



Ingrid Nappi-Choulet

Les nouveaux centres urbains créés par le Schéma directeur d'aménagement urbain de la région parisienne de 1965 sont conçus pour polariser l'extension de l'agglomération en intégrant ensemble habitations, équipements et emplois. Les villes nouvelles sont chargées dès le milieu des années 1970 d'accueillir la moitié voire les deux tiers des surfaces de zones industrielles effectivement commercialisées en région parisienne et de « fournir le quart des surfaces de bureaux effectivement occupées, ce qui suppose parallèlement qu'elles bénéficient au moins d'un tiers des surfaces de bureaux neufs agréées ».

Pour des motifs de décentralisation et de meilleure répartition des activités tertiaires au sein de la région parisienne, le Comité de Décentralisation prend à partir de 1970 des mesures qui restreignent la construction d'immobilier d'entreprise en région parisienne pour l'orienter vers les villes nouvelles et les pôles de restructuration urbaine. Les villes nouvelles bénéficient ainsi d'une réglementation particulièrement favorable à l'implantation des entreprises et à la construction de bureaux et de locaux d'activités, telle que l'exemption de l'agrément et de la redevance pour création de locaux de bureaux.

Jusqu'en 1985, l'agrément, autorisation administrative propre à la région Île-de-France exigée depuis 1960 pour la construction et l'utilisation de bureaux, de bâtiments industriels et d'entrepôts, est utilisé pour orienter les implantations d'entreprise en province et vers les villes nouvelles. Cet agrément concerne aussi bien les demandes des entreprises et des organismes administratifs construisant pour leur propre compte (agrément affectés) que celles des promoteurs pour des constructions en blanc sans connaissance de l'utilisateur final (agrément en blanc).

Des bureaux purs aux locaux polyvalents

On trouve aujourd'hui en villes nouvelles une grande variété de locaux et d'immeubles de bureaux, consacrés soit

exclusivement à des emplois de bureaux soit associés à d'autres activités industrielles ou tertiaires. Le produit n'est ni standard ni homogène¹.

Sont en effet considérés à la fois comme des immeubles de bureaux, des tours classiques de bureaux, des locaux polyvalents ou locaux d'activités à dominante tertiaire localisés dans des parcs d'activités ou enfin des bureaux implantés dans des parcs d'affaires. L'ensemble du parc de bureaux, estimé en 2000 à plus de 43 millions de m² en région Île-de-France et à près de 4 millions de m² pour les villes nouvelles de la région parisienne, est en réalité très hétérogène.

Par ailleurs, l'immobilier de bureau « pur » est en constante évolution depuis son apparition et sa banalisation en France à la fin des années 1960 et le développement de la bureautique. Considéré comme un véritable outil de *management* et de productivité pour l'entreprise, l'immeuble de bureau se transforme ; son architecture est repensée pour améliorer la rentabilité et les rapports humains et pour intégrer les nouvelles technologies de l'information. Les immeubles deviennent évolutifs : les changements d'organisation des postes de travail sont facilités par l'utilisation de nouvelles techniques. Les critères organisationnels et de convivialité (partage des ressources et espaces communs) et la maîtrise des coûts deviennent des règles fondamentales dans la conception des nouveaux bureaux.

1. De façon surprenante, il n'existe pas de définition précise et unique du bureau qui peut être entendu à la fois comme local ou comme immeuble. Certaines approches, fonctionnelles, fiscales ou immobilières, permettent seulement de distinguer et de préciser ce que l'on entend par bureau, par référence aux autres catégories d'immobilier d'entreprise ou commercial. Selon l'approche fonctionnelle de l'immobilier, qui définit les locaux par référence à la fonction qui y est principalement exercée, l'immeuble de bureaux abrite des activités tertiaires qui n'échangent avec l'extérieur que des informations orales ou des documents, c'est-à-dire des activités relatives à des fonctions essentiellement de direction, de gestion, d'administration ou d'études, à des activités intellectuelles ou administratives excluant toute manipulation de marchandises. Le bureau se distingue ainsi des ateliers ou des laboratoires de recherche.

Lancés dans le courant des années 1980², les bureaux polyvalents, parfois appelés locaux *high-tech* lorsqu'ils sont réservés à des activités à haute valeur ajoutée, sont quant à eux des bâtiments qui réservent au minimum la moitié des surfaces construites à des activités de bureaux. Ces immeubles abritent le plus souvent des activités de hautes technologies, organisées autour de laboratoires de recherches. Les locaux polyvalents sont en réalité une adaptation tertiaire du bâtiment industriel classique, du local d'activité tourné vers la production, stimulée par une demande de plus en plus importante de la part des entreprises tertiaires de disposer de locaux de petites tailles, fonctionnels et modulables, et facilement accessibles par les moyens de transport classiques.

Ces produits tertiaires mixtes se distinguent donc des bureaux purs car ils sont conçus pour accueillir également d'autres usages, tels que l'activité industrielle, l'entreposage ou des services d'après-vente. Leur structure est plus ou moins évolutive et caractéristique : les produits, dont la surface de plancher varie entre 500 et 2 000 m² divisibles sont conçus pour être modulables et s'adapter très rapidement à de nouveaux aménagements intérieurs des bâtiments. À la différence des bureaux classiques, les bâtiments sont des immeubles bas, de type R + 1, le rez-de-chaussée étant réservé en général aux surfaces d'activités et l'étage ou mezzanine aux activités administratives de bureaux. Enfin, ces produits qui privilégient les espaces extérieurs (concept du bureau « au vert ») sont essentiellement localisés en périphérie urbaine, dans des parcs d'activités en villes nouvelles.

L'éclatement de la bulle spéculative immobilière au milieu des années 1990, l'arrivée de nouveaux investisseurs et *asset-managers* anglo-saxons sur le marché francilien en 1997 et la financiarisation croissante des marchés ont entraîné l'apparition d'un nouveau concept de bureau aux standards internationaux répondant à des exigences mondialisées de rentabilité financière³.



Bureaux en construction à Noisy-le-Grand, Marne-la-Vallée

Les parcs d'affaires dont le concept est importé des États-Unis (*Business Park*) sont implantés sur le modèle d'un « campus » à l'américaine. Localisés en proche périphérie des villes, ces bureaux purs offrent aux entreprises des espaces tertiaires de haut de gamme dans un environnement verdoyant et agréable proposant de nombreux services aux entreprises sur le site⁴.

Les parcs d'affaires les plus récents conçus sur le modèle anglo-saxon insistent sur la qualité de l'architecture, le confort et la productivité des salariés. Dans certains cas, à la différence des parcs d'activités, la présence de voitures est limitée puisque certains bâtiments proposent des parkings en sous-sol afin d'optimiser la surface consacrée aux espaces paysagers (45 % de la surface totale du terrain en moyenne). À la différence des locaux polyvalents également implantés dans des espaces verts et qui abritent des PME-PMI ou des activités de *back-office* dans des locaux mixtes, la nouvelle génération de parcs d'affaires tertiaires s'adresse surtout à de grandes entreprises, en particulier à des sièges sociaux, qui recherchent des bureaux purs ; elle ne concerne donc pas l'ensemble des villes nouvelles.

2. Les premières « chaînes » de locaux polyvalents qui proposent aux entreprises une uniformité et un concept de locaux polyvalents ont été réalisées en 1977-1979 par des promoteurs immobiliers notamment dans les premières villes nouvelles à proximité des axes de communication et de desserte autoroutière. C'est le cas des Parcs-clubs développés par BPGF (Banque privée de gestion financière), des Miniparcs développés par la SDM (Société de développement des miniparcs) ou des parcs Evolic (Silic-CGI – Compagnie Générale pour l'immobilier d'entreprise). Le produit, fondé sur la notion de service intégré au bien immobilier (gardiennage, courrier, etc.), est homogène dans sa conception et sa réalisation : l'entreprise est assurée de trouver un niveau de prestations constant d'un parc à l'autre et de faire partie d'un esprit de « club ».

3. Parmi ces critères, on trouve notamment celui de la flexibilité qui traduit la possibilité de reconfigurer rapidement et à moindre coût les espaces de travail, à la suite de changement de locataires ou lors du renouvellement des baux, etc. Des trames de 1,35 mètre entre ouvertures de fenêtres sont aujourd'hui recherchées permettant une très grande modularité des bureaux. Le confort et la sécurité, une importante hauteur libre sous faux plafond (en général de 2,70 m minimum), les planchers techniques, la gestion technique centralisée et l'existence d'un poste de contrôle de la sécurité, la climatisation par ventilo-convecteur avec commande individuelle permettant un réglage de chaque bureau, sont devenus autant de nouveaux standards pour des investisseurs devenus désormais internationaux.

4. C'est le cas par exemple du Parc Spie à Cergy-Pontoise. De nouveaux projets de ce type sont en train de voir le jour en ville nouvelle. C'est le cas à Marne-la-Vallée, dans le quartier du Val d'Europe où le promoteur britannique Arlington Securities projette de réaliser un premier bâtiment de 13 000 m² de bureaux dans un parc d'affaire de 160 ha. Il en est de même à Saint Quentin en Yvelines, à Voisins-le-Bretonneux, où « le Val Saint-Quentin » réalisé par le groupe Codic propose de réunir 16 bâtiments de bureaux, de 2500 à 5000 m² de type R + 2 autour d'un vaste plan d'eau et sur un terrain de plus de 9,5 ha.

Évolution de la dynamique immobilière en villes nouvelles

La production d'immeubles de bureau a connu en région parisienne des variations cycliques importantes depuis la fin des années 1960. On distingue trois principaux cycles immobiliers dans les mises en chantier de bureaux : un premier cycle qui démarre à la fin des années 1960, culmine en 1974 et se termine par une diminution de la production de bureaux à partir de 1977. Un second cycle démarre en 1985, au moment de la suppression de l'agrément en blanc, culmine en 1990 puis décline jusqu'en 1996, date à laquelle on enregistre un regain d'activités sur le marché des bureaux en région parisienne en relation avec un développement sans précédent de l'investissement immobilier. Les villes nouvelles ont également connu ces fluctuations de la construction de bureaux. Leur contribution dans la dynamique régionale varie en fonction de ces périodes, en étant par ailleurs fortement influencée par les décisions des pouvoirs publics en matière d'urbanisme et de décentralisation.

Les années 1968-1985

Le lancement et le développement des premières opérations de bureaux purs en promotion immobilière en 1968 correspondent à la naissance et au développement des villes nouvelles. Jusqu'en 1985, le poids des opérations de bureaux mises en chantier ou commencées dans les villes nouvelles s'accroît très sensiblement au sein de l'agglomération parisienne, passant de 6 % entre 1968-1973 à 27 % entre 1980 et 1984. Cette période est fortement déterminée par la politique de l'agrément pour la construction de locaux qui se révèle un instrument puissant d'orientation des constructions nouvelles vers les villes nouvelles avant sa suppression ou son allègement en 1985.

L'essentiel des premières opérations de bureaux construites durant les années 1970 sont d'une part des opérations publiques réalisées pour l'implantation d'organismes publics, telles les nouvelles préfectures, les services fiscaux et administratifs, d'autre part des opérations réalisées et financées en compte propre directement par leurs futurs utilisateurs, publics ou privés pour leurs propres besoins, suite aux procédures et aux contraintes d'agrément⁵. C'est le cas notamment du siège de l'entreprise 3M à Cergy-Pontoise ou de IBM à Marne-la-Vallée.

Ainsi, pour la période 1968-1976, sur un total de 237 projets accordés en villes nouvelles, ce qui représente une superficie globale de 1,286 million de m², les bureaux affectés du secteur public et privé ont concerné près de 64 % des projets, (Iaurif, 1978)⁶. À Cergy-Pontoise par exemple, dans le quartier Cergy-Préfecture, ce sont près de 135 000 m² de bureaux affectés du secteur public qui sont réalisés entre 1969 et 1985 et plus de 121 000 m² de bureaux pour compte propre réalisés par le secteur privé, soit au total 256 000 m² de bureaux

affectés contre 81 000 m² environ de bureaux réalisés en blanc, (Nappi-Choulet I., 2003).

Parallèlement aux opérations de bureaux affectées, la réalisation d'opération de bureaux en blanc par des promoteurs en villes nouvelles est largement encouragée par le Comité de Décentralisation et la politique de l'agrément à partir du milieu des années 1970 et jusqu'en 1985. Ainsi la directive Guichard de 1971 n'autorise les opérations de constructions de bureaux en blanc qu'en villes nouvelles et dans les pôles restructurateurs de banlieue. C'est l'époque des immeubles de bureaux urbains montés dans les quartiers centraux et administratifs des villes nouvelles, notamment par des promoteurs immobiliers comme Meunier Promotion, la Compagnie Bancaire ou la Cogedim. À Marne-la-Vallée, alors que des opérations de bureaux pour compte propre sont livrées dans le secteur 1 et 2, peu d'immeubles locatifs en blanc sont réalisés avant 1980. Très largement influencée par les pouvoirs publics, la promotion en blanc démarre en 1980 avec la livraison dans le secteur de Noisy-le-Grand des trois principaux programmes : Le Central 1 de 18 000 m² par Meunier Promotion, Les Arcades, soit 8 000 m² par la Compagnie Bancaire et Le Pavé neuf de 11 800 m² par la Sofracim. Plus tard, c'est le promoteur la Sari, largement implanté à La Défense, qui lance deux immeubles en blanc Le Sari et Le Stratège dans ce secteur. À Cergy-Pontoise, pendant la période 1973-1985, seize opérations de bureaux sont réalisées en blanc par des promoteurs dans le quartier Cergy Préfecture, totalisant plus de 81 000 m² de bureaux, et 18 000 m² entre 1985 et 1990, (Nappi-Choulet, 2003).

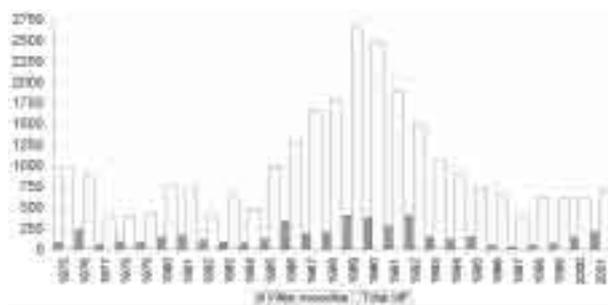
En résumé, entre 1976 et 1983, en moyenne un tiers des agréments accordés pour des constructions de bureaux en blanc ou affectées en région Île-de-France ont été localisés en villes nouvelles. En 1982 et 1983, ces taux atteignent leur maximum avec respectivement 50 % et 44,2 % des agréments

5. Les immeubles d'entreprise peuvent être réalisés de différentes façons, en fonction notamment de la connaissance et de leur commercialisation auprès des utilisateurs finals. On définit ainsi les immeubles en ou pour « compte-propre », réalisés et financés directement par leurs futurs utilisateurs, publics ou privés ; les immeubles « clé-en-main », réalisés par un promoteur qui construit un local adapté à la demande de l'entreprise avec pour condition préalable la signature d'un bail de location minimum qui garantit à l'investisseur une rentabilité minimale. Les immeubles montés « en gris », sont des projets pour lesquels le site est pré-déterminé, l'accord établi avec l'aménageur du site, les autorisations administratives obtenues et dont la construction n'est lancée par le promoteur, qu'après commercialisation ou précommercialisation d'une partie du programme à l'utilisateur final (de 25 à 50 % de la surface totale à louer), c'est-à-dire dès la signature des baux. Enfin, les immeubles « en blanc », c'est-à-dire réalisés par un promoteur sans connaissance de l'utilisateur final. Ces opérations sont caractéristiques du « risque promoteur », généralement financé par des prêts bancaires.

6. La même étude souligne cependant que seulement 29,4 % des projets (soit 376 000 m²) ont été réalisés lors de la période 1968-1976 par rapport aux 1,286 million de m² accordés.

accordés. Cependant le bilan réalisé par l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Île-de-France en 1978 conclut (Iaurif, 1978) : « La réalisation de projets de bureaux fut en fait très inégale selon qu'il s'agissait d'agréments affectés ou d'agréments en blanc. Si dans l'ensemble, le taux de réalisation des projets affectés semble satisfaisant, du moins pour les projets agréés avant la crise (1974), il n'en est pas de même en ce qui concerne les projets envisagés par les promoteurs. Ces projets en blanc, qui allaient tout à fait dans le sens des objectifs d'aménagement, ont en fait pâti de la pléthore de l'offre de bureaux en Île-de-France d'autant plus que d'importantes disponibilités se situaient dans Paris et la proche banlieue ouest, un des secteurs les plus attractifs aux yeux des utilisateurs dont certains étaient peu désireux de jouer les pionniers en villes nouvelles. Il s'ensuit que le taux de réalisation est faible puisqu'il atteint selon l'enquête réalisée en 1977, 19 % des surfaces agréées entre 1969 et 1976 ».

C'est également lors de la période 1980-1985 que s'accéléra la réalisation d'opérations de locaux dits polyvalents et péri-urbains, ou encore locaux d'activités, lancés en blanc et en précommercialisation par des promoteurs spécialisés comme la Sedaf ou la Silic, dans les nouveaux parcs



Mises en chantier de bureaux en Île-de-France (source : Sitadel)

d'activités implantés en villes nouvelles. Ces produits constituent de véritables niches pour les villes nouvelles.

Après 1985 : la financiarisation du marché des bureaux

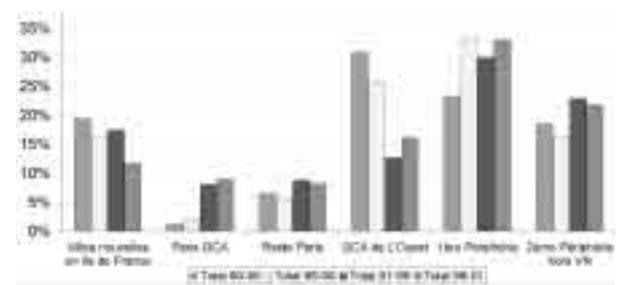
La suppression de l'agrément pour la construction de bureaux en blanc en région Île-de-France en 1985 affecte très sensiblement les villes nouvelles qui bénéficiaient jusqu'alors d'un régime particulier. Après avoir représenté près de 20 % des mises en chantier de bureaux de la région Île-de-France pendant la période 1980-1985, les villes nouvelles voient leur poids diminuer à partir de 1985 au profit essentiellement de la première périphérie urbaine et du quartier central des affaires (QCA) de l'Ouest, et ce malgré le triplement du total des mises en chantier durant la phase d'explosion des marchés entre 1986 et 1990, qui passent de 206 000 m² à près de 570 000 m².

L'année 1985 marque également la reprise généralisée de la construction de bureaux et la croissance sans précédent de

l'offre de bureaux sur les principaux marchés franciliens. Stimulée par la faiblesse du stock disponible en 1985 et 1986 et par la suppression de l'agrément pour les bureaux en blanc, l'offre régionale se redresse et atteint en 1989-1990 un niveau de livraisons inégalé depuis les années 1970. Cette reprise de l'activité immobilière concerne particulièrement la région parisienne pour laquelle les mises en chantier de bureaux culminent en 1989 à 2,6 millions de m², dont près de 1,1 million de m² localisés dans le seul département des Hauts-de-Seine.

Les bureaux « en blanc » connaissent un engouement exceptionnel de la part des promoteurs. Ces bureaux non affectés lors de leur construction vont jusqu'à représenter près de 70 % des permis de construire de bureaux entre 1985 et 1989. Trois années suffisent également pour tripler le niveau des transactions entre 1985 et 1988. En 1989, les commercialisations annuelles atteignent leur niveau maximum avec près de 2,2 millions de m² en région parisienne, alors qu'elles stagnaient jusqu'en 1985 dans une fourchette de l'ordre de 600 000 à 800 000 m².

Durant cette phase de croissance du marché francilien entre 1986 et 1990, les villes nouvelles ont accueilli plus de 1,5 million de m² de bureaux, soit 16 % des mises en chantier de la région. Comparativement, le seul QCA de l'Ouest (La



Répartition géographique des mises en chantiers (source : Sitadel)

Défense, Neuilly sur Seine, Nanterre, Issy-les-Moulineaux, Levallois, Boulogne) en accueillait 2,4 millions (soit 41 %).

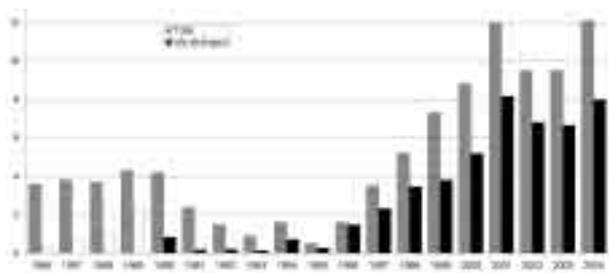
La crise immobilière des années 1990 affecte profondément le marché des bureaux et l'attractivité des villes nouvelles. Le niveau des mises en chantier baisse sensiblement, de plus de la moitié, lors de la dernière période 1996-2001 avec 552 000 m² de bureaux au total réalisés pour l'ensemble des villes nouvelles. Comme le montre le graphique 2, la part des villes nouvelles dans le total de la région francilienne chute en conséquence de 17 % à 12 % lors de cette période.

La financiarisation⁷ accrue de l'immobilier d'entreprise et l'arrivée de nouveaux acteurs, en particulier des fonds de

7. La financiarisation du secteur immobilier, importée du modèle nord-américain en Europe, recouvre toutes les formes de transformation d'actifs ou de dettes immobilières en valeurs mobilières cotées ou non cotées. La financiarisation a révélé un développement et un accroissement des méthodes financières de gestion d'actifs et des analyses de valeurs actualisées nettes et de taux de rentabilité interne.

pension anglo-saxons et des grandes banques d'affaires internationales, entraînent à partir de 1997 la relance d'un nouveau cycle immobilier à la hausse en région parisienne. La hausse des engagements dans l'immobilier d'affaires et la part croissante des investisseurs étrangers accentuent la financiarisation du secteur. Comme on peut le voir sur le graphique 3, le volume des engagements directs dans l'immobilier d'entreprise en France s'accroît très fortement entre 1997 et 2001, passant de 3,7 milliards d'euros à 12 milliards d'euros, soit une hausse exceptionnelle de plus de 224 %. Pendant cette même période, la part des investisseurs étrangers évolue entre 60 et 70 % du total des engagements.

Cependant, la reprise des marchés et des constructions de bureaux constatée en 1997 à l'échelle régionale, avec l'arrivée notamment des nouveaux investisseurs anglo-saxons, ne concerne certaines villes nouvelles que plus tardivement, à partir de 2000. Les disparités s'accroissent par ailleurs entre celles-ci : seules les villes nouvelles de Saint-Quentin-en-Yvelines et de Marne-la-Vallée, où se poursuivent de nouvelles opérations de bureaux en blanc ou précommercialisées, sont concernées par la reprise des marchés. À l'inverse, plus aucun immeuble de bureaux n'est livré à Cergy-Pontoise.



Évolution des engagements directs en immobilier d'entreprise en France (source : CB Richard Ellis Bourdais)

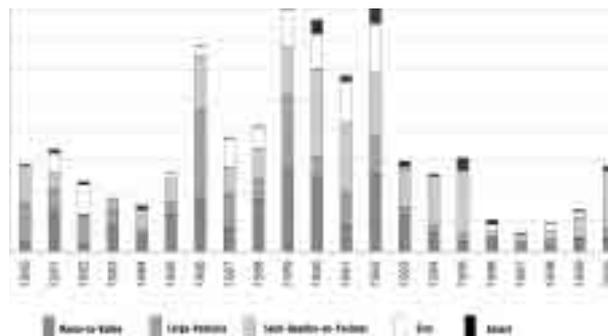
Au marché des bureaux occupés par des sièges sociaux se substitue progressivement un marché de petites surfaces, de locaux PME-PMI dans les grandes zones d'activités développées à cet effet. La dynamique initiée par les pouvoirs publics ne semble pas entretenue par les investisseurs internationaux dont les critères d'investissement et d'analyse du risque restent limités aux principaux quartiers d'affaires du centre de l'agglomération parisienne.

Disparités et risques d'épuisement du dynamisme immobilier des villes nouvelles

Pour l'ensemble de la période 1980-2001, les villes nouvelles ont accueilli près de 4 millions de m² de bureaux, c'est-à-dire 16 % des mises en chantier de la région Île-de-France. Comparativement, pour la même période, le quartier central des affaires (QCA) de Paris représentait 5 % des mises en chantier, le QCA de l'Ouest 7 %, la première couronne (hors QCA de l'Ouest) 31 % et la seconde couronne (hors villes nouvelles) 19 %.

Avec 3,9 millions de m² de bureaux au 1^{er} janvier 2000, les cinq villes nouvelles de la région parisienne occupent une place importante au sein du marché francilien des bureaux : 9 % du parc régional (estimé à 43,5 millions de m²) et 34,5 % du parc de la grande couronne (estimé à 11,3 millions de m²). L'ensemble du parc des villes nouvelles est équivalent à celui des Yvelines ou celui de la Seine-Saint-Denis (3,7 millions de m²). Par ailleurs, le parc des bureaux des cinq villes nouvelles représentait en 2000 près des deux tiers du parc du QCA (Quartier Central des Affaires) de l'Ouest (6,2 millions de m²) et plus du double du parc de bureaux du nouveau Pôle Nord des affaires autour de Saint-Denis avec 1,4 million de m². Le secteur des villes nouvelles reste quantitativement supérieur au parc de bureaux de La Défense qui représentait à la même période 2,9 millions de m² pour le périmètre délimité par l'EPAD (Établissement Public d'Aménagement de La Défense).

Le développement des marchés n'est pas homogène et les disparités sont relativement importantes entre les villes nouvelles. Avec plus d'un million de m² de bureaux chacune, les deux villes nouvelles de Marne-la-Vallée et de Saint-Quentin-en-Yvelines concentrent près des deux tiers du parc des bureaux des villes nouvelles. Cergy-Pontoise et Évry figurent en seconde



Évolution des mises en chantier de bureaux dans les villes nouvelles de la région Île-de-France (source ORIE/Sitadel) – En milliers de m² SHON

position avec des parcs de bureaux supérieurs à 500 000 m². La ville de Sénart montre quant à elle un dynamisme très limité en matière de construction de bureaux.

Les villes nouvelles enregistrent la plus forte croissance de leur parc de bureaux en région Île-de-France (+ 610 %) entre 1975 et 2000, avec un parc qui passe de 0,5 à 3,9 millions de m². Cette forte progression fait passer le poids du parc de bureaux des villes nouvelles dans l'ensemble de la région Île-de-France de 2,3 à 9 % lors de la période considérée. Cet accroissement de plus de 1,9 million de m² de bureaux entre 1975 et 2000 représente 17 % de la variation régionale, ce qui reste cependant relativement faible comparativement au cas de la seconde périphérie avec plus de 7,7 millions de m² (soit 39 % de la variation régionale) ou par rapport au QCA (quartier central des affaires) de l'Ouest (qui contribue avec plus de 4 millions de m² de bureaux à 21 % de l'accroissement du parc régional).

Véritables lieux de nouveaux développements tertiaires entre 1970 et 1990 en relation avec la création de nouveaux

Paris QCA	8.483	19,5%
Reste Paris	6.861	15,8%
Pôle Nord	1.441	3,3%
QCA de L'Ouest	6.167	14,2%
1ère Périphérie	3.064	7,0%
2ème Périphérie	13.625	31,5%
Villes Nouvelles	3.915	9%
Ile de France	43.354	100%

Répartition du parc de bureaux en mètres carrés par secteur de marché au 1^{er} janvier 2000 (source ORIE)

Marne la Vallée	32,4	35,4
Cergy	20,2	17,1
Saint Quentin en Yvelines	30,2	9,3
Evry	13,6	13,5
Sécart	5,1	24,8
Total VN Ile de France	100,0	100,0

Part de chaque ville francilienne dans le parc immobilier de bureaux (colonne de gauche) et d'entrepôts (colonne de droite)

quartiers urbains et la croissance générale des marchés de bureaux en France, la grande majorité des villes nouvelles de la région parisienne constituent aujourd'hui des marchés de bureaux marginaux. La demande des utilisateurs en villes nouvelles ne représente en moyenne que 5 % de la demande régionale, alors que les stocks disponibles de bureaux à la commercialisation y atteignent en général 10 à 12 % du stock à moins d'un an de la région Île-de-France. La demande placée en villes nouvelles reste par ailleurs très faible, ne représentant en 2003 seulement que 18 % du stock disponible à moins d'un an en villes nouvelles. Dans l'ensemble, ce ratio est de 46 % pour la région Île-de-France. Les disparités sont fortes entre les cinq villes nouvelles de la région parisienne : le ratio est de 7 % à Cergy-Pontoise, contre 30 % pour Saint-Quentin en Yvelines ou 20 % à Marne-la-Vallée.

Initiées par les pouvoirs publics, soutenues de plus en plus modérément par des investisseurs immobiliers au fur et à mesure de la mondialisation des marchés de bureaux, les villes nouvelles doivent redéfinir leur attractivité immobilière.

Ingrid Nappi-Choulet



Marne-la-Vallée, Noisy-le-Grand

Marie-Claire Bordaz



Cergy-Pontoise, Eragny, parc d'activités des Belles Vues

Marie-Claire Bordaz



Évry, parc d'activités.

Marie-Claire Bordaz

Références bibliographiques

Association Bureaux Provinces, (1983), *Les nouveaux toits de la matière grise*.

Comité Économique et Social, (1988), *Rapport sur les villes nouvelles de la Région Île-de-France*, Commission de l'Aménagement du Territoire et du Cadre de Vie.

Delsaut P., (2000), *L'immobilier d'entreprise et la procédure d'agrément en Île-de-France (1955-2000)*, Paris, Éditions Publibook.

Fédération Parisienne du Bâtiment, (1994), *Maîtres d'ouvrage : les villes nouvelles d'Île-de-France*.

IAURIF, (1978), *Les bureaux implantés en ville nouvelle*.

IAURIF, (1986), *L'évolution de la localisation des bureaux dans la zone agglomérée de la Région d'Île-de-France*.

IAURIF (2002), *Construction de bureaux 2000-2004 : l'attrait de la couronne parisienne*, Note rapide sur le bilan du SDRIF, n° 308.

Merlin P., (1991), *Les villes nouvelles en France*, PUF.

Ministère de l'Équipement, du logement, de l'aménagement du territoire et des transports, (1988), *Réflexions sur la place du développement économique des villes nouvelles dans l'aménagement de la région Île-de-France*, Groupe Central des Villes Nouvelles.

Nappi-Choulet I., (1997), *Les bureaux : Analyse d'une crise*, Paris, éd. ADEF.

Nappi-Choulet I., (2003), *Étude de la dynamique des marchés de l'immobilier d'entreprise en ville nouvelle*, Programme Interministériel d'Histoire et d'Évaluation des Villes Nouvelles Française.

ORIE, (2001), *L'immobilier de bureaux en Île-de-France, Analyse du parc et de la construction : 1975-2000*, tome I.

Zeller N., (1997), *L'immobilier d'entreprise et l'aménagement du territoire en Île-de-France*, tome I : *Les bureaux*, Conseil Économique et Social Région Île-de-France.

Zeller N., (1997), *L'immobilier d'entreprise et l'aménagement du territoire en Île-de-France*, tome II : *Locaux d'activités – Zones d'activités*, Conseil Économique et Social Région Île-de-France.

Biographie

INGRID NAPPI-CHOLET est économiste, professeur à l'ESSEC, Titulaire de la Chaire Immobilier Essec-Enténial-Crédit Foncier. Elle est également maître de conférences à l'ENPC. Ses travaux portent sur l'économie de l'immobilier et sur le *management de l'immobilier d'entreprise*. Elle a publié *Les bureaux, analyse d'une crise* aux éditions ADEF et Marketing et Stratégie de l'immobilier aux éditions Dunod. Elle est responsable de l'Observatoire du *Management Immobilier* de l'ESSEC. nappi@essec.fr