Des zones considérées comme enclavées à l'exemple de la zone d'activités de Riedisheim ont peu de potentiel.

La question de l'accessibilité peut être entendue de deux manières complémentaires. D'une part, comme proximité des grands axes structurants de déplacement.

D'autre part, comme accessibilité de la

zone en elle-même. Certaines zones qui sont quelque peu excentrées (Jeunes Bois par exemple) ont de ce fait un potentiel limité. On ne peut y développer toutes les activités économiques. Le commerce par exemple a besoin de visibilité.

- **La visibilité** constitue, notamment pour les entreprises commerciales, un critère important de localisation. Etre en façade d'un axe passant constitue les plus souvent un gage de réussite.

- Les places de parking

Les clients comme les salariés ne disposent le plus souvent pas de transports en commun efficaces pour se rendre dans les lieux d'activités économiques. Les déplacements en véhicule personnel constituent donc la norme. Comme les responsables d'entreprises sont amenés à se déplacer fréquemment (visites de chantiers, de clients etc), ils doivent pouvoir disposer de places de parkings à proximité de leur entreprise. Cette prédominance du véhicule personnel n'exclut pas que lors d'opérations d'aménagement, une réflexion soit menée pour voir comment optimiser l'espace dédié aux parkings (ce qui peut passer par des mutualisations d'espaces)

"La ZAC gare c'est intéressant sur le papier parce que c'est central, près de la gare et BBC. Mais j'ai une inquiétude car ça va rajouter 40 000 m² alors qu'on est déjà en sur-offre et puis les parkings sont insuffisants. Il y a 400 places prévues alors que 30 000 m² de neuf demandent à eux seuls 750 places théoriques."

D'autres facteurs peuvent jouer tels que la proximité de la ville, la présence de services à proximité ou encore le fait que les

aménagements intérieurs soient modulables grâce à des cloisons alu et non en dur, ce qui permet d'adapter l'utilisation de l'espace aux besoins de l'entreprise. Trop souvent les bâtiments ont été conçus pour un type d'usage, ce qui les rend peu adaptés à d'autres utilisateurs.

Le paradoxe de la région mulhousienne

Empiriquement, il a été constaté qu'il existe un "carré magique" autour des axes de transport routier tel que les zones proches des bretelles d'autoroute bénéficient d'une forte attractivité. Dans le cas de la région mulhousienne, la configuration des réseaux routiers fait que le territoire est brouillé, indifférencié.

"Quand une enseigne nationale arrive de Paris, elle ne connaît pas le coin, l'autoroute c'est tout ce qu'elle regarde. De plus comme tout est éparpillé, on ne sait pas où s'installer et quand on fait une étude de marché, on peut s'implanter un peu n'importe où, c'est rare de trouver un endroit qui théoriquement ne convienne pas."

Cette indifférenciation du territoire a deux conséquences importantes.

- La première est que l'on a assisté à un foisonnement anarchique des implantations qui rend le territoire économique totalement illisible.

- La seconde est que face à cette situation, les investisseurs se focalisent sur les entrées directes d'autoroute. Cela aboutit donc à un paradoxe : comme l'accessibilité globale du territoire est bonne, sont privilégiés les lieux les plus accessibles, qui dessinent un territoire économique spécifique.

CARACTERISTIQUES CENTRALES DU TERRITOIRE ECONOMIQUE

OFFRE TOTALEMENT EPARILLEE

1 commune = 1 zone (au moins)
absence de politique d'ensemble
concurrences

DES ZONES SANS QUALITE

qualité des accès
visibilité
stationnement...

ABSENCE DE SPECIALISATION

implantations anarchiques

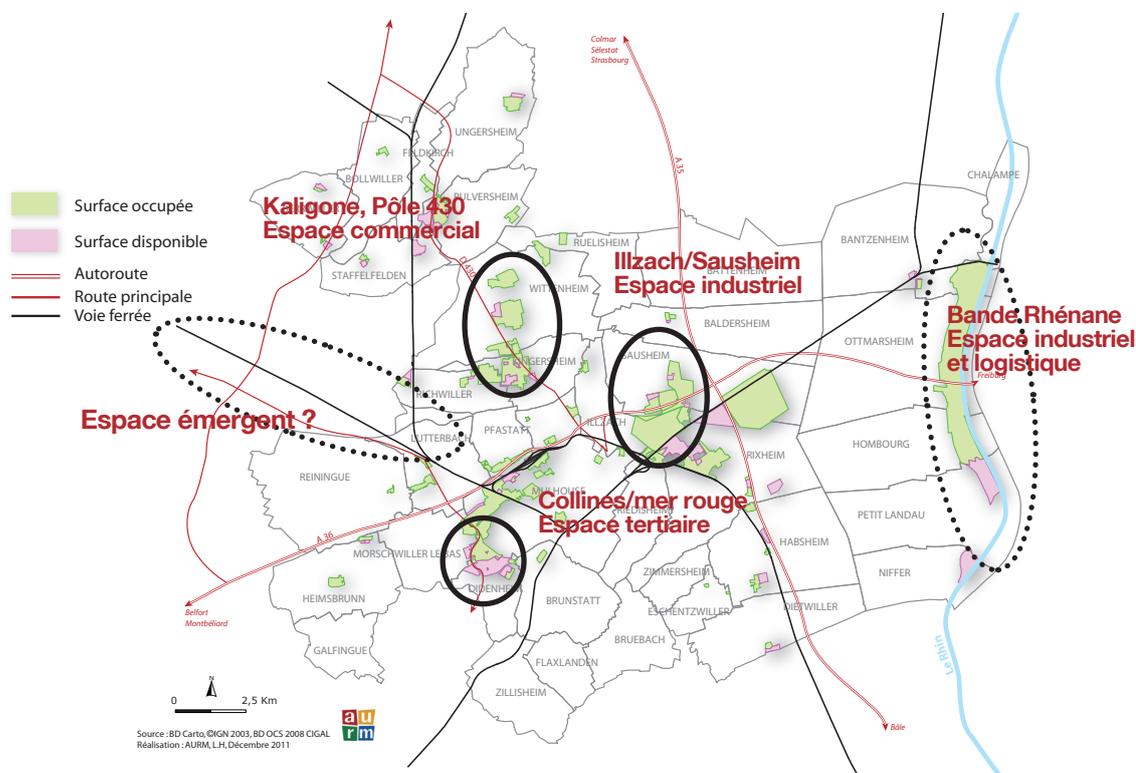
MANQUE DE LISIBILITE

OU S'INSTALLER ?

FAIBLESSE DES LOCOMOTIVES

**RENFORCEMENT DE LA
PREFERENCE POUR LES
GRANDS AXES**

"Dessime-moi un territoire économique" : les lieux attractifs selon les opérateurs



Les propos des opérateurs rencontrés permettent de dresser la carte des territoires économiques les plus pertinents à leurs yeux.

Le pôle Illzach/Sausheim (Rixheim est moins souvent cité) bénéficie de sa proximité de l'accès autoroutier. C'est un lieu où l'industrie doit être privilégiée. Le problème étant que sur les deux communes citées, il y a peu de disponibilités.

"Les lieux qui marchent le mieux pour de la production?... Illzach/Sausheim car sur les axes ; Wittelsheim/Lutterbach/Cernay parce qu'il y a du disponible et la voie rapide. Il faut que ce soit proche de Mulhouse et d'accès facile. Intra muros c'est impossible. Et au nord, c'est moins prisé parce que ça bouche aux heures de pointe."
 "Du côté de Sausheim c'est l'idéal parce qu'au croisement de deux autoroutes."
 "Un peu plus largement, je crois au triangle Rixheim/Illzach/Sausheim car il y a de grosses enseignes et qu'elle est située à la croisée des autoroutes".

Le pôle Kaligone/Pôle 430 est vue comme une zone dont la vocation est avant tout commerciale. Les entreprises

"Les lieux qui ne se vendent pas?... Pour du bureau, Richwiller/Kaligone/les carreaux. C'est pas évident car l'accès n'est pas direct et s'il faut perdre du temps sur des axes encombrés c'est pas la peine. En plus la zone est identifiée commerciale".

de production ne s'y installent pas volontiers car l'accessibilité est moindre et la RD 430 semble souvent embouteillée.

Le Pôle des collines est repéré comme un espace tertiaire. Il a pour avantages d'être en ZFU, d'offrir des bâtiments neufs, d'accès facile et la zone est de bonne qualité. Apparemment, la commercialisation de locaux artisanaux est problématique. Est en cause la vocation repérée de la zone, son image, mais aussi le coût de sortie des bâtiments.

"Les Collines ont deux avantages. Il n'y a pas de RT 2012 disponible ailleurs et c'est une zone qui n'existe pas vraiment ailleurs. Même pas à Colmar. Dommage que ce ne soit pas du tertiaire vraiment et qu'il y a un peu de tout. Mais la demande pour de l'activité baisse aux collines".

La bande Rhénane a un statut à part, de par le rôle qu'y tient la CCI et la vocation affirmée de longue date, comme zone industrielle et zone logistique.

"La zone rhénane c'est idéal pour la logistique. On est proche de l'Allemagne, de PSA, il y a de la disponibilité. L'artisanat ne s'y développera jamais."

Selon certains, un espace émerge, se dessine "spontanément", sur un axe Lutterbach/Cernay voire Thann.

"Dommage, la Cité de l'habitat s'ouvre à toutes les activités. C'est la fin de la spécialisation. Ça devient une zone commerciale indifférenciée. Une de plus."
 "La prison, ça refroidit"

Les lieux qui ne se vendent pas ?
 "Des zones comme Riedisheim, et toutes les petites zones. Géographiquement, dès qu'on s'éloigne de la ville, ça devient plus compliqué. Habsheim ça va encore mais Valparc c'est plus compliqué et au-delà, c'est pas la peine, jusqu'à Saint Louis/Bâle."

QUELQUES PISTES DE

LA CONNAISSANCE DU MARCHÉ

Si l'opinion des acteurs privés du marché converge quant à l'état des lieux que l'on peut dresser, les données disponibles sur l'offre et les disponibilités divergent et il ne semble pas possible d'aboutir à des données consolidées à court terme.

Cartographier les disponibilités et les friches

Pour néanmoins avancer, la proposition pourrait être faite de **dresser une cartographie des disponibilités** à partir de leurs fichiers respectifs.

Ces disponibilités "officielles" incluant des bâtiments qui n'ont qu'une faible chance d'accueillir de nouveau de l'activité économique (friches, bâtiments dont la restructuration serait trop coûteuse) il conviendrait ensuite de **repérer l'ensemble de ces bâtiments problématiques, de les expertiser au cas par cas et de les cartographier pour émettre des hypothèses quant à leur avenir.**

En effet, ces friches et autres bâtiments peuvent nuire à l'image de la zone et aller à l'encontre de son attractivité. Elles peuvent également constituer une ressource foncière, tant pour de l'activité économique que pour un éventuel renouvellement urbain.

Ce travail demande une réelle expertise parce que les situations doivent être évaluées au cas par cas. Il faut considérer le couple lieu d'implantation/produit, ce qui explique que l'on ait des fourchettes de prix aussi larges, à la location comme à la vente.

Ce travail constituerait un préalable à l'**affichage par la collectivité des disponibilités ; un site internet présentant les principales opportunités constituerait un atout.** Ce site devrait évidemment être actualisé en permanence, ce qui suppose qu'on lui assigne des moyens humains pérennes.

ORGANISER L'OFFRE

La région mulhousienne souffre d'avoir 66 zones d'activités qui composent un territoire économique pratiquement illisible.

Distinguer les pôles "d'intérêt régional"

Il est évident que les 66 ZAE du territoire ne présentent pas toutes le même intérêt.

Les propos des opérateurs permettent d'exhausser plusieurs pôles majeurs :

- Kaligone/Pôle 430
- Parc des collines/mer rouge
- Illzach / Sausheim
- Bande Rhénane

auxquels on rajoutera la ZAC gare et, éventuellement, l'axe Lutterbach/Cernay.

Penser en termes de pôles suppose que l'approche en termes de (66) ZAE soit abandonnée, de même que l'approche en termes communaux. Ces pôles, souvent à cheval sur plusieurs communes constituent des lieux stratégiques pour l'avenir économique du territoire. Ils constituent des pôles d'intérêt "régional".

Spécialiser les pôles

Ces pôles peuvent être repérés parce qu'ils constituent des ensemble spatiaux importants, mais aussi parce qu'ils ont une identité. Une relative spécialisation de ces pôles pourrait être un objectif recherché, pour accroître cette identité.

Dans ce cadre, **leur vocation demande à être confortée** en restreignant les possibilités d'implantations qui ne correspondent pas à la vocation du pôle.

Requalifier les pôles

Mis à part le Parc des Collines qui est récent et a été conçu en termes plus qualitatifs, les autres pôles sont le fruit de l'histoire, ils sont le fait d'accumulation de bâtiments qui se sont implantés souvent de manière anarchique ou tout au moins sans grande planification. Comme tout espace ou produit, ces pôles et les bâtiments qui les constituent connaissent un cycle de vie et aujourd'hui nombreux sont ceux qui sont à maturité voire en déclin.

Ces pôles doivent regagner en qualité et pour cela être restructurés. Le travail entrepris dans le cadre de l'Atelier National sur "la route de Soultz" (pôle Kaligone/430) peut ici servir de modèle.

Il serait particulièrement bienvenu d'appliquer la même méthode au pôle Illzach/Sausheim qui a un fort potentiel dont l'usage n'est pas optimal.

Cette requalification inclura les aspects liés aux **transports en commun** qui deviennent un élément pris en considération par les entreprises (vu le coût que

REFLEXION POUR L'AVENIR

représentent la navette domicile/travail et le versement transport). De même, elle comprendra un volet numérique car il **devient urgent que ces zones d'intérêt régional soient connectées en très haut débit.**

Composer des territoires intermédiaires cohérents

Sans constituer un pôle d'intérêt régional, certains territoires d'activités présentent un intérêt communautaire, par la nature des activités qui y sont implantées, le nombre d'emplois, le potentiel de développement...

Actuellement, beaucoup trop de ces espaces à vocation économique sont mixtes ou, pour le dire autrement, accueillent un peu de tout, sans aucune cohérence.

Une enquête pourrait être réalisée auprès des entreprises appartenant à certains secteurs et d'une certaine taille, pour connaître leur satisfaction quant à leur localisation, leur éventuel désir de changement, leurs besoins fonciers/immobilier à terme...

Celles qui seraient intéressées pourraient se voir proposer une nouvelle implantation qui respecterait des principes de cohérence des activités et d'identité des territoires économiques.

Ces territoires intermédiaires sont aujourd'hui peu lisibles et ne suivent aucun principe d'organisation commun. **Un travail de jalonnement, de signalétique ; un traitement paysager commun** pourrait concourir à une meilleure visibilité et image de ces espaces.

Réserver le foncier disponible dans les zones communales à des entreprises d'intérêt strictement local.

Les petites zones d'activités, d'intérêt communal, ne doivent pas accueillir d'entreprises qui présentent, par la nature de leur activité, leur taille, leur notoriété, un intérêt stratégique. Les disponibilités doivent être réservées à des entreprises d'intérêt local.

Dans la même veine, les possibilités de création de nouvelles zones (voire d'extension) devraient être strictement limitées pour éviter le foisonnement anarchique des lieux réservés à l'activité économique.

FAIRE LE DEUIL DE CERTAINS TERRITOIRES ECONOMIQUES

Ce n'est pas parce qu'il y a eu de l'activité industrielle à une époque donnée sur un espace donné qu'il doit y en avoir encore de nos jours. Les attentes des entreprises, les critères de localisation qu'elles retiennent, ont évolué et certains territoires ne correspondent plus à ces exigences.

Reconsidérer l'offre foncière en certains lieux

S'interroger sur la pertinence de l'offre foncière dans les territoires les plus excentrés ou éloignés des accès autoroutiers. En effet, l'accès à l'autoroute demeure l'un des critères fondamentaux de

localisation des entreprises. Etre (même relativement) éloignés des bretelles d'accès peut s'avérer rédhibitoire. D'une manière générale, il semble nécessaire d'arrêter de créer de nouvelles zones pour mieux exploiter le potentiel existant.

Evaluer le potentiel de renouvellement urbain de certaines (petites) zones

Certaines zones d'activités sont enclavées dans le tissu urbain, peu accessibles ; elles subissent un processus de détérioration de la qualité des entreprises qui y sont installées... Vouloir y maintenir une activité économique peut constituer une gageure alors que ces sites peuvent constituer **des opportunités de renouvellement urbain**. Ils constituent alors une alternative à une consommation foncière additionnelle.

JOUER SUR LA DEMANDE

La clarification de l'offre et les investissements réalisés dans les principaux pôles et autres espaces économiques devraient leur rendre de l'attractivité.

Au-delà, un effort de prospection et la mise en place d'une stratégie de marketing économique territorial seraient bienvenus car la situation est caractérisée par la forte concurrence que se livrent les différents territoires pour attirer les entreprises.

LES QUESTIONS A

Afin de valider les analyses qui précèdent, de poursuivre le dialogue entamé à l'occasion des entretiens et d'affiner les pistes d'approfondissement, une réunion de restitution a été organisée, dans les locaux de l'AURM, le 27 septembre 2012.

Y ont participé l'ensemble des acteurs rencontrés¹ ainsi que les responsables des services de l'aménagement et du développement économique de l'agglomération de Mulhouse.

Ce qui suit constitue une synthèse des discussions qui ont eu lieu et qui ont permis de distinguer quatre axes de réflexion.

1) Monsieur Weiblen s'étant excusé

Consensus sur l'état du marché

Le marché est caractérisé par une sur-offre

Globalement, le marché se caractérise par une sur-offre. Les disponibilités sont estimées entre 170 000 et 207 000 mètres carrés. Les agences ont trois ans de stock, qui n'arrête pas d'augmenter depuis 2000.

Paradoxalement, les agences peuvent peiner à trouver un bien correspondant à la demande car beaucoup de locaux n'ont pas la qualité nécessaire, ce qui est particulièrement valable pour les locaux d'activité et les entrepôts.

C'est dans le domaine des bureaux que la sur-offre est la plus forte car elle est alimentée par une production importante de locaux neufs qui entraîne des déplacements vers le neuf et la libération de locaux. **Cela pose la question du rythme de production immobilière.**

L'avenir des bâtiments libérés est problématique mais... « notre métier, c'est la gestion d'une somme d'exceptions »

Certains locaux disponibles sont sans destination précise, sans identité. Les coûts de mise en conformité peuvent par ailleurs s'avérer rédhibitoires : hauteur insuffisante, désenfumage, accessibilité etc. Les propriétaires peuvent être trop exigeants et demander un prix hors de portée des PME qui forment le gros de la (faible) demande. Enfin, beaucoup de bâtiments libérés sont trop grands alors que la demande porte sur des locaux de 300 à 1000 mètres carrés. **Cela explique que de nombreux immeubles ne puissent être réutilisés facilement.**

Cependant, comme le neuf est également trop cher (compte tenu des prix du foncier et de la construction), **des opportunités peuvent exister, de réhabilitation et de remise sur le marché locatif de certains bâtiments.** Le problème est qu'en ce moment, le marché est faible, ce qui n'incite pas les propriétaires privés à investir dans la mise en conformité.

Le territoire est en recherche de cohérence

Orienter l'activité pour identifier les territoires

Les ZAE doivent être facilement identifiables et pour cela la démarche de commercialisation doit être ciblée sur une orientation spécifique, sur des dominantes. Par exemple, Illzach/Sausheim a un caractère industriel. Mer rouge/Campus est identifié High Tech ; la route de Soultz commerce. **Cette identité doit être maintenue, la cohérence des ter-**

ritoires économiques mériterait d'être renforcée.

Il faut cependant se garder de trop spécialiser les zones, ce qui peut nuire à leur commercialisation. **La question est celle du curseur à placer entre spécialisation et non spécialisation.** La non spécialisation, une trop grande mixité des activités peut nuire. C'est le cas au Parc des Collines où finalement la spécialisation des activités s'opère d'elle-même car les PME artisanales sont réticentes à s'y installer. Les comités d'agréments ne doivent donc pas se doter de critères trop restrictifs, mais ils ont pour vocation **d'assurer la cohérence des activités sur les sites.**

Veiller à la cohérence des territoires

Au travers d'un schéma de cohérence globale ou d'un schéma d'aménagement commun une politique d'ensemble pourrait être déployée par les différents opérateurs. Cela serait de nature à **éviter les concurrences néfastes entre initiatives**, et notamment entre initiatives publiques et privées ; ou une surabondance d'offres de même nature et des carences dans d'autres domaines.

Au titre de la cohérence des territoires, **la question des extensions des ZAE existantes est également à étudier de près.** Des petites zones d'activités sont nécessaires, car elles offrent de l'emploi et des services locaux. Mais leur vocation n'est pas d'accueillir des établissements de portée « régionale ». De la même manière, créer de nouvelles zones d'activités peut répondre à un besoin, mais leur localisation doit être appropriée. Vouloir faire de la logistique à Marie Louise est

APPROFONDIR

problématique car la question n°1 pour un logisticien est celle de l'accessibilité. Même chose pour Flaxlanden ou encore Riedisheim (Zone de la Charte), totalement inaccessibles. Le futur Schéma Directeur des Zones d'Activités Economiques devra intégrer ces éléments.

Quelles activités, pour quels territoires ?

La région mulhousienne : un territoire industriel ?

La problématique de la localisation des activités est relancée par la faible acceptabilité sociale des activités industrielles qui sont toujours génératrices de flux, de nuisances ou de risques. Certaines communes ont ainsi récemment refusé d'accueillir des activités industrielles pourtant porteuses d'emplois. La question se pose par exemple pour la Bande Rhénane, fléchée industrie et logistique dans les schémas régionaux et l'actuel SCoT, mais dont la population ne veut pas. Faut-il alors installer les entreprises industrielles loin du tissu urbain ? Les laisser partir ailleurs ? Le constat, au final, est que **l'on ne dispose que de peu de foncier adapté pour d'éventuelles demandes exogènes d'envergure.**

Où placer l'artisanat ?

Cette question a émergé dans la discussion alors qu'elle était totalement absente lors des entretiens. La première question est de **savoir s'il faut concevoir des zones artisanales spécifiques ou disséminer l'artisanat sur le territoire.** La difficulté vient de ce que nous ne disposons d'aucune donnée précise sur les entreprises artisanales (qui représentent

tout de même plus de 10 000 emplois !) et leur localisation. Les aménageurs rencontrent une autre difficulté. Il leur faut produire une offre spécifique, mais à faible prix. La solution « village artisanal » (style Drouot) peut être creusée parce qu'elle permet, d'une part, la réutilisation de friches ; d'autre part, elle permet de maintenir de l'activité dans le tissu urbain. **L'idéal étant une certaine mixité commerce, artisanat, service, logement,** mais à étudier au cas par cas.

La deuxième question à trancher est de **savoir si le logement des artisans doit être permis dans les zones artisanales.** Deux pistes se présentent : soit des habitats de dimension limitée et totalement inclus dans le bâtiment d'activités, soit des prix différents pour le foncier destiné au logement afin **d'éviter des effets d'aubaine.**

La planification urbaine doit investir davantage le champ économique

Economie et urbanisme

La localisation des activités renvoie à deux questions qui doivent retenir l'attention des urbanistes.

D'une part, se pose la question de la coexistence des activités et du logement. Dans certains cas, la construction de maisons très près des entreprises a été permise, ce qui entraîné des conflits, les riverains dénonçant les nuisances causées par des entreprises implantées de longue date. **La constructibilité des terrains à proximité de certaines entreprises ou zones d'activités, hors des périmètres d'interdiction spécifiques (classements Seveso...) doit être étudiée finement.**

D'autre part, se pose la question des relations entre activités économiques et transports collectifs. Jusqu'à présent, les zones d'activités économiques étaient peu desservies par les transports collectifs. C'est le cas même pour des zones récentes comme Mer Rouge ou Parc des collines. Mais la demande des entreprises est de plus en plus forte en la matière. Cela peut conditionner l'installation d'entreprises. Il convient donc **d'intégrer davantage dans les documents de planification l'activité économique, le logement et le transport.**

Se doter d'outils de pilotage

Pour l'avenir, **de réels outils de pilotage sont nécessaires.** L'information disponible, notamment sur l'immobilier d'activités, est faible. Des fourchettes de disponibilités sont élaborées par les principaux réseaux (CBRE-Desaulles, et BNPParibas) mais il n'y a pas d'observatoire du foncier ou de l'immobilier d'activités qui inclurait des informations qualitatives et localisées. Une vision plus dynamique et prospective appuyée notamment sur des entretiens auprès d'entreprises ciblées pourrait être utile.

C'est pourquoi il est important, selon l'AURM et ses partenaires, de **continuer le travail en coopération avec l'ensemble des opérateurs et services concernés,** pour connaître mieux l'état réel des disponibilités, distinguer les immeubles qui ont une chance d'être réutilisés et ceux qui demandent un traitement spécifique.

ANNEXES

LISTE DES OPERATEURS RENCONTRES

Le repérage des opérateurs a été réalisé par :

- Recherche de coordonnées sur internet, mot clef « immobilier d'entreprises ou d'activités »
- Visite des principales ZAE de la région (Mer rouge, Collines, Wittenheim, Kingersheim, Illzach, Doller..) pour avoir un

aperçu de la vacance et compléter éventuellement la liste constituée.

Un contact téléphonique a été pris avec l'ensemble des agences repérées. Il s'est avéré que certaines références n'étaient pas correctes et qu'elles n'étaient pas concernées par l'immobilier d'activités, que certaines étaient injoignables. Un

refus de nous rencontrer a en outre été enregistré. Deux rendez-vous ont été reporté sine die.

Au final, le tableau suivant présente l'ensemble de nos interlocuteurs.

Opérateurs rencontrés	
Desaulles CBRE	Monsieur Jean Arnauld Desaulles
BNP real estate	Monsieur Alexandre Bucher
Atypik	Monsieur Alban Ricchiuti
Hypolite et Tempé	Monsieur Benoît Hypolite
Weiblen	Monsieur Pierre Jean Weiblen
Centre d'affaires Ulysse	Monsieur Jean Marie Muller
Alsabail	Madame Evelyne Kleinclauss Monsieur Jean Paul Maldonado
SERM	Monsieur Stephan Musika
CCI	Monsieur Fabrice Legros

GRILLE D'ENTRETIEN

Trois ensembles de question structuraient les entretiens avec les opérateurs :

1) **Connaître les lieux où la demande se focalise**

- a. Les raisons de cet attrait
- b. Versus les lieux qui ne se vendent pas. Au-delà du bâti, quels critères entrent en ligne dans les choix de localisation des entreprises ? Le positionnement « logistique » de la Région Mulhousienne a-t-il un avenir ?

2) **Connaître les demandes/attentes que les entreprises adressent aux commercialisateurs**

- a. Quel(s) types de biens se vendent/louent le mieux, (à quel(s) endroits ?)
- b. Y a-t-il des demandes nouvelles : bâtiment intelligent, norme RT/BBC/BEPOS (« green building »), surfaces modulable... Incidence du Certificat de Performance Energétique (abandon de bâtiment ancien, soutien d'une demande nouvelle...), effet des normes d'accessibilité... ?
- c. Passage de la propriété à la location ?

3) **D'une manière générale, connaître l'état du marché de l'immobilier d'entreprise**

- a. Prix, vacance estimée, par type et lieu
- b. Surfaces commercialisées : perception du marché, offres envisagées (types, prix, destination...), offre en cours de construction (nombre de m² de surface, vocation..., offre disponible (Nombre de m², destination, difficultés ou non à commercialiser...))

Edité et imprimé par :
L'Agence d'Urbanisme de la Région Mulhousienne
33 Grand'Rue • 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 45 90 00 • Fax : 03 89 46 21 51
Rédaction : Didier TAVERNE
Crédit Photos : AURM sauf mention contraire
Toute reproduction autorisée avec mention précise de
la source et la référence exacte.