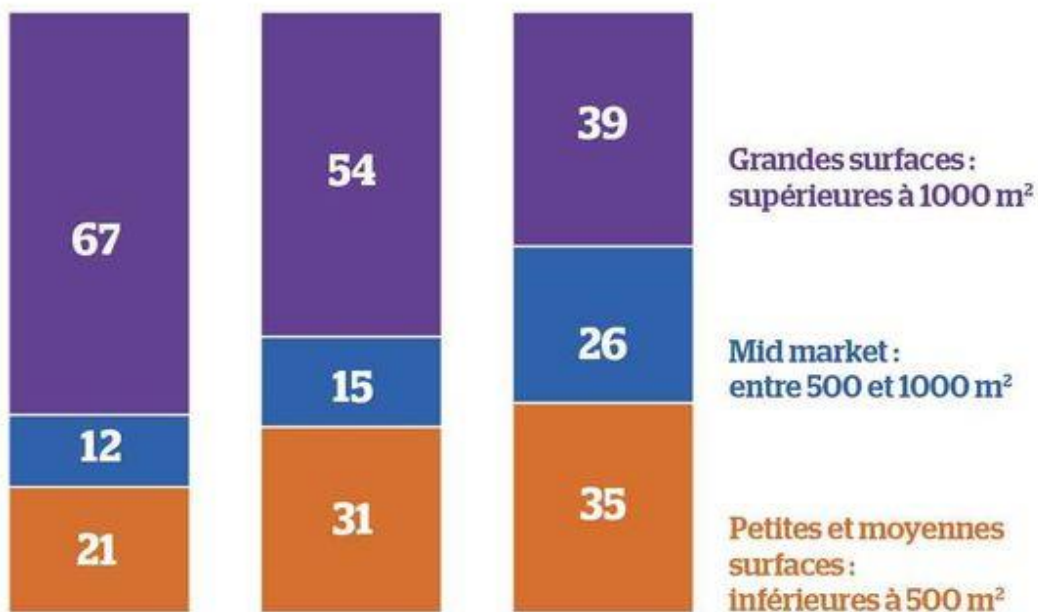


Volume de la demande placée par type de surfaces dans la métropole de Lyon (en %)



SOURCE : JLL / CECIM.

La métropole lyonnaise, premier marché de bureaux en régions, bénéficie du dynamisme des petites et moyennes surfaces. - © DÉCRYPTAGE

Pourquoi le bureau résiste en régions

le 11/06/2021 | [Bureaux](#), [Télétravail](#), [Entreprises](#), [France](#)

Ma newsletter personnalisée

Immobilier -

Face à la déferlante du télétravail, les métropoles de province encaissent mieux le choc, notamment grâce au tissu de PME et aux pôles économiques orientés vers le numérique ou la santé.

Alors que le cabinet d'analyses économiques Xerfi table sur une moyenne de 2,2 jours de télétravail hebdomadaires, contre 1,2 jour avant la crise, « l'heure est à la rationalisation des espaces de travail, sur fond de rééquilibrage géographique au profit des régions », assure Laurent Vallas, responsable des bureaux en régions chez JLL. En attendant la première vague de délocalisations, la demande placée régionale se porte bien. Au premier trimestre 2021, les prises à bail y étaient stables sur un an (+ 1 %) quand elles dégringolaient de 30 % en Ile-de-France. « Malgré le manque de visibilité, cela reste une belle performance car Lyon, Bordeaux ou Nantes avaient connu des progressions exceptionnelles en 2018 et 2019 », rappelle Stanislas Leborgne, directeur régions de CBRE. Autre indicateur : la demande exprimée. Au premier trimestre 2021, CBRE relevait, sur un an, une stabilité en Ile-de-France et une hausse de 15 % en régions.

Des délocalisations à faire accepter. Principale ombre au tableau pour les métropoles : « Les grosses opérations sont en stand-by car les grands groupes réfléchissent à la place qu'occupera le télétravail ces prochaines années et aux aménagements à réaliser pour se convertir au flex office », observe Stanislas Leborgne. « Tout projet de déménagement, avec en toile de fond la réduction des surfaces, sera à valider par les syndicats. Il y aura de la latence », prévient Benoît Joncoux, président du conseil en immobilier d'entreprise 100 % régional Tourny Meyer, qui table sur une croissance de 10 % de ses effectifs (70 salariés) d'ici à la fin de l'année.

Mais demain, les régions profiteront bel et bien de ces déménagements. Exemple avec BNP Paribas Real Estate Transaction France qui accompagne quatre mastodontes : « Le but est d'incorporer plusieurs centaines de salariés franciliens à des satellites régionaux, d'ici à 2022 au plus tard. L'une des transactions en cours porte sur une entité parisienne délocalisée à Lyon », confie Jean-Laurent de La Prade, son directeur général adjoint chargé du pôle régions.

Les entreprises ont l'ambition d'accompagner les aspirations de leurs collaborateurs qui souhaitent se mettre au vert. Mais elles sont aussi attirées par la montée en puissance des clusters orientés vers le numérique ou la santé. Structurés par les collectivités locales, ceux-ci rassemblent des étudiants, et donc de futurs collaborateurs, ainsi que des start-up en quête de grands comptes pour vendre leurs innovations.

Petites et moyennes surfaces privilégiées. Pour le moment, c'est donc au rayon surfaces inférieures à 1 000 m² qu'il y a émulation. Illustration à Lille, où la demande placée ne recule que de 7 % sur un an : « Le surcroît de dynamisme est essentiellement venu des petites et moyennes surfaces (< 500 m²) qui n'ont jamais été aussi nombreuses avec 104 signatures, contre 42 l'an dernier à la même période », note JLL. De Lyon, première place régionale en termes de volumes, à Toulouse, pourtant dépendante de l'aéronautique qui licencie, « le dynamisme vient des PME agiles et peu impactées par le télétravail », résume Stanislas Leborgne.

Si les marchés régionaux se maintiennent sur les prises à bail, des mesures d'accompagnement s'amplifient. Car les entreprises de toutes tailles, bousculées par la crise sanitaire, « émettent le souhait de déménager, mais finissent par renégocier leur bail, car les propriétaires essaient de les retenir », explique Stanislas Leborgne. Et ils y parviennent en acceptant des franchises de loyer. « En régions, nous sommes entre 1,3 et 1,5 mois de franchise par an. Avant le Covid, la moyenne était de 1 mois », estime-t-il. Dans les métropoles, les loyers sont plutôt stables, même

pour les emplacements « prime ». Entre 200 € HT/m² par an (hors charges) à Nantes et 320 € à Lyon, contre 930 € à Paris, selon JLL.

Le taux de vacance, lui, est inférieur à 5,5 % dans les grandes villes de province, contre 6,9 % en Ile-de-France (avec de fortes disparités), car les propriétaires en régions font en sorte de relouer leurs bâtiments le plus vite possible. En particulier dans l'ancien - moins propice au flex office - et en périphérie. En déménageant pour réduire la superficie, « les preneurs en profiteront pour se recentrer sur des positions "prime" avec une excellente desserte et une palette de services : restauration, salle de sport... A l'intérieur ou à l'extérieur de l'immeuble », parie Stanislas Leborgne.