

**Arthur  
Loyd**

**NÎMES ET SON  
AGGLOMÉRATION**

# Etude de Marché



ÉTUDE DE MARCHÉ 2009  
DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE  
ÉDITION 2010

**1<sup>er</sup> RÉSEAU PARTENAIRE**



Retrouvez nos Etudes de Marché,  
Espaces Entreprises,  
ainsi qu'une sélection de locaux disponibles,  
sur notre site internet  
[www.arthur-loyd-lr.com](http://www.arthur-loyd-lr.com)

## NÎMES ET SON AGGLOMÉRATION

ÉTUDE DE MARCHÉ 2009  
DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE  
ÉDITION 2010

**Arthur  
Loyd**

CONSEIL  
EN IMMOBILIER  
D'ENTREPRISE

[www.arthur-loyd-lr.com](http://www.arthur-loyd-lr.com)

SOMMAIRE

# Etude de marché

EDITION 2010 - Etude de marché 2009 sur l'immobilier d'entreprise de Nîmes et son agglomération.

<b>I. DONNEES DU DEPARTEMENT.....</b>	<b>4</b>
1. Démographie.....	4
2. Développement économique.....	4
3. Les liaisons rail-avion-route.....	4
4. Les grands projets sur l'agglomération.....	4
<b>II. PRESENTATION DE L'EQUIPE.....</b>	<b>4</b>
<b>III. LE MARCHÉ SECTEUR BUREAUX.....</b>	<b>6</b>
1. Evolution des transactions.....	6
2. Répartition par secteurs géographiques.....	6
3. Répartition par surfaces (achat + location).....	6
4. Répartition Neuf / Récent / Ancien (en m <sup>2</sup> ).....	7
5. Répartition Vente / Location (en m <sup>2</sup> ).....	7
6. Typologie des utilisateurs.....	7
7. Les valeurs du marché.....	8
8. Le stock à 12 mois.....	8
9. Analyse.....	8
10. Perspectives.....	9
<b>IV. LE MARCHÉ SECTEUR LOCAUX D'ACTIVITES / ENTREPOTS.....</b>	<b>10</b>
1. Evolution des transactions.....	10
2. Répartition par secteurs géographiques.....	10
3. Répartition par surfaces (achat + location).....	10
4. Répartition Neuf/Récent/Ancien (en m <sup>2</sup> ).....	11
5. Répartition Vente/Location (en m <sup>2</sup> ).....	11
6. Typologie des utilisateurs.....	11
7. Les valeurs du marché.....	12
8. Le stock à 12 mois.....	12
9. Analyse.....	12
10. Perspectives.....	12
<b>V. LE MARCHÉ SECTEUR COMMERCES.....</b>	<b>13</b>
1. Evolution des transactions.....	13
2. Répartition par secteurs géographiques.....	13
3. Répartition par surfaces (achat + location).....	13
4. Répartition Neuf/Récent/Ancien (en m <sup>2</sup> ).....	13
5. Répartition Vente/Location (en m <sup>2</sup> ).....	14
6. Les valeurs du marché.....	14
7. Le stock à 12 mois.....	14
8. Analyse.....	14
9. Perspectives.....	14

# I. DONNEES DU DEPARTEMENT

## 1. Démographie

- Gard **623 058** habitants situant le département au **33<sup>ème</sup> rang**
- Nîmes, 25<sup>ème</sup> ville Française
- 27 communes dans l'agglomération administrative en 2009
- 224 797 habitants en 2005 dans la communauté d'agglomération
- 8 000 étudiants au sein d'une université indépendante (rentrée 2008)

## 2. Développement économique

- 12 065 entreprises sur l'agglomération de Nîmes Métropole
- Solde de création d'entreprises à + 239 établissements sur le 3<sup>ème</sup> quadrimestre 2008
- 214 108 actifs en 1999
- 12,30 % de chômage au 1<sup>er</sup> trimestre 2009
- PIB de 11 742 M€
- Budget du département 851 M€ en 2009
- 26 zones d'activités en développement sur plus de 850 ha
- 3 Zones Franches
- Deuxième Garnison de France

## 3. Les liaisons rail-avion-route

- Rail : gare SNCF TGV qui met Nîmes à 1h de Marseille et 2h52 de Paris
- Projet de Gare TGV de transit sur la ligne Paris / Barcelone à Manduel
- Air : aéroport international Nîmes Arles Camargues Garons
- Au croisement de deux autoroutes A9 (Lyon – Barcelone) et A54 (Marseille)
- Mise en place de deux lignes de Transport Collectif en Site Propre (Sud Nord en 2012 – Est Ouest en 2015)

## 4. Les grands projets sur l'agglomération

- Création d'une rocade Nord
- Projet de contournement de la ville par l'Ouest
- Projet d'aménagement d'une nouvelle ZAC de 1 000 ha au Nord de la ville
- Plan d'aménagement Esplanade Arènes Feuchères
- Aménagement Jean Jaurès
- Création, extension et aménagement de la majorité des Zones d'Activités
- Ensemble immobilier du triangle de la gare
- Réalisation d'un vaste campus universitaire Hoche Sernam
- Projet de couplage de l'aéroport de Garons et de Montpellier pour créer l'Aéroport « Sud de la France »
- Extension du Parc Georges Besse II de 14 ha pour une SHON potentielle de 22 000 m<sup>2</sup>
- TCSP

# II. PRESENTATION DE L'EQUIPE



Bertrand FILLIETTE

Directeur Arthur Loyd  
Languedoc-Roussillon



Marisonne CHEVALIER

Assistante Administrative



Hervé PORÉE

Directeur Nîmes Gard



Philippe BARRERE

Négociateur



Capucine LESFARGUES

Assistante Commerciale



Guillaume GRANIER

Négociateur



Jacques-Olivier LIBY

Négociateur

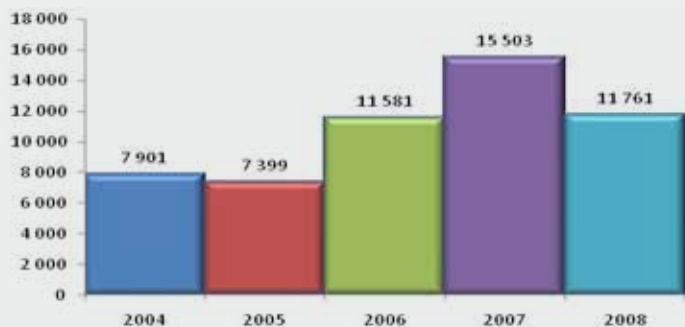


# III. LE MARCHE SECTEUR BUREAUX

## 1. Evolution des transactions

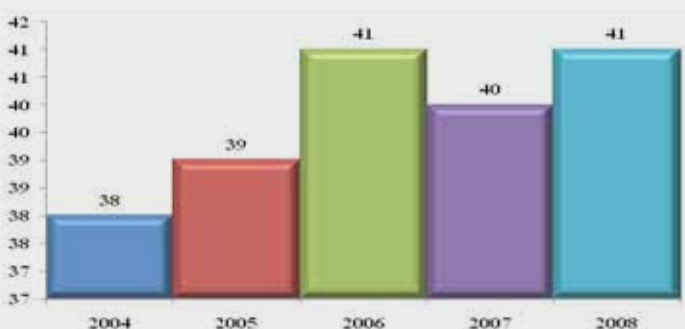
### ■ Transaction en m<sup>2</sup>

2004	2005	2006	2007	2008
7 901 m <sup>2</sup>	7 399 m <sup>2</sup>	11 581 m <sup>2</sup>	15 503 m <sup>2</sup>	11 761 m <sup>2</sup>



### ■ Transaction en nombre

2004	2005	2006	2007	2008
38	39	41	40	41

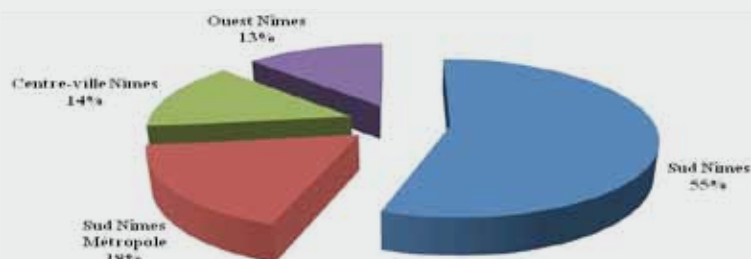


#### Commentaires :

Maintien d'une certaine stabilité du nombre de transactions avec un retour de la surface transactée au niveau des années précédentes. Le sursaut de 2007 est justifié par l'émergence du programme de l'Arche Bötti. Les nouveaux programmes du périphérique (Axiome, Novéo center, Le parc de la Magaille, etc...) devraient relancer le marché dès la reprise de l'activité.

## 2. Répartition par secteurs géographiques (en 2008)

	m <sup>2</sup> transactés		Nombre de transactions	
	Volume	%	Nombre	%
Sud Nîmes	6 499 m <sup>2</sup>	55 %	22	54 %
Sud Nîmes Métropole	2 092 m <sup>2</sup>	18 %	3	7 %
Centre ville Nîmes	1 649 m <sup>2</sup>	14 %	6	15 %
Ouest Nîmes	1 521 m <sup>2</sup>	13 %	10	24 %
TOTAL	11 761 m <sup>2</sup>		41	



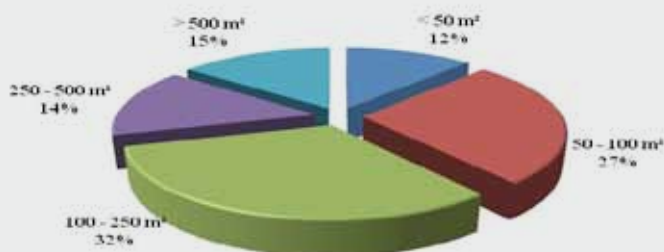
#### Commentaires :

Après une grosse concentration sur le Sud constatée en 2007 (71,78%), on note sur 2008 une répartition plus homogène sur l'ensemble du territoire. La grande densité de l'offre nouvelle sur le Sud de la ville devrait à nouveau favoriser ce secteur pour les années 2009 et 2010.

En 2008, le volume transacté sur le Sud de la ville baisse de moitié (11 128 m<sup>2</sup> en 2007 à 6 499 m<sup>2</sup> en 2008) au profit d'une répartition plus harmonieuse sur l'ensemble des secteurs.

## 3. Répartition par surfaces (achat + location) en 2008

< 50 m <sup>2</sup>	12 %
50 à 100 m <sup>2</sup>	27 %
100 à 250 m <sup>2</sup>	32 %
250 à 500 m <sup>2</sup>	14 %
> 500 m <sup>2</sup>	15 %



#### Commentaires:

La superficie des transactions se recentre sur des surfaces de taille moyenne, après une année 2007 qui laissait une grande place à des acquisitions faites par les investisseurs, ainsi que par la réorganisation d'administrations.

## 4. Répartition Neuf / Récent / Ancien (en m<sup>2</sup>) (vente + location)

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Neuf</b>	3 647 m <sup>2</sup>	1 423 m <sup>2</sup>	7 293 m <sup>2</sup>	7 302 m <sup>2</sup>	2 860 m <sup>2</sup>
<b>Récent</b>	2 907 m <sup>2</sup>	4 653 m <sup>2</sup>	2 290 m <sup>2</sup>	6 616 m <sup>2</sup>	2 937 m <sup>2</sup>
<b>Ancien</b>	1 325 m <sup>2</sup>	1 323 m <sup>2</sup>	1 998 m <sup>2</sup>	1 441 m <sup>2</sup>	5 964 m <sup>2</sup>



### Commentaires :

La forte montée des transactions réalisées sur les bureaux anciens reflète la ré-exploitation des locaux libérés par le déplacement opéré au profit des nouveaux programmes. Le coût plus réduit de l'ancien fournit aux entreprises plus économes la possibilité d'extension ou de création.

## 6. Typologie des utilisateurs

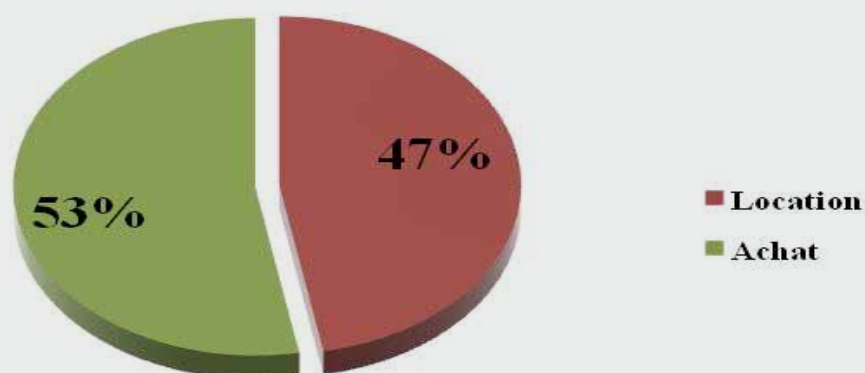
### ■ Répartition privé / public / investisseurs en volume de transaction

	Privé	Public	Investisseurs
<b>2005</b>	61%	4%	35%
<b>2006</b>	50%	38%	12%
<b>2007</b>	40%	29%	31%
<b>2008</b>	41%	14%	45%

### Commentaires :

Les administrations très actives sur les années précédentes sont consommatrices de surfaces importantes. En léger suspend sur 2008, des projets de réorganisation sont à prévoir en 2009 et 2010.

## 5. Répartition Vente / Location (en m<sup>2</sup>)



### Commentaires :

La baisse de la part des ventes (71% en 2007) est le contrecoup des achats faits par les investisseurs qui mettent désormais leur acquisition à la location. La conjoncture économique prudente incite les utilisateurs à favoriser le locatif.

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Achat</b>	3865 m <sup>2</sup> 49%	4924 m <sup>2</sup> 67%	5785 m <sup>2</sup> 50%	11011 m <sup>2</sup> 71%	6224 m <sup>2</sup> 53%
<b>Location</b>	4036 m <sup>2</sup> 51%	2475 m <sup>2</sup> 33%	5795 m <sup>2</sup> 50%	4492 m <sup>2</sup> 29%	5537 m <sup>2</sup> 47%

## 7. Les valeurs du marché (2008)

### ■ Valeurs locatives neuf/récent/ancien (2008)

	Neuf	Récent	Ancien
Loyer annuel m <sup>2</sup> /HT/HC	143 €	124 €	105 €

#### Commentaires :

Une offre de qualité ainsi que l'augmentation du coût des matières premières entraînent une hausse du loyer du neuf.

On observe néanmoins une bonne stabilité du récent. Les prix des loyers de l'ancien fluctuent en fonction de la fonctionnalité des bâtiments proposés.

### ■ Valeurs acquisitions neuf/récent/ancien (2008)

	Neuf	Récent	Ancien
Prix moyen au m <sup>2</sup> /HT ou HD	1 650 €	1 067 €	994 €

#### Commentaires :

Un maintien du prix du neuf malgré la flambée des coûts de construction se comprend par l'augmentation du stock.

L'adoption de normes de qualité environnementale peut augmenter le coût d'acquisition mais laisse entrevoir des frais de fonctionnement réduits.

## 8. Le stock à 12 mois : 32 058 m<sup>2</sup>



## 9. Analyse

- L'augmentation du stock est due à l'émergence de programmes nouveaux conjointement au ralentissement de l'activité.
- Un net frémissement laisse présager une absorption de cet excédent comme dans la plupart des villes moyennes.
- Nîmes rattrape son retard avec l'émergence de nouveaux programmes dont la fonctionnalité est beaucoup plus adaptée aux besoins des utilisateurs.
- Les investisseurs fournissent, à des utilisateurs, des programmes acquis en blanc.
- Une bonne tenue du marché de l'immobilier récent fournit aux utilisateurs prudents une offre accessible.
- Nîmes dispose désormais d'un grand équilibre d'offres de bureaux pouvant répondre à une demande qui recommence à devenir assez active.
- L'administration est très attentive aux coûts immobiliers. Les impératifs de restructuration des services entraînent des mouvements assez importants.



Est Nîmes
Ouest Nîmes
Centre ville
Nord Nîmes métropole
Sud Nîmes métropole
Est Nîmes métropole
Ouest Nîmes métropole

LE STOCK A 12 MOIS				
Location	Vente	Indifférent	TOTAL	
Est Nîmes	4 510 m <sup>2</sup>	643 m <sup>2</sup>	/	5 153 m <sup>2</sup>
Ouest Nîmes	3 494 m <sup>2</sup>	569 m <sup>2</sup>	405 m <sup>2</sup>	4 468 m <sup>2</sup>
Centre ville	8 181 m <sup>2</sup>	3 037 m <sup>2</sup>	2 500 m <sup>2</sup>	13 718 m <sup>2</sup>
Nord Nîmes métropole	490 m <sup>2</sup>	/	/	490 m <sup>2</sup>
Sud Nîmes métropole	1 949 m <sup>2</sup>	2 430 m <sup>2</sup>	180 m <sup>2</sup>	4 559 m <sup>2</sup>
Est Nîmes métropole	1 145 m <sup>2</sup>	/	1 000 m <sup>2</sup>	2 145 m <sup>2</sup>
Ouest Nîmes métropole	1 525 m <sup>2</sup>	/	/	1 525 m <sup>2</sup>
	21 294 m <sup>2</sup>	6 679 m <sup>2</sup>	4 085 m <sup>2</sup>	32 058 m <sup>2</sup>

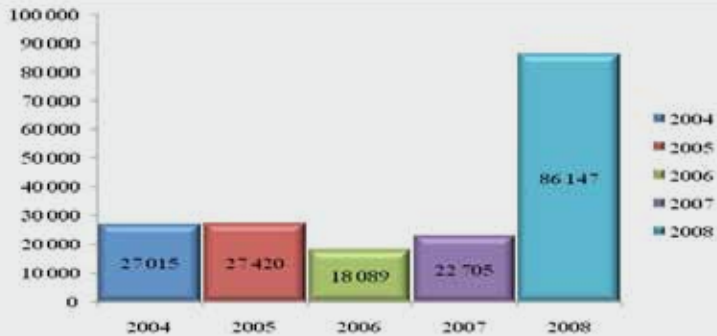
## 10. Perspectives

- En régime nominal, l'offre booste la demande.
- Nîmes a su augmenter la qualité des prestations de services offertes aux entreprises proposant en plus une qualité de vie qui attire désormais une demande exogène.
- L'activité économique de la communauté d'agglomération de Nîmes est non tributaire de l'industrie. La crise, touchant d'autres régions, n'a que peu d'impact sur le département.
- Une des plus fortes augmentations démographiques d'Europe garantie à notre région un remarquable dynamisme, notamment dans le domaine des Services.
- L'avancement du Parc Georges Besse II ouvre aux biotechnologies et NTIC plus de 20 000 m<sup>2</sup> de potentiel.

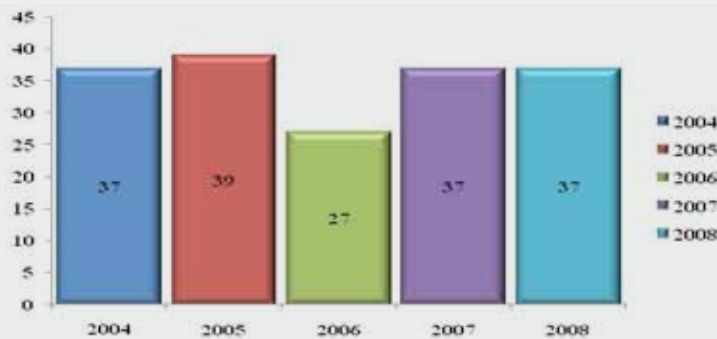
# IV. LE MARCHE SECTEUR LOCAUX D'ACTIVITES / ENTREPOTS

## 1. Evolution des transactions

■ Transaction en m<sup>2</sup>



■ Transaction en nombre



### Commentaires :

La vente de vastes friches, dont les entrepôts ferroviaires et agricoles, justifie cette augmentation soudaine des surfaces transactées. Une très forte augmentation des surfaces des locaux d'activités transactées est à comparer à une stabilité du nombre des transactions.

## 2. Répartition par secteurs géographiques

■ m<sup>2</sup> transactés en 2008

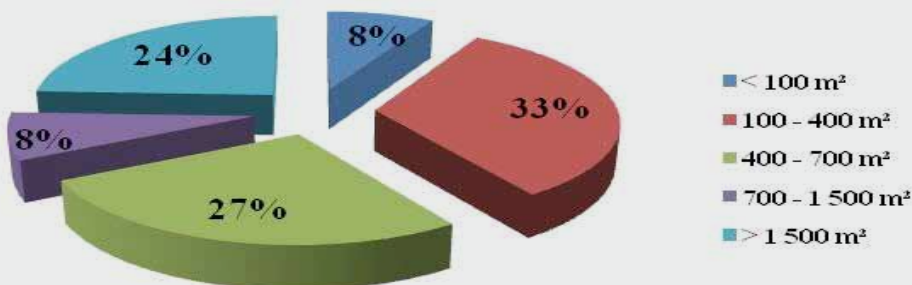
	Volume	%
Ouest Nîmes	17 243 m <sup>2</sup>	20,01 %
Sud Nîmes	1 250 m <sup>2</sup>	1,46 %
Est Nîmes	3 050 m <sup>2</sup>	2,10 %
Sud Nîmes Métropole	28 670 m <sup>2</sup>	33,29 %
Est Nîmes Métropole	35 711 m <sup>2</sup>	41,46 %
Ouest Nîmes Métropole	1 410 m <sup>2</sup>	1,65 %
<b>TOTAL</b>	<b>86 147 m<sup>2</sup></b>	

### Commentaires :

La majorité des transactions est faite à l'extérieur de la ville sur des sites industriels du Sud et de l'Est de la Métropole. 2 opérations significatives sur des friches industrielles biaisent la tendance qui reste stable.

## 3. Répartition par surfaces (achat + location) en 2008

	Nbr de transactions	%
< 100 m <sup>2</sup>	3	8 %
100 à 400 m <sup>2</sup>	12	33 %
400 à 700 m <sup>2</sup>	10	27 %
700 à 1 500 m <sup>2</sup>	3	8 %
> 1 500 m <sup>2</sup>	9	24 %
<b>TOTAL</b>	<b>37</b>	



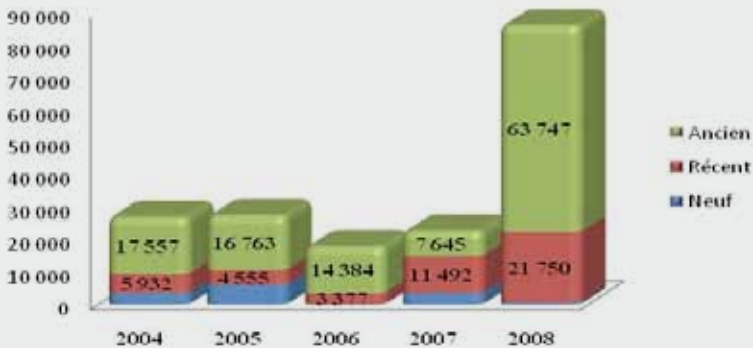
### Commentaires :

Si le nombre de transactions s'est stabilisé par rapport à l'année précédente (37), la répartition de la taille des transactions reste assez homogène. Néanmoins, c'est sur des transactions de tailles importantes que se fait la différence.

# LE MARCHE SECTEUR LOCAUX D'ACTIVITES / ENTREPOTS (SUITE)

## 4. Répartition Neuf/Récent/Ancien (en m<sup>2</sup>) (vente + location)

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Neuf</b>	3 526 m <sup>2</sup>	6 102 m <sup>2</sup>	80 m <sup>2</sup>	3 568 m <sup>2</sup>	650 m <sup>2</sup>
<b>Récent</b>	5 932 m <sup>2</sup>	4 555 m <sup>2</sup>	3 377 m <sup>2</sup>	11 492 m <sup>2</sup>	21 750 m <sup>2</sup>
<b>Ancien</b>	17 557 m <sup>2</sup>	16 763 m <sup>2</sup>	14 384 m <sup>2</sup>	7 645 m <sup>2</sup>	63 747 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>27 017 m<sup>2</sup></b>	<b>27 420 m<sup>2</sup></b>	<b>17 841 m<sup>2</sup></b>	<b>22 705 m<sup>2</sup></b>	<b>86 147 m<sup>2</sup></b>



### Commentaires :

73% des surfaces transactées se sont réalisées sur la reconversion de sites anciens de très grandes tailles.

## 6. Typologie des utilisateurs (en 2008)

### ■ Répartition privé/public



PRIVE	PUBLIC	INVESTISSEUR
58 %	0 %	42%

### Commentaires :

Si l'administration est très présente sur le marché des bureaux, elle est logiquement absente dans l'activité.

## 5. Répartition Vente/Location (en m<sup>2</sup>)

	2004		2005		2006		2007		2008	
	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%
<b>Achat</b>	14 654	54%	16 205	59%	12 057	67%	9 913	44%	41 777	<b>48 %</b>
<b>Location</b>	12 361	46%	11 215	41%	6 032	33%	12 792	56%	44 370	<b>52 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>27 015</b>		<b>27 420</b>		<b>18 089</b>		<b>22 705</b>		<b>86 147</b>	



### Commentaires :

Les locations restant majoritaires, la répartition fait la part belle aux utilisateurs.

# LE MARCHE SECTEUR LOCAUX D'ACTIVITES / ENTREPOTS (SUITE)

## 7. Les valeurs du marché (2008)

### ■ Valeurs locatives neuf/récent/ancien

	Neuf	Récent	Ancien
Loyer annuel m <sup>2</sup> /HT/HC 2008	65 €	44 €	28 €
Loyer annuel m <sup>2</sup> /HT/HC 2007	77 €	58 €	64 €

#### Commentaires :

L'échelonnement des loyers retrouve une configuration normale par rapport aux années précédentes durant lesquelles une rareté de l'offre avait lissé les loyers de façon caricaturale. Une grosse transaction locative de friche biaise la moyenne du loyer de l'ancien à un niveau très bas.

### ■ Valeurs acquisitions neuf/récent/ancien (2008)

	Neuf	Récent	Ancien
Prix moyen au m <sup>2</sup> /HT ou HD	N.C	500 €	254 €

#### Commentaires :

Malgré un marché de l'activité qui reste soutenu, 2008 n'enregistre pas de transaction à l'achat. Les utilisateurs réalisant leurs propres locaux ne comptent pas dans cette statistique. Une disponibilité foncière au sein de nouvelles ZAC (Grézan, Mitra, Bouillargues, ... ) permettra sur les années suivantes l'avancement de projets neufs.

## 8. Le stock à 12 mois : 117 561 m<sup>2</sup>

	Location	Vente	Indifférent	TOTAL
Est Nîmes	2 644 m <sup>2</sup>	5 500 m <sup>2</sup>	1 300 m <sup>2</sup>	9 444 m <sup>2</sup>
Sud Nîmes	2 914 m <sup>2</sup>			2 914 m <sup>2</sup>
Ouest Nîmes	13 144 m <sup>2</sup>	42 940 m <sup>2</sup>		56 084 m <sup>2</sup>
Nord Nîmes	500 m <sup>2</sup>	600 m <sup>2</sup>		1 100 m <sup>2</sup>
Centre ville	1 145 m <sup>2</sup>	1 211 m <sup>2</sup>		2 356 m <sup>2</sup>
Sud Nîmes métropole	8 602 m <sup>2</sup>	11 651 m <sup>2</sup>		20 253 m <sup>2</sup>
Est Nîmes métropole	17 415 m <sup>2</sup>	3 995 m <sup>2</sup>	200 m <sup>2</sup>	21 610 m <sup>2</sup>
Ouest Nîmes métropole	1 500 m <sup>2</sup>	1 100 m <sup>2</sup>		2 600 m <sup>2</sup>
Nord Nîmes métropole	1 200 m <sup>2</sup>			1 200 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>49 064 m<sup>2</sup></b>	<b>66 997 m<sup>2</sup></b>	<b>1 500 m<sup>2</sup></b>	<b>117 561 m<sup>2</sup></b>

#### Commentaires :

Le stock disponible subit la distorsion de la mise en vente de Conserves de France qui a trouvé preneur à l'heure de la parution de cette étude. Ramené à une valeur de 75 000 m<sup>2</sup>, le stock est en fait en baisse par rapport à l'année précédente. L'ouverture de la ZAC de Bouillargues ainsi que l'extension de la ZAC de Grézan fournissent le foncier nécessaire à la création d'une nouvelle offre. Les friches récemment acquises feront l'objet d'une restructuration proposant une offre neuve à moyen terme.

## 9. Analyse

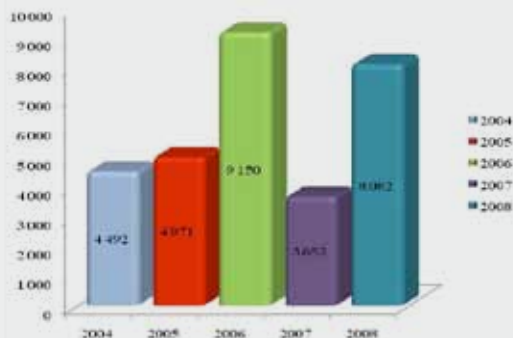
- Après une année exceptionnelle, le stock représente moins d'une année de transactions.
- L'ouverture de la ZAC de Bouillargues présente une bonne opportunité pour du bâti destiné aux PME.
- La demande des PME, notamment dans le secteur du bâtiment, reste très forte.
- La situation de Nîmes, au sein de l'arc Méditerranéen, devrait trouver preneur chez les logisticiens. Une baisse actuelle d'activité dans ce domaine est conjoncturelle mais devrait reprendre une forte intensité compte tenu de l'évolution démographique favorable.
- L'extension de la ZAC de Grézan répond aux gros opérateurs qui, après un léger tassement de l'activité logistique, devraient revenir sur ces sites d'exception situés au carrefour des deux autoroutes.
- L'ouverture de la ZAC de Mitra bénéficie, en plus de l'accès autoroutier, de la proximité de l'aéroport de Garons afin d'y exercer des activités autour de l'aéronautique.

## 10. Perspectives

- Une forte restructuration des ZAC de l'ensemble du département offre désormais une disponibilité foncière satisfaisante permettant maintenant de répondre à la demande des entreprises.
- La ville de Nîmes étend, développe et rénove ses Zones d'Activités spécialisées (Création de MITRA près de Garons, extension de Grézan, création de Bouillargues, extension du Km Delta, etc...).
- L'émergence de ZAC adaptées à la demande des PME comme celle de Bouillargues devrait permettre aux PME de trouver une réponse à leur besoin.
- La zone de MITRA, proche d'un aéroport à vocation de maintenance aéronautique, peut attirer des opérateurs importants.
- Le couplage de cet aéroport avec celui de Montpellier offre le bénéfice d'une infrastructure à la dimension des besoins de grandes entreprises.

## 1. Evolution des transactions

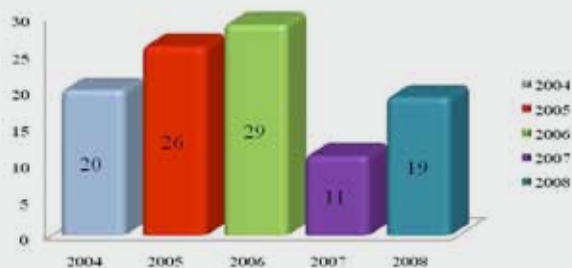
### ■ Transaction en m<sup>2</sup>



#### Commentaires :

Après un fort pic en 2006 dû à l'implantation de Carré Sud, 2008 a retrouvé un régime soutenu homogène sur toute la ville et 2009 devrait, malgré la conjoncture, bénéficier d'une activité significative due à l'assouplissement des règles de CDAC.

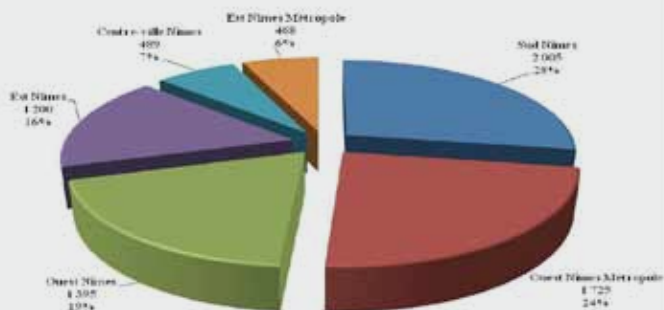
### ■ Transaction en nombre



#### Commentaires :

Nîmes intéresse vivement les enseignes aussi bien en centre ville qu'en périphérie. L'extension de Carré Sud est prévue avec la mise en place de "Costières Parc" destinée à accueillir, entre autre, les transferts de Décathlon et Boulanger. On ressent une volonté de renforcement de l'outil commercial pour contrer l'ouverture d'Odysseum sur Montpellier.

## 2. Répartition par secteurs géographiques

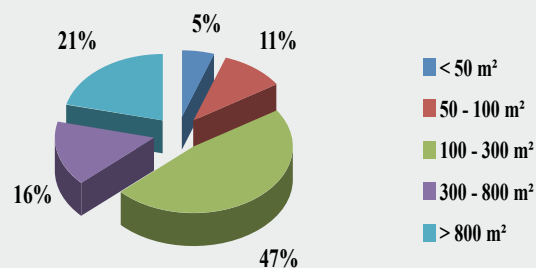


#### Commentaires :

Le développement géographique est relativement uniforme et homogène sur l'ensemble de la ville après une période plus focalisée sur le Sud de la ville.

## 3. Répartition par surfaces (achat + location) en 2008

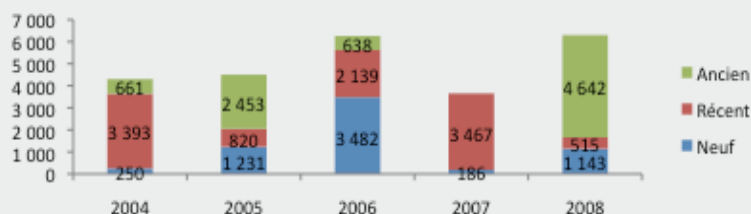
Surface	Nbr de transactions	%
< 50 m <sup>2</sup>	1	5 %
50 à 100 m <sup>2</sup>	2	11 %
100 à 300 m <sup>2</sup>	9	47 %
300 à 800 m <sup>2</sup>	3	16 %
> 800 m <sup>2</sup>	4	21 %
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	



#### Commentaires :

Une bonne répartition des tailles de surfaces confirme un équilibre entre la grande distribution et le commerce traditionnel. L'évolution de la réglementation sur l'implantation commerciale pourrait faire évoluer les implantations au profit de surfaces de taille moyenne.

## 4. Répartition Neuf/Récent/Ancien (en m<sup>2</sup>) (vente + location)



#### Commentaires :

L'implantation de centres commerciaux, sur des sites neufs, est soumise à réglementation. Les chiffres de 2006 et 2007 reflètent parfaitement l'ouverture de « Carré Sud ». L'utilisation des locaux laissés vacants par les transferts est faite par de nouveaux arrivants. L'offre neuve est associée aux pieds d'immeubles répartis le long des grandes artères. Les occupants actuels de Carré Sud ont délaissé les sites anciens qui ont été réhabilités et pris par de nouvelles enseignes.

# LE MARCHE SECTEUR COMMERCES (SUITE)

## 5. Répartition vente/location (en m<sup>2</sup>)

	2004		2005		2006		2007		2008	
	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%
<b>Achat</b>	188	4%	230	4%	2 891	32%	/	/	1 782	22 %
<b>Location</b>	4 304	96%	4 741	96%	6 259	68%	3 653	100%	6 300	78 %
<b>TOTAL</b>	<b>4 492</b>		<b>4 971</b>		<b>9 150</b>		<b>3 653</b>		<b>8082</b>	

### Commentaires :

L'immobilier commercial est très prisé par les investisseurs. Les autres implantations commerciales ayant fait l'objet de création ex nihilo (exemple Merkamueble) ne sont pas comptabilisées dans ce tableau.

## 6. Les valeurs du marché (2008)

	Neuf	Récent
<b>Loyer annuel m<sup>2</sup>/HT/HC</b>	132 €	125 €

### Commentaires

Le bassin Nîmois est spécialement apprécié pour son activité commerciale importante. Les loyers sont comparables au marché national et souvent agrémentés d'un droit d'entrée ou d'une cession de bail. La valeur locative intégrant cette majoration est augmentée d'environ 30% par rapport au loyer.

## 7. Le stock à 12 mois : 18 152 m<sup>2</sup>

	Location	Vente	TOTAL
<b>Est Nîmes</b>	530 m <sup>2</sup>	200 m <sup>2</sup>	<b>730 m<sup>2</sup></b>
<b>Sud Nîmes</b>	4 668 m <sup>2</sup>	130 m <sup>2</sup>	<b>4 798 m<sup>2</sup></b>
<b>Ouest Nîmes</b>	4 368 m <sup>2</sup>	54 m <sup>2</sup>	<b>4 422 m<sup>2</sup></b>
<b>Nord Nîmes</b>	480 m <sup>2</sup>	/	<b>480 m<sup>2</sup></b>
<b>Centre Ville</b>	3 823 m <sup>2</sup>	/	<b>3 823 m<sup>2</sup></b>
<b>Est Nîmes métropole</b>	2 692 m <sup>2</sup>	700 m <sup>2</sup>	<b>3 392 m<sup>2</sup></b>
<b>Ouest Nîmes métropole</b>	259 m <sup>2</sup>	/	<b>259 m<sup>2</sup></b>
<b>Nord Nîmes métropole</b>	/	178 m <sup>2</sup>	<b>178 m<sup>2</sup></b>
<b>Sud Nîmes métropole</b>	70 m <sup>2</sup>	/	<b>70 m<sup>2</sup></b>
<b>TOTAL</b>	<b>16 890 m<sup>2</sup></b>	<b>1 262 m<sup>2</sup></b>	<b>18 152 m<sup>2</sup></b>

### Commentaires :

Le stock indiqué ne représente pas des locaux vides. Dans l'espoir de pouvoir bénéficier d'un montant de cession de bail élevé, les commerçants mettent leurs locaux sur le marché tout en continuant leur activité.

Des mutations des commerces de centre ville restent soutenues avec l'arrivée de franchises. Le centre ville de Nîmes reste très actif et attractif malgré une circulation automobile momentanément complexe.

La mise en place de parkings souterrains comme ceux de l'avenue Jean Jaurès, la réorganisation de la circulation avec la percée Clairisseau et l'Esplanade Arène Feuchères, ainsi que la mise en place du Transport Collectif en Site Propre devraient redonner de l'attractivité au centre ville. Le commerce destiné aux professionnels se répartit entre Saint Césaire, la RN 113 et l'Est de la ville.

## 8. Analyse

- Une ville en pleine mutation qui se dote d'un outil commercial à la hauteur de son dynamisme.
- Malgré la concurrence du Pontet à l'Est et l'émergence d'Odysseum à l'Ouest, Nîmes réussit pleinement à maintenir sa compétitivité avec l'apparition des surfaces de tailles moindres mais plus nombreuses et variées.
- La ville d'Alès a su développer son équipement commercial sans entrer en concurrence avec Nîmes mais en répondant au besoin local.
- Une faible vacance des locaux commerciaux maintient la valeur locative à un niveau assez élevé.
- Un récent réalisme sur le montant de cession de bail permet à de nouvelles enseignes de considérer Nîmes comme une ville très intéressante.

## 9. Perspectives

- La forte évolution démographique du Gard favorise l'implantation d'un commerce florissant. Au delà de sa position de place commerciale traditionnelle, Nîmes renforce sa position touristique de premier plan.
- Avec un pôle régional majeur plus particulièrement orienté vers l'équipement de la Maison, de plus de 60 000 m<sup>2</sup> regroupant l'ensemble du Mas de Vignoles, Nîmes va non seulement résister à l'émergence de pôles concurrents mais affirmer sa spécificité. Cette zone va encore s'étendre avec le projet Icade de Cap Costières qui doit regrouper 27 000 m<sup>2</sup> destinés à l'équipement de la maison.

ARTHUR LOYD - Conseil en Immobilier d'Entreprise  
1<sup>er</sup> réseau Partenaire partout en France  
49 agences en France et Dom-Tom & 1 au Luxembourg



**AIX EN PROVENCE**

**Bernard FIGUIERE**  
Le Triangle  
Parc de la Duranne  
235 rue Léon Foucault  
13857 AIX EN PROVENCE cedex 3  
Tél. 04.42.39.93.99  
Fax 04.42.39.94.01  
info@figuiere.com

**AMIENS**

**Valérie DESSAUX**  
14 rue des Otages  
80000 AMIENS  
Tél. 03.22.91.60.37  
Fax 03.22.91.82.14  
arthurloyd.amiens@wanadoo.fr

**ANGOULEME**

**Patrick LA GUERCHE**  
23 place des Boissières  
16000 ANGOULEME  
Tél. 05.45.94.61.48  
Fax 05.45.94.61.48  
angouleme@arthur-loyd.com

**ANNECY**

**Robert MAILLET**  
39 route de Thônes  
74290 VEYRIER DU LAC  
Tél. 04.50.66.39.29  
Fax 04.50.23.71.09  
maillertrob@aol.com

**AVIGNON**

**Emile BUTTIGIEG**  
4 rue Molière  
84000 AVIGNON  
Tél. 04.90.23.31.31  
Fax 04.90.23.36.62  
avignon@arthur-loyd.com

**BIARRITZ**

**Didier BLED**  
38 rue Gambetta  
64200 BIARRITZ  
Tél. 05.59.22.09.33  
Fax 05.59.22.28.64  
ideaimmo.biarritz@wanadoo.fr

**BLOIS**

**Benoît PLUMEL**  
La Chaussée Saint Victor  
24A route Nationale - BP 90708  
41007 BLOIS CEDEX  
Tél. 02.54.74.08.88  
Fax 02.54.55.06.45  
blois@arthur-loyd.com

**BORDEAUX**

**Patrick DEBAYLES**  
5 cours de Tournon  
33000 BORDEAUX  
Tél. 05.56.01.23.23  
Fax 05.56.01.27.72  
arthurloyd2@wanadoo.fr

**BOURGES**

**Benoît PLUMEL**  
9 place de la Nation  
18000 BOURGES  
Tél. 02.48.20.02.02  
Fax 02.48.24.44.48  
bourges@arthur-loyd.com

**BREST**

**Erwan LE ROUX**  
21 rue de Lyon  
29200 BREST  
Tél. 02.98.46.28.14  
Fax 02.98.46.03.44  
brest@arthur-loyd.com

**CAEN**

**Pierre Vincent LANGLOIS**  
1 rue du Grand Pont  
76000 ROUEN  
Tél. 02.32.08.16.16  
Fax 02.35.70.16.94  
contact@aic-immobilier.fr

**CHARTRES**

**Alexandre ROS & Didier DAVID**  
4 avenue Maunoury  
28600 LUISANT CHARTRES  
Tél. 02.37.88.10.10  
Fax 02.37.30.99.27  
martintrans.aloyd@wanadoo.fr

**CLERMONT FERRAND**

**Christelle FENET**  
10 rue Valentin Haüy  
63000 CLERMONT FERRAND  
Tél. 04.73.43.41.42  
Fax 04.73.28.98.97  
arthurloyd@ca-centrefrance-immobilier.fr

**COMPIEGNE**

**Edouard BOUSSION**  
157 rue de la Gare  
60710 CHEVRIERES  
Tél. 03.44.30.06.00  
Fax 03.44.37.14.51  
compiagne-oise@arthur-loyd.com

**FONTAINEBLEAU**

**Marc ARDILLY**  
3 rue Grande  
77300 FONTAINEBLEAU  
Tél. 01.64.22.35.84  
Fax 01.64.22.82.44  
fontainebleau@arthur-loyd.com

**GRENOBLE**

**Alexandre BERTRAND**  
1 avenue Marcelin Berthelot  
38100 GRENOBLE  
Tél. 04.76.43.15.15  
Fax 04.76.43.11.88  
agence@arthurloyd-grenoble.com

**LA GUADELOUPE**

**Christophe BEUNAICHE**  
11 rue du Commandant Mortenol  
97110 POINTE A PITRE  
Tél. 05.90.83.88.88  
Fax 05.90.43.89.40  
aloyd971@groupimo.com

**LA GUYANE**

**Cécile ROUSSEAU**  
Place des Palmistes  
1 rue Gontran Damas  
97300 CAYENNE  
Tél. 05.94.25.66.20  
Fax 05.94.30.52.42  
aloyd973@groupimo.com

**LA MARTINIQUE**

**Christophe BEUNAICHE**  
3 rue Eugène Mona  
97200 FORT DE FRANCE  
Tél. 05.96.42.93.42  
Fax 05.96.42.58.75  
aloyd972@groupimo.com

**LA REUNION**

**Thierry MICHEL**  
11 rue Jean Chatel  
97400 SAINT DENIS  
Tél. 02.62.97.48.48  
Fax 02.62.21.87.15  
arthur-loydreun@wanadoo.fr

**LA ROCHELLE**

**Gilles DESVALLOIS**  
40 rue Chaudrier  
BP 1004  
17087 LA ROCHELLE cedex 02  
Tél. 05.46.41.48.48  
Fax 05.46.41.01.38  
arthur.loyd@online.fr

**LAVAL**

**Joël GARDON**  
34 boulevard des Loges  
53940 SAINT BERTHEVIN  
Tél. 02.43.64.32.32  
Fax 02.43.64.15.64  
laval@arthur-loyd.com

**LE HAVRE**

**Pascal PIT**  
30 avenue Foch  
76600 LE HAVRE  
Tél. 02.35.42.32.00  
Fax 02.35.21.01.01  
lehavre@arthur-loyd.com

**LE MANS**

**Brigitte GILLES**  
75 boulevard Marie et Alexandre Oyon  
72000 LE MANS  
Tél. 02.43.72.90.67  
Fax 02.43.84.51.78  
b.gilles@arthur-loyd.com

**LILLE**

**Benoît TIROT**  
Parc du Pont Royal - Bâtiment A  
251 avenue du Bois - BP 159  
59832 LAMBERSART cedex  
Tél. 03.20.30.38.38  
Fax 03.20.30.38.39  
lille@arthur-loyd.com

**LIMOGES**

**Bernard DESVILLES**  
49 rue du Petit Tour  
87000 LIMOGES  
Tél. 05.55.10.11.00  
Fax 05.55.05.08.46  
limoges@arthur-loyd.com

**LUXEMBOURG**

**Daniel ORIGER**  
7 rue des Mérovingiens  
L-8070 BERTRANGE Luxembourg  
Tél. (00-352).26.394.333  
Fax (00-352).26.394.334  
mail@arthur-loyd.lu

**LYON**

**Brice ROBERT**  
15 rue Bossuet  
69006 LYON  
Tél. 04.72.83.08.08  
Fax 04.72.83.08.09  
contact@bricerobert.com

**MARSEILLE**

**Stéphane JAUFFRET**  
Les Docks - Hôtel de Direction  
10 place de la Joliette - BP 50002  
13566 MARSEILLE cedex 02  
Tél. 04.91.90.99.09  
Fax 04.91.52.22.86  
marseille@arthur-loyd.com

**MELUN SENART**

**Yannick EON**  
3 rue Augereau  
77000 MELUN  
Tél. 01.60.63.01.00  
Fax 01.60.63.01.90  
melun@arthur-loyd.com

**METZ**

**Grégory HEVIN**  
ZAC Sébastopol  
29 rue de Sarre  
57070 METZ  
Tél. 03.87.76.33.04  
Fax 03.87.76.94.66  
metz@arthur-loyd.com

**MONTLUÇON**

**Claude MICHAUD**  
20 avenue Marx Dormoy  
03100 MONTLUÇON  
Tél. 04.70.03.67.84  
Fax 04.70.05.59.75  
claude.michaud@arthur-loyd.com

**MONTPELLIER**

**Michel PEINADO**  
Parc Euréka - L'Olympie  
91 rue de Thor  
34000 MONTPELLIER  
Tél. 04.67.20.00.00  
Fax 04.67.13.21.44  
arthurloyd-34@arthurloydlr.fr

**NANCY**

**Jean Marc GILSON**  
1 place Carnot - BP 20739  
54064 NANCY cedex  
Tél. 03.83.36.78.26  
Fax 03.83.32.19.93  
nancy@arthur-loyd.com

**NANTES**

**Gonzague DE LEPINAY**  
5 rue Boileau  
44000 NANTES  
Tél. 02.40.74.74.74  
Fax 02.40.74.72.72  
nantes@arthur-loyd.com

**NICE - SOPHIA ANTIPOLIS**

**Philippe WERNERT**  
Frégate  
2400 route des Crêtes - BP 65  
06902 SOPHIA ANTIPOLIS cedex  
Tél. 04.93.65.48.55  
Fax 04.93.65.49.13  
sophia@directoire-finance.fr

**NIMES**

**Bertrand FILLIETTE**  
L'Axiome - 150 rue Louis Landi  
BP 20030  
30023 NIMES  
Tél. 04.66.23.11.55  
Fax 04.66.23.94.27  
arthurloyd@arthurloydlr.fr

**ORLEANS**

**Virginie SIRIEX**  
81 boulevard Alexandre Martin  
45000 ORLEANS  
Tél. 02.38.62.51.00  
Fax 02.38.62.63.25  
info@arthurloyd-orleans.com

**PARIS - ILE DE FRANCE**

**Jean Luc COTTIN**  
Courcelles-Wilson  
22/24 rue du Président Wilson  
92532 LEVALLOIS-PERRET cedex  
Tél. 01.41.40.06.00  
Fax 01.41.40.06.06  
paris@arthur-loyd.com

**PAU**

**Didier BLED**  
2 rue Henri Faisans  
64000 PAU  
Tél. 05.59.02.55.47  
Fax 05.59.02.21.43  
ideaimmo@wanadoo.fr

**PERPIGNAN**

**Joëlle ESTELA-METOIS**  
9 rue Camille Desmoulin  
66000 PERPIGNAN  
Tél. 04.68.34.48.25  
c2i.d@orange.fr

**POITIERS**

**Richard SCHNEEKONIG & Régis DESVIGNES**  
41 rue de la Marne  
86000 POITIERS  
Tél. 05.49.52.20.20  
Fax 05.49.88.81.10  
poitiers@arthur-loyd.com

**REIMS**

**Angelo LEMBO**  
18 rue Tronsson Ducoudray  
51100 REIMS  
Tél. 03.26.77.05.05  
Fax 03.26.35.30.44  
reims@arthur-loyd.com

**RENNES**

**Benoît PLUMEL**  
12A rue des Patés Tatelin  
CS 80635  
35706 RENNES cedex 7  
Tél. 02.99.87.01.01  
Fax 02.23.20.25.54  
rennes@arthur-loyd.com

**ROUEN**

**Pierre-Vincent LANGLOIS**  
1 rue du Grand Pont  
76000 ROUEN  
Tél. 02.32.08.16.16  
Fax 02.35.70.26.94  
contact@aic-immobilier.fr

**SAINT MARTIN**

**Myriam LEGRAND**  
Centre Commercial  
Howell Center  
97150 SAINT MARTIN  
Tél. 05.90.51.18.87  
Fax 05.90.87.81.39  
aloydstmartin@groupimo.com

**STRASBOURG**

**Pascal ROTH**  
4 rue Saint Georges  
67500 HAGUENAU  
Tél. 03.88.06.16.90  
Fax 03.88.06.16.91  
alsace@arthur-loyd.com

**TOULON**

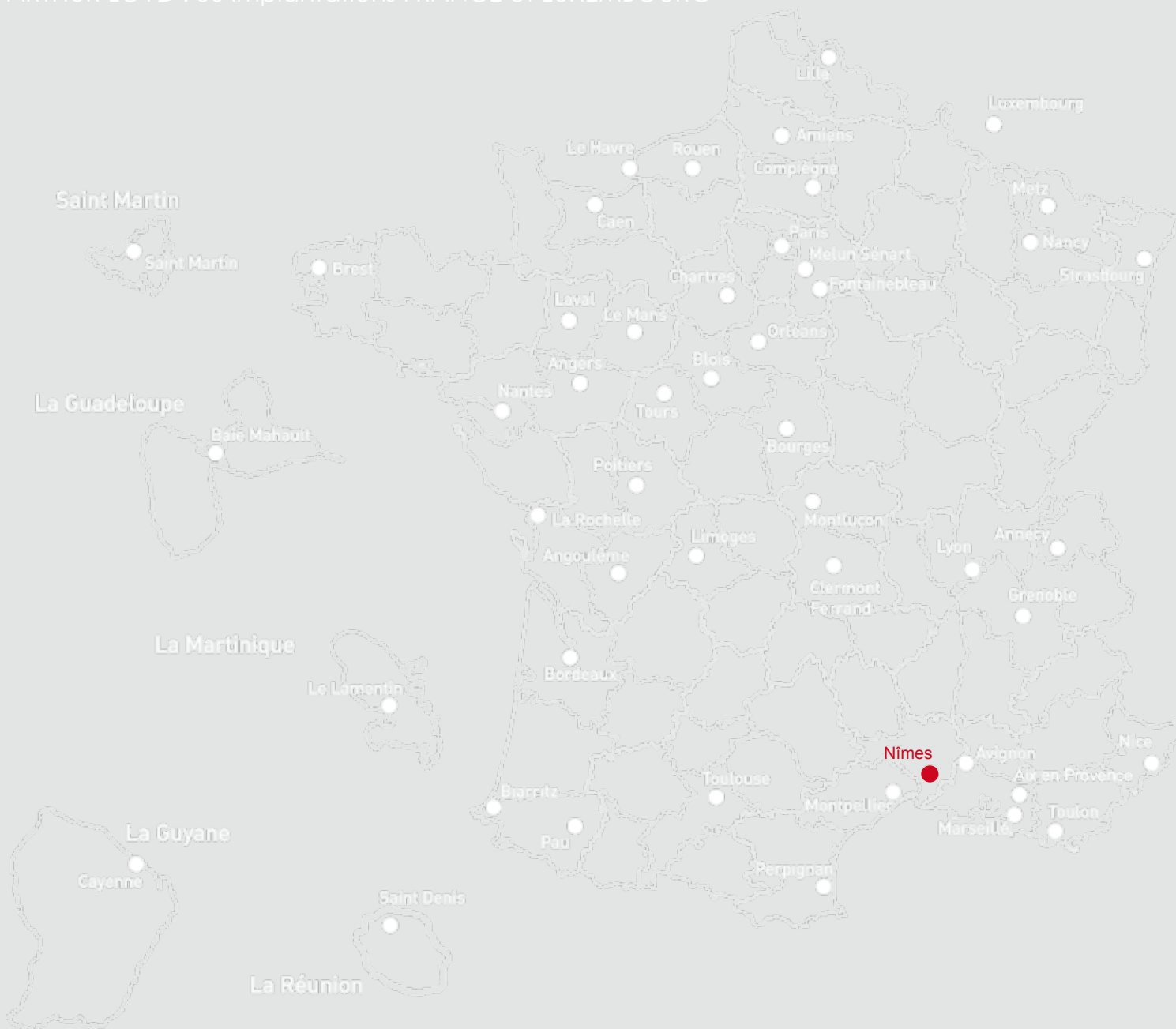
**Isabelle ROUCOLLE**  
9 boulevard de Strasbourg  
83000 TOULON  
Tél. 04.94.66.86.68  
Fax 04.94.66.86.68  
isabelleroucolle@arthur-loyd.com

**TOULOUSE**

**Olivier AUSTRY**  
12 avenue Charles de Gaulle  
31138 BALMA cedex  
Tél. 05.62.57.62.57  
Fax 05.62.57.62.50  
infos@arthur-loyd-31.com

**TOURS**

**François BOILLE**  
19 rue Edouard Vaillant  
37000 TOURS  
Tél. 02.47.75.07.50  
Fax 02.47.75.09.08  
info@boille-immobilier.fr



## NÎMES

L'Axiome  
150 rue Louis Landi  
BP 20030  
30023 NÎMES CEDEX 1  
**Tél. 04 66 23 11 55**  
Fax 04 66 23 94 27  
E-mail : [arthurloyd@arthurloydlr.fr](mailto:arthurloyd@arthurloydlr.fr)  
[www.arthur-loyd-lr.com](http://www.arthur-loyd-lr.com)

**Arthur  
Lloyd**

CONSEIL  
EN IMMOBILIER  
D'ENTREPRISE

[www.arthur-loyd-lr.com](http://www.arthur-loyd-lr.com)