

Montpellier, 17 juillet 2025

Les membres de l'OIE ont été rejoints par quelques journalistes en fin d'assemblée.

Présentation des chiffres « BUREAUX » par Christèle MARNAS - Porte-Parole de l'OIE - Agence Tourny Meyer

Baisse des transactions de bureaux de 11 % sur le semestre versus 2024.

- Marché ralenti, mais sans « stress généralisé » : chacun reste actif.
- 43.521 m² placés (dont 6 800 m² en comptes propres).
- Optimisation des surfaces priorisée par les clients, mais pas toujours valorisée financièrement.
- Une seule vente investisseur sur le S1 2025
- 6 transactions supérieures à 1.000 m², dont 2 supérieures à 3.000 m² sur le S1 2025

Sur les prix, légère baisse des loyers à la location et hausse des ventes en seconde main (tendance expliquée par la vente de plus petites surfaces, peu de VEFA donc prix basé sur les années précédentes).

L'optimisation des surfaces devient un facteur clé pour les clients qui ne cherchent pas forcément à payer moins mais surtout à avoir un plus haut niveau de service.

On note une forte mobilisation des promoteurs pour soutenir la transaction, sachant que le taux d'accompagnement est aujourd'hui de 7 % (vs 4 % historiquement), mais toujours bas comparé à Paris ou Lyon ~14 %.

Montpellier reste compétitive sur les loyers mais une hausse devra fatalement être envisagée à brève échéance, compte tenu des exigences environnementales, des attentes servicielles et des coûts de construction.

En termes "d'origine de la demande", le tissu local est resté particulièrement actif.

L'attractivité de la métropole, essentielle pour l'installation des entreprises exogènes, n'a pas encore trouvé sa traduction significative dans les signatures de ce semestre.

Une forte mobilisation de tous les acteurs de l'OIE est prévue en ce sens.

Présentation des chiffres « locaux d'activité » par Nicolas HUET - Agence TERTiA Conseils Entreprises

Recul de 37 % par rapport au S1 2024.

Des facteurs conjoncturels mais aussi structurels sont en cause. Le contexte incertain pousse les entreprises à la prudence.

Cette classe d'actifs attire encore les investisseurs, mais... est très impactée par la conjoncture défavorable du BTP et de toute la chaîne de fabrication immobilière dans son ensemble (métiers du second œuvre, de la fourniture de matériaux, de l'entretien et la maintenance, etc).

Peu de programmes neufs à la location malgré un marché essentiellement tiré par la location.

Zones proches de l'A9 sont toujours les plus dynamiques (secteur Sud principalement).

On note également que le Bassin de Thau est un secteur attractif qui capte ce que Montpellier ne peut accueillir. Le Pays de Lunel profite également d'une dynamique positive.

Une partie significative de la demande reste non satisfaite, notamment celle nécessitant un foncier important (logistique, artisans, camions) ou peu éloigné de Montpellier.

Les surfaces concernées s'établissent entre 1.200 et 3.000 m² majoritairement.

Malgré des efforts fait depuis quelques années, la métropole souffre d'un manque structurel de locaux d'activité.

Les secteurs très porteurs sont la cybersécurité et l'armement.

La Métropole est pionnière sur la logistique en étage. (exemple sur Villeneuve-lès-Maguelone par CIRBUS).

D'autres problématiques plus généralistes sont ensuite abordées comme :

- Démarrage des opérations souvent conditionné à 50-60 % de pré-commercialisation. Or, commercialiser un programme sur plan est très compliqué et de plus en plus risqué car actuellement une opération sur quatre est abandonnée par les promoteurs.

- Le multi-utilisateurs / multi-usages entraîne plus de complexité.

- La rareté récurrente du foncier.

- La densification des zones d'activités recherchée par les aménageurs, souvent incompatible avec les attentes des utilisateurs (beaucoup de surfaces au sol, d'aires de manœuvre, de zone de stockage extérieures etc.).

Associée à la FPI, l'OIE travaille avec ALTEMED et 3M pour trouver des solutions, ces institutions étant très impliquées sur le sujet.

Le pays de l'Or applique déjà une stratégie de non-développement du tertiaire pur, au profit de l'activité productive.

D'autres outils (PLUI) peuvent également être mis en œuvre pour flécher les activités productives. Le manque de locaux entrave le développement d'entreprises qui génèrent de l'emploi direct mais aussi de l'emploi indirecte/induit.

Ces problématiques autour des locaux d'activité sont donc un vrai enjeu pour le développement du territoire métropolitain.

Présentation des chiffres « foncier » par Chahira BENZAÛI - 3M et Jérôme CHRISTOL – ALTEMED

Baisse significative des transactions foncières sur ce semestre à -53%.

Les procédures pour mettre à disposition du foncier sont très longues.

En outre, 3M et Altemed ont des critères de délivrance précis.

Sont étudiés l'impact global de l'entreprise, la création d'emplois et le type d'emplois créés (importance de l'emploi moins qualifié), étude de l'emploi induit dans le respect de contraintes environnementales fortes. L'activité doit « *avoir du sens* » d'autant que le territoire est également confronté à la problématique de l'eau. L'étude des contraintes environnementales fait parfois échouer les projets.

Une stratégie forte confirmée : toujours attirer les entreprises des filières de l'énergie, de l'industrie (taux de création d'emplois induits très important), de la santé et du numérique.

Conclusion

Il faut bien distinguer les enjeux liés au tertiaire de ceux des locaux d'activité.

Pour ce qui est du tertiaire, Montpellier est une des villes les plus stables en France.

C'est très encourageant de constater cette capacité à stabiliser ce segment. Il faut quand même faire attention à la surproduction de bureaux non adaptés aux nouveaux usages.

Pour ce qui est de l'activité, il est indispensable d'opérer à un rattrapage du déficit structurel.

L'augmentation des besoins des entreprises sur ce segment a été peu ou mal anticipée.

Cela fait suite à la nécessité de développer le tertiaire au détriment de l'activité sur les dernières décennies.

Globalement, les chiffres sont corrects, mais un sentiment de morosité domine sur le terrain : demande plus faible (moins de demandes en nombres et en surfaces), moins lisible, délais de transaction longs, ... Il est impératif d'aller chercher activement les prospects.

On constate beaucoup de projets en « ***stand-by*** » mais est-on sûr du « ***stand-bye-bye*** » ou du « ***stand-bail*** » ... ?

Pour terminer sur une note positive, le marché a néanmoins absorbé de nombreux chocs ces derniers mois (inflation, taux d'intérêt, télétravail, réorganisations post-Covid...).

Élections à venir ou pas, « ***la vie continue*** ».

La baisse des taux constitue aussi un regain de potentiel.

Pédagogie et accompagnement sont au cœur des enjeux pour les membres de l'OIE qui travaillent en bonne intelligence ensemble, entre confrères et institutionnels.

"Les affaires qui n'ont pas été faites ces dernières années se feront dans celles qui arrivent !"