

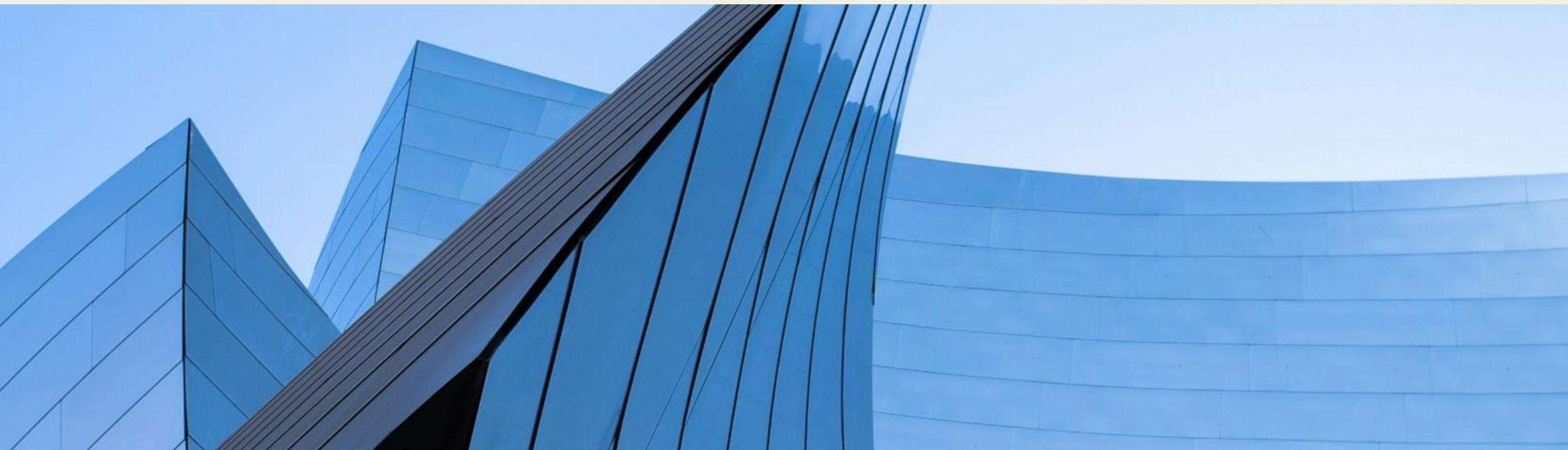
Le marché des bureaux

La Défense

S1 2025

Locatif et vente utilisateur

knightfrank.fr/etudes/



Cartographie et chiffres clés

	S1 2024	S1 2025	Evol. sur un an*
Offre immédiate	538 000 m ²	572 000 m ²	6%
Taux de vacance	20,4%	21,7%	1%
Demande placée	73 300 m ²	65 300 m ²	-11%
Demande placée ≥ 5 000 m²	36 900 m ²	6 500 m ²	-82%
Loyer moyen 1^{ère} main	450 €	480 €	7%
Loyer moyen 2^{nde} main	440 €	430 €	-2%
Loyer prime	550 €	560 €	2%
 Parc de bureaux	 2 635 769 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)

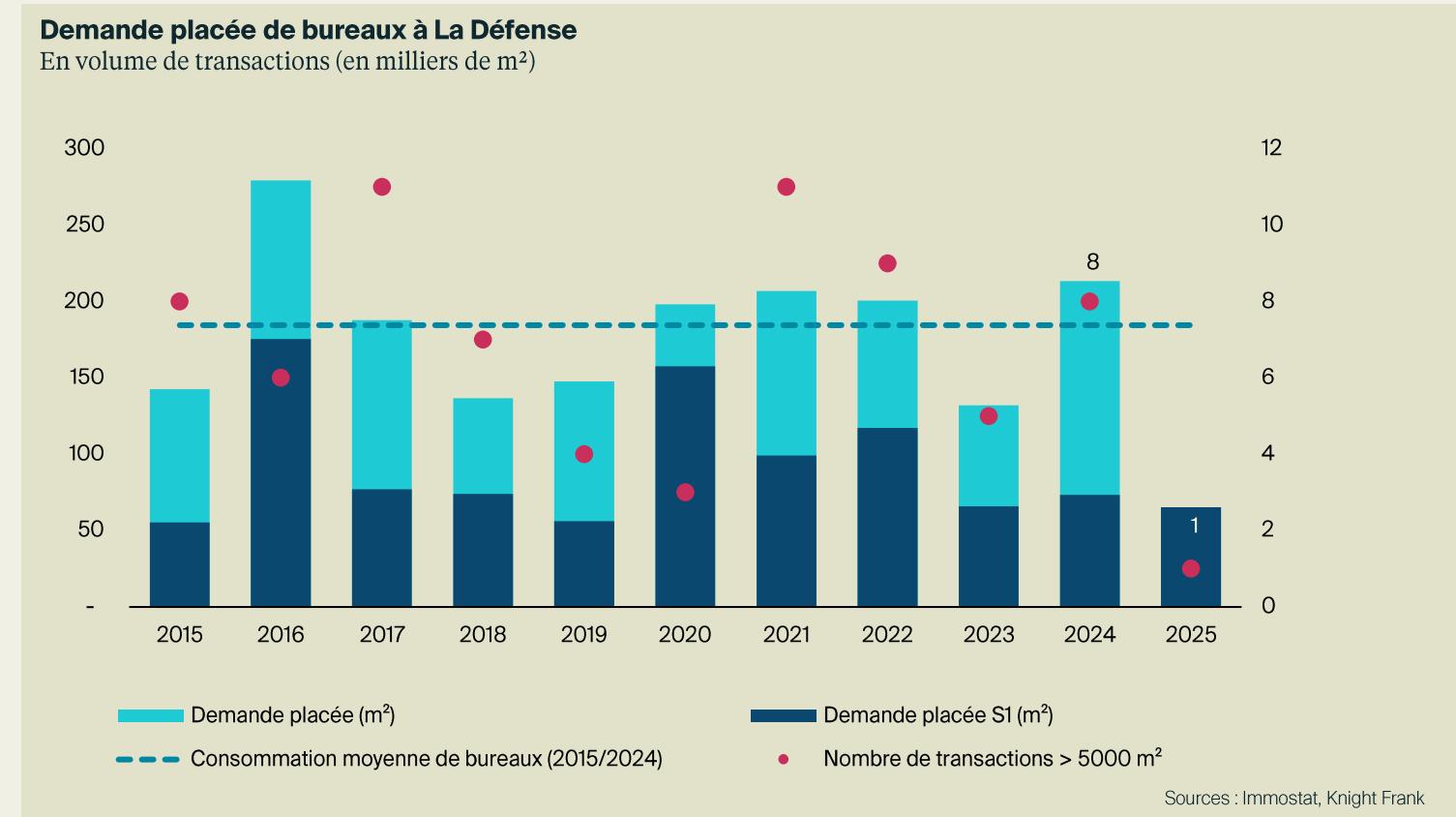


01. Demande placée



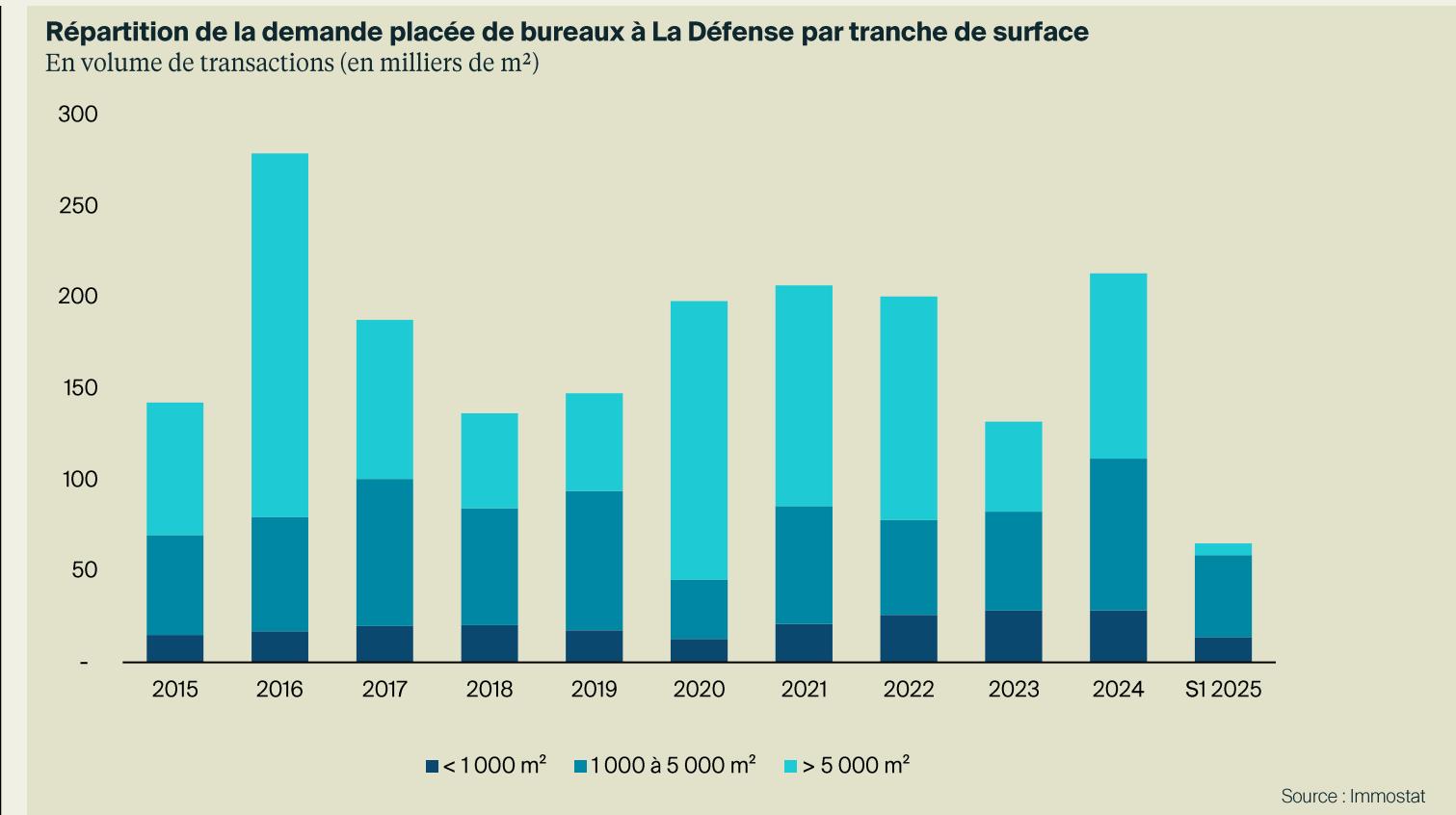
Un 2^{ème} trimestre en petite forme

- Après une année 2024 finie tambours battants, le marché des bureaux de La Défense avait démarré l'exercice 2025 sur un volume de près de 41 000 m² placés sur les 3 premiers mois, un résultat en progression de 23% d'une année sur l'autre. Ces bons résultats ne se sont pas maintenus au 2^{ème} trimestre qui n'a enregistré que 24 400 m² de surfaces transactées soit un repli de 39% d'une année sur l'autre.
- Au cumul du 1^{er} semestre, la demande placée s'établit donc à 65 300 m², en recul de 11% par rapport aux résultats de 2024 et de 31% par comparaison à ceux de la dernière décennie.
- Le pôle d'affaires de La Défense reste donc encore dans une phase de recalibrage de sa demande : sa situation géographique au cœur du réseau de transports en commun de l'Ile-de-France couplée à un positionnement loyer compétitif par rapport à Paris ne semble pas suffire pour emporter l'adhésion d'un nombre croissant d'entreprises.



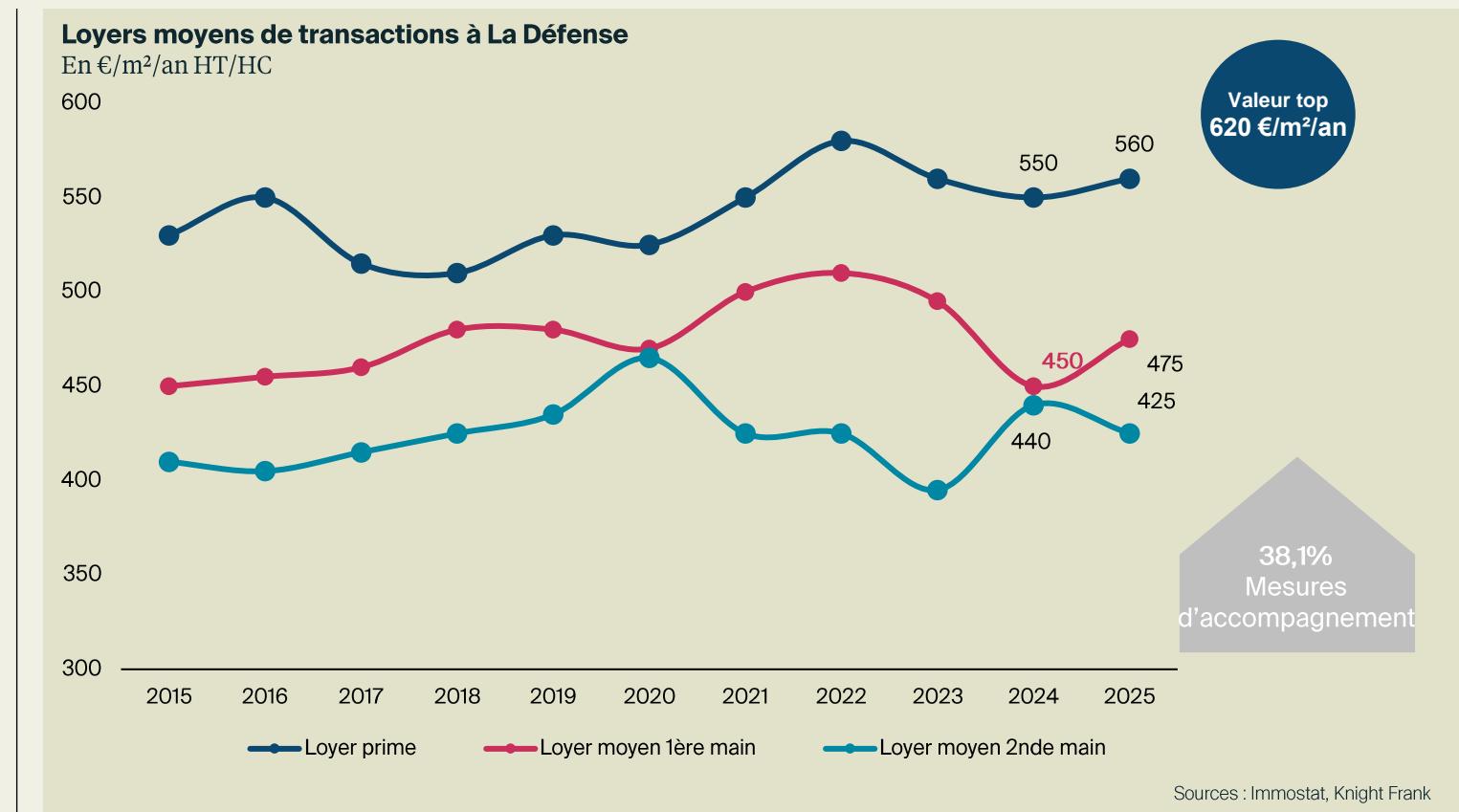
Le segment intermédiaire sauve le trimestre

- Dans la continuité du 1^{er} trimestre, le segment des surfaces de taille intermédiaires a concentré l'essentiel de l'activité transactionnelle du 2^{ème} trimestre prenant ainsi le relais des grands gabarits qui ne comptent aucune signature au cours des 3 derniers mois.
- La prise en occupation des surfaces comprises entre 1 000 et 5 000 m² est impressionnante ; ces gabarits concentrent 70% de la demande placée à date en 2025. Du côté des petites surfaces, le marché semble résister avec 13 800 m² consommés à date, un chiffre meilleur que la performance de 2024 (11 100 m² au 1^{er} semestre).
- Le changement structurel en cours à La Défense permet de capter une demande exogène venue tant de Paris que de la périphérie et de la défense. Si cette attractivité nouvelle et de bon augure, son impact sur le stock vacant est à relativiser.



Un prime et une première main en hausse et des loyers de seconde main en repli

- Le loyer prime de La Défense s'établit à 560 €/m²/an au 2^{ème} trimestre 2025, en progression de 2% sur un an. Les transactions ont été nombreuses au cours des 12 mois sur des immeubles prime du secteur comme « Majunga », « Altiplano » et surtout « Trinity », dont les valeurs de présentation sont proches de 550 €/m²/an.
- Le loyer moyen de transaction de bureaux de première main (surfaces neuves ou restructurées) renoue avec la croissance sur le 1^{er} semestre de l'année 2025 pour se positionner à 475 €/m²/an (+25 euros par an par rapport à la moyenne de 2024). Selon l'immeuble considéré et sa situation sur la dalle (coeur transports ou bordure extérieure), cette valeur peut varier entre 430 €/m²/an et 620 €/m²/an.
- Le loyer de transaction des bureaux de seconde main positionné à 440 €/m²/an en 2024 se corrige quant à lui à 425 €/m²/an en moyenne. Là encore les écarts peuvent être importants avec une entrée de gamme entre 325 – 350 €/m²/an et des surfaces dans des immeubles de seconde main mais de très grand standing dépassant les 450 voir 500 €/m²/an (Cœur Défense par exemple).



Ajustement à la baisse quasi général

- 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 380 et 410 €/m²/an, des valeurs en léger repli d'une année sur l'autre. Les loyers supérieurs à 500 €/m²/an ne concernent aujourd'hui que les prises à bail supérieures à 5 000 m² sur des immeubles de première main

- 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 m² est le seul à voir son loyer top progresser pour atteindre 620 €/m²/an.

Valeurs locatives moyennes de transaction par tranche de surfaces

En €/m²/an HT/HC

	2024	S1 2025	Evol. sur un an
< 1000 m ²	390	380	▼
1 000 / 3 000 m ²	430	410	▼
3 000 / 5 000 m ²	430	400	▼
≥ 5 000 m ²	360	520	▲

Valeurs locatives top de transaction par tranche de surfaces

En €/m²/an HT/HC

	2024	S1 2025	Evol. sur un an
< 1000 m ²	500	490	▼
1 000 / 3 000 m ²	580	620	▲
3 000 / 5 000 m ²	520	450	▼
≥ 5 000 m ²	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

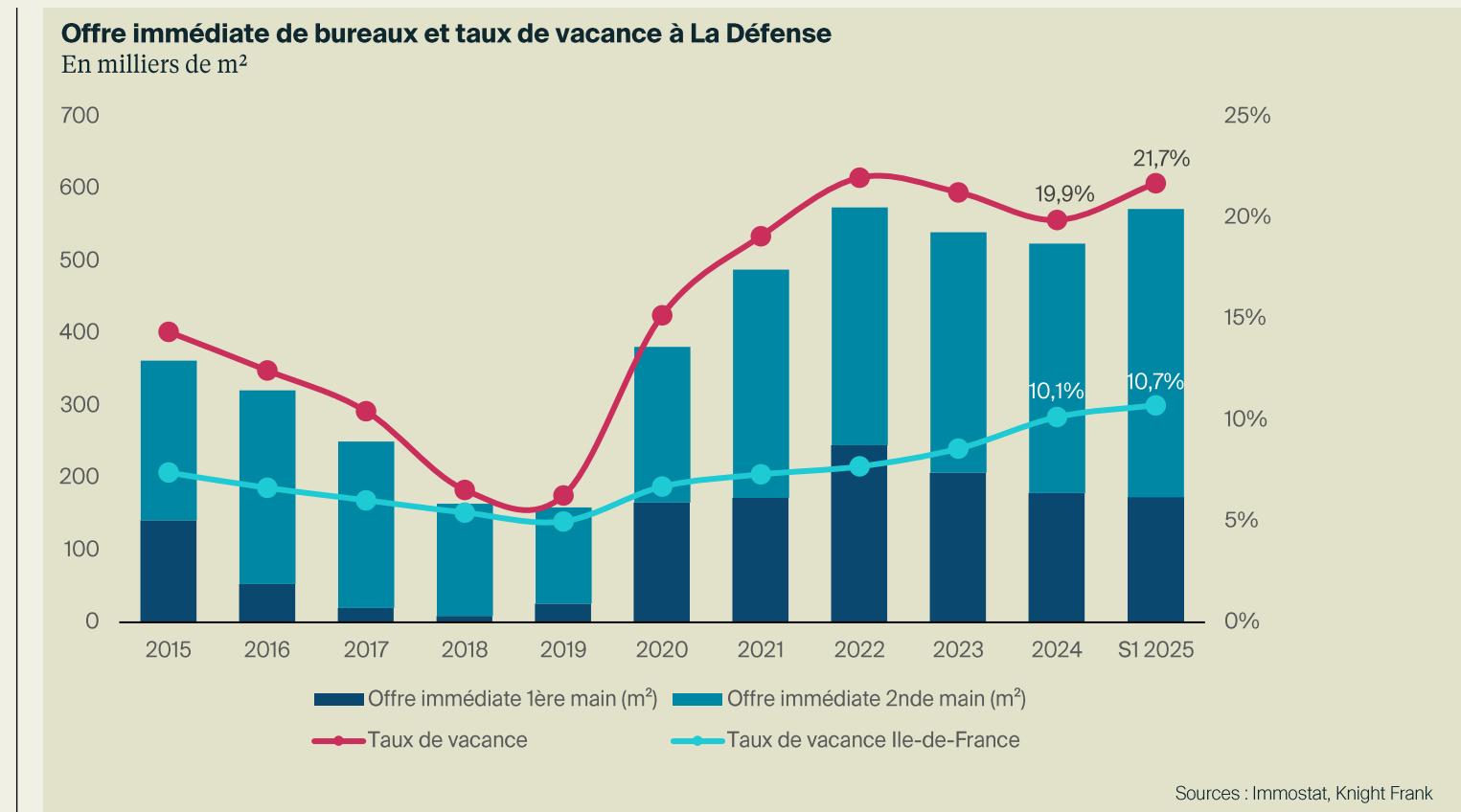


02. Offre disponible & future



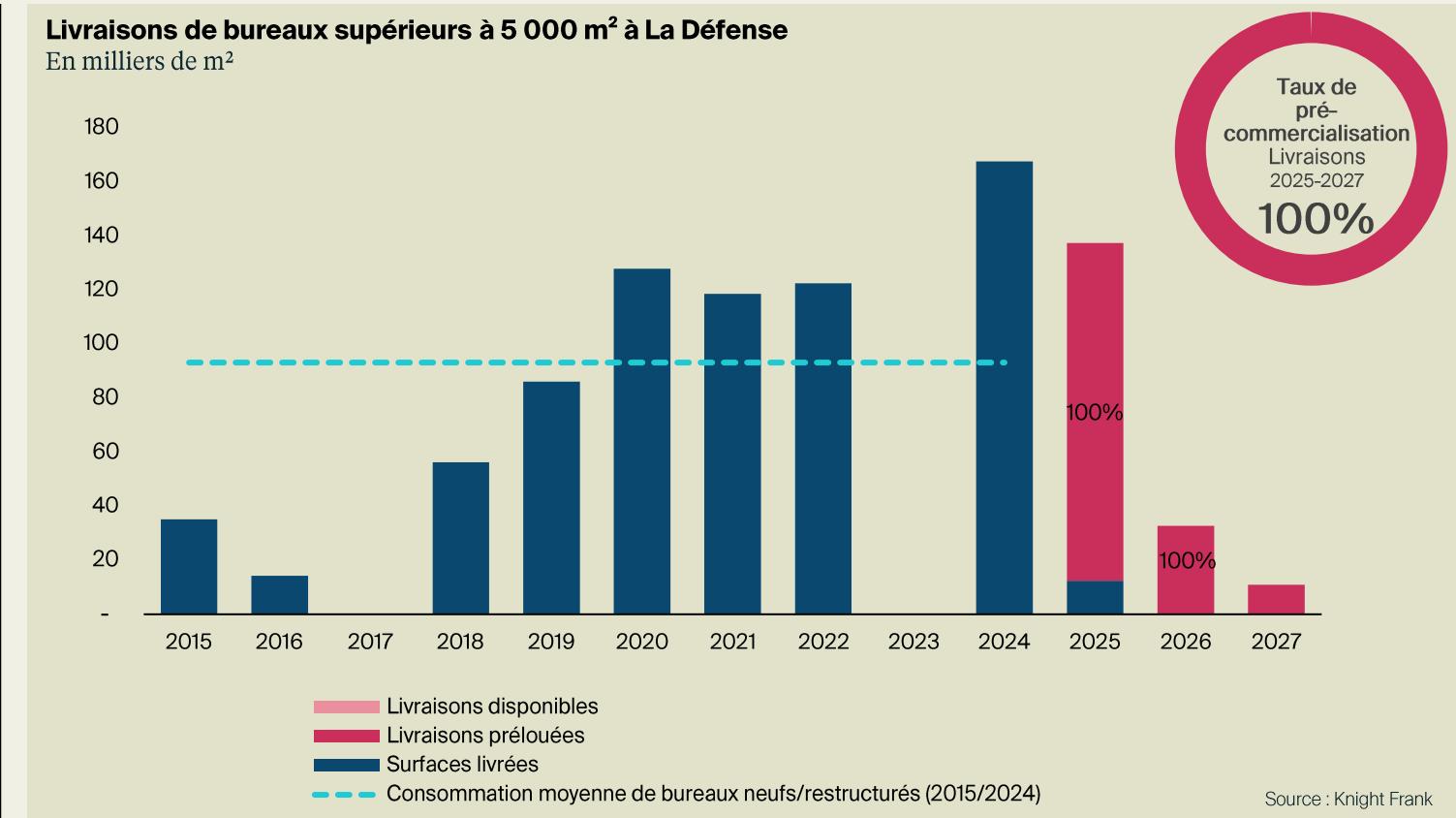
Le taux de vacance dépasse les 20%

- L'offre immédiate de bureaux de La Défense a fortement augmenté au cours du 2^{ème} trimestre 2025 pour atteindre le niveau record de 572 000 m², soit un taux de vacance inédit de 21,7% (nettement supérieur à celui observé à l'échelle de l'Ile-de-France – de l'ordre de 10,7%).
- 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 173 000 m² recensés mi année. De l'autre, les surfaces vacantes de seconde main enregistrent une forte poussée et comptent désormais pour près de 400 000 m² (à comparer à 345 000 m² fin 2024).
- La typologie même des utilisateurs présents sur le secteur – grandes entreprises essentiellement - rend La Défense vulnérable aux ajustements à la baisse de l'empreinte immobilière du fait de l'adoption de pratique de télétravail combinée au développement du flex office.



Les développements en cours sont 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 m²) 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 ; 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 m² de surfaces tertiaires pourraient être encore construits ou restructurés sur le secteur de La Défense : promoteurs et investisseurs devraient surseoir 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 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**



Les grands mouvements de bureaux en France | Edition 2025 | Septembre 2025



Le marché de l'investissement en France | 1S 2025 | Juillet 2025



(Y)OUR SPACE 2025 - Rising to the Challenge | Mai 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

Partner, Head of Research

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

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

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

