

Le marché des bureaux

La Défense

4^{ème} Trim. 2025

Locatif et vente utilisateur

knightfrank.fr/etudes/



Cartographie et chiffres clés

	2024	2025	Evol. sur un an*
Offre immédiate	524 000 m ²	536 000 m ²	+2%
Taux de vacance	14,4%	14,5%	+0,1 pt
Demande placée	215 400 m ²	149 200 m ²	-31%
Demande placée ≥ 5 000 m²	101 500 m ²	26 500 m ²	-74%
Loyer moyen 1^{ère} main	450 €	480 €	+7%
Loyer moyen 2^{nde} main	420 €	420 €	0%
Loyer prime	550 €	545 €	-1%
 Parc de bureaux	3 700 000 m ²		

Loyer prime : moyenne pondérée des 5 transactions >500 m² aux loyers les plus élevés des 12 derniers mois (toutes qualités confondues)

Les loyers sont exprimés en €/m²/an et s'entendent HC HT

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

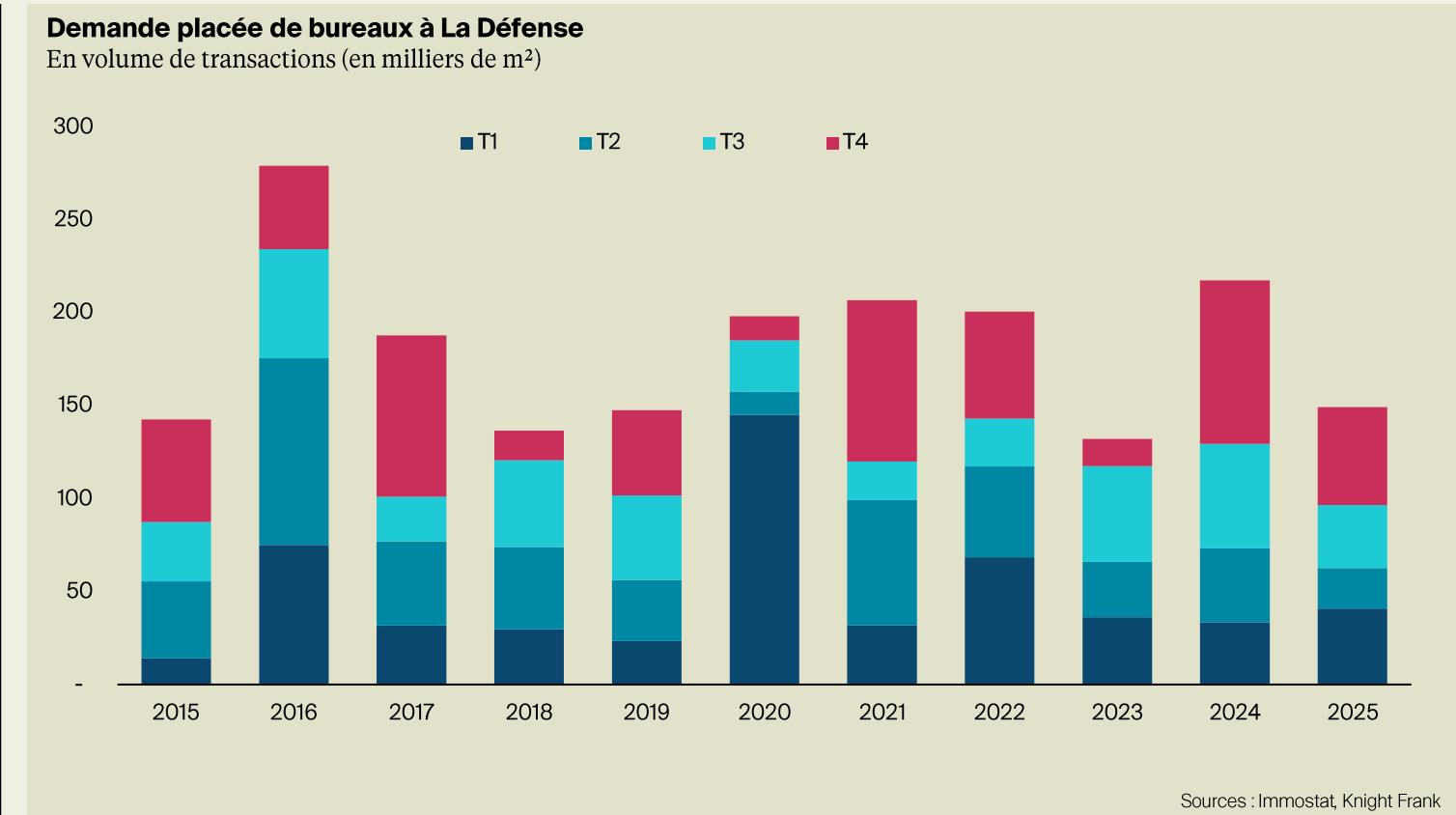


01. Demande placée & Loyers



Rebond des transactions au 4ème trimestre Millésime 2025 en dessous de la moyenne

- La fin de l'année 2025 aura été propice à la signature de transactions sur le marché des bureaux à La Défense, qui enregistre ainsi son meilleur trimestre de l'année avec près de 53 000 m² de surfaces commercialisées. Le quartier d'affaires clôt son exercice sur un volume de transactions de l'ordre de 147 000 m², certes assez loin de sa très belle performance de l'an dernier (217 500 m² et un repli de 31%), mais finalement assez proche du volume moyen de transaction observé au cours des 10 dernières années (180 000 m²).
- Une recomposition de la demande placée à La Défense à l'œuvre depuis 2 ans – avec un segment de surfaces intermédiaires hyper dynamique - explique ces résultats; en changeant de modèle économique, ce secteur, qui attire de plus en plus d'entreprises depuis Paris, construit les conditions de sa résilience dans les années à venir.



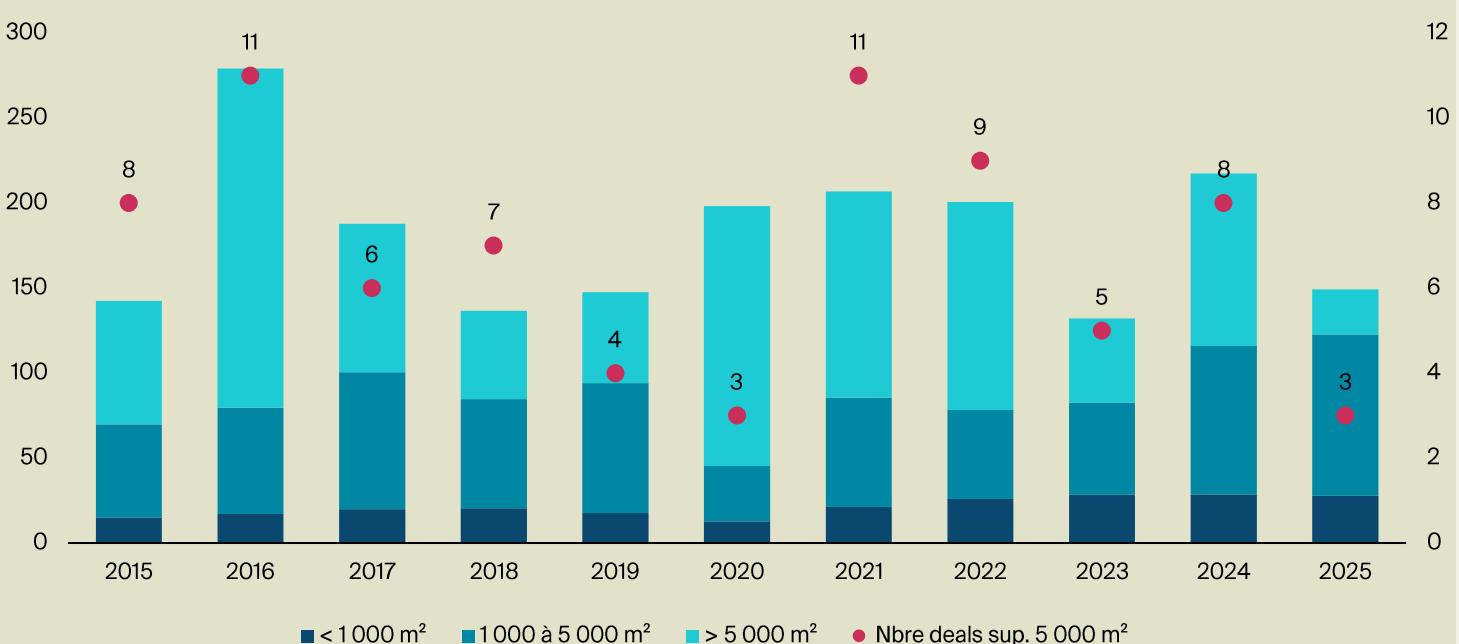
Changement de paradigme

Rôle décisif des surfaces intermédiaires

- Historiquement porté par la commercialisation de surfaces de bureaux supérieurs à 5 000 m², le marché de La Défense a connu des volumes de transactions erratiques, alternant pics et creux selon les années. Le cru 2025 porte la marque d'un nombre restreint de signatures de grand gabarit – seulement 3 pour un volume de 26 500 m² dont celle au 4ème trimestre de la Préfecture des Hauts de Seine sur 15 000 m² dans la tour « Eqho ».
- De leur coté, les surfaces intermédiaires – celles comprises entre 1 000 et 5 000 m² – qui comptaient pour 50 000 et 60 000 m² placés par an entre 2021 et 2023, connaissent depuis lors une accélération assez spectaculaire. Une cinquantaine de signatures ont ainsi été enregistrées en 2025 pour un total de près de 95 000 m². La division des immeubles neufs ou restructurés récemment livrés sur ce secteur a été l'expression de ce changement de paradigme; il permet au quartier d'affaires de capter une demande plurielle dans les secteurs d'activité et la provenance des preneurs. Fait notable, les reports se font essentiellement depuis Paris (74% sur le créneau des surfaces intermédiaires) et plus particulièrement depuis le QCA (57%).

Demande placée de bureaux à La Défense par tranche de surface & Nombre de deals sup. 5 000 m²

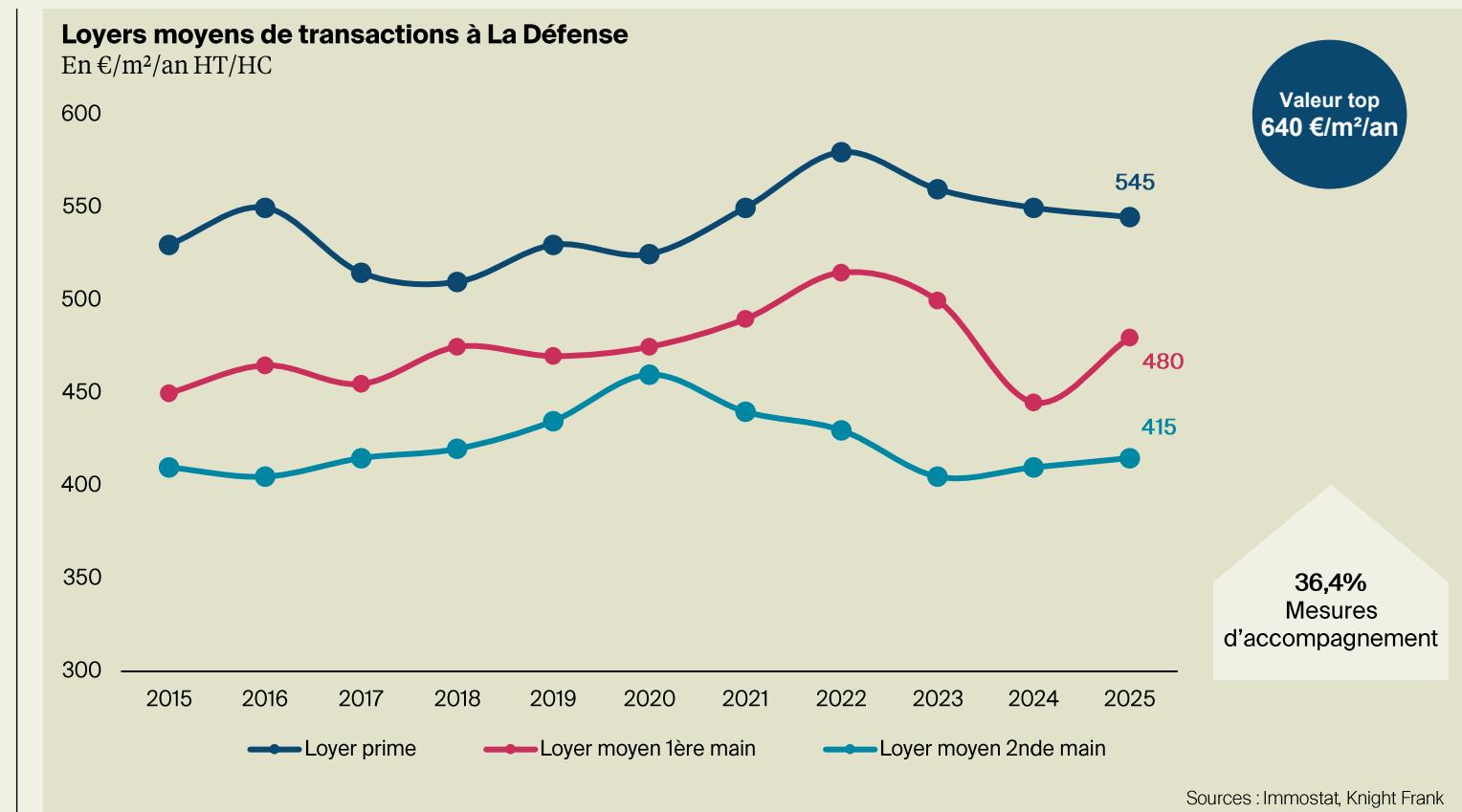
En volume de transactions (en milliers de m²)



Sources : Immostat, Knight Frank

Rattrapage du loyer de première main Prime en phase d'ajustement

- La persistance d'un stock de bureaux immédiatement disponibles élevé à La Défense alors même que des mutations profondes sont à l'œuvre du coté de la demande placée, mettent les valeurs locatives sous pression. Au-delà du niveau des loyers affichés, ce sont les mesures d'accompagnement qui font la différence; elles représentent aujourd'hui près de 40% du loyer affiché, un niveau record de 10 points supérieur à la moyenne Ile-de-France (30%).
- Dans ce contexte, la valeur prime, orientée à la baisse depuis 3 ans, s'établit en fin d'année à 545 €/m²/an, à comparer à 580 €/m²/an au pic du marché en 2022. Les loyers moyens de transactions de bureaux de première main, qui avaient perdu 10% de leur valeur en 2024, retrouve une meilleure orientation à 480 €/m²/an, un niveau très attractif pour des entreprises implantées dans le QCA parisien où la même qualité de surfaces se commercialisent sur la base de 975 €/m²/an. Les surfaces de seconde main, quant à elles, se sont commercialisées en 2025 sur la base d'un loyer moyen de 415 €/m²/an, comblant ainsi graduellement le gap depuis son point haut de 2020 (460 €/m²/an).



Ajustement quasi général des loyers à la baisse

- Les valeurs locatives moyennes des transactions à La Défense affichent une tendance quasi générale à la baisse, traduisant les ajustements structurels à l'œuvre sur ce marché. La correction des loyers est assez mesurée, tant sur les petites que sur les grandes surfaces : ces dernières enregistrent ainsi un recul de 7% de leur valeur locative, passant de 460 €/m²/an en 2024 à 430 €/m²/an en 2025.
- Les surfaces intermédiaires, comprises entre 1 000 et 3 000 m², s'inscrivent dans une dynamique très différente, avec une légère progression de leur valeur locative moyenne pour atteindre 440 €/m²/an en 2025. Cette évolution reflète la préférence des entreprises pour des surfaces modulables, de qualité dans des tours de facture récente voire neuves.

Valeurs locatives moyennes de transaction par tranche de surfaces
En €/m²/an HT/HC

	2024	2025	Evol. sur un an
< 1000 m ²	390	370	▼
1 000 / 3 000 m ²	430	440	▲
3 000 / 5 000 m ²	430	400	▼
≥ 5 000 m ²	460	430	▼

Valeurs locatives top de transaction par tranche de surfaces
En €/m²/an HT/HC

	2024	2025	Evol. sur un an
< 1000 m ²	500	490	▼
1 000 / 3 000 m ²	580	580	-
3 000 / 5 000 m ²	520	530	▲
≥ 5 000 m ²	640	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)

Sources : Knight Frank

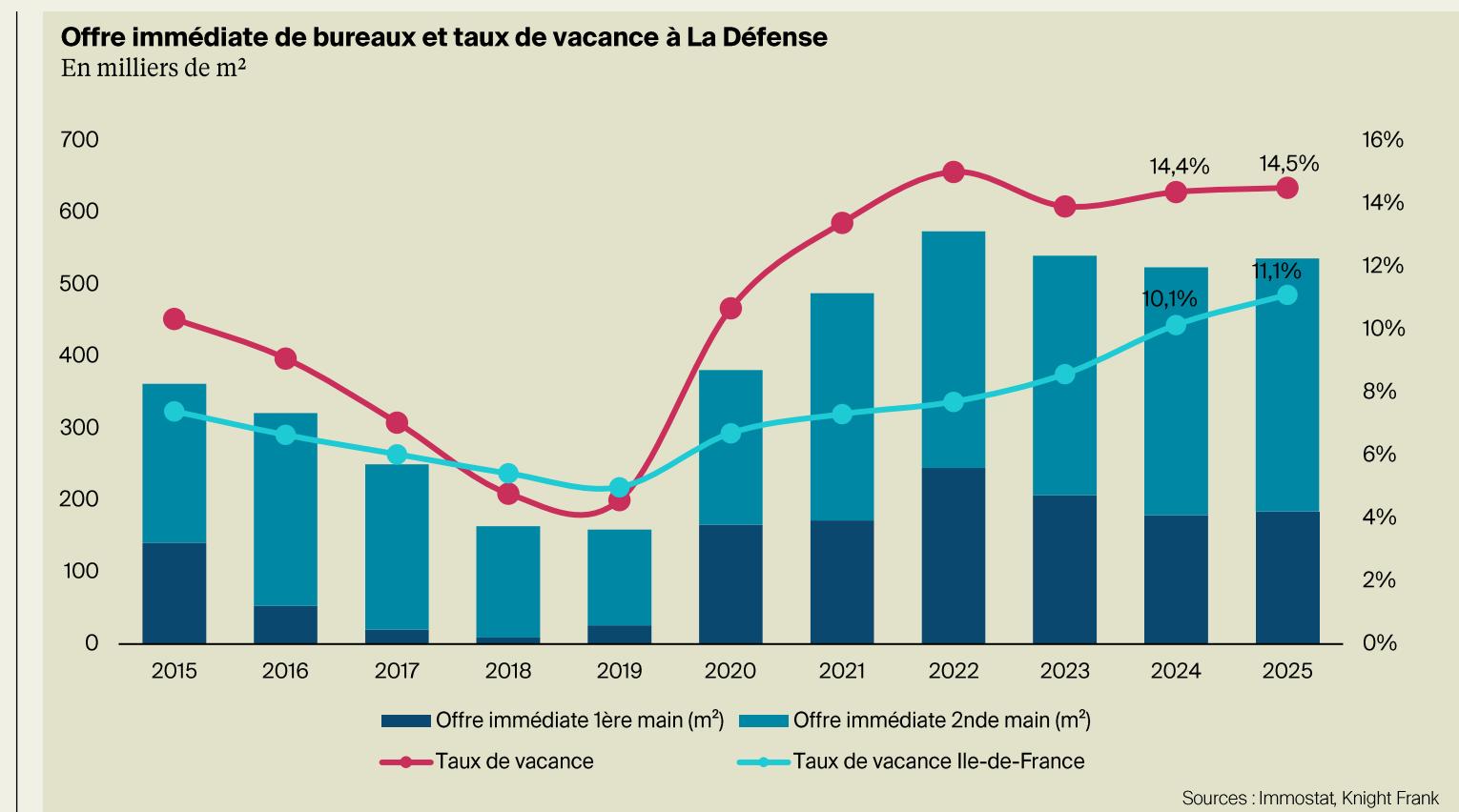


02. Offre disponible & future



Stabilisation de la vacance à contre courant de la tendance régionale

- Dans un contexte francilien de progression continue de la vacance de bureaux (11,1% relevés fin 2025 à comparer à 10,1% un an plus tôt), La Défense fait figure d'exception. Le volume d'offres immédiates qui avait fortement augmenté entre 2020 et 2023, tend aujourd'hui à se stabiliser autour de 536 000 m², soit un taux de vacance de 14,5%.
- La division des immeubles neufs ou restructurés récemment livrés commence à porter ses fruits en termes de commercialisation; elle permet aussi de contenir le stock de cette qualité à 184 000 m², un niveau bien inférieur aux 245 000 m² recensés en 2022. L'absence de disponibilités dans des opérations en cours de construction devrait favoriser la poursuite de cette tendance baissière.
- De leur côté, les disponibilités dans les immeubles de seconde main ont peu évolué en 2025, passant de 345 000 m² fin 2024 à 352 000 m² à date. La division de ces surfaces - essentiellement composées de grand gabarit – et leur rénovation sont des éléments clé pour capter une demande exogène venue essentiellement de Paris.

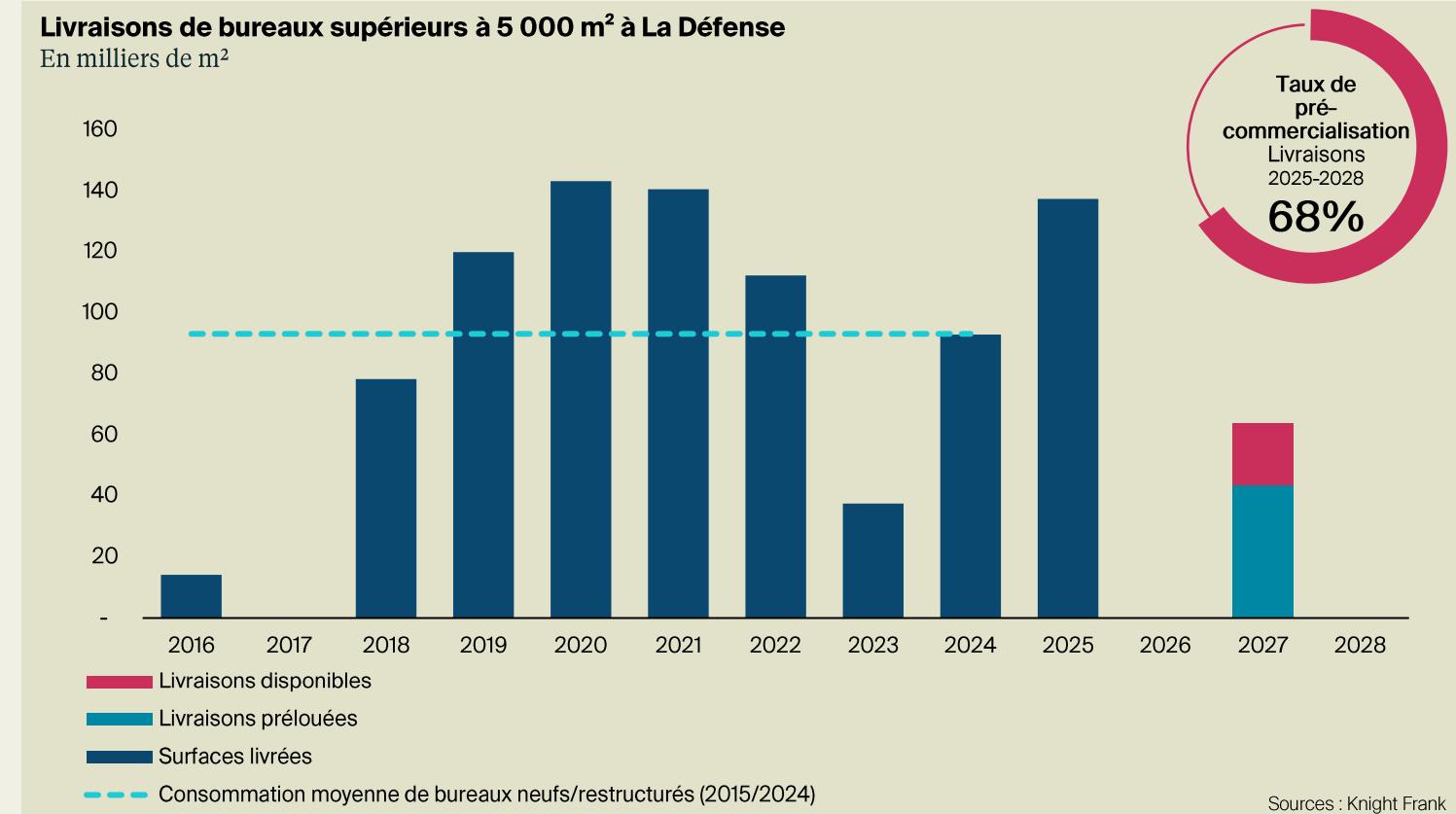


Creux dans les livraisons en 2026-27

Relance sous conditions à partir de 2028

- L'ensemble des opérations livrables à La Défense en 2025 a été précommercialisé : « The Link » (125 000 m²) pour TOTAL et « Carré Défense », future implantation de SANOFI quittant son site de Gentilly.
- Aucune livraison n'est annoncée pour 2026 et il faudra donc attendre 2027 pour voir l'offre neuve ou restructurée se renouveler sur ce secteur, avec seulement 64 000 m² attendus, mais 20 200 m² encore disponibles à la commercialisation. Cette situation constitue une opportunité pour les immeubles neufs récemment livrés, dont une partie toujours vacante pourrait être rapidement absorbée compte tenu de la dynamique actuelle du marché.
- À plus long terme, près de 245 000 m² de surfaces tertiaires pourraient être encore construites ou restructurées à La Défense. Promoteurs et investisseurs réfléchissent au meilleur timing de lancement de ces nouvelles opérations et surtout à une stratégie de commercialisation probablement orientée à la division plus rapidement que par le passé.

Livraisons de bureaux supérieurs à 5 000 m² à La Défense
En milliers de m²



Sources : Knight Frank

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 m² aux loyers les plus élevés des 12 derniers mois, toutes qualités confondues (exprimé en €/HT/HC/m²/an).

LOYER TOP :

Loyer de transactions (> 500 m²) le plus élevé observé sur les 12 derniers mois (exprimé en €/HT/HC/m²/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



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



Louer n'est pas occuper |
Au-delà du m² loué, la vérité du m² utilisé |
Octobre 2025 | Regards croisés | knightfrank.fr/etudes/ | september 2025



Vincent Bollaert

CEO France

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

vincent.bollaert@fr.knightfrank.com



Magali Marton

Head of Research

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

magali.marton@fr.knightfrank.com



Guillaume Raquillet

Head of Office Agency

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

guillaume.raquillet@fr.knightfrank.com



Gabin Juteau

Chargé d'Etudes Junior

+33 1 43 18 08 62
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

