

# Le marché des bureaux

## La Défense

---

3<sup>ème</sup> Trim. 2025

Locatif et vente utilisateur

[knightfrank.fr/etudes/](http://knightfrank.fr/etudes/)



# Cartographie et chiffres clés

	<b>T1-T3 2024</b>	<b>T1-T3 2025</b>	<b>Evol. sur un an*</b>
<b>Offre immédiate</b>	507 000 m <sup>2</sup>	572 000 m <sup>2</sup>	+13 %
<b>Taux de vacance</b>	14,4%	15,7 %	+1,3 pts
<b>Demande placée</b>	129 500 m <sup>2</sup>	97 000 m <sup>2</sup>	-25%
<b>Demande placée ≥ 5 000 m<sup>2</sup></b>	101 500 m <sup>2</sup>	6 500 m <sup>2</sup>	-88%
<b>Loyer moyen 1<sup>ère</sup> main</b>	450 €	470 €	+4%
<b>Loyer moyen 2<sup>nde</sup> main</b>	410 €	400 €	-2%
<b>Loyer prime</b>	550 €	610 €	+11%
 <b>Parc de bureaux</b>	 3 647 315 m <sup>2</sup>		

Loyer prime : moyenne pondérée des 5 transactions >500 m<sup>2</sup> aux loyers les plus élevés des 12 derniers mois (toutes qualités confondues)

Les loyers sont exprimés en €/m<sup>2</sup>/an et s'entendent HC HT

\* Sauf loyer prime (évolution depuis T4 N-1)

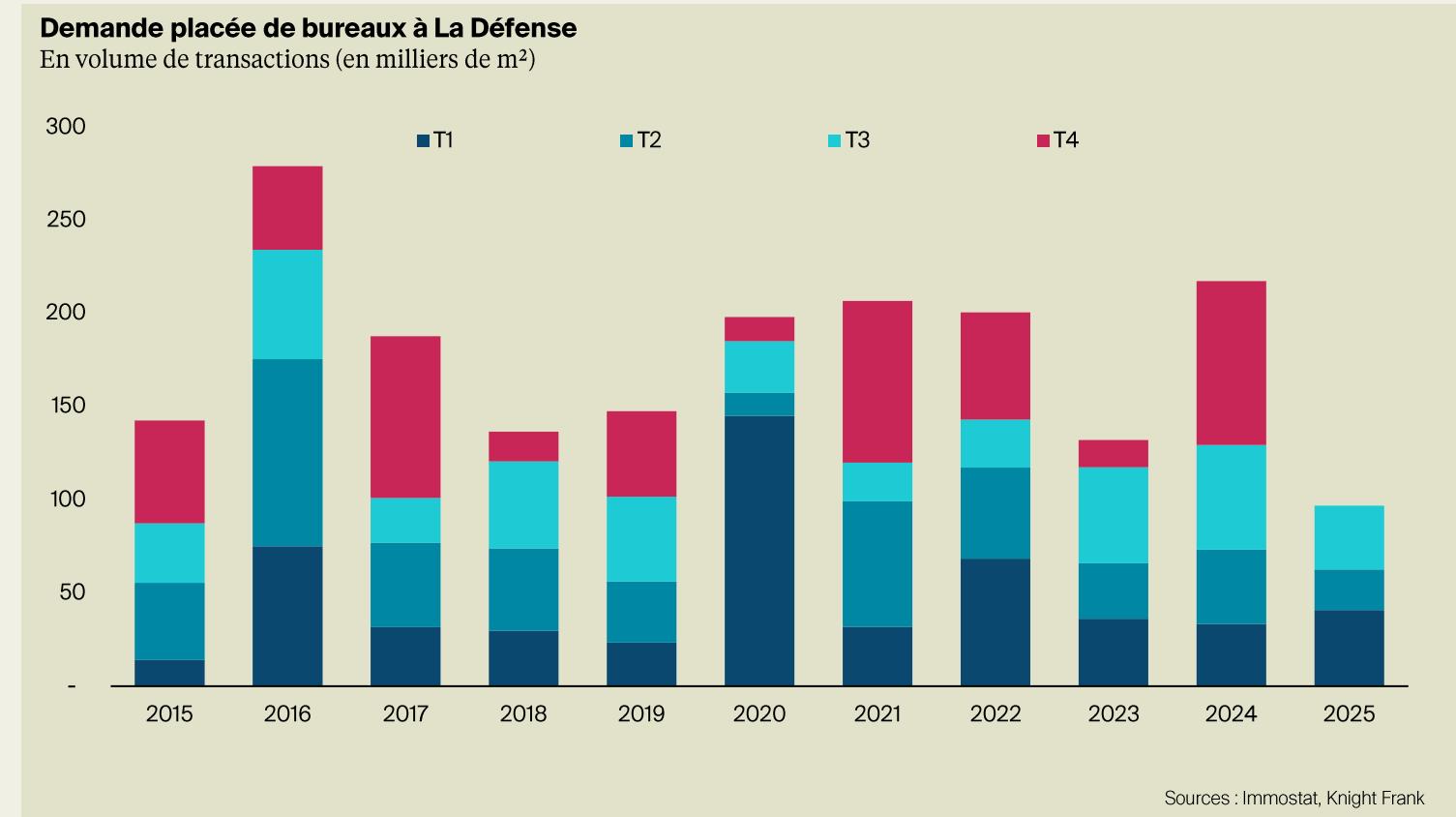


# 01. Demande placée & Loyers



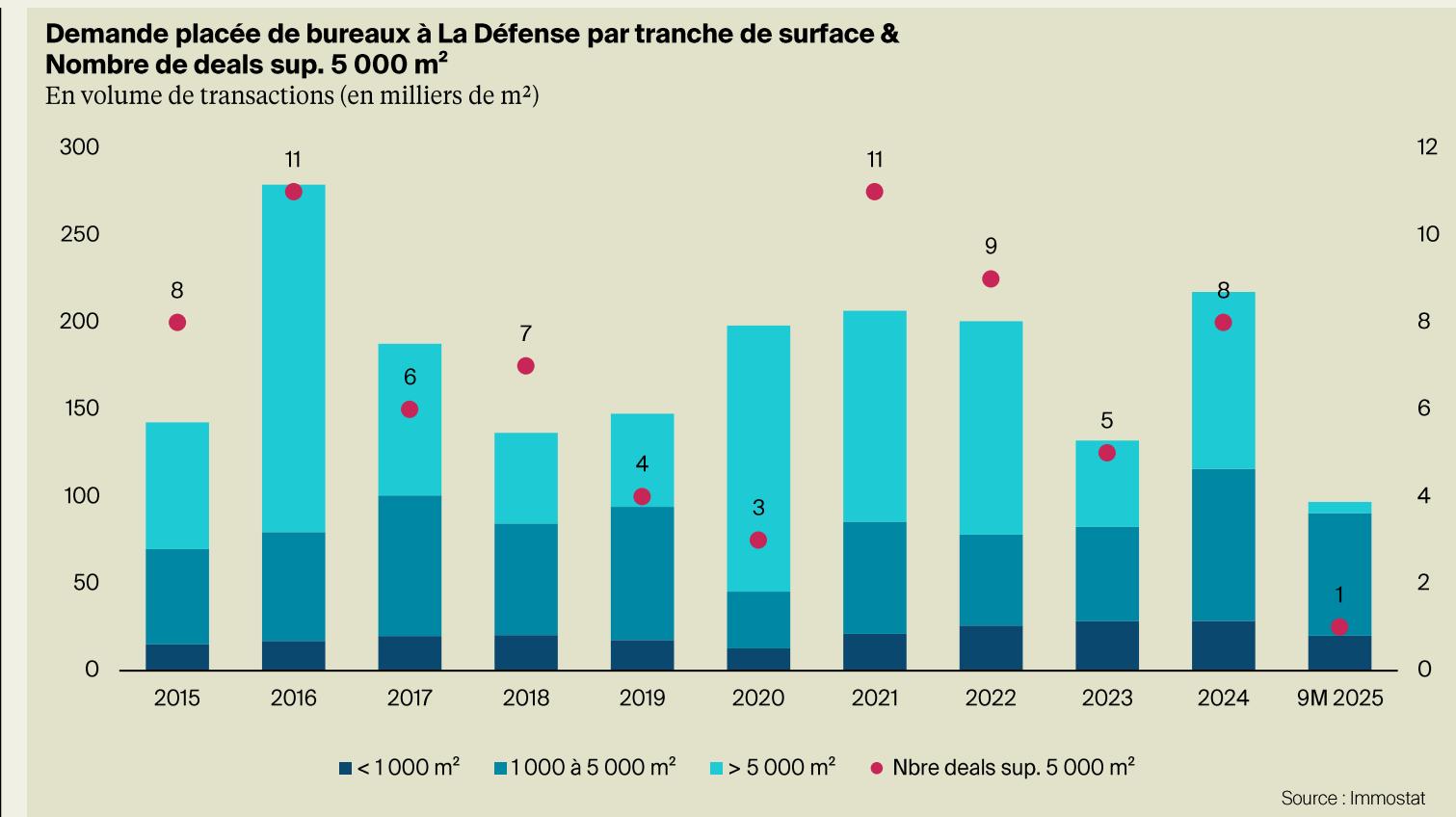
# Rebond des transactions au 3ème trimestre

- Après une année 2024 qui avait été marquée par une bonne dynamique de commercialisation, le marché des bureaux de La Défense a démarré l'exercice 2025 sur un volume de près de 41 000 m<sup>2</sup> placés sur les 3 premiers mois, suivis par un 2<sup>ème</sup> trimestre décevant dans son volume (21 700 m<sup>2</sup>). Fort heureusement, le secteur renoue avec un niveau d'activité plus intense, de l'ordre de 34 200 m<sup>2</sup>, relativement proche de sa moyenne décennale (39 000 m<sup>2</sup>) mais assez loin de son résultat de 2024 (56 200 m<sup>2</sup>).
- Au cumul des 3 premiers trimestres de 2025, la demande placée de bureaux de La Défense s'établit donc à 97 000 m<sup>2</sup>, soit un recul significatif de 25 % par rapport aux résultats de la même période en 2024 (129 000 m<sup>2</sup>).
- Il faudrait que la fin d'année soit nettement plus dynamique pour espérer recoller aux volumes moyens du marché, de l'ordre de 134 000 m<sup>2</sup>. D'autant que la structure de la demande placée change sur ce secteur avec un segment intermédiaire certes actif mais moins de signatures sur des grands volumes.



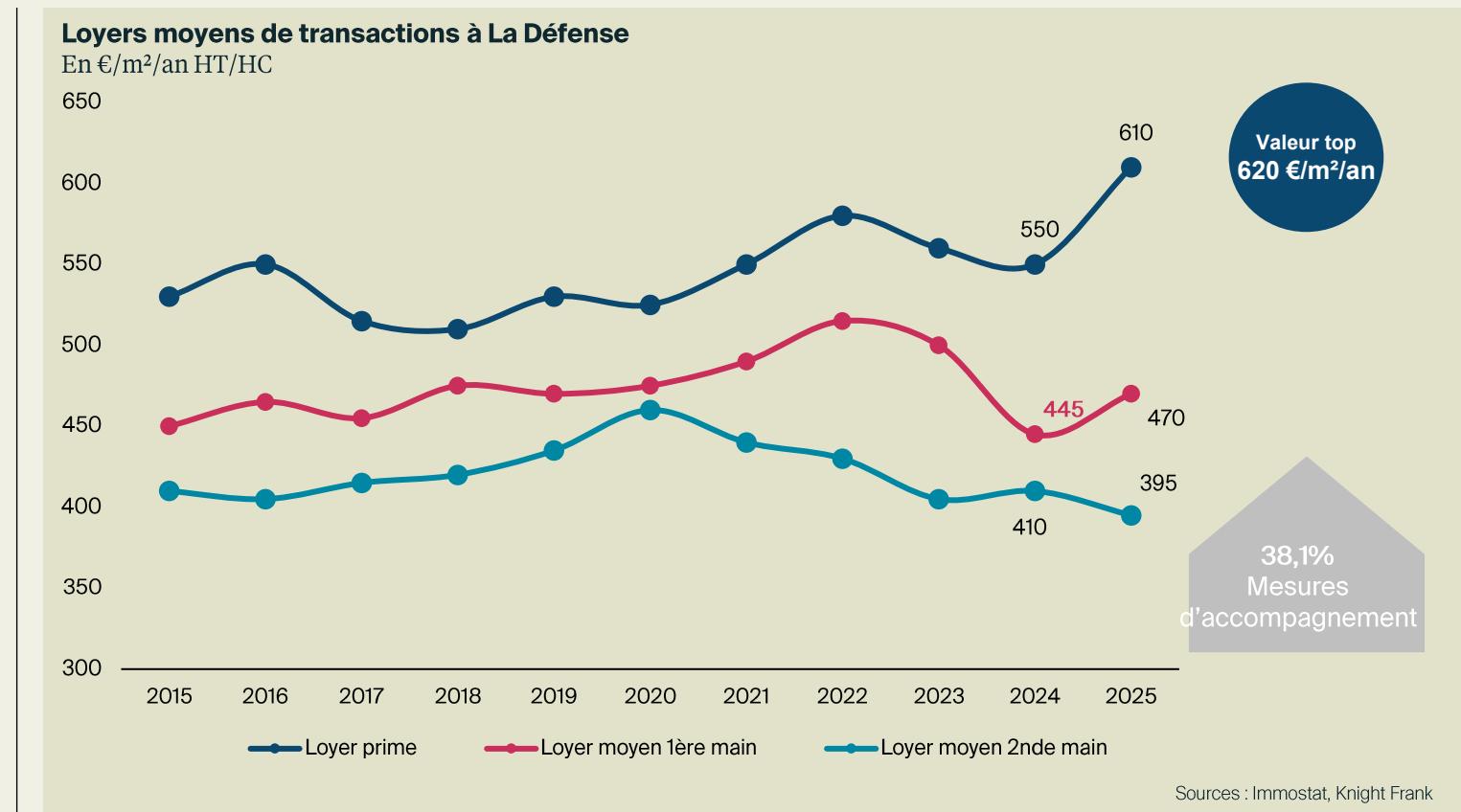
# Le segment intermédiaire sauve l'année

- Les surfaces comprises entre 1 000 et 5 000 m<sup>2</sup>, relais de croissance majeur de La Défense, permettent au marché de soutenir le volume de demande placée avec à date 70 000 m<sup>2</sup> commercialisés pour un total de 97 000 m<sup>2</sup>. Ces gabarits représentent 72 % de la demande placée à ce jour.
- Le déficit de transactions sur des gabarits supérieurs à 5 000 m<sup>2</sup> est important en 2025 avec seulement une seule réalisation alors que le marché score autour d'une moyenne de 7 signatures par an sur la dernière décennie. Cette quasi-absence de grands deals impacte les volumes de demande placée de façon significative.
- Du côté des petites surfaces, le marché semble mieux résister avec 20 000 m<sup>2</sup> consommés à date, un chiffre en ligne avec la performance de 2024 en année pleine (28 600 m<sup>2</sup>).



# Un prime et un loyer de première main en hausse et des valeurs de seconde main en repli

- Le loyer prime de La Défense est en hausse, s'établissant à 610 €/m<sup>2</sup>/an au 3<sup>ème</sup> trimestre 2025, en progression de 11 % depuis le début de l'année. Les transactions ont été nombreuses au cours de l'année 2024 sur des immeubles prime du secteur comme « Majunga », « Altiplano » et surtout « Trinity », dont les valeurs de présentation sont proches de 550 €/m<sup>2</sup>/an.
- Le loyer moyen de transaction de bureaux de première main (surfaces neuves ou restructurées) en augmentation en se positionne à 470 €/m<sup>2</sup>/an (+6 % en un an). Selon l'immeuble considéré et sa situation sur la dalle (coeur transports ou bordure extérieure), cette valeur peut varier entre 450 €/m<sup>2</sup>/an et 610 €/m<sup>2</sup>/an.
- Le loyer de transaction des bureaux de seconde main, positionné à 410 €/m<sup>2</sup>/an en 2024, poursuit sa baisse entamée depuis 2020, où il atteignait son niveau record de 460 €/m<sup>2</sup>/an. Ce repli s'accentue en 2025, avec un loyer moyen de 395 €/m<sup>2</sup>/an, soit une diminution de 4 % par rapport à l'année précédente.



# Ajustement quasi général à la baisse

- L'analyse des valeurs locatives de transaction par tranche de surface met en évidence plusieurs phénomènes :
  - S'agissant des valeurs moyennes, l'essentiel du marché se traite aujourd'hui entre 370 et 430 €/m<sup>2</sup>/an, des valeurs en léger repli d'une année sur l'autre (entre 390 et 430 €/m<sup>2</sup>/an en 2024).
  - Les loyers supérieurs à 500 €/m<sup>2</sup>/an ne concernent à ce jour que les surfaces supérieures à 5 000 m<sup>2</sup> mais ne reposent que sur une seule signature.
  - Les valeurs top affichent un repli plus ou moins marqué selon les tranches de surfaces considérées (de -2 % à-13 %). Le segment 1 000 – 3 000 m<sup>2</sup> est le seul à voir son loyer top progresser pour atteindre 620 €/m<sup>2</sup>/an.

## Valeurs locatives moyennes de transaction par tranche de surfaces En €/m<sup>2</sup>/an HT/HC

	T1 - T3 2024	T1 - T3 2025	Evol. sur un an
< 1000 m <sup>2</sup>	390	370	▼
1 000 / 3 000 m <sup>2</sup>	430	430	-
3 000 / 5 000 m <sup>2</sup>	430	380	▼
≥ 5 000 m <sup>2</sup>	360	520	▲

## Valeurs locatives top de transaction par tranche de surfaces

En €/m<sup>2</sup>/an HT/HC

	T1 - T3 2024	T1 - T3 2025	Evol. sur un an
< 1000 m <sup>2</sup>	500	490	▼
1 000 / 3 000 m <sup>2</sup>	580	620	▲
3 000 / 5 000 m <sup>2</sup>	520	450	▼
≥ 5 000 m <sup>2</sup>	550	520	▼

Loyer top : valeur la plus haute observée au cours des 12 derniers mois (toutes surfaces et toutes qualités confondues)

Loyer moyen : moyenne pondérée de toutes les transactions recensées au cours des 12 derniers mois (toutes surfaces et toutes qualités confondues)

Source : Knight Frank

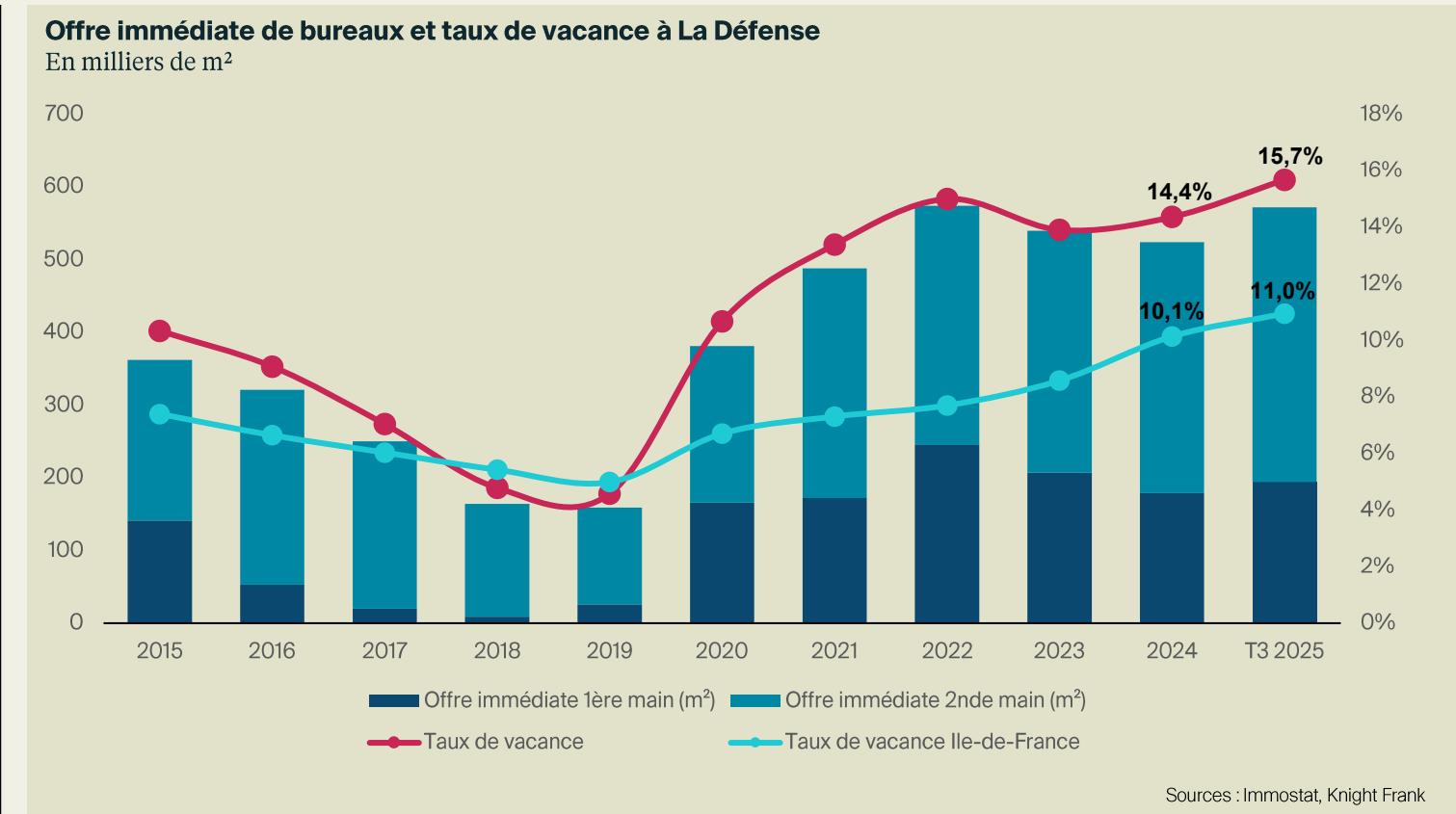


## 02. Offre disponible & future



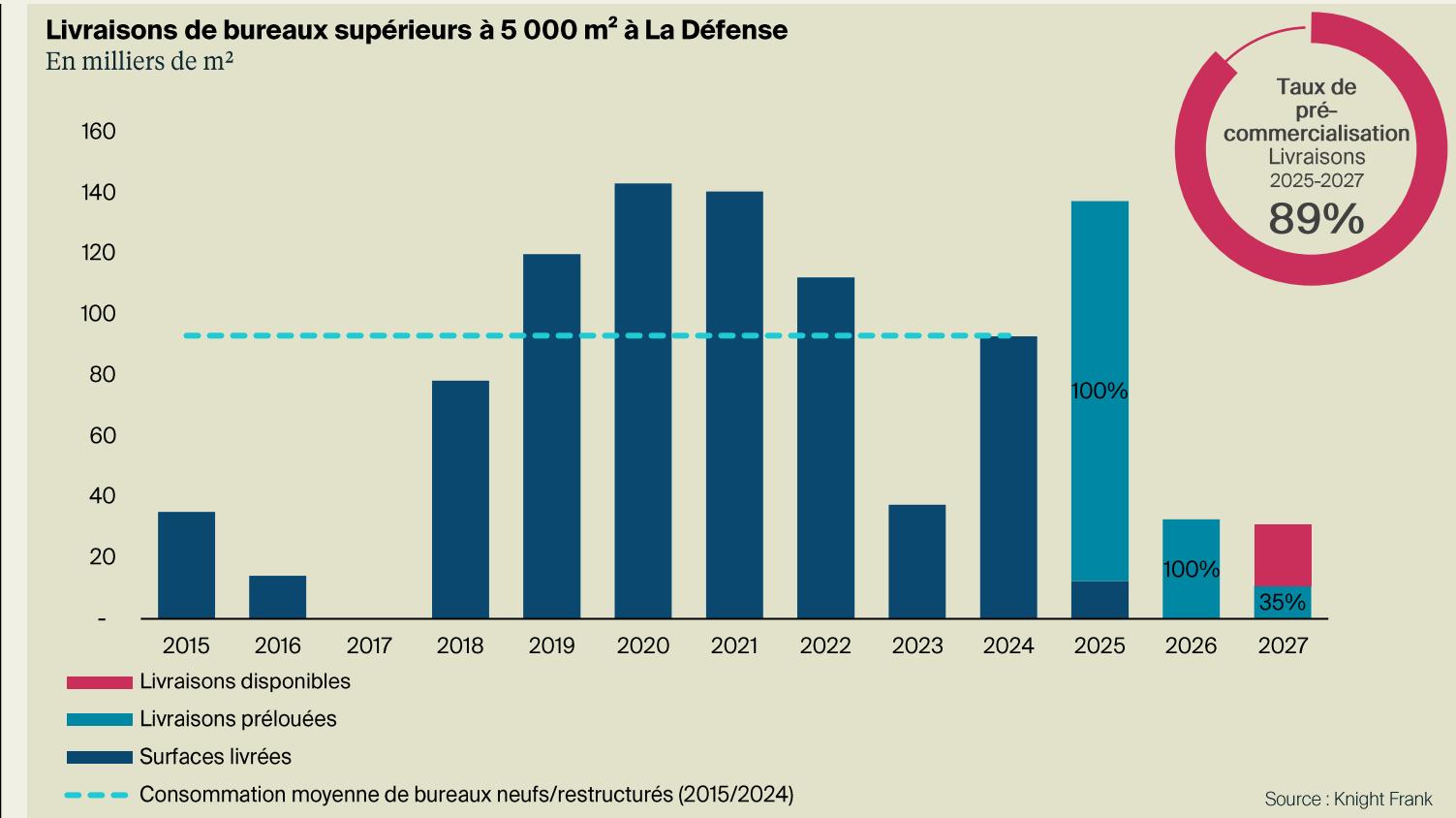
# Le taux de vacance s'approche des 16%

- L'offre immédiate de bureaux à La Défense a fortement augmenté en 2025 pour atteindre 572 000 m<sup>2</sup> au terme du 3<sup>ème</sup> trimestre, soit un taux de vacance record de 15,7 % (supérieur à celui observé à l'échelle de l'Ile-de-France, de l'ordre de 11 %).
- Deux forces contraires sont à l'œuvre sur le secteur : d'un coté les disponibilités de première main issues des livraisons récentes se tassent autour de 194 000 m<sup>2</sup> recensés à date. Et de l'autre coté, les surfaces de seconde main enregistrent une augmentation, passant de 345 000 m<sup>2</sup> fin 2024 à 378 000 m<sup>2</sup> à ce jour, essentiellement constitués de surfaces de grand gabarit.
- L'optimisation des coûts d'occupation des entreprises se traduit souvent par une empreinte immobilière plus contenue, les entreprises libérant aujourd'hui davantage de surfaces que par le passé. Ce phénomène surtout sensible sur les grands groupes impacte fortement la libération de surfaces devenues excédentaires à La Défense.



# Les développements en cours sont quasi tous précommercialisés

- L'ensemble des opérations livrables en 2025 et 2026 à La Défense présente la particularité d'avoir fait l'objet d'une précommercialisation : 'The Link' (125 000 m<sup>2</sup>) pour TOTAL et « Carré Défense », future implantation de SANOFI qui quitte ainsi son implantation de Gentilly.
- Il faudra donc attendre 2027 pour voir l'offre neuve se renouveler (20 200 m<sup>2</sup>) ; c'est là une chance pour les immeubles neufs récemment livrés et présentant toujours de la vacance.
- A plus longue échéance, près de 245 000 m<sup>2</sup> de surfaces tertiaires pourraient être encore construits ou restructurés à La Défense : promoteurs et investisseurs devraient sursoir à toute mise en chantier en attendant des conditions plus favorables liées au reflux de la vacance dans les ensembles livrés depuis 2 ou 3 ans et ainsi profiter d'un meilleur contexte de marché.



# 03. Définitions



# Définitions

## DEMANDE PLACÉE :

Ensemble des transactions, à la location ou à la vente, réalisées par des utilisateurs, y compris pré-commercialisations, clés en main et compte-propres, sous réserve de la levée des conditions suspensives.

## OFFRE IMMÉDIATE :

Ensemble des surfaces vacantes proposées à la commercialisation à un instant T. Sont exclus les recherches de successeur et les congés de bail jusqu'à la sortie effective du locataire.

## TAUX DE VACANCE :

Rapport entre l'offre immédiatement disponible et le parc existant.

## PRÉ-COMMERCIALISATION :

Prise à bail réalisée avant la livraison d'un bâtiment.

## ETAT DES LOCAUX / PREMIERE MAIN ET SECONDE-MAIN :

Une transaction est considérée comme de première main si elle a lieu moins de 5 ans après la construction-restructuration d'un immeuble et que l'état des locaux est lui-même neuf ou restructuré. Une relocation dans un immeuble achevé il y a moins de 5 ans est donc qualifiée de « seconde main ».

## LOYER MOYEN DE PREMIERE ET SECONDE MAIN :

Moyenne pondérée calculée à partir d'une moyenne simple calculée par tranche et qualité de surfaces en fonction de la structure de la demande placée propre à chaque secteur de marché. Ce mode de calcul permet d'éviter à l'indicateur de loyer de varier à cause de changements ponctuels de régime dans l'activité des différents marchés.

## LOYER PRIME :

Moyenne pondérée des 5 transactions > 500 m<sup>2</sup> aux loyers les plus élevés des 12 derniers mois, toutes qualités confondues (exprimé en €/HT/HC/m<sup>2</sup>/an).

## LOYER TOP :

Loyer de transactions (> 500 m<sup>2</sup>) le plus élevé observé sur les 12 derniers mois (exprimé en €/HT/HC/m<sup>2</sup>/an).

## MESURES D'ACCOMPAGNEMENT :

Ensemble des aménagements financiers consentis lors d'une transaction : franchise de loyer, travaux, loyers progressifs.

# Le département Études & Recherche de Knight Frank

propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients français et internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

*Les données utilisées pour la production de cette étude proviennent de sources reconnues pour leur fiabilité ainsi que des outils Knight Frank de suivi des marchés immobiliers.*

## Toutes les études sont disponibles sur **KnightFrank.fr**



Panorama des artères prime parisiennes |  
Edition 2025 | avril 2025



#Décryptage 01  
Les grands mouvements de bureaux |  
Edition 2025 | mai 2025



Louer n'est pas occuper |  
Au-delà du m<sup>2</sup> loué, la vérité du m<sup>2</sup> utilisé |  
Octobre 2025 | Regards croisés | knightfrank.fr/etudes/



**Vincent Bollaert**

CEO France

+33 (0)1 43 16 88 90  
+33 (0)6 86 48 44 62

[vincent.bollaert@fr.knightfrank.com](mailto:vincent.bollaert@fr.knightfrank.com)



**Magali Marton**

Partner, Head of Research

+33 (0)1 43 87 00 98  
+33 (0)6 12 17 18 94

[magali.marton@fr.knightfrank.com](mailto:magali.marton@fr.knightfrank.com)



**Guillaume Raquillet**

Partner, Head of Office Agency

+33 (0)1 43 16 88 86  
+33 (0)6 15 79 46 64

[guillaume.raquillet@fr.knightfrank.com](mailto:guillaume.raquillet@fr.knightfrank.com)



**Gabin Juteau**

Chargé d'Etudes Junior

+33 1 43 18 08 62  
[gabin.juteau@fr.knightfrank.com](mailto:gabin.juteau@fr.knightfrank.com)

# Knight Frank

## en bref

Fondé il y a plus de 125 ans en Grande-Bretagne, le groupe Knight Frank apporte aujourd'hui son expertise comme conseil international en immobilier grâce à plus de 20 000 collaborateurs intervenant depuis plus de 600 bureaux dans 50 pays. Sa branche française, créée il y a plus de 50 ans intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise et résidentiel.

Avec plus de 100 collaborateurs intervenant depuis Paris, Knight Frank France est organisée autour de 5 lignes de service : la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier & Landlord Strategy and Solutions), l'aménagement d'espaces de travail (Design & Delivery), l'investissement (Capital Markets), le département locatif commerces (Retail Leasing) et l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory.

**+ 600 BUREAUX**  
+50 TERRITOIRES  
20 000 COLLABORATEURS  
1 RÉSEAU MONDIAL

