

Le marché des bureaux

Paris QCA

S1 2025

Locatif et vente utilisateur

knightfrank.fr/etudes/



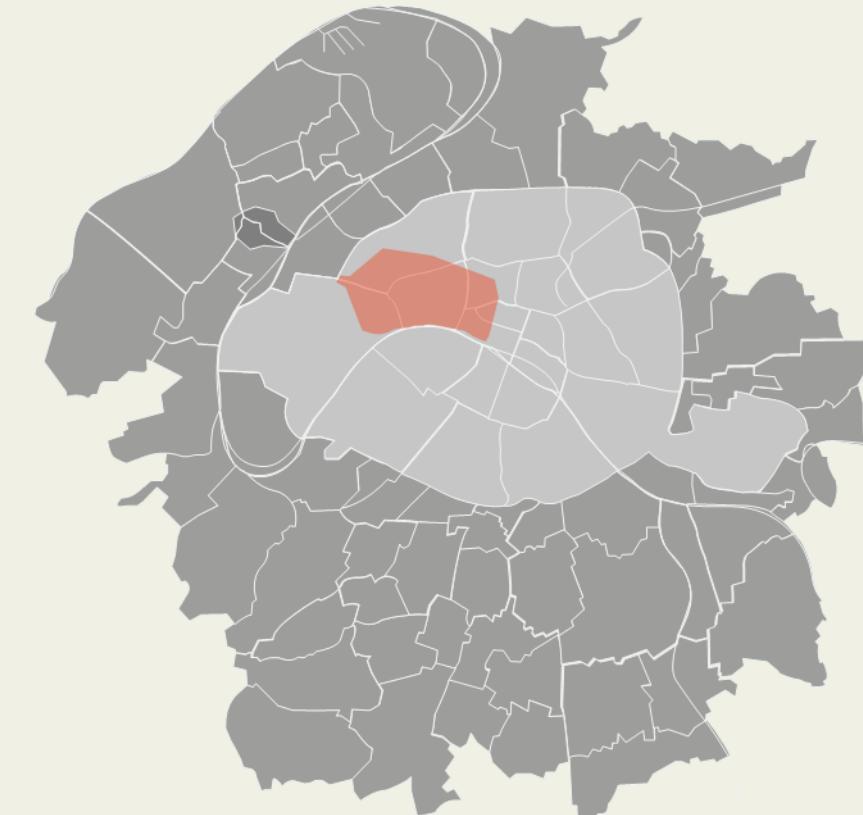
Cartographie et chiffres clés

	S1 2024	S1 2025	Evol. sur un an*
Offre immédiate	184 000 m ²	332 000 m ²	80%
Taux de vacance	2,7%	4,9%	2%
Demande placée	158 600 m ²	156 900 m ²	-1%
Demande placée ≥ 5 000 m²	16 100 m ²	30 200 m ²	88%
Loyer moyen 1^{ère} main	960 €	970 €	1%
Loyer moyen 2^{nde} main	760 €	770 €	1%
Loyer prime	1140 €	1180 €	3%
 Parc de bureaux	6 804 082 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)

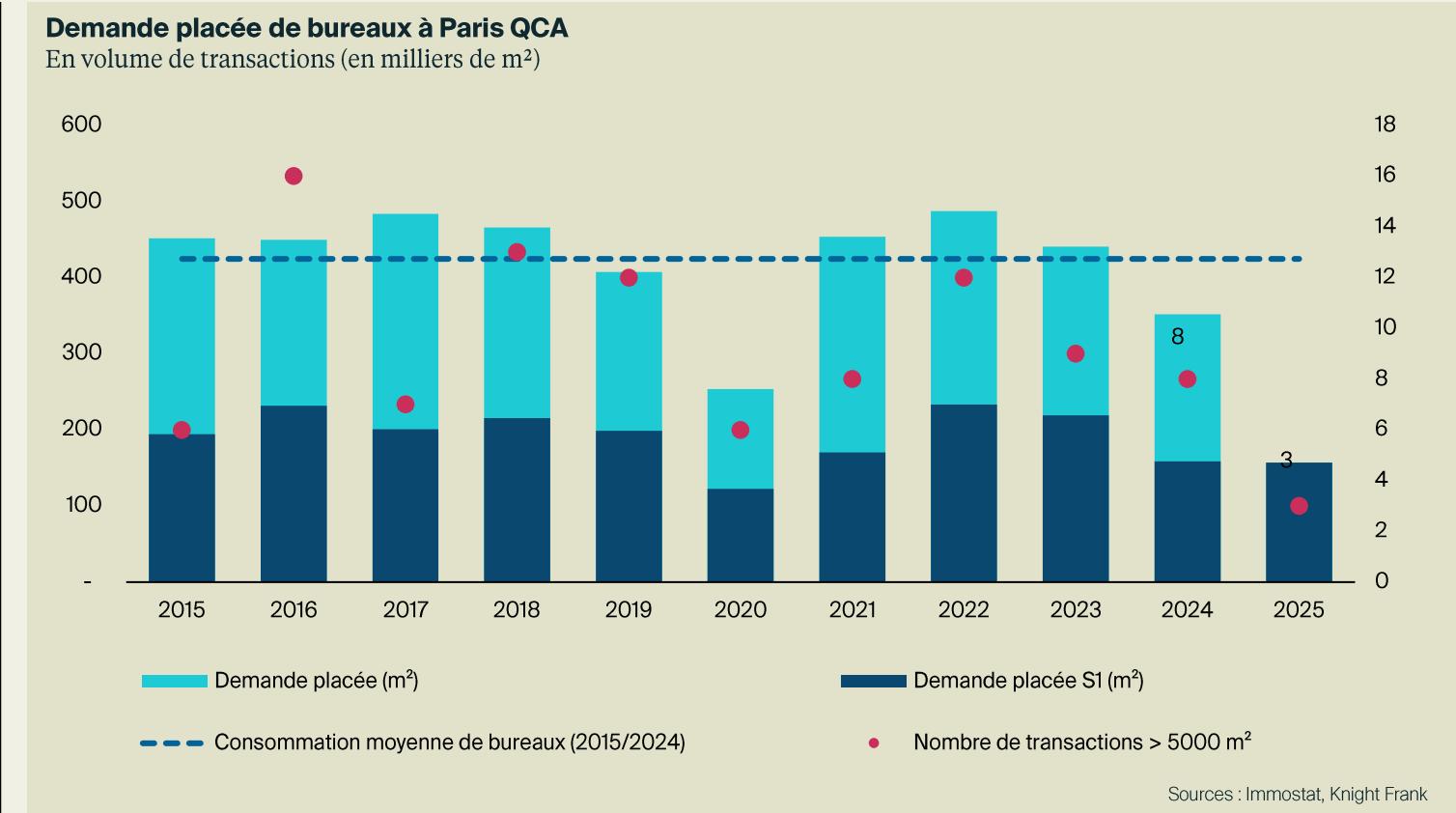


01. Demande placée



Une résilience certaine

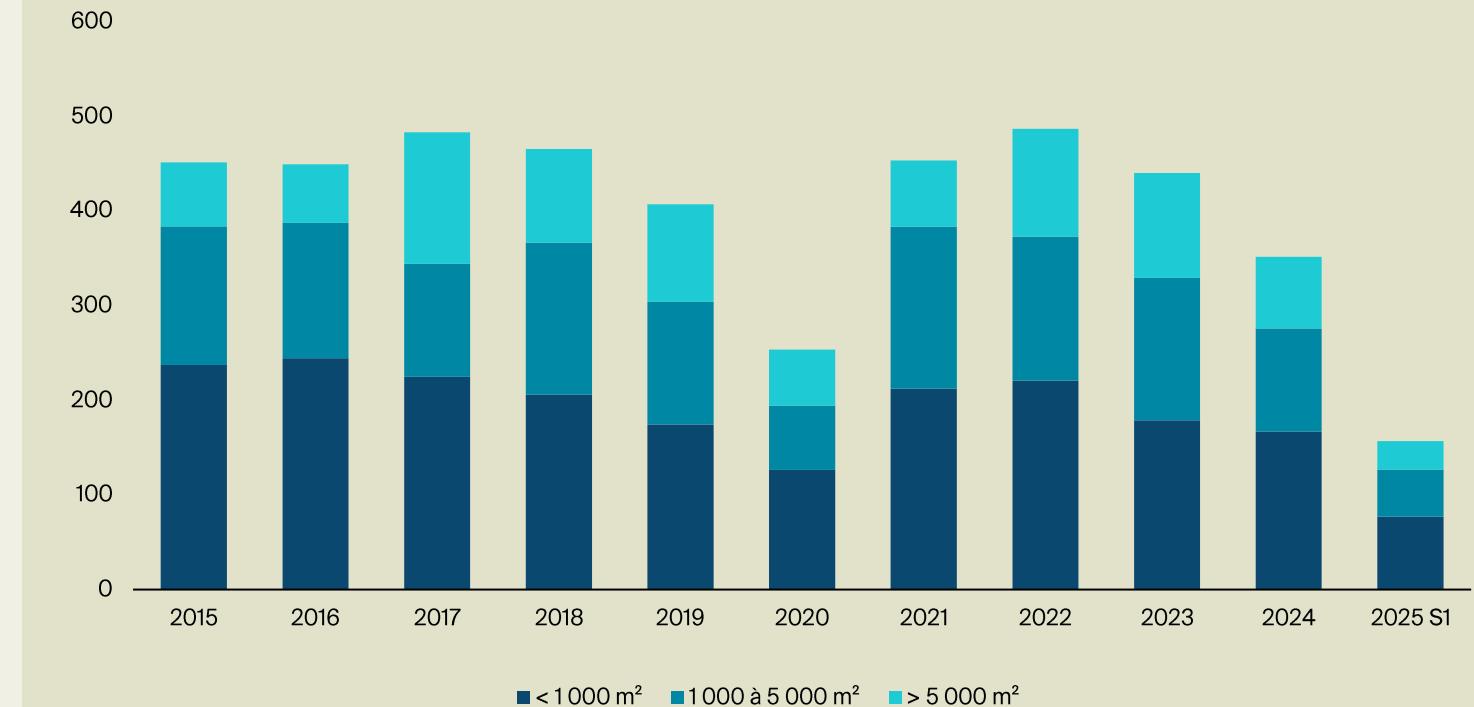
- L'acquis de croissance du 1^{er} trimestre (92 000 m²) aura permis au marché des bureaux de Paris QCA de traverser un printemps moins dynamique avec seulement 65 000 m² de surfaces consommées. Le secteur affiche ainsi une performance semestrielle de près de 167 000 m², un résultat peu ou prou à l'équilibre de l'exercice passé, démontrant ainsi une capacité de résilience certaine. Ce ralentissement des signatures est à mettre en perspective avec une tendance régionale de contraction de la demande de 22% d'un trimestre sur l'autre.
- A Paris QCA, la très grande majorité des signatures de l'année à date s'est réalisée sur des schémas locatifs (autour de 95% du volume traité) et dans le parc existant (80% du total). Il faut dire que sur le secteur l'offre de première main, essentiellement restructurée, est limitée (30 000 m² immédiatement disponibles).



PMS au secours du 2ème trimestre

- Les grandes transactions de bureaux qui avaient animé le marché du QCA au cours du 1^{er} trimestre (3 signatures pour un total de 30 200 m²) ont manqué à l'appel ce printemps. A l'inverse, l'accélération est assez nettement sur le segment des surfaces de petit gabarit (inférieures à 5 000 m²), passées de 34 000 m² placées au 1^{er} trimestre à près de 43 000 m² au cours des 3 derniers mois. Le segment du mid market – de 1 000 à 5 000 m² - accusent un fléchissement de l'ordre de près de 20% d'un trimestre sur l'autre.
- Les entreprises de conseil et de gestion continuent de dynamiser le secteur alors que celles des TIC sont un peu moins présentes dans les signatures du trimestre.

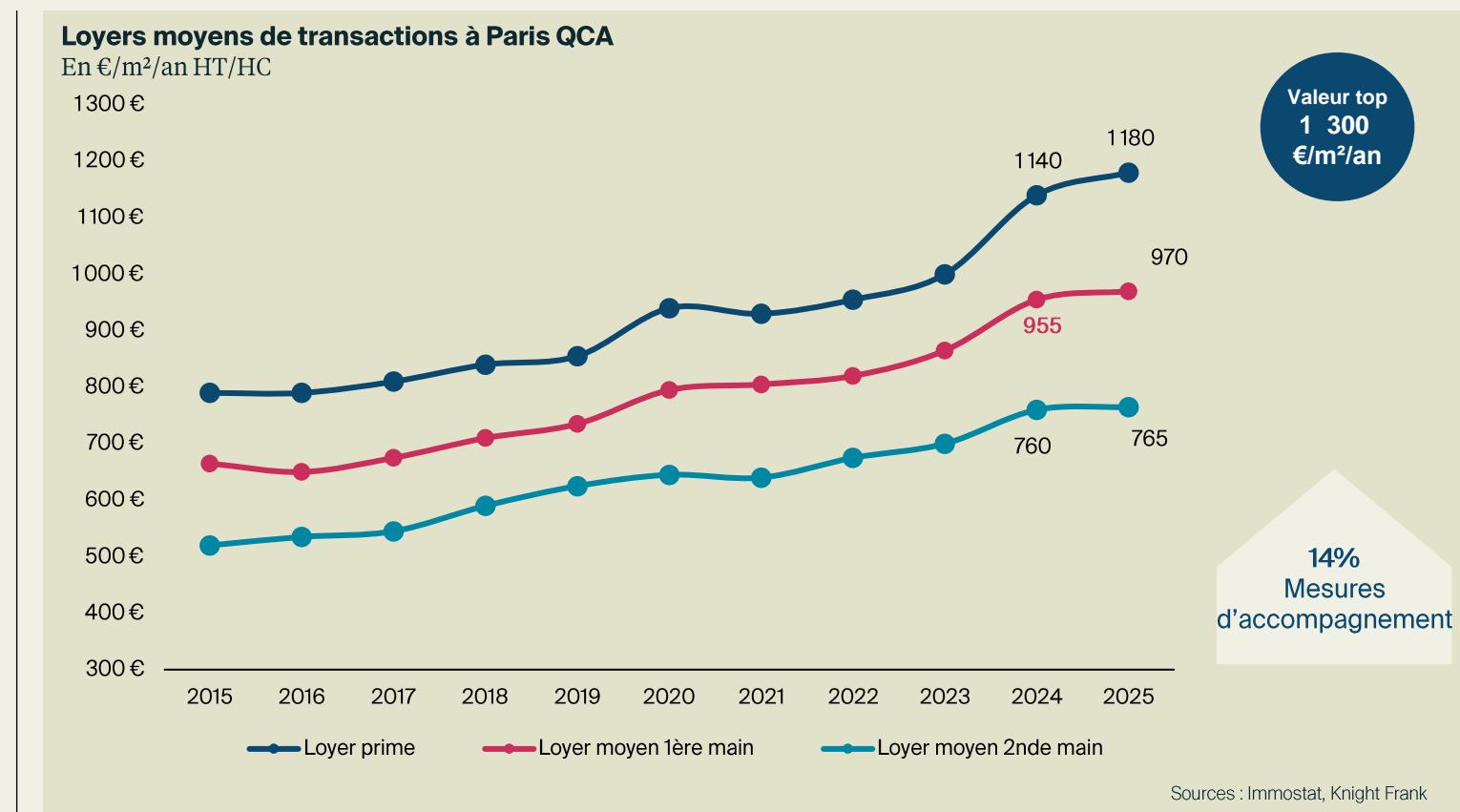
Répartition de la demande placée de bureaux à Paris QCA par tranche de surface
En volume de transactions (en milliers de m²)



Source : Immostat

La progression continue mais ralentit

- La progression des valeurs locatives se poursuit à Paris QCA mais semble se tasser quelle que soit la typologie des surfaces considérée. Ce mouvement haussier certes au ralenti porte les loyers à des niveaux record comme en atteste le prime désormais positionné à 1180 €/m²/an.
- Comme nous l'avions anticipé, le fléchissement des valeurs locatives de première main observé au 1^{er} trimestre n'était que conjoncturel; il laisse aujourd'hui la place à une hausse des loyers de l'ordre de 2% pour atteindre 970 €/m²/an en moyenne. La barre symbolique des 1 000 €/m²/an est franchie pour quelques signatures avec une valeur top désormais fixée à 1 300 €/m²/an (PUBLIC INVESTMENT FUND SAUDI dans le 8^{ème}).
- La croissance des valeurs locatives est toujours de mise en ce qui concerne les surfaces de seconde main, commercialisées sur la base d'une valeur moyenne de 765 €/m²/an (+1% en un semestre et +19% en 5 ans).



Des évolutions erratiques

- Dans la continuité du 1^{er} trimestre, les valeurs locatives moyennes de transaction par tranche de surfaces affichent des évolutions contrastées sur les 3 derniers mois : les surfaces inférieures à 1 000 m² se stabilisent autour de 700 €/m²/an avec un top à 1 100 €/m²/an (en repli d'une année sur l'autre).
- Le mid market se commercialise entre 860 et 940 €/m²/an en moyenne mais certaines surfaces exceptionnelles dans leur localisation ou leurs prestations peuvent atteindre des valeurs maximales comprises entre 1 000 et 1 300 €/m²/an.
- Faute de nouvelles références ce trimestre, les prises à bail pour des surfaces supérieures à 5 000 m² conservent leur orientation haussière tant pour les valeurs moyennes (1 140 €/m²/an) que pour les maximales relevées à 1 200 €/m²/an.

Valeurs locatives moyennes de transaction par tranche de surfaces

En €/m²/an HT/HC

	2024	S1 2025	Evol. sur un an
< 1 000 m ²	700	700	-
1 000 / 3 000 m ²	910	860	▼
3 000 / 5 000 m ²	900	940	▲
≥ 5 000 m ²	1 000	1 140	▲

Valeurs locatives top de transaction par tranche de surfaces

En €/m²/an HT/HC

	2024	S1 2025	Evol. sur un an
< 1 000 m ²	1 290	1 100	▼
1 000 / 3 000 m ²	1 200	1 300	▲
3 000 / 5 000 m ²	1 020	1 010	▼
≥ 5 000 m ²	1 140	1 200	▲

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)

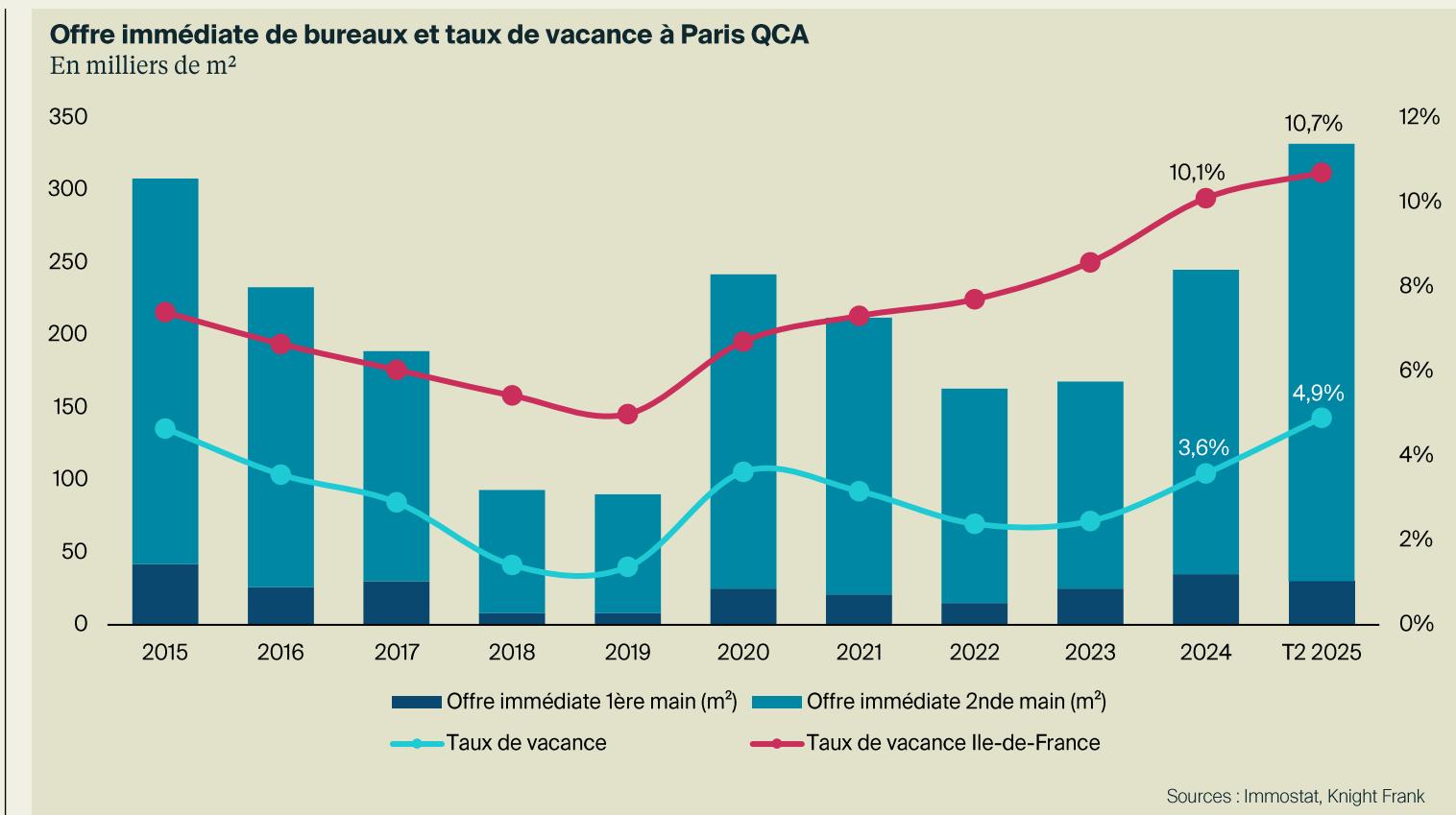
Source : Knight Frank

02. Offre disponible & future



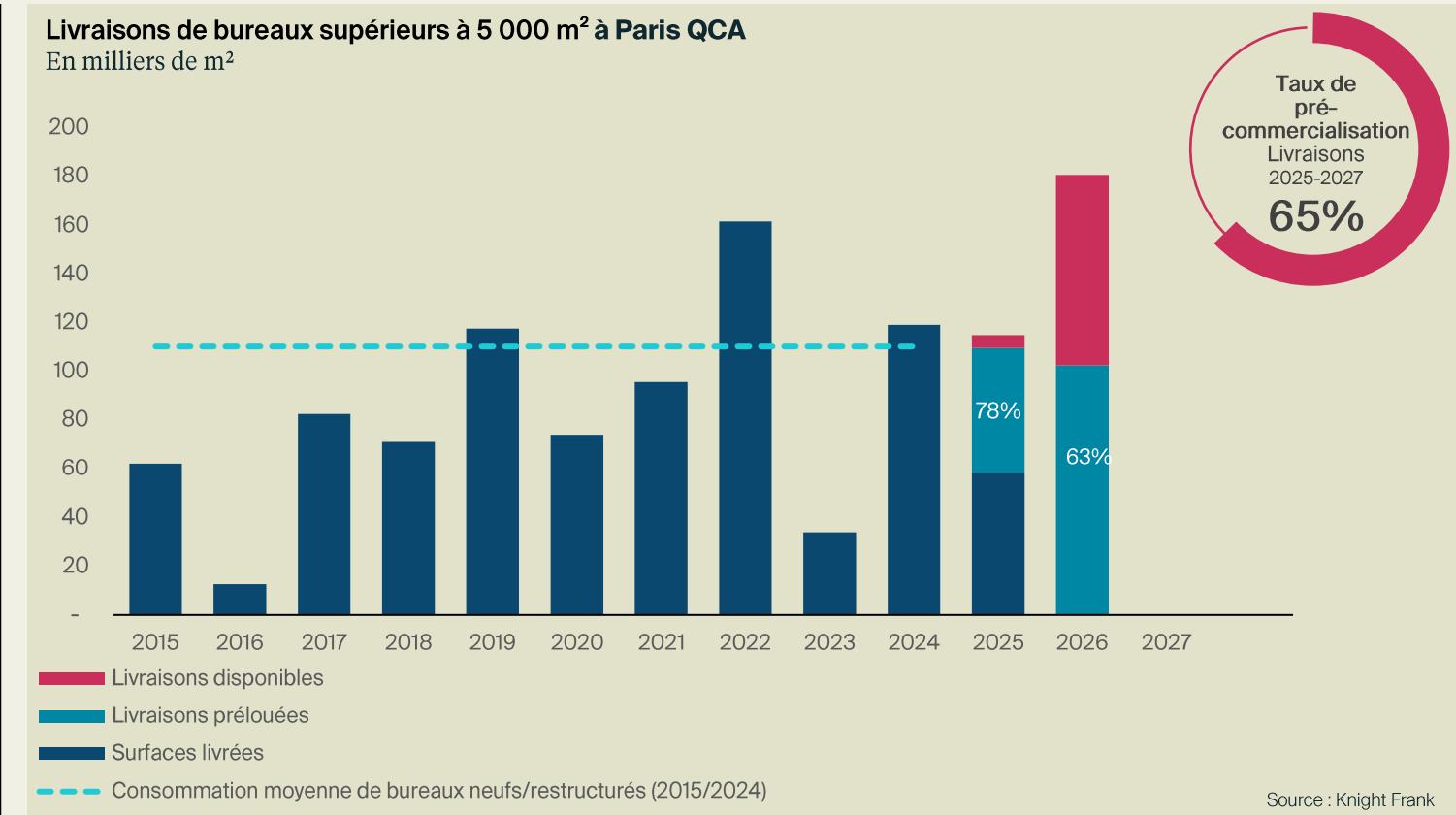
Forte poussée de l'offre de seconde main

- Le ralentissement des transactions à Paris QCA coïncide avec une forte augmentation de l'offre immédiate (+80% en un an) portant le stock vacant immédiatement disponible à 332 000 m², un niveau inédit depuis 10 ans. Il faut remonter à 2014 pour retrouver un volume d'offres immédiates plus important.
- Cette poussée de l'offre immédiate concerne exclusivement les surfaces de seconde main avec un accroissement de 92 000 m² en 6 mois (302 000 m² recensés au total), alors que le stock vacant de surfaces neuves ou restructurées (30 000 m²) se contracte.
- Le taux de vacance s'établit donc à 4,9% dans le QCA, contre 2,7% un an auparavant et 1,4 % avant la crise sanitaire. Ce niveau qui reste très inférieur à la moyenne relevée dans la Capitale (7,9%) et plus encore au niveau régional (10,7%).



Cap sur les livraisons de 2026

- Le rythme des précommercialisations continue d'être soutenu à Paris QCA qui affiche ainsi un ratio de 65% de prises à bail en amont des livraisons (soit 12 points de plus que la moyenne à l'échelle de la région Ile-de-France à 53%).
- Dans le détail du planning des livraisons, la production livrée ou livrable de 2025 est quasi intégralement placée, il ne reste à ce jour que 6 000 m² dans le 9^{ème} arrondissement. Les entreprises à la recherche de surfaces de première main vont donc se concentrer sur les opérations programmées pour 2026 : sur les 180 000 m² attendus, seuls 78 000 m² est encore disponibles au travers de 7 opérations, essentiellement localisées sur le secteur de l'Etoile.
- Un volume complémentaire de 77 000 m² pourrait venir détendre le marché de Paris QCA sous réserve que les bénéficiaires des autorisations de construire décident d'initier les chantiers programmés.



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

