

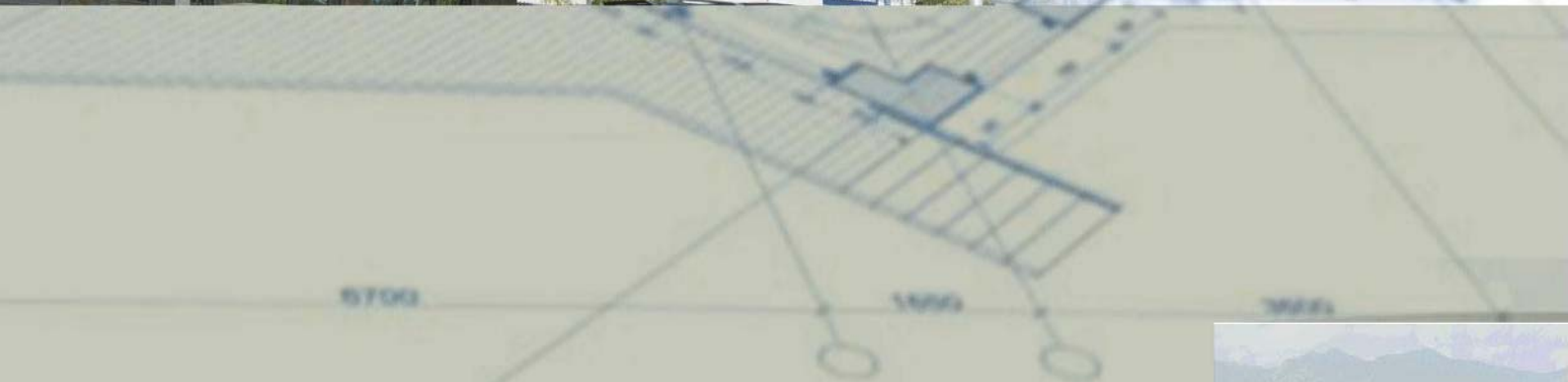


adem

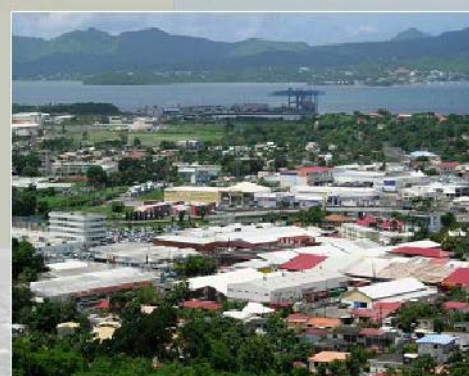
AGENCE POUR LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DE LA MARTINIQUE



AGENCE D'URBANISME ET
D'AMÉNAGEMENT DE LA MARTINIQUE



L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE EN MARTINIQUE



La présente étude est réalisée par l'ADEM et l'ADUAM et porte sur l'offre et la demande d'immobilier d'entreprise en Martinique.

Elles remercient particulièrement l'agence Arthur Loyd pour sa précieuse contribution à la réalisation de la partie sur l'offre disponible. Spécialisée dans la commercialisation de locaux d'entreprises, elle a fourni la majorité des données relatives aux disponibilités.

Elles remercient également 5 autres agences immobilières qui ont bien voulu apporter leur contribution, bien que l'immobilier d'entreprise ne constitue qu'une petite part de leur activité : A l'immobilier, Century21 Avantages Immo, ABC Immobilier, Solution Immobilière et Edelweiss Caraïbes Immobilier.

Elles remercient enfin les consultants PROSPECTECO et TJBCONSEIL.

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE EN MARTINIQUE

Sommaire

Introduction	7
Première partie : État des lieux de l'offre d'immobilier d'entreprise	9
I. Typologie des entreprises en Martinique	11
• Le dynamisme des secteurs des services et du commerce	11
• La répartition géographique des activités	11
II. Caractéristiques des locaux autorisés à la construction	15
• 48 000 m ² de SHON autorisée par an	15
• Les locaux commerciaux et les bureaux constituent l'essentiel de la construction	16
• Un tiers de la SHON autorisée concerne des ouvrages de petite et moyenne taille	17
• Une localisation prédominante en zone urbanisée	19
• Fort de France et le Lamentin totalisent plus de la moitié de la SHON	20
• Les acteurs de la construction immobilière d'entreprise	22
III. Les caractéristiques de l'offre disponible en 2008	23
• Presqu'exclusivement des locaux commerciaux et des bureaux	23
• Davantage de biens offerts à la location	27
• Davantage de biens anciens	28
• Une localisation centrée en zone urbaine	29
• Une offre importante en locaux de moins de 500m ²	29
• Des disponibilités importantes sur Fort-de-France et le Lamentin	30
IV. L'offre potentielle : la vacance « commerciale » à Fort-de-France	31
• Caractéristiques des locaux identifiés	33
• Les immeubles d'habitation	36
• Les terrains nus	38
• Conclusion sur la vacance	40
V. Perspectives d'évolution à court et moyen terme	41
• Le foncier d'activités : encore des disponibilités	41
• Les pépinières d'entreprises : une offre grandissante	42
• Les créations nouvelles de locaux : 16 900 m ² de SHON en 2008	42
VI. Conclusion de la première partie	44

Deuxième partie : Les besoins et les attentes des entreprises en matière d'immobilier	45
I. La satisfaction des entreprises en matière d'immobilier	47
II. Déterminants de la demande d'immobilier d'entreprise	49
• Les prix de l'immobilier	49
• Les effets d'agglomération et les externalités positives	54
III. Attentes des entreprises en matière d'immobilier d'entreprise	57
• Les caractéristiques des locaux demandés	57
• Le type de biens recherchés	57
• La superficie souhaitée	59
• Les modes d'occupation	60
• Les besoins en équipements et en infrastructures	62
IV. Conclusion de la deuxième partie	64
 Troisième partie : Conclusion générale	 65
I. Adéquation entre l'offre et la demande	67
• Les principaux points de convergence	67
• Les principaux points de divergence	68
II. Propositions et perspectives	68
Synthèse	75
Glossaire	79
Annexes	81

Introduction

En Martinique, compte tenu du développement rapide du commerce et des services toutes catégories, c'est dans le secteur tertiaire que les besoins en termes de locaux d'activité, et plus globalement, d'immobilier d'entreprise, sont a priori les plus importants. La recrudescence des demandes d'autorisations de construire des programmes immobiliers de bureaux ces dernières années semble aller dans le sens d'une réponse à ces besoins.

Pour autant, le marché de l'immobilier d'entreprise¹ est hétérogène : aux bureaux s'ajoutent les locaux d'activités, les locaux de commerce, les locaux d'artisanat, les locaux de stockage, etc. Autant de composantes du paysage économique qui n'ont jamais été recensées, ni suivies et dont la connaissance demeure par conséquent très parcellaire.

En effet, en dehors des spéculations journalistiques, qui ne portent d'ailleurs que sur la montée des prix de l'immobilier, aucune étude sérieuse n'a été menée. Or, dans une économie comme la nôtre, où le rythme des créations d'entreprises est élevé, les défaillances de l'immobilier d'entreprise peuvent se révéler lourdes de conséquences sur l'activité globale.

En l'occurrence, une offre d'immobilier d'entreprise insuffisante et mal adaptée, des prix déconnectés des capacités financières des entreprises sont de nature à freiner l'initiative privée et être ainsi défavorables à l'emploi.

Partant de ce constat, l'Agence d'Urbanisme et d'Aménagement de la Martinique (ADUAM) et l'Agence pour le Développement Economique de la Martinique (ADEM) ont entrepris de mener une première étude sur le marché de l'immobilier d'entreprise en tentant d'en caractériser les déterminants, du point de vue de l'offre et du point de vue de la demande.

La présente étude s'articule autour de deux parties principales :

- l'une présentant un état des lieux de l'immobilier d'entreprise en Martinique à partir de résultats d'enquêtes décrivant les caractéristiques des locaux construits et des locaux disponibles à la location et à la vente,
- l'autre présentant le profil de la demande, ses attentes et ses besoins à partir d'enquêtes de terrain auprès d'entreprises installées depuis au moins 3 ans et auprès d'entreprise en création.

En conclusion, elle analyse les principaux points de divergence et de convergence entre l'offre et la demande décrites et apporte quelques propositions susceptibles de corriger les dysfonctionnements observés.

¹ Les types de locaux pris en compte dans cette étude sont les locaux professionnels (bureaux, commerces, bâtiments industriels, locaux de stockage non agricoles, locaux d'activités/Ateliers). Sont exclus les locaux de stockage agricoles, les constructions agricoles, les aires de stationnement, les équipements collectifs en transport, enseignement et recherche, santé, hygiène et action sociale, culture et loisirs, hôtels, motels et hébergement communautaire (résidences étudiants, personnes âgées, foyers...), et ouvrages spéciaux.

Première partie

État des lieux de l'offre d'immobilier d'entreprise

I. Typologie des entreprises en Martinique	11
II. Caractéristiques des locaux autorisés à la construction au cours de la période 2002/2007	15
III. Les caractéristiques de l'offre disponible en 2008 dans les agences immobilières	23
IV. L'offre potentielle : la vacance « commerciale » à Fort-de-France	31
V. Perspectives d'évolution à court et moyen terme	41
VI. Conclusion de la partie I	44

Cette première partie porte sur une analyse des principales composantes de l'offre en termes de constructions neuves, de location et de vente. Un état est également fait sur la vacance à Fort-de-France.

Cette analyse ne saurait être considérée comme l'expression complète de l'offre en Martinique. Les méthodologies utilisées pour cette partie figurent en annexe B et C, pages 84 à 87

I. Typologie des entreprises en Martinique

Le dynamisme des secteurs des services et du commerce

En 2007, le dynamisme de l'économie martiniquaise s'est encore traduit par un nombre important de créations d'entreprises, soit 3 489, dont 90% d'entre elles sont des créations pures. Le secteur du commerce reste le plus prolifique avec un taux de création de 12,8%. Le taux de création dans le secteur des services est moindre et s'élève à un peu plus de 11% mais permet à ce secteur de maintenir son premier rang dans le système productif martiniquais.

La construction largement poussée par les mesures incitatives de défiscalisation et la commande publique participe aussi pleinement à la création d'entreprises en 2007 avec une hausse de 11,3% et un taux de création de 11,9%. Avec un saut de 18% de créations par rapport à 2006, le secteur industriel confirme son expansion en exhibant un taux de création de 9%.

La demande d'immobilier est naturellement liée au dynamisme de l'économie. Une augmentation de l'activité et des créations d'entreprises implique *de facto* une hausse de la demande d'immobilier d'entreprise. Les locaux recherchés pour satisfaire le surcroît d'activité dépendront non seulement des secteurs en développement mais aussi des effectifs employés dans les nouvelles entreprises. Ainsi, le développement des services et des commerces accroît la demande de bureaux et de locaux commerciaux. Toutefois, 90% des créations d'entreprises n'engendrent qu'un seul emploi ce qui réduit les besoins en matière d'immobilier, du moins dans les premiers temps de la vie de l'entreprise.

Enfin, en termes de répartition spatiale, la zone Centre reste la plus attractive pour les nouvelles entreprises puisqu'en 2007, elle a accueilli 54% d'entre elles et la zone Nord (Nord Caraïbe et Nord Atlantique) seulement 7%. La part importante de nouvelles implantations dans le sud de l'île témoigne de la vitalité de cette zone qui se renforce notamment dans des communes comme Rivière Salée ou encore le Marin.

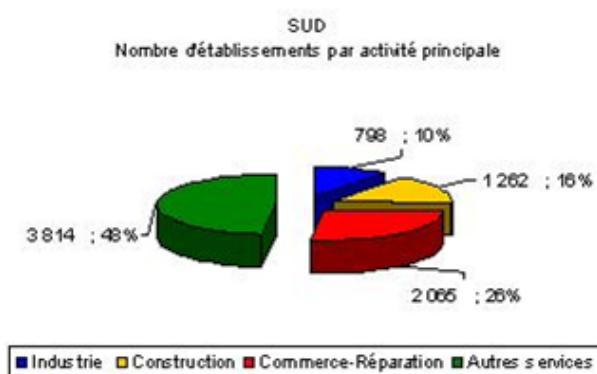
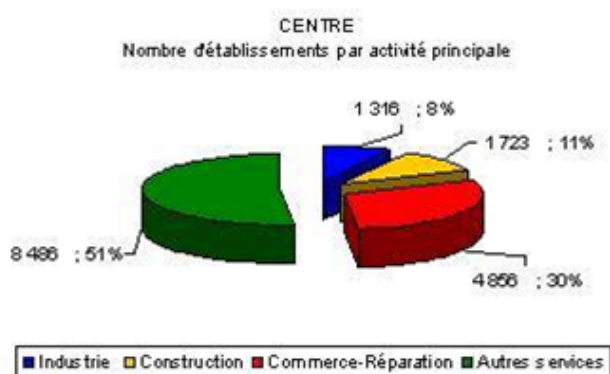
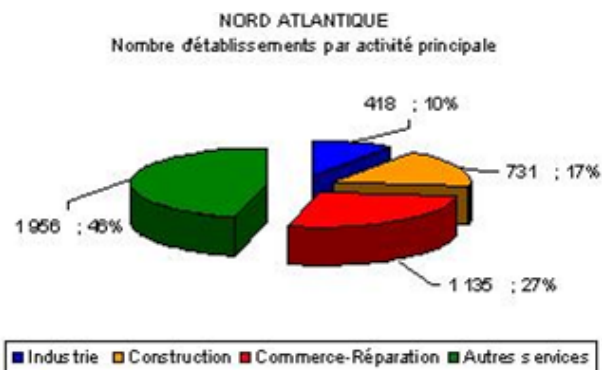
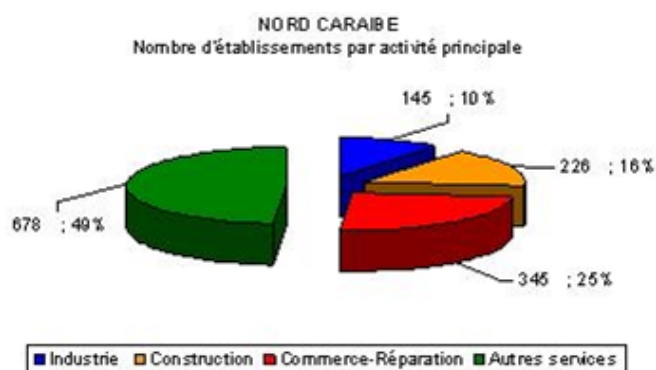
La répartition géographique des activités

Le tableau ci-dessous considère la répartition de l'ensemble des activités au sein des quatre grandes zones géographiques du centre (4 communes), du sud (12 communes), au nord atlantique (10 communes) et du nord caraïbe (8 communes), en fonction du nombre des salariés des établissements répertoriés sur chaque zone.

	Etablissements Ensemble salariés		Etablissements Moins de 10 salariés		Etablissements 10 salariés et plus	
	Nb étab.	%	Nb étab.	%	Nb étab.	%
Nord Caraïbe	1 394	4,7%	1 361	4,7%	33	3,1%
Nord Atlantique	4 240	14,2%	4 154	14,4%	86	8,1%
Centre	16 381	54,7%	15 658	54,2%	723	68,5%
Sud	7 939	26,5%	7 725	26,7%	214	20,3%
Martinique	29 954	100,0%	28 898	100,0%	1 056	100,0%

Source : Insee, 2006

On observe que cette répartition évolue lorsque l'on considère la variable « nombre d'établissements ». Le nord et dans une moindre mesure le sud accueillent proportionnellement moins d'établissements que le centre. Ce qui est vrai pour les entreprises de moins de 10 salariés, l'est bien plus pour les entreprises de plus de 10 salariés. Ces dernières sont à 68,5% sur les quatre communes du Centre, Fort-de-France, Lamentin, Schoelcher et Saint-Joseph (20,3% au sud et 11,2% au nord).



La répartition géographique des activités est également fortement polarisée. Elle est cependant marquée par une relative spécialisation, le centre ayant une prépondérance pour les services, le sud pour la construction et l'industrie et le nord pour la construction. En effet, selon les chiffres de 2006 de l'INSEE, 32% des établissements relevant de la construction et 30% des établissements industriels sont au sud alors que ce territoire n'accueille que 26,5% des établissements toutes activités confondues. 18,5% des établissements du secteur de la construction se retrouvent au nord atlantique tandis que seulement 14,2% des établissements toutes activités confondues sont domiciliées dans cette région.

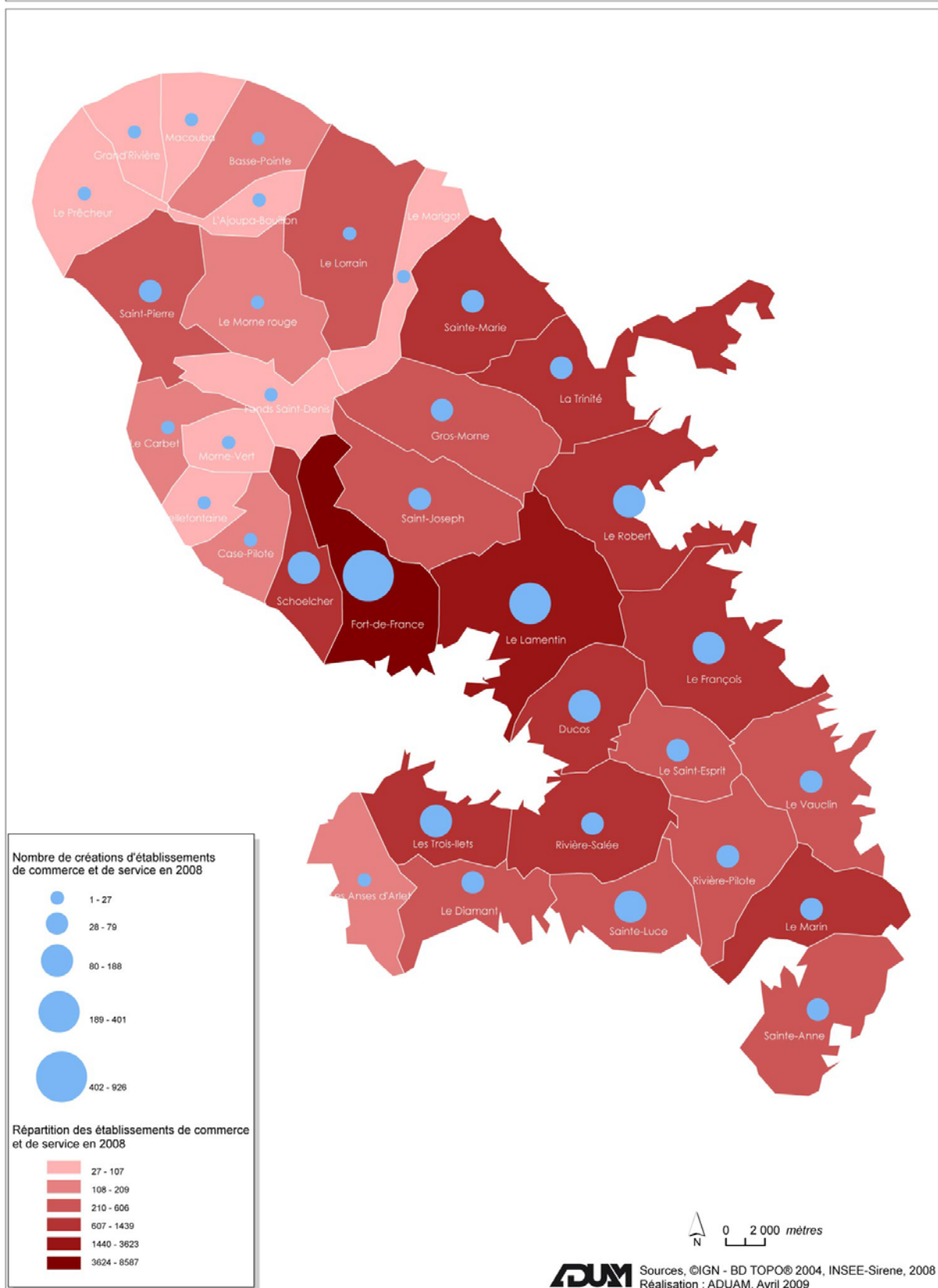
	Ensemble		Industrie		Construction		Commerce Réparation		Autres services	
	Nb étab.	%	Nb étab.	%	Nb étab.	%	Nb étab.	%	Nb étab.	%
Nord Caraïbe	1 394	4,7%	145	5,4%	226	5,7%	345	4,1%	678	4,5%
Nord Atlantique	4 240	14,2%	418	15,6%	731	18,5%	1 135	13,5%	1 956	13,1%
Centre	16 381	54,7%	1 316	49,2%	1 723	43,7%	4 856	57,8%	8 486	56,8%
Sud	7 939	26,5%	798	29,8%	1 262	32,0%	2 065	24,6%	3 814	25,5%
Martinique	29 954	100,0%	2 677	100,0%	3 942	100,0%	8 401	100,0%	14 934	100,0%

Source : Insee, 2006

Cette répartition géographique s'explique principalement par la présence de forts effets d'agglomération² sur le centre de la Martinique. La relative résistance des secteurs de l'industrie et de la construction dans le nord et dans le sud tient davantage à l'existence d'une frange d'entreprises composées de très petites unités ayant peu ou pas de salariés (essentiellement des artisans) bien implantées localement.

² Cette notion sera présentée dans la deuxième section.

Répartition des créations d'établissements de commerce et de service en 2008



II. Caractéristiques des locaux autorisés à la construction au cours de la période 2002/2007

Aucun organisme, public ou privé, ne recense de données spécifiques sur l'immobilier d'entreprise en Martinique. On peut cependant tenter d'en cerner les caractéristiques à travers les constructions autorisées par les collectivités (Partie I) et à travers les biens offerts à la location et à la vente par les professionnels de l'immobilier (Partie II).

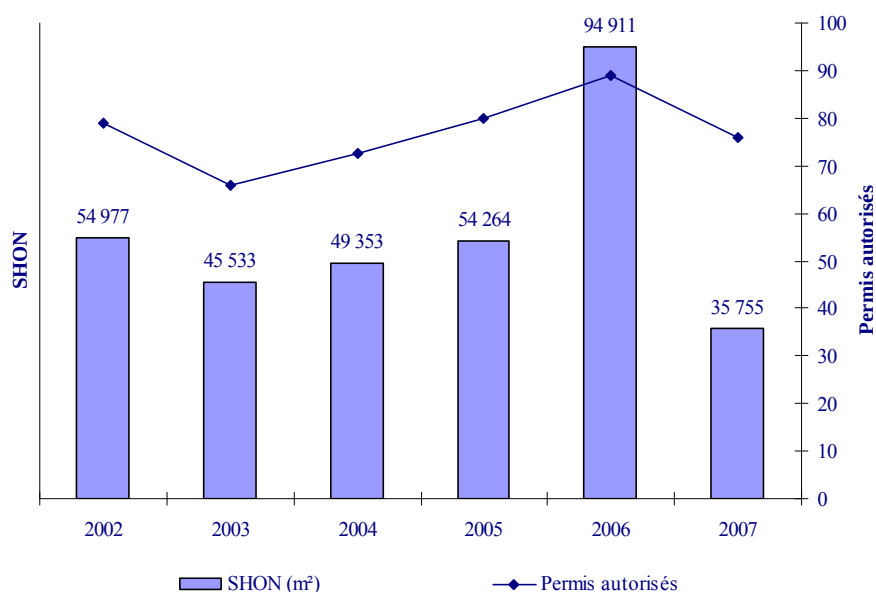
Le fichier SITADEL³ géré par la DDE recense toutes les demandes de permis de construire, dont celles relatives aux « locaux non résidentiels ». Les données fournies à l'ADUAM ne comportent pas néanmoins les déclarations d'achèvement des travaux, par conséquent l'analyse qui suit concerne uniquement les intentions de construire. Ces dernières reflètent cependant la réalité du terrain.

48 000 m² de SHON autorisée par an en moyenne entre 2002 et 2007

Depuis le début des années 2000, on recense en moyenne 67 autorisations de construire accordées par an, ce qui représente environ 48 000 m² de SHON par an et un total de 288 000 m² au cours de la période.

SHON autorisée par année de 2002 à 2007 (m²)

Cette moyenne est tirée vers le haut par l'explosion des autorisations de l'année 2006, notamment en termes de programmes de bureaux⁴ et en termes de programmes mixtes (bureaux/ commerces dans la plupart des cas et/ou dépôts/entrepôts, bâtiments industriels, etc).⁵



Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

En 2007, l'éventuel réajustement de l'offre combiné à l'augmentation des coûts d'acquisition foncière et de construction pourraient expliquer le fort ralentissement observé des projets de construction. La SHON autorisée chute en effet de 95 000 m² en 2006 à 36 000 m² en 2007.

³ Système d'Information et de Traitement Automatisé des Données Élémentaires sur les Logements et les Locaux.

⁴ En particulier à Fort-de-France où les projets étaient d'importance, présentant des surfaces nettes de 1 600 à 6 400 m².

⁵ A Fort-de-France et au Lamentin essentiellement.

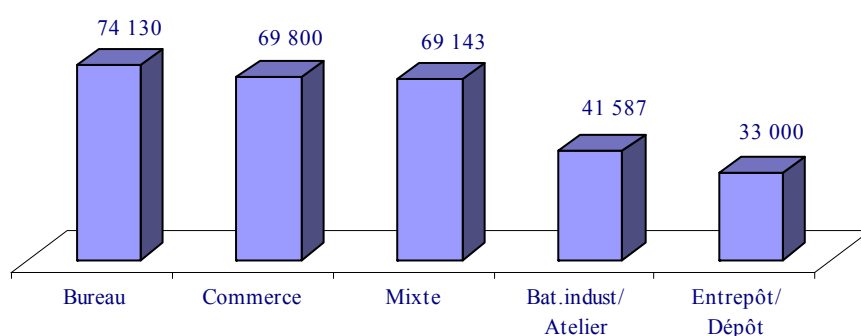
● Les locaux commerciaux et les bureaux constituent l'essentiel de la construction entre 2002 et 2007

La structure du tissu économique local et la typologie des créations nouvelles d'activités, dominées par les services et le commerce, expliquent une construction centrée sur le secteur tertiaire.

Le secteur secondaire, représenté par les bâtiments industriels et les ouvrages de stockage, ne totalise que 26 % de la SHON totale autorisée, soit 75 000 m².

Le secteur tertiaire (locaux commerciaux et bureaux)⁶ en concentre près de 2/3, soit 181 000 m².

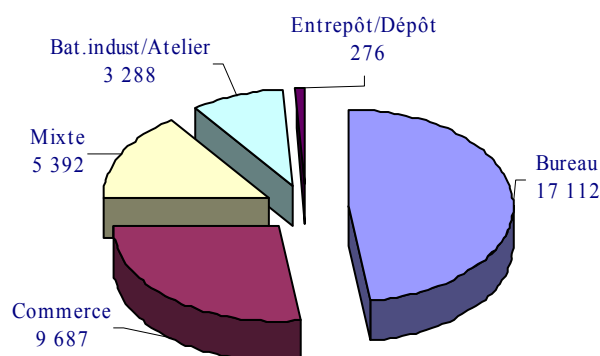
Répartition de la SHON autorisée selon le type d'ouvrage de 2002 à 2007 (m²)



Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

En 2007, la tendance se confirme lourdement puisque 75 % de la SHON autorisée concernent distinctement des programmes de bureaux et de locaux commerciaux (respectivement 17 000 m² et 10 000 m²). Ces derniers apparaissent encore nombreux dans des programmes mixtes totalisant près de 5 400 m² de SHON.

SHON autorisée par type d'ouvrage en 2007 (m²)



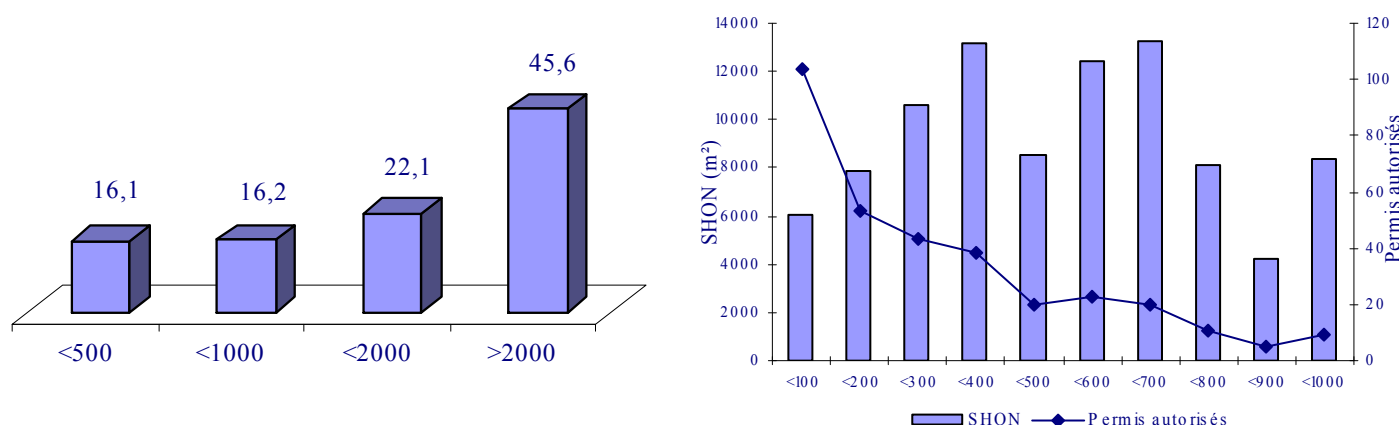
Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

⁶ Y compris les locaux et bureaux recensés dans les projets mixtes dont ils composent une large part.

Un tiers de la SHON autorisée concerne des ouvrages de petite et moyenne taille (2002-2007)

De manière globale, un tiers des ouvrages autorisés présente une superficie inférieure à 1 000 m². Il s'agit principalement de bureaux et de locaux commerciaux, essentiellement à l'initiative de sociétés civiles immobilières (SCI), de sociétés de construction-vente (SCCV) et d'entreprises à caractère industriel et commercial (autres sociétés privées).

Répartition de la SHON autorisée par tranche de superficie (%)



Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

De manière plus précise, cette tranche inférieure à 1000 m² est dominée par les ouvrages de 300/400 m² et 600/700 m² pour la catégorie des bureaux et des locaux commerciaux et par celle des bâtiments industriels/ateliers et entrepôts/dépôts pour les ouvrages de plus de 600 m².

Répartition de la SHON par type d'ouvrage de moins de 1 000 m²

SHON (m ²)	Type d'ouvrage					
Tranche superficie	Bureau	Commerce	Bat.indust/ Atelier	Entrepôt/ Dépôt	Mixte	Total
<100	2 254	2 130	678	610	335	6 007
<200	2 046	3 533	1 229	531	512	7 851
<300	4 043	3 613	1 514	494	972	10 636
<400	2 756	4 067	4 134	1 181	1 022	13 160
<500	1 653	2 640	1 295	2 096	837	8 521
<600	5 516	3 666	1 041	576	1 640	12 439
<700	3 995	3 273	2 685	2 642	685	13 280
<800	2 953	1 501	729	723	2 249	8 155
<900	2 562	825			858	4 245
<1000	2 772	1 817	2 773	979		8 341
Ensemble	30 550	27 065	16 078	9 832	9 110	92 635

Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

Les ouvrages de plus de 1 000 m² totalisent 68 % de la SHON totale et se répartissent distinctement en 2 catégories, à 2 périodes :

- prépondérance de **locaux commerciaux et de bâtiments industriels/ateliers** en 2002/2003 (44 000 m² - notamment au Marin, Robert, Lamentin et Fort-de-France où la SHON par permis est largement supérieure à 2 000 m²).

88 % de cette SHON sont localisés en zone urbaine mixte et les principaux investisseurs sont des entreprises et sociétés civiles immobilières.

- prépondérance de **bureaux et de programmes mixtes** en 2005/2006 (82 000 m² dont 22 000 m² dans le seul centre ville de Fort-de-France. Marin, Lamentin et Rivière-Salée sont les principales autres communes ayant accueilli des projets de plus de 2 000 m²).

Au sein des programmes mixtes, on note toujours la présence de bureaux et de locaux commerciaux, mais également de nombreux espaces de stockage.

75 % de cette SHON sont localisés en zone urbaine mixte et 25 % en zone d'urbanisme opérationnel (lotissements et zones d'activités).

Les entreprises à caractère industriel et commercial (53 % de la SHON bureaux et programmes mixtes), de même que les sociétés civiles immobilières et de construction-vente (31 %) en sont les principaux investisseurs.

En 2007, outre le recul du volume de m² projetés, la physionomie de la construction évolue par rapport à la période d'étude :

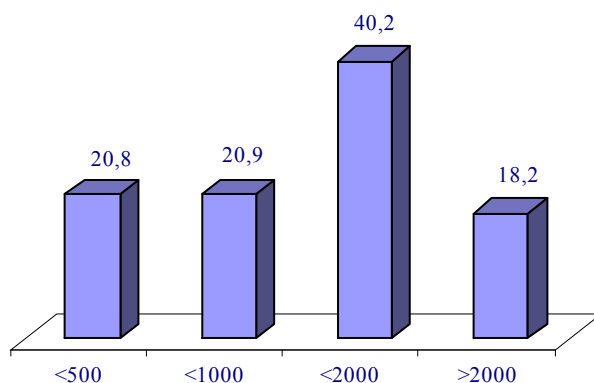
42 % de la SHON autorisée portent sur de petites et moyennes surfaces (moins de 1 000 m²), contre 32 % en moyenne au cours de la période.

26 permis concernent des projets de moins de 100 m² (des bureaux et locaux commerciaux de 13 à 92 m²),

40 % portent sur des surfaces comprises entre 1 000 et 2 000 m², contre 22 % au cours de la période

18 % portent sur des surfaces supérieures à 2 000 m², contre 46 % au cours de la période.

Répartition de la SHON autorisée par tranche de superficie en 2007 (%)



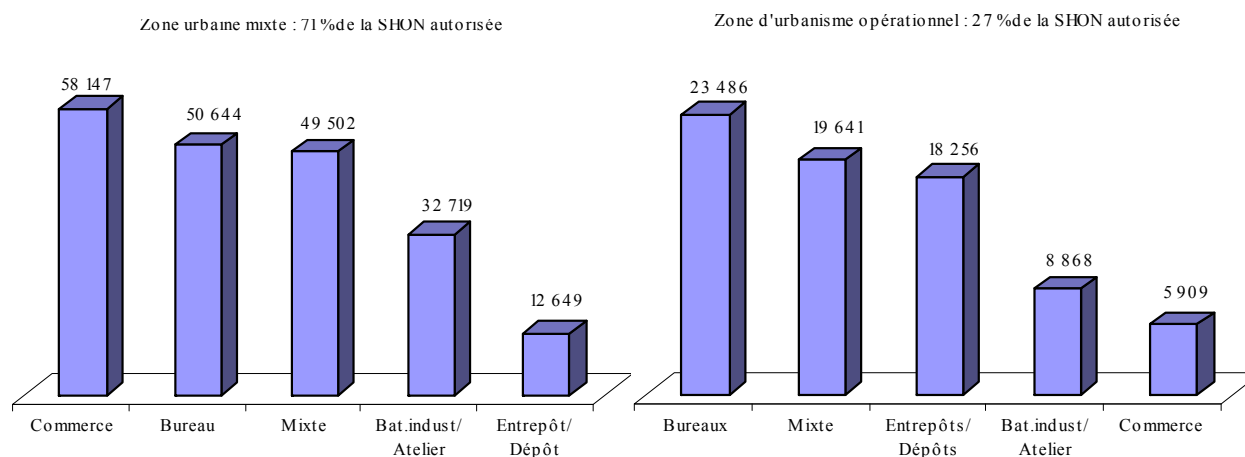
Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

Une localisation prédominante en zone urbanisée (2002 et 2007)

En termes de localisation, la répartition des ouvrages autorisés se fait essentiellement entre :

- les zones urbaines mixtes, à savoir les centres villes, leur périphérie proche et les espaces périurbains accueillant activités et habitat, qui totalisent 71 % de la SHON autorisée,
- et les zones d'urbanisme opérationnel, à savoir les espaces dédiés à l'activité (ZAC, zones et lotissements d'activités) qui totalisent 28 % de la SHON autorisée.

Répartition des ouvrages autorisés par lieu d'implantation (m² de SHON) – 2002/2007



Source DDE, Mairies – Traitement ADUAM

En 2007, la tendance est globalement la même, mais les investisseurs semblent davantage s'orienter vers les espaces dédiés à l'activité. Les types d'ouvrage projetés sont essentiellement des bureaux et des programmes mixtes. En zone urbaine mixte en revanche, les projets de bureaux et de locaux commerciaux sont toujours prédominants.

Répartition de la SHON autorisée par type d'ouvrage et par zone d'implantation

SHON (m ²)	Année 2007			
	Localisation			
Type d'ouvrage	Zone d'urbanisme opérationnel	Zone urbaine mixte	Total	Répartition (%)
Bureau	6 381	10 731	17 112	47,9
Commerce	405	9 282	9 687	27,1
Mixte	3 091	2 301	5 392	15,1
Bat.indust./Atelier	1 566	1 722	3 288	9,2
Entrepôt/Dépôt		276	276	0,8
Ensemble	11 443	24 312	35 755	100,0
Répartition (%)	32,0	68,0	100,0	

Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

Fort de France et le Lamentin totalisent plus de la moitié de la SHON au cours de la période 2002-2007

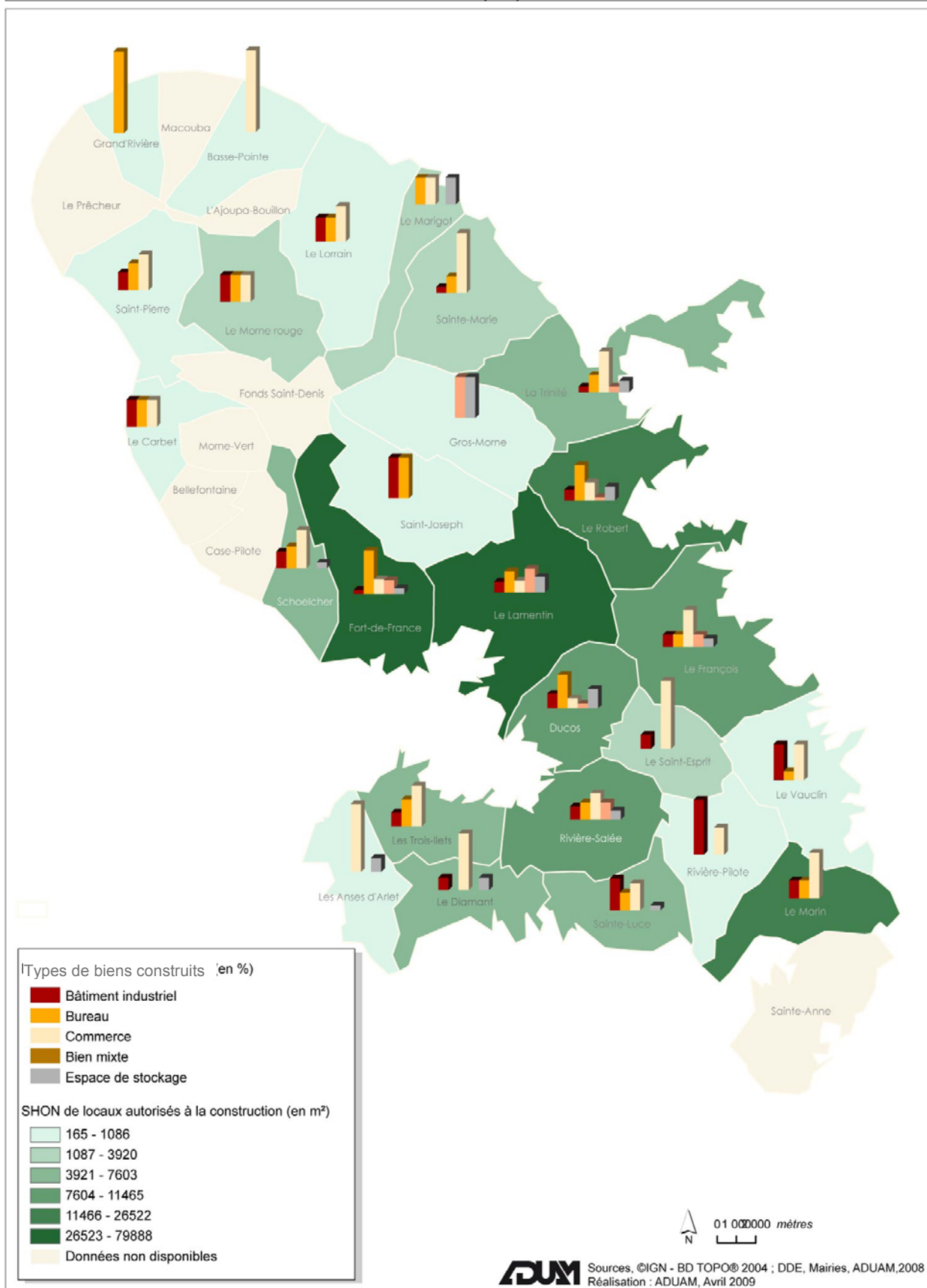
L'influence des deux principales villes économiques expliquent qu'elles soient également privilégiées pour les nouvelles implantations, chacune gardant ses spécificités : bureaux et programmes mixtes à Fort-de-France ; commerces, programmes mixtes et stockage sur le Lamentin.

Répartition de la SHON autorisée par commune selon le type d'ouvrage (m²)

	Types d'ouvrage – SHON (m²)– 2002-2007						
Commune	Bureau	Commerce	Mixte	Bat.indust/ Atelier	Entrepôt/ Dépôt	Ensemble	Répartition (%)
Fort-de-France	32 695	6 440	34 939	2 134	3 680	79 888	27,8
Lamentin	11 761	13 825	27 950	5 007	18 033	76 576	26,6
Marin	8 221	5 938		12 363		26 522	9,2
Robert	3 737	12 033	734	2 722	983	20 209	7,0
François	484	6 118	389	4 351	123	11 465	4,0
Rivière-Salée	2 769	1 942	4 319	1 901	332	11 263	3,9
Ducos	2 801	773	230	2 009	4 318	10 131	3,5
Autres communes	11 662	22 731	582	11 100	5 531	51 606	17,9
Total	74 130	69 800	69 143	41 587	33 000	287 660	100,0
Répartition (%)	25,8	24,3	24,0	14,5	11,5	100,0	

Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

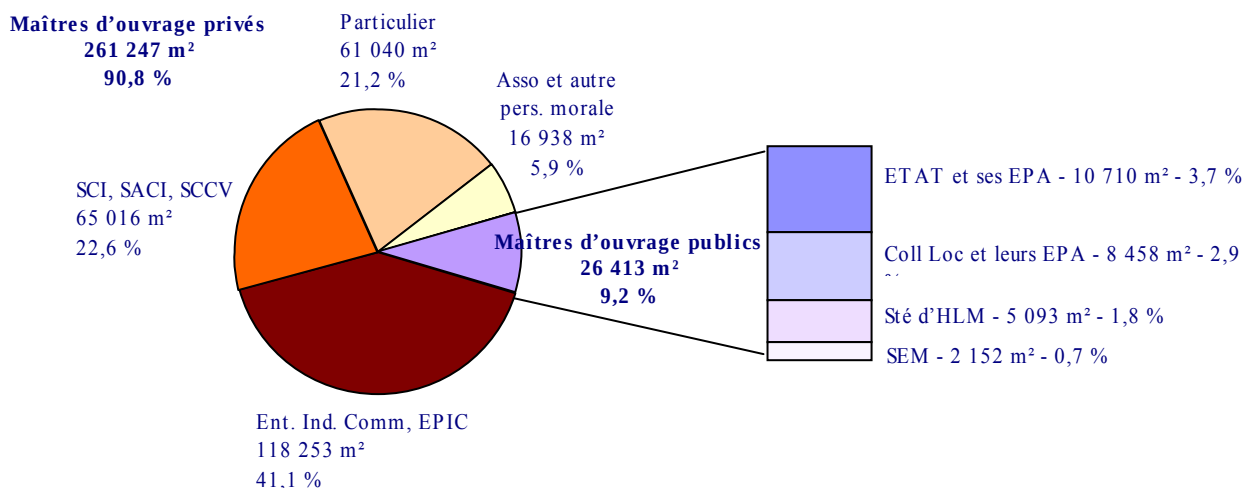
Locaux autorisés à la construction entre 2002 et 2007 SHON totale (m²)



Les acteurs de la construction immobilière d'entreprise au cours de la période 2002 et 2007

La majeure partie de la construction, soit 91 % de la SHON autorisée, est d'initiative privée. Les entreprises, les sociétés immobilières, d'investissement, de construction-vente (SCI/SNC/SCCV) et les particuliers réalisent en moyenne 41 000 m² de SHON par an depuis 2002. Les investisseurs publics ou considérés comme tels (Etat, collectivités, SEM, Sociétés d'HLM) en réalisent en moyenne 4 400 m².

Répartition de la SHON par catégorie d'investisseurs (%) – 2002/2007



Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

En termes de types d'ouvrages construits, les investisseurs privés privilégient les locaux commerciaux, les bureaux et les programmes mixtes... d'une part, plus rentables et demandés que d'autres types de biens, et d'autre part sur le territoire de l'Agglomération-Centre disposant de la majeure partie des critères (infrastructures, activités tertiaires et commerciales très développées...) prévalant pour l'implantation de projets.

SHON selon la catégorie d'investisseur et le type d'ouvrage – 2002/2007

Investisseurs	Type d'ouvrage	SHON (m ²)	Répartition (%)
	Commerce	67 271	23,4
	Mixte	65 817	22,9
	Bureaux	59 585	20,7
	Bâtiment industriel / Atelier	38 673	13,4
	Entrepôt/Dépôt	29 901	10,4
Total Privés		261 247	90,8
	Commerce	2 529	0,9
	Mixte	3 326	1,2
	Bureaux	14 545	5,1
	Bâtiment industriel / Atelier	2 914	1,0
	Entrepôt/Dépôt	3 099	1,1
Total Publics		26 413	9,2
Total		287 660	100,0

Source DDE et mairies – Traitement ADUAM

III. Les caractéristiques de l'offre disponible dans les agences immobilières en 2008

L'offre de locaux disponibles est assez difficile à cerner parce qu'aucune étude n'a été réalisée en la matière ou, s'il en existe, elles sont restées privées et confidentielles.

L'offre de locaux disponibles est également difficile à connaître et à appréhender dans sa globalité compte tenu :

- D'une part, du manque de centralisation de l'information au sein d'une unique structure, voire d'un nombre restreint de structures. Elle est en effet dispersée entre une vingtaine d'agences immobilières traitant d'immobilier d'entreprise et un nombre indéterminé de particuliers et autres personnes morales agissant pour leur compte.

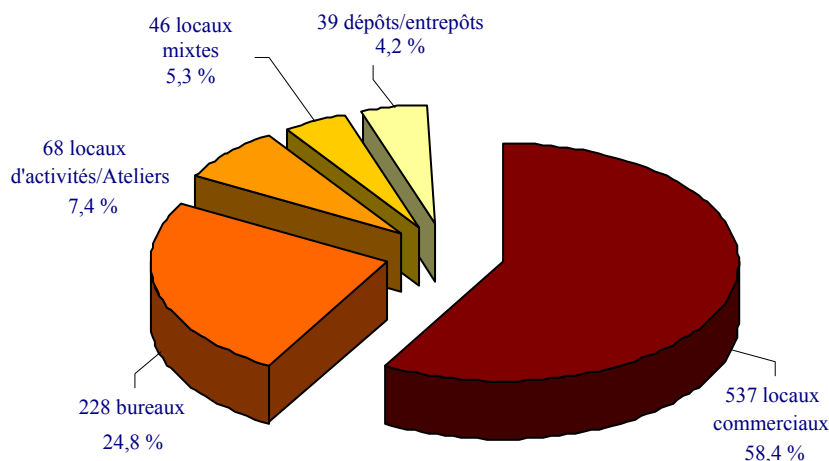
- D'autre part, de l'hétérogénéité des biens mis en location ou en vente. Souvent une même annonce concerne plusieurs types de biens dans la panoplie de l'immobilier d'entreprise : bureaux (pièces distinctes ou open space), locaux d'activités (atelier, commercial, artisanal, industriel), showroom, plateforme aménageable, dépôt, entrepôt..., biens mixtes pour activités différentes et pour activités et logement.

Pour les besoins de cette étude, une enquête ad'hoc a été réalisée pour tenter de cerner cette offre et ses caractéristiques. Les données collectées auprès des agences immobilières et des annonces des sites internet et de la presse spécialisés ont été traitées afin d'exclure les éventuels doublons.

Sur l'année 2008, 877 annonces ont en effet été recensées, présentant une offre disponible d'au moins 920 locaux à la vente et à la location. Bien que ce volume soit sous-évalué compte tenu du fait que le nombre exact de locaux était parfois manquant, nous disposons de suffisamment d'informations pour décrire les grandes caractéristiques de l'immobilier d'entreprise.

Presqu'exclusivement des locaux commerciaux et des bureaux

Répartition des types de biens offerts en 2008 (920 observations)

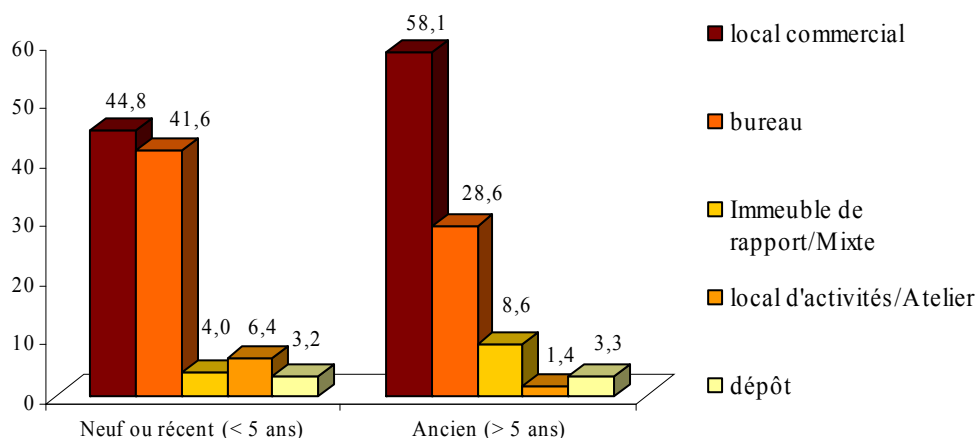


Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

Les locaux commerciaux et les bureaux sont en effet 2 types de biens prépondérants dans l'offre disponible. Ils en représentent plus de 80 %.

C'est également ce que l'on observe que l'on analyse le marché de l'ancien (biens de plus de 5 ans) ou le marché du neuf/récent (biens de moins de 5 ans), avec tout de même une proportion plus élevée de bureaux sur le marché du neuf/récent que sur le marché de l'ancien, en corrélation avec ce que l'on observe au niveau de la construction.

Répartition des types de biens disponibles à la vente et à la location en 2008 selon l'ancienneté

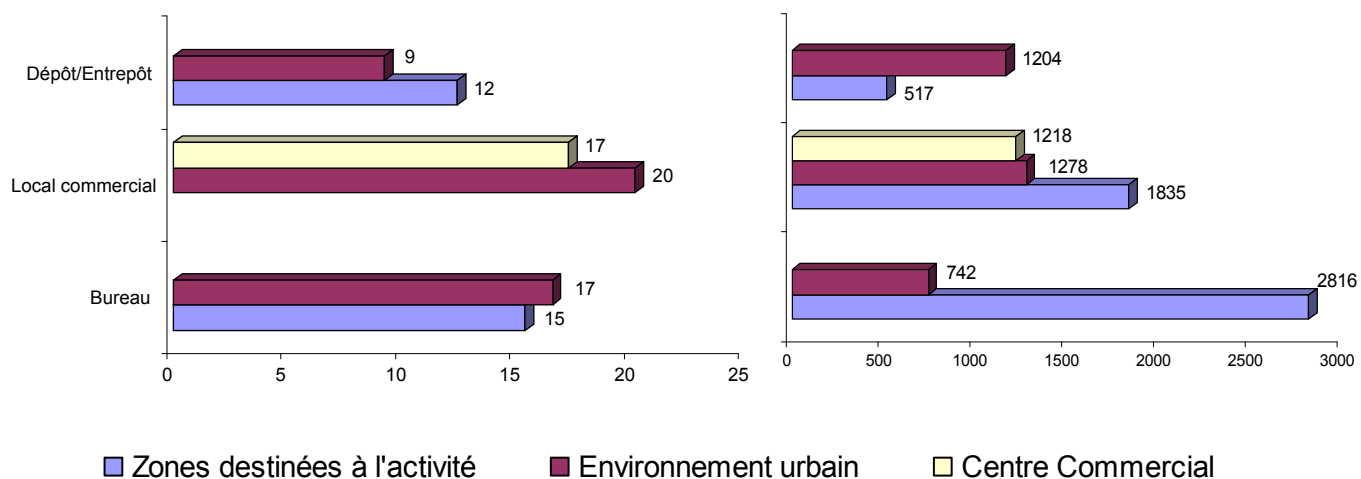


Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

Outre la catégorie du bien, sa localisation en zone urbaine ou non, en espace dédié à l'activité ou non, explique en partie des écarts, parfois importants, dans les prix de loyer et de vente. Ainsi, les loyers s'échelonnent-ils en moyenne de 9 à 20 €/m² et les prix de vente de 517 à 2 816 €/m².

Loyer moyen selon le lieu d'implantation (€/m²)

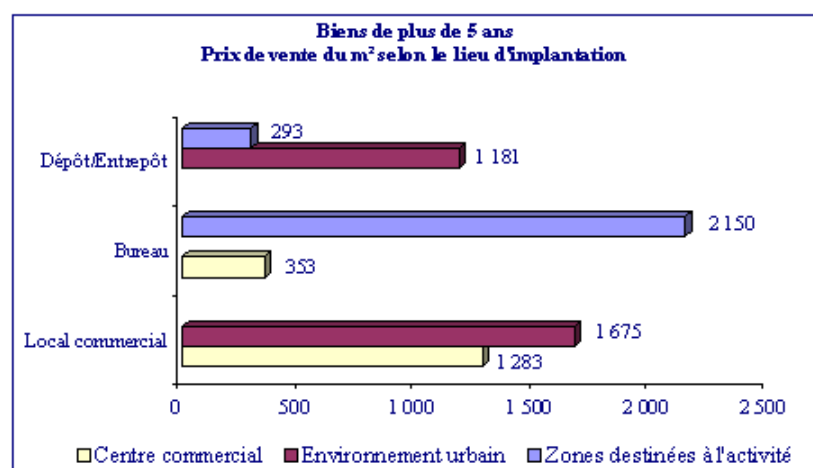
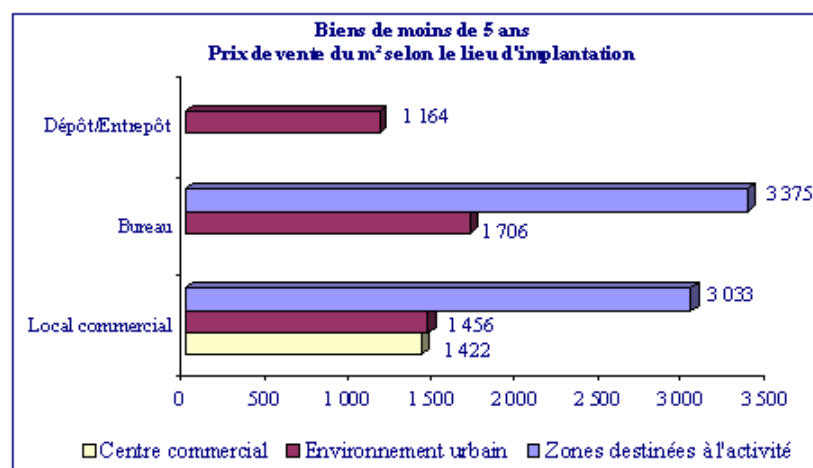
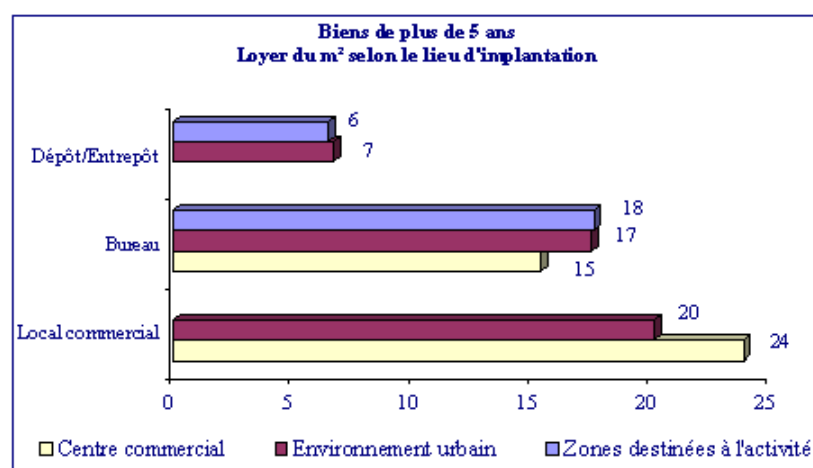
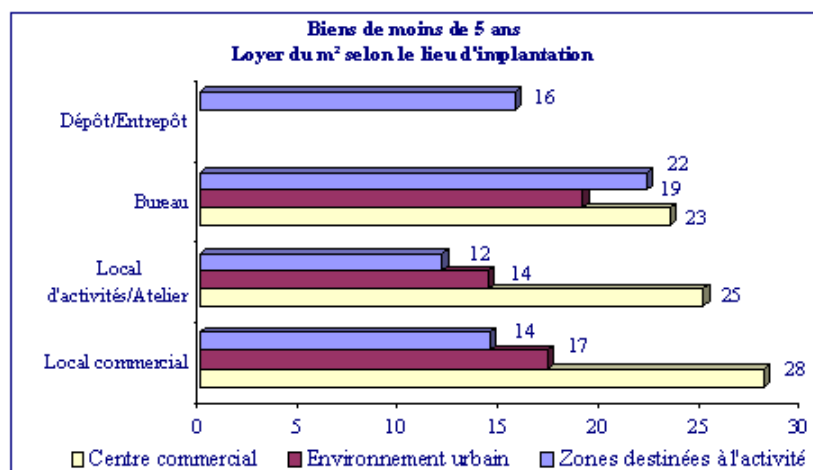
Prix de vente moyen selon le lieu d'implantation (€/m²)



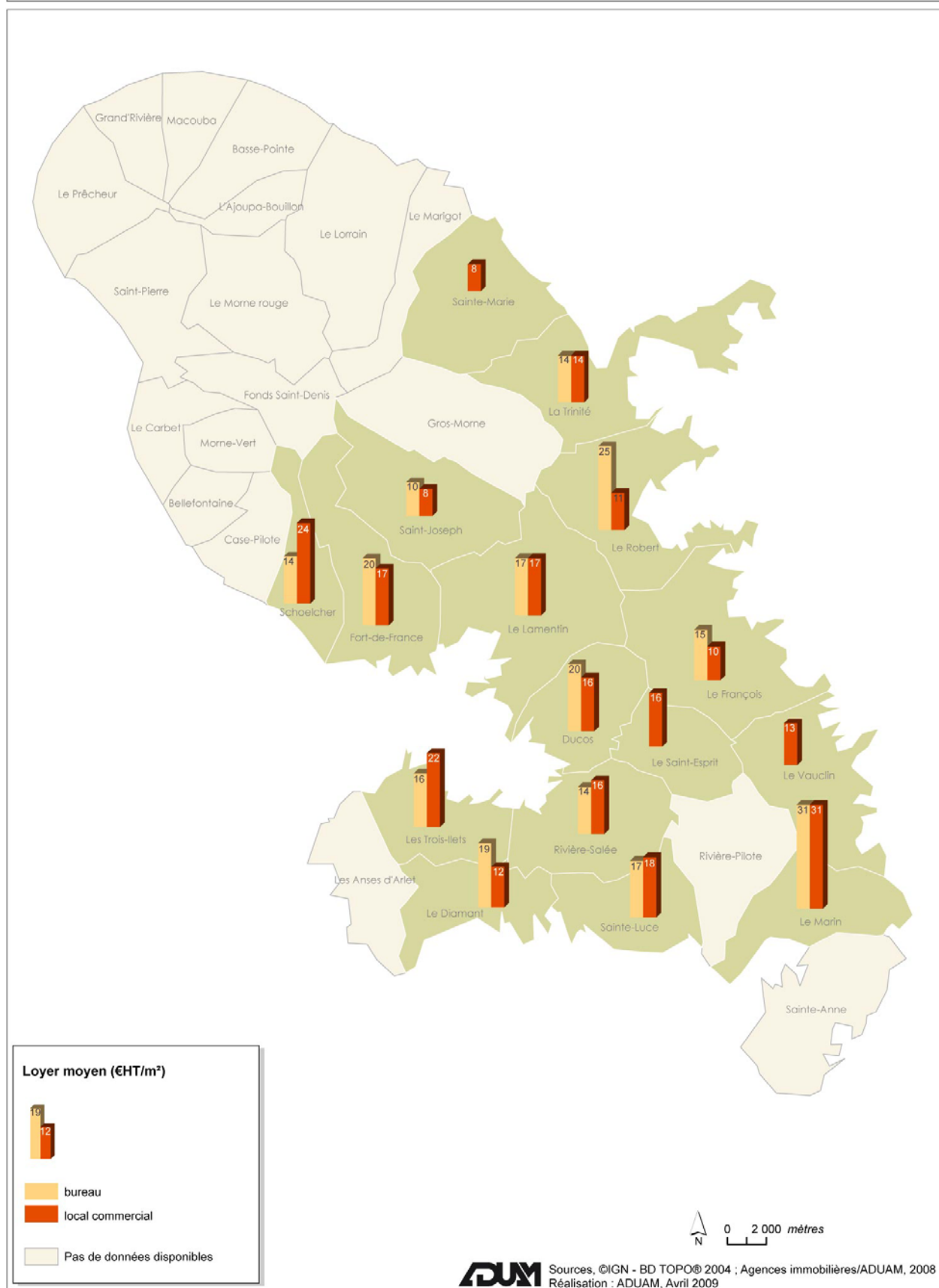
Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

Les écarts peuvent également être importants selon que les biens sont neufs ou récents (moins de 5 ans) ou anciens (5 ans et plus). Critère auquel s'ajoutent d'autres déterminants tels l'accessibilité et l'environnement du lieu ou encore la taille du bien considéré.

Sont représentés ci-après les coûts moyens du m² à la location et à la vente selon l'âge et le lieu d'implantation du bien.



Loyer moyen des bureaux et locaux commerciaux en 2008 (€HT/m²)

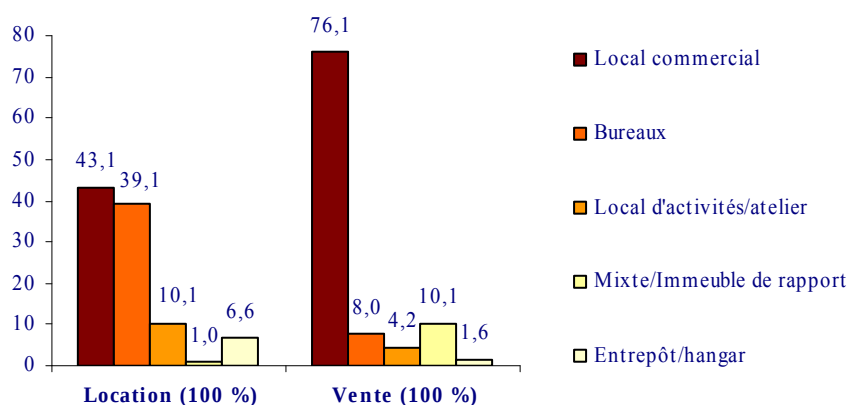


Davantage de biens offerts à la location

Un peu plus de la moitié de l'offre disponible (53 %) est destinée à la location et elle se compose principalement de locaux commerciaux, bureaux et locaux d'activités/ateliers.

Il s'agit là d'une caractéristique du marché intéressante pour les primo-créateurs qui, contraints par des ressources financières limitées, privilégient la location.

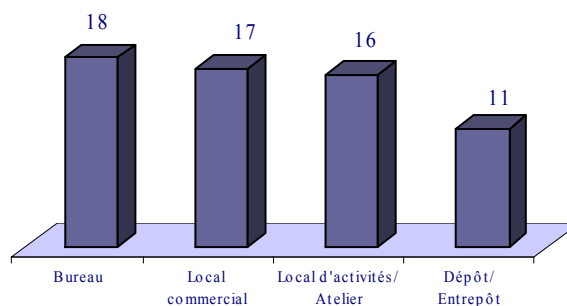
Répartition des locaux selon le type de transaction en 2008



Source : Agences immobilières – Traitement ADUAM

Les données disponibles en termes de loyer montrent une moyenne comprise entre 11 et 18 € le mètre carré selon le bien. Cependant ce prix varie de manière conséquente selon l'âge du bien, son niveau d'équipement ou sa localisation dans un espace plus ou moins accessible.

Loyer moyen en €/m²

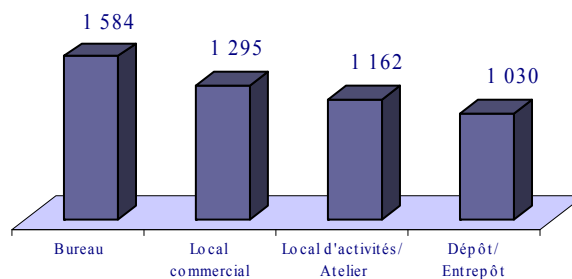


Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

Les 47% restants de l'offre disponible concernent la vente. A ce niveau, l'offre est particulièrement abondante en locaux commerciaux, qu'ils soient indépendants ou partie intégrante d'un immeuble d'habitation.

Les prix de vente moyens s'établissent actuellement entre 1 000 et 1 600€ le mètre carré selon le type de local.

Prix de vente en €/m²

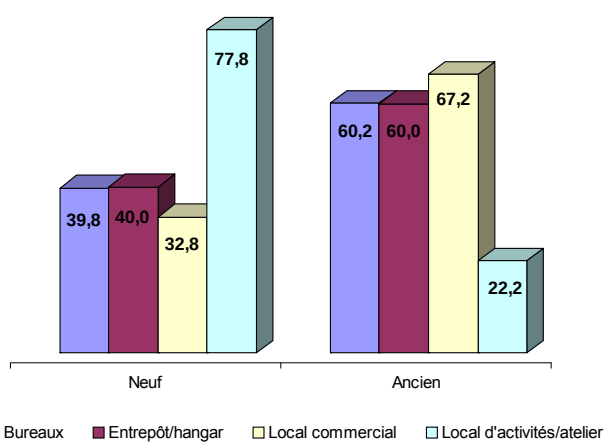


Source : Agences immobilières – Traitement ADUAM

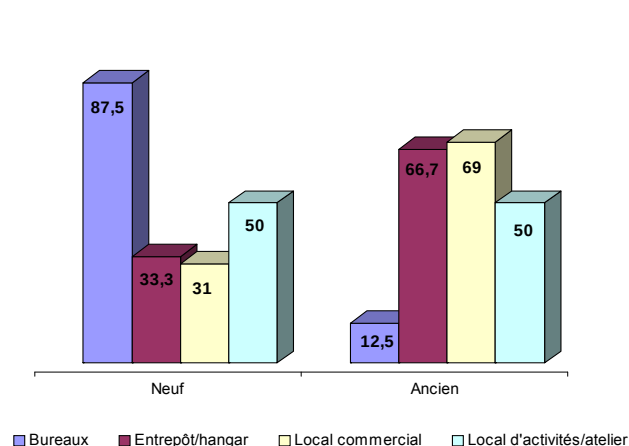
Davantage de biens anciens

Globalement, la plupart des disponibilités concernent des biens anciens à la vente (65,4%) comme à la location (60,8%). Cependant, dans le détail, plus de la moitié des locaux commerciaux offerts à la location sont neufs, de même que 9 bureaux sur 10 offerts à la vente, ce qui reflète bien la dynamique de construction observée ces dernières années. En revanche, la prédominance de structures de stockage anciennes, à la location comme à la vente, témoigne d'un faible renouvellement de ce type de biens (33 000 m² de SHON autorisée en 2002/2007 contre 74 000 et 70 000 pour les bureaux et les locaux commerciaux).

Répartition des locaux d'entreprise disponibles à la location en 2008 (%)



Répartition des locaux d'entreprise disponibles à la vente en 2008 (%)



Source : Agences immobilières – Traitement ADUAM

Concernant les prix, selon les données disponibles, le différentiel de prix moyen à la vente comme à la location s'avère peu marqué, ce qui permet de déduire l'inexistence de tension généralisée sur le marché d'immobilier d'entreprise.

Dans le détail, malgré l'existence d'écarts pouvant paraître importants, ces derniers reflètent le fonctionnement normal du marché, en termes de fixation et d'acceptation des prix proposés selon les caractéristiques propres des biens.

Prix moyen des locaux dans le neuf et l'ancien en €/m²

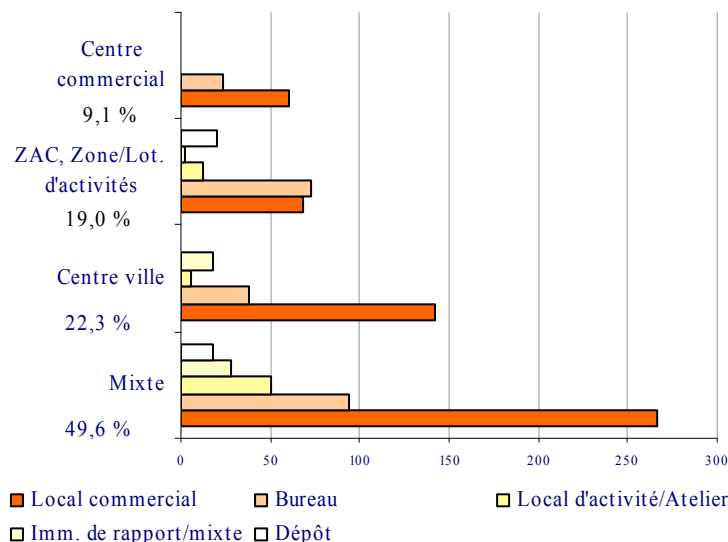
	Bureau		Local commercial		Entrepôt/hangar	
	Location	Vente	Location	Vente	Location	Vente
Prix moyen dans l'ancien	16	1 362	20	1 560	7	-
Prix moyen dans le neuf	21	1 520	18	1 592	16	1 164

Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

Une localisation centrée en zone urbaine

C'est dans les espaces mixtes puis en centre ville, où se côtoient activités et habitat, qu'est localisée la majorité de locaux disponibles. Ces espaces constituent en effet des zones « naturelles » de chalandise et de consommation, qui plus est, relativement facilement accessibles.

Répartition des locaux disponibles selon le lieu d'implantation



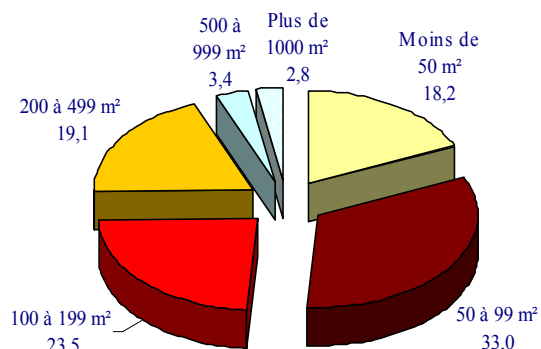
Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

Une offre importante en locaux de moins de 500m²

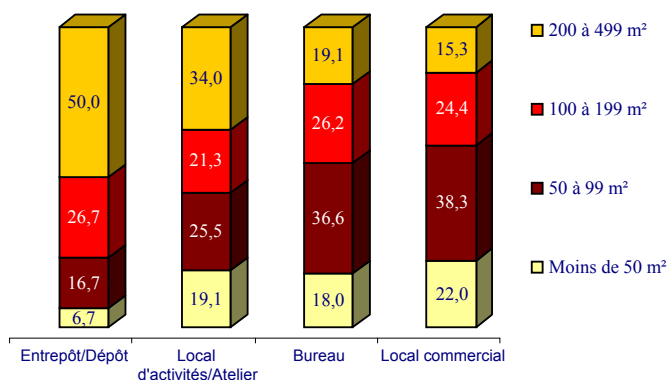
93,9% des locaux étudiés ont une superficie inférieure à 500 m², dont une nette prépondérance de locaux inférieurs à 100m². L'offre actuelle, ainsi composée de petites à très petites structures, correspond bien aux attentes des micro-créeurs notamment, et reflète également la structure du tissu économique.

Les locaux dits de grande taille (supérieure ou égale à 1000 m²) représentent moins de 3% de l'offre totale disponible.

Répartition de l'offre disponible par tranche de superficie (%)



Segment des locaux de moins de 500 m² par tranche de superficie (%)



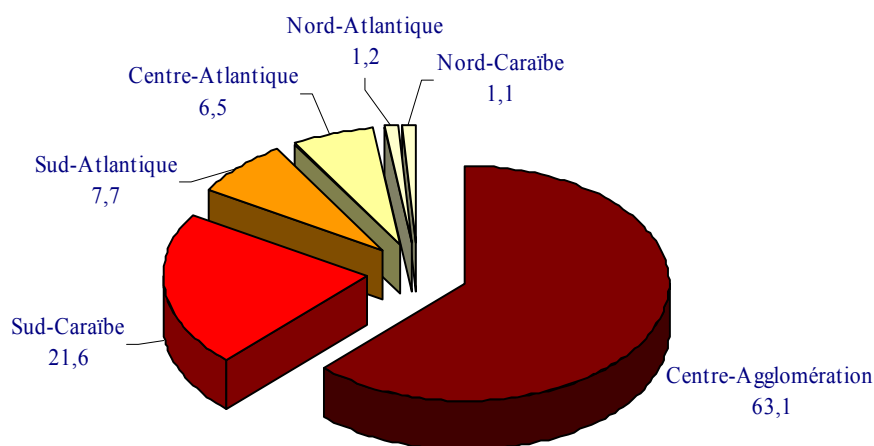
Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

Locaux commerciaux et bureaux composent près de 90 % de l'offre de moins de 500 m². Les petites surfaces de 50 à 199 m² sont prédominantes, excepté lorsqu'il s'agit d'ateliers et de locaux de stockage.

Des disponibilités importantes sur Fort de France et le Lamentin

Fortes de leur position centrale, de leur attractivité économique et de leur dynamisme, les communes de Fort de France et Lamentin offrent des disponibilités appréciables. 55,4 % des locaux sont répartis entre ces deux communes, mais d'une manière générale, l'essentiel de l'offre est localisée sur le territoire de la CACEM puis sur celui de l'Espace Sud.

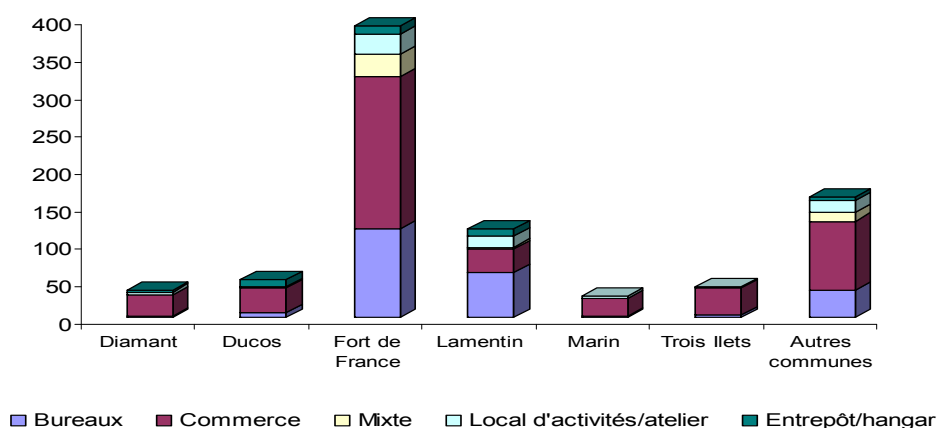
Répartition des disponibilités par micro région



Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

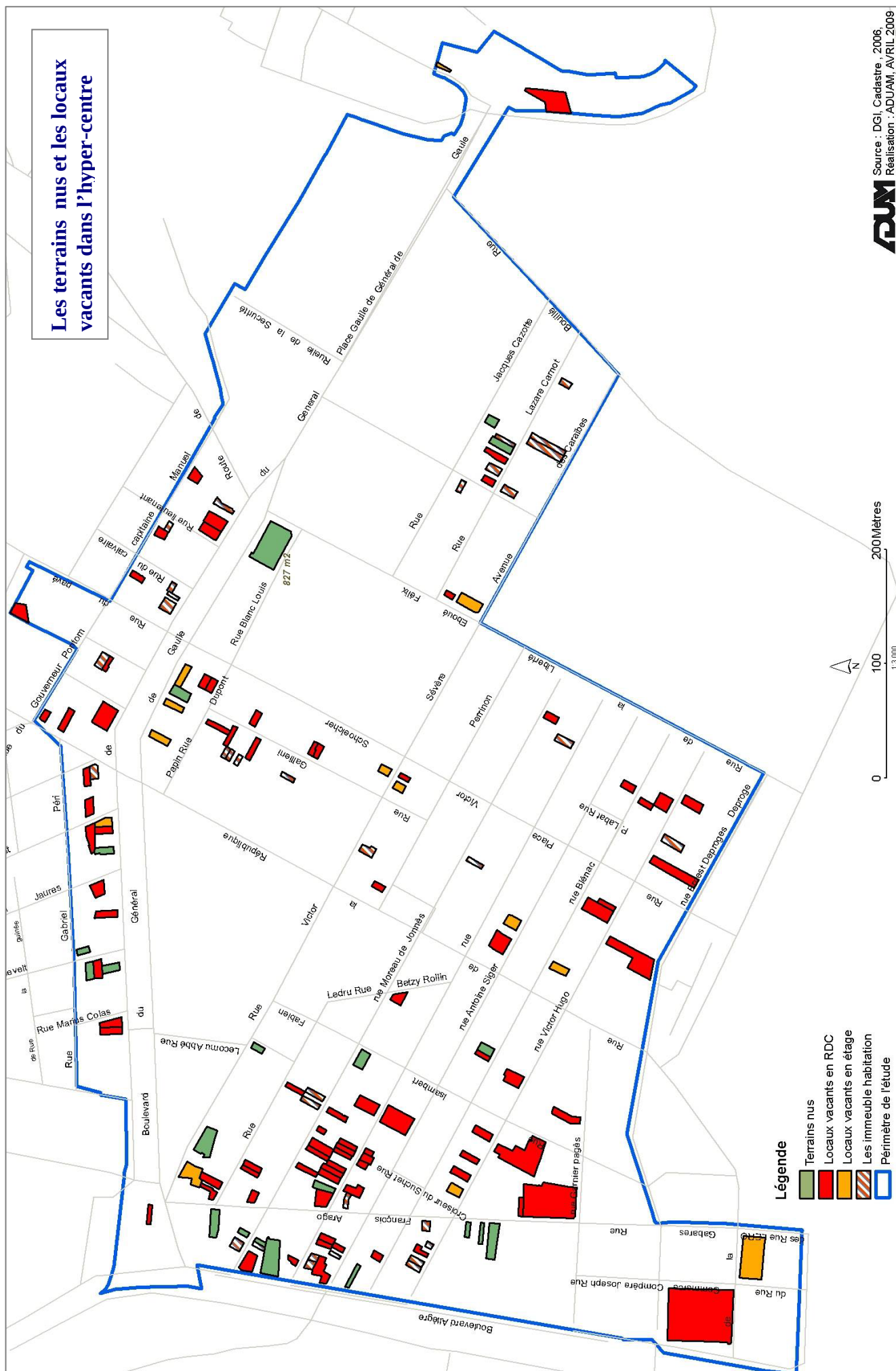
La spécificité de ces communes tient à l'importance des locaux commerciaux et, dans une moindre mesure, des bureaux. Elle reflète leur importance administrative et/ou commerciale. Les unités de stockage et les espaces de fonctionnement se concentrent eux aussi sur ce territoire mais s'étendent vers le Sud et en particulier vers la commune de Ducos.

Physionomie de l'offre disponible dans les principales communes

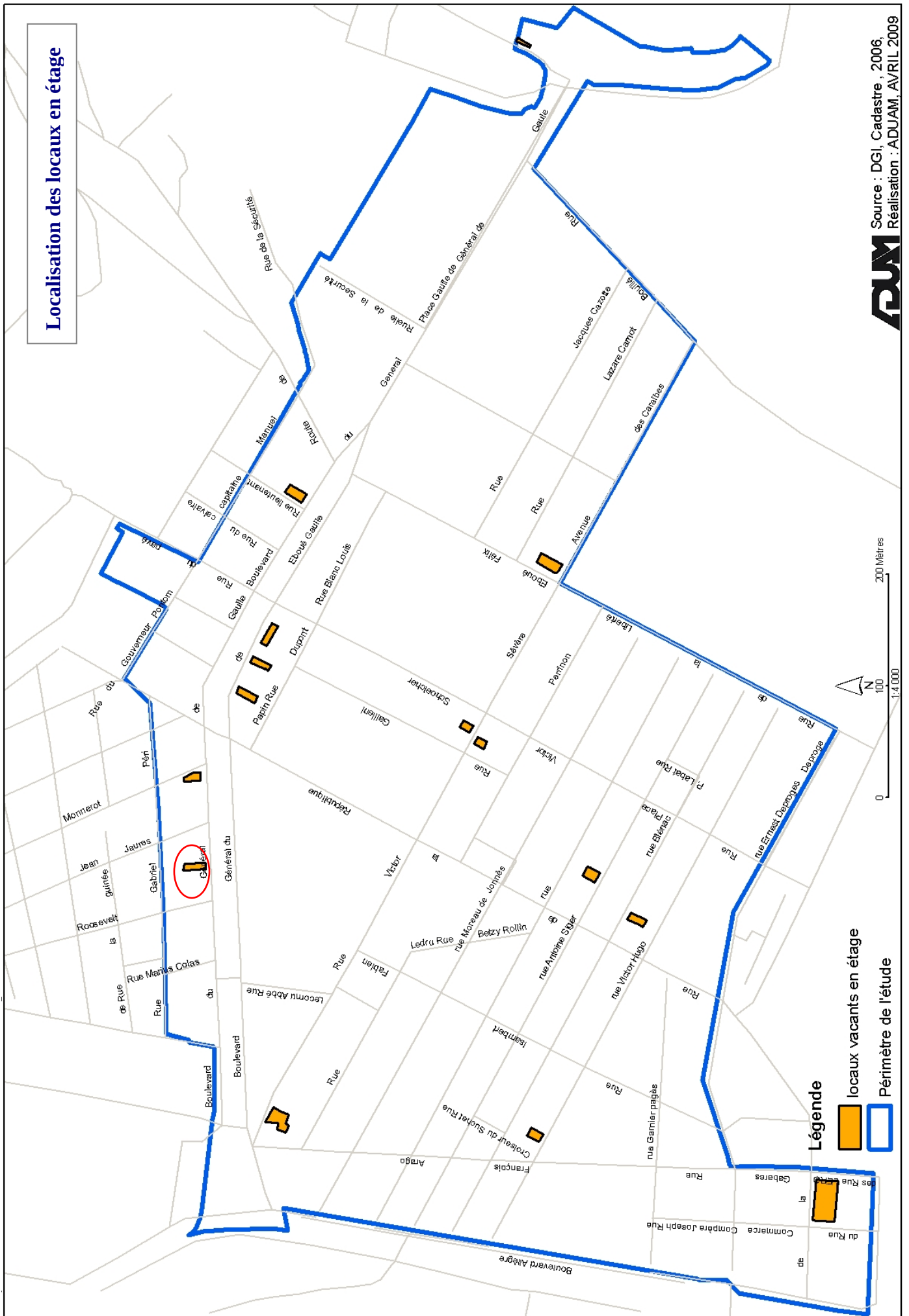


Source Agences immobilières – Traitement ADUAM

IV. L'offre potentielle : la vacance « commerciale » à Fort-de-France



Localisation des locaux en étage



IV. L'offre potentielle : la vacance « commerciale » à Fort-de-France⁷

L'enquête sur les locaux vacants dans le centre ville de Fort-de-France vient en complément de l'enquête sur l'offre de locaux disponibles appréhendée à travers l'offre des agences immobilières. Dans un premier temps, l'analyse porte uniquement sur l'hyper-centre de Fort-de-France. Par la suite, elle pourra être étendue à l'ensemble du territoire et menée en partenariat avec des acteurs publics et privés concernés et intéressés.

L'analyse des biens recensés (284 au total) montre un potentiel de 2 000 m² de locaux et de bureaux utilisables à court terme. Ces biens se répartissent comme suit :

- 229 locaux dont :
 - 128 clairement identifiés en rez-de-chaussée ou en étage.
 - 101 au moins, en RDC d'immeubles, auparavant destinés à une activité autre que l'habitation. L'enquête n'a pas permis d'obtenir d'informations exploitables, ces immeubles étant fermés et non utilisés.
- 34 immeubles et maisons de rapport entièrement destinés à l'habitation.
- 21 terrains nus, présentant une superficie moyenne de 230 m²
(minimum : 37 m² - maximum : 830 m²)

Caractéristiques des 128 locaux clairement identifiés

21 Locaux sont situés en étage d'immeubles de rapport de R+1 à R+5

La majorité de ces locaux en étage se situe au nord de l'hyper-centre, le long du boulevard du Général de Gaulle (11 locaux précédemment utilisés pour des activités de services, de commerce et de bureaux. Ils présentent une superficie variant de 25 à 119 m²) :

- 4 locaux sont destinés à la location pour un loyer moyen compris entre 13 € et 18 € le m²
- 5 sont destinés à la vente (Pas de données sur les prix – 2 locaux feront l'objet d'une reconstruction puis seront vendus en tant que bureaux ou appartements)
- 1 est laissé à l'abandon par son propriétaire en raison d'une rénovation jugée trop coûteuse (superficie 50 m²)
- 1 est localisé dans un immeuble situé dans un îlot à détruire - Pointe Simon

4 locaux au centre-ville, rue Victor Sévère, présentant une superficie de 64 à 100 m². Ils étaient précédemment utilisés en tant que cabinet médical et bureaux. Ils sont tous destinés à la location, pour un loyer moyen de 10 à 20 € le m².

2 locaux de 35 et 50 m², à l'est de l'hyper-centre, Pl. F. Mitterrand (Immeuble Les Cascades), destinés à la location, pour un loyer moyen de 15 et 16 € le m².

Localisation	Nombre de locaux	Superficie (m ²)	Loyer moyen/m ² (€HT)	Etat	Destination
Gl de Gaulle*	11	25 à 119	13 à 18	Moyen à très bon	Location et vente
Victor Sévère	4	64 à 100	10 à 20	Bon à très bon	Location
Pl. F. Mitterrand "Les Cascades 2"	2	35 et 50	15 et 16	Bon	Location
Blénac	1	Non renseigné	Non renseigné	Bon	Location
Félix Eboué	1	Non renseigné	Non renseigné	Réhabilitation	Location ou vente
Pointe Simon	1	Îlot destiné à être détruit			
Victor Hugo	1	Non renseigné	Non renseigné	Bon	Location
Total	21	* 1 local de 50 m ² en très mauvais état, laissé à l'abandon par le propriétaire			

Parmi ces locaux, un seul, vacant pour cause d'abandon, pourrait faire l'objet d'une réhabilitation et d'une remise sur le marché en tant que local d'activités.

⁷ La méthodologie de l'enquête figure en annexe.

107 locaux sont situés en rez-de-chaussée

Les locaux situés en RDC font partie d'immeubles ou de maisons de rapport de R+1 à R+6.

Il a été possible de déterminer la superficie pour 18 locaux seulement. Elle s'échelonne alors entre 18 m² et 280 m² et présente une moyenne par local de 81 m².

La majorité de ces locaux était occupée par des activités de commerce de détail (54) et de services commerciaux (13).

Motif de la vacance	Locaux	Etat du bien	Locaux
Location	21	Très bon/Bon	48
Vente	15	Moyen	31
En cours de construction	3	Neuf/En cours de construction	16
Redressement judiciaire	3	Réhabilitation	3
Réhabilitation	3	Mauvais	9
Non renseigné	62		
Total	107	Total	107

Concernant les locaux en location, l'obtention du montant du loyer n'a été possible que pour 6 d'entre eux : ils présentent une superficie de 25 à 110 m² (moyenne 66 m²) pour un loyer allant de 500 à 2 300 €HT par mois (moyenne 1 100 €HT).

Compte tenu de la carence d'information, il apparaît difficile de déterminer les potentialités : on recense 62 locaux vacants, dont 4 sont fermés depuis longtemps et 1 détruit par un incendie. Aucune information pour les locaux restants. A ces derniers, il faut rajouter ceux de la Galerie de Baie, dont le nombre reste indéterminé.

Cependant des disponibilités existent dans des ensembles immobiliers neufs :

O Immeuble les Cascades 3 : **1 600 m² disponibles**

* en termes de location : en RDC 1 local de 195 m²:26€/m²

au 2e et 3e étage, 2 plateaux de 446 m² chacun: 21€/m².

* en termes de vente : Plateaux divisibles en 3 de 150m² minimum (prix : nr)

O Cour Perrinon. : au moins **382 m² disponibles**

* en termes de location : 5 locaux au RDC: 62,80, 91, 70, 79m².

Au 1er: 1 local de 79m². Prix moyen:47€/m².

Pas de porte:1 600 €, montant variable selon la situation du local.

[illegible]

ADUAM Source : DGI, Cadastre , 2006,
Réalisation : ADUAM, AVRIL 2009

Les immeubles d'habitation

Ces biens immobiliers n'ont eu jusqu'ici qu'une vocation d'habitat et, par conséquent, n'entrent pas dans le champ de l'analyse de la vacance commerciale. Cependant, s'ils s'avéraient disponibles, ils pourraient constituer un axe important de la mise en place d'une politique immobilière visant à répondre, à la fois, à la nécessité de vivifier/renouveler/dynamiser l'activité économique du centre ville et aux demandes de locaux en espace urbain.

Dans cette hypothèse ces biens vacants pourraient constituer quelques opportunités nouvelles. Ils sont localisés à l'adresse et à la parcelle. L'enquête de visu et de voisinage n'a pas permis une collecte fructueuse d'informations. Cependant, il reste encore la possibilité **d'interroger les fichiers du Cadastre pour connaître la superficie précise des biens, les propriétaires du bien et leurs intentions.**

Il s'agit de constructions de plain pied à R+4 maximum, inutilisées, dont le motif de la vacance n'a pu être déterminée que pour 11 d'entre elles.

Motif de la vacance	Etat du bien	Type de construction	Nombre de biens
Location	Moyen	Immeuble R+2	1
Maison incendiée	Très mauvais	Immeuble R+2	1
Location	Bon	Immeuble R+1	1
Location	Bon	Immeuble R+4	1
Vente	Mauvais	Immeuble R+3	1
Vente	Moyen	Immeuble R+3	1
Vente	Très mauvais	Maison	1
Indivision	Très mauvais	Maison	4
Non renseigné	Mauvais	Immeuble R+2	3
Non renseigné	Mauvais	Maison	3
Non renseigné	Mauvais	Maison R+1	1
Non renseigné	Mauvais	Maison R+2	4
Non renseigné	Moyen	Immeuble R+3	1
Non renseigné	Moyen	Maison	3
Non renseigné	Très mauvais	Immeuble R+1	1
Non renseigné	Très mauvais	Immeuble R+2	1
Non renseigné	Très mauvais	Maison	2
Non renseigné	Très mauvais	Maison R+1	2
Non renseigné	Très mauvais	Maison R+2	2
Total			34

Le seul immeuble d'importance (R+11) a été récemment détruit.

Il est prévu pour le prochain immeuble 10 niveaux de 360 m² de bureau, soit a priori 3 600 m² de surface disponible.

1 immeuble est abandonné,

10 sont voués à la démolition,

8 sont en vente.

Aucune donnée exploitable pour les 15 autres.

Localisation des immeubles vacants



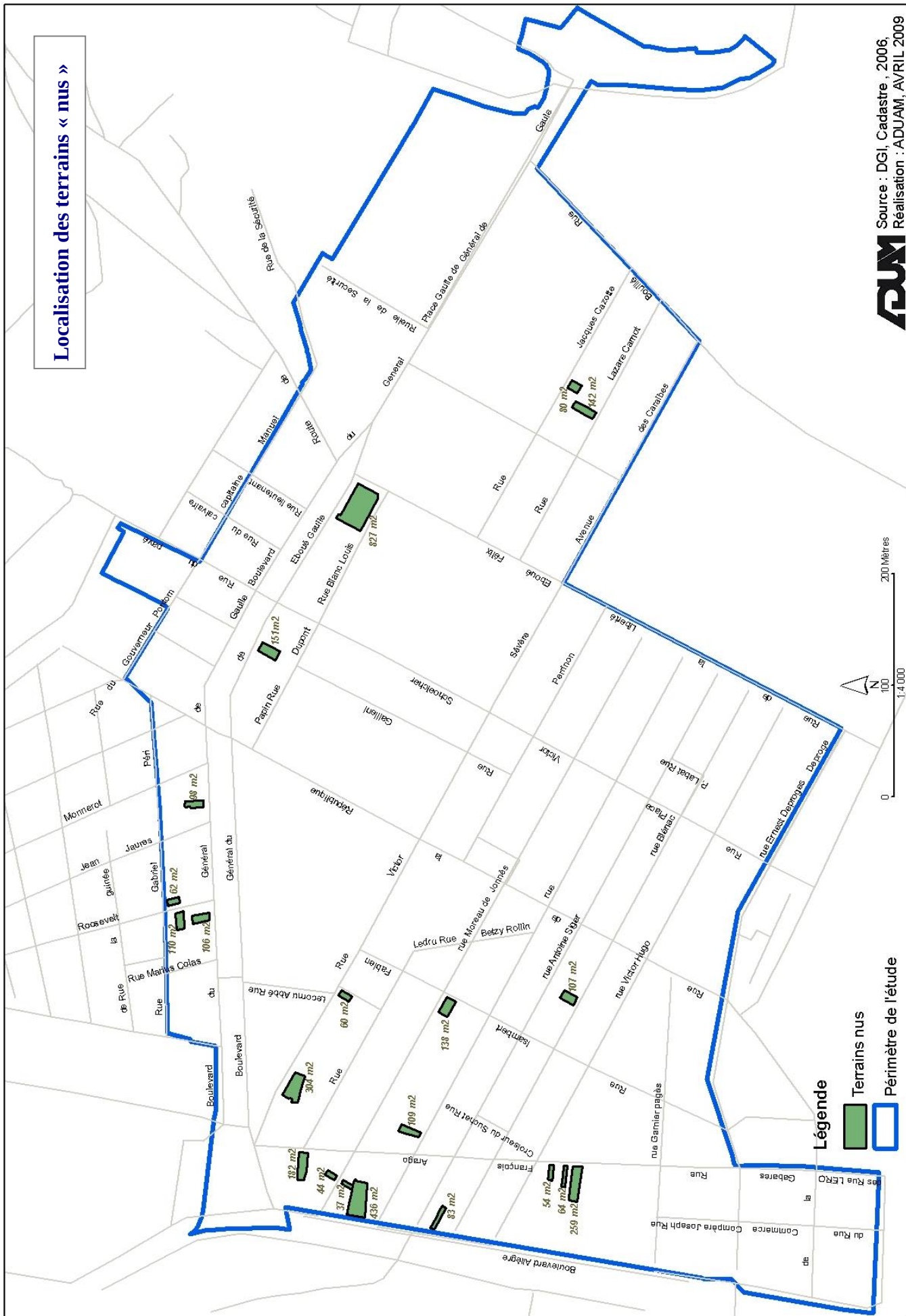
Les terrains nus

21 terrains nus ou provisoirement occupés, par des parkings notamment, présentent une superficie totale de 4 826 m² (superficie moyenne : 230 m²).

Seuls 3 projets de construction ont pu être recensés :

Adresse	Superficie en m ²	Projet
5, Bd Gal de gaulle	827	Immeuble de bureaux
70, 68 bis rue Perrinon, 1, 3, 5, 7 Pl. Fabien	718	
99, 101, 101 bis rue François Arago	568	Immeuble de locaux commerciaux et de bureaux
70, Bd Allègre	436	
105, rue Victor Sévère	304	
21, rue François Arago	259	
4, 6 angle rue F. Roosevelt et G. Péri	230	
80, 78 Bd Gal de Gaulle	191	
13, Bd Gal de Gaulle	151	
25, 27 rue Lazare Carnot	148	
46, rue Lazare Carnot	142	
91, rue Moreau de Jones	138	
5, rue F. Roosevelt	110	
120 bis, rue Lamartine	109	
46, rue Blénac	107	Immeuble d'habitat et local commercial
102, Bd Gal de Gaulle	106	
54, Bd Allègre	83	
25, rue François Arago	64	
31, rue François Arago	54	
94, rue Moreau de Jones	44	
159, rue Moreau de Jones	37	

Localisation des terrains « nus »



Conclusion sur la vacance

Cette enquête de visu sur les locaux vacants dans l'hyper-centre de Fort-de-France montre bien des limites, principalement du fait de la difficulté à obtenir les informations souhaitées et de la difficulté d'accès à l'information existante (Mairie de Fort-de-France, CACEM, Direction Générale des Impôts).

Elle a cependant le mérite de mettre en évidence un bâti vacant relativement conséquent dans l'hyper-centre et inexploité.

S'il a été délicat de dénombrer précisément le nombre de locaux vacants, c'est-à-dire fermés, inutilisés et sans destination, on en a recensés **au moins 62 en RDC, auxquels s'ajoutent au moins 27 immeubles d'habitation (maison de plain pied à R+3).**

Aucune information n'a pu être obtenue pour ces biens qui constituent a priori des potentialités réelles à moyen et long terme, susceptibles de répondre à des attentes particulières (excepté les inconvénients que représente une localisation en centre-ville : circulation, stationnement, locaux de petite taille).

Au 31 décembre 2008, l'hyper-centre offrait un potentiel d'au moins 2 032 m² de locaux commerciaux et de bureaux utilisables à court terme.

V. Perspectives d'évolution à court et moyen terme

Le foncier d'activités : encore des disponibilités

L'enquête réalisée par l'ADUAM sur le foncier d'activités en Martinique a permis de recenser **un potentiel de 132 ha constructibles** fin 2006.

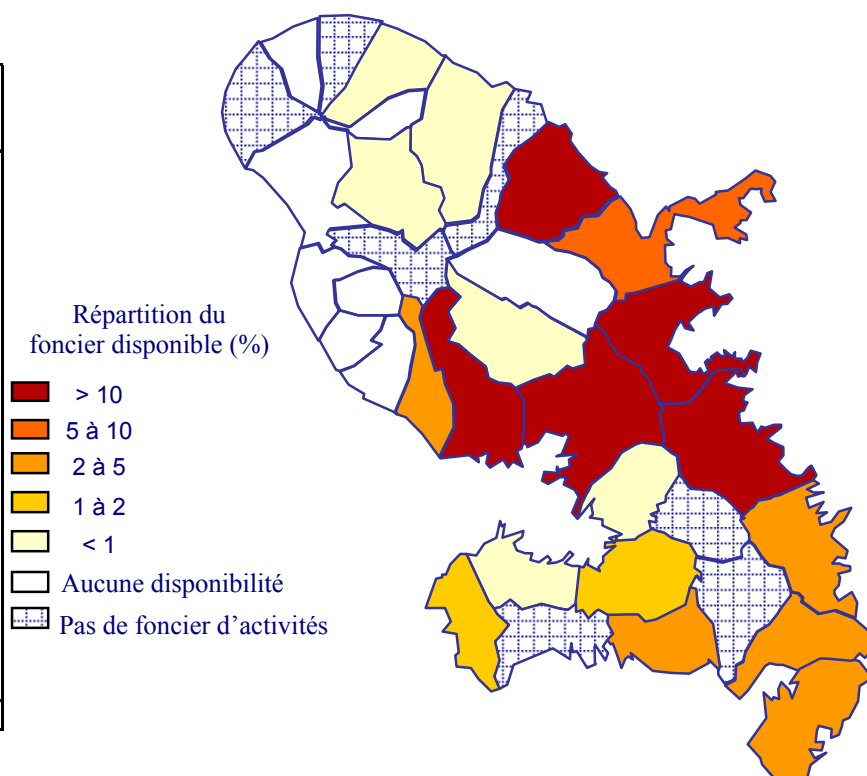
Cependant, depuis, une partie de ce potentiel a été consommée lors de la réalisation d'extensions et de créations de sites tels La Galléria ou Manhity au Lamentin, la zone d'activités de Génipa à Ducos ou celle de la Caraïbe au Robert.

Par ailleurs, ce volume global se décompose en réalité en parcelles de petite à moyenne taille, disséminées sur **41 sites, dans 19 communes, soit des disponibilités intéressantes pour des projets de petite à moyenne envergure.**

Ce foncier est principalement localisé sur un axe Centre/Sud, en particulier sur la médiane Fort-de-France/Lamentin/Robert/François, soit quelques-unes des communes les plus demandées en termes d'acquisition de foncier, de locaux et de création d'établissements.

Répartition du foncier d'activités disponible au 31/12/2006 d'après une enquête de terrain

Commune	Foncier disponible fin 2006 (ha)	Proportion (%)
Robert	25,4	19,2
Lamentin	22,5	17,0
François	19,4	14,7
Fort-de-France	14,7	11,1
Sainte-Marie	13,7	10,4
Trinité	8,3	6,3
Sainte-Anne	5,6	4,2
Vauclin	4,9	3,7
Marin	3,8	2,9
Schoelcher	3,2	2,4
Sainte-Luce	2,9	2,2
Rivière-Salée	2,2	1,7
Anses d'Arlet	2,1	1,6
Ducos	1,2	0,9
Saint-Joseph	0,9	0,7
Trois-Ilets	0,7	0,5
Lorrain	0,3	0,2
Morne-Rouge	0,3	0,2
Basse-Pointe	0,1	0,1
Ensemble	132,2	100,0



Source : Recensement du foncier disponible affecté aux activités économique - ADUAM

Par ailleurs, **deux projets de zones destinées à l'activité sont attendus : Maupéou sur la commune de Rivière Salée et Choco Choisy sur la commune de Saint-Joseph.**

Ces zones présentent a priori l'opportunité de construire une offre nouvelle tenant compte des attentes exprimées notamment en termes de catégories de locaux, de taille et de prix de location ou de vente.

● Les pépinières d'entreprises : une offre grandissante

Lieu d'accueil et d'hébergement de jeunes entreprises et d'entreprises en développement, la pépinière d'entreprises constitue une réponse adéquate à la fragile situation des jeunes porteurs de projets. Il en existe très peu actuellement mais l'offre est amenée à s'étoffer avec des projets en cours de réalisation ou en gestation.

Sur le territoire de la CACEM

Une pépinière d'entreprises offre 30 bureaux d'une superficie moyenne de 20 m² (bureaux de 12 à 40 m²), pour un loyer mensuel s'échelonnant entre 250 et 750 €HT selon la taille du bureau. En moyenne, le coût du m² s'établit à 16 €HT. Ce loyer comprend, outre le local, un certain nombre de prestations telles une place de parking privative, l'entretien courant et les fluides.

La disponibilité s'élève actuellement à 10/12 bureaux, mais varie de manière plus ou moins importante selon les sorties de bail (3 ans en général).

Deux projets de développement d'immobilier d'entreprise sont actuellement à l'étude. L'un concerne la création d'ateliers-relais à l'Etang Z'Abricots, l'autre la création d'un hôtel d'entreprise à Choco Choisy.

Sur le territoire de la CCNM

La pépinière d'entreprise du Robert offre 29 bureaux d'une superficie de 14 à 32 m². Elle devrait être livrée fin 2009.

Celle du Carbet offre 6 bureaux d'une superficie de 14 m². Elle devrait être livrée courant 2010.

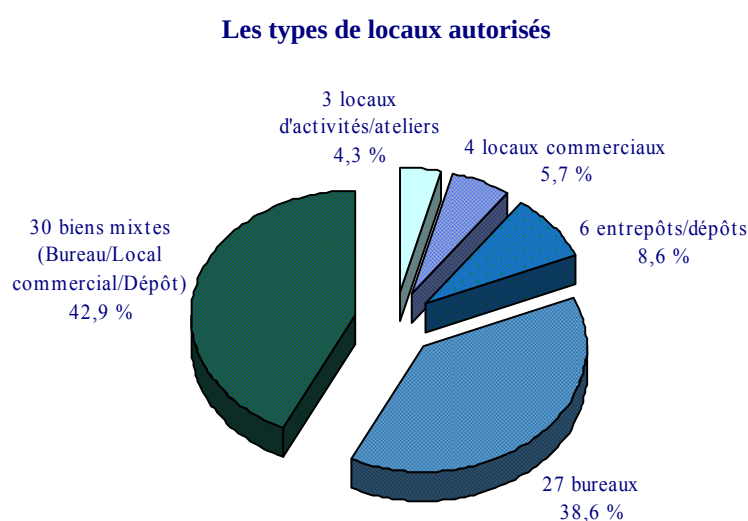
Celle du Lorrain offre 14 bureaux disponibles d'une superficie de 14 à 16 m².

Sur le territoire de l'Espace Sud Martinique

La communauté envisage, dans le cadre de la création de la nouvelle zone d'activités de Maupéou, la mise en place d'infrastructures d'accueil pour les porteurs de projets. Elles pourront prendre la forme d'incubateurs, de pépinières d'entreprises ou d'hôtels d'entreprises.

● Les créations nouvelles de locaux : 16 900 m² de SHON en 2008

Selon les données disponibles⁸, 40 permis ont reçu un avis favorable pour la construction d'au moins 70 locaux, dont la répartition est la suivante :



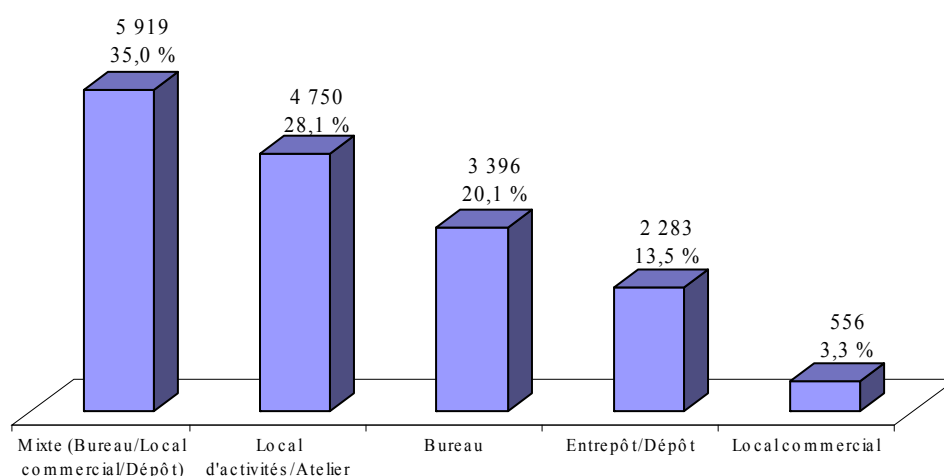
Source : Mairies - ADUAM

⁸ Ces éléments sont issus de l'enquête sur les constructions autorisées en 2008 que réalise l'ADUAM auprès des communes de 10 000 habitants et plus. Au moment de la rédaction, 9 communes sur 12 ont été enquêtées. Il s'agit de Ducos, François, Gros-Morne, Lamentin, Rivière-Salée, Robert, Saint-Joseph et Schœlcher. Si ces éléments renseignent sur la construction neuve de locaux, l'analyse reste tout de même limitée aux principaux critères : type, taille et localisation.

Pris individuellement, les programmes de **bureaux**, puis de **locaux commerciaux** sont prédominants. Ils le sont également dans les programmes mixtes. La construction neuve apparaît particulièrement centrée sur le **secteur tertiaire**. Par conséquent, les locaux d'activités/Ateliers, locaux d'artisanat, bâtiments industriels ou locaux d'entreposage apparaissent de bien moindre importance, voire inexistant pour certains types.

Cependant, en termes de surface, les programmes mixtes, puis les locaux d'activités/ateliers en totalisent l'essentiel. La SHON totale autorisée pour les projets relevés dans les communes enquêtées s'élève à 16 900 m² (soit pour l'instant, la moitié du volume total relevé en Martinique en 2007). Elle se répartit comme suit entre les différents types de locaux :

La SHON autorisée par type de locaux (en volume et en structure)



Source : Mairies - ADUAM

La taille moyenne des locaux selon les catégories d'ouvrage

- * **Les programmes mixtes** offrant plusieurs types de locaux (généralement bureaux, locaux commerciaux et stockage) sont au nombre de 7. Ils totalisent près de 6 000 m² de SHON pour 27 locaux.
La SHON moyenne par programme est de 850 m², mais elle varie de manière conséquente entre de très petits programmes de 50 m² et de très importants de plus de 2 000 m². Ces programmes sont localisés sur les communes de Lamentin, Rivière-Salée, Trinité et Robert.
- * **3 programmes de locaux d'activités/Ateliers** ont été relevés. Ils présentent une SHON respective de 40, 120 et 4 580 m², sur les communes de Gros-Morne, Saint-Joseph et Schoelcher.
- * **Les programmes d'immeubles de bureaux** sont au nombre de 18 pour 27 locaux. Ils totalisent 20 % de la SHON totale et présentent des locaux d'une superficie moyenne d'environ 60 m² (minimum : 22 m² - maximum : 140 m²), localisés dans les communes de Lamentin, Ducos et Rivière-Salée. (Hors 1 immeuble de 3 étages de bureaux dont la SHON totale de 1 720 m² n'est pas détaillée).
- * **6 entrepôts/dépôts** ont été autorisés à la construction. Ils présentent une superficie moyenne de 380 m², variant cependant dans le détail de 30 m² à 740 m². Ils sont localisés dans les communes de Lamentin, Trinité, Ducos et François.
- * Enfin, concernant les **locaux commerciaux**, 1 programme de 3 unités, d'une SHON totale de 490 m² et 1 local indépendant de 66 m² ont été relevés sur la commune de Rivière-Salée.

VI. Conclusion de la première partie

La production actuelle d'immobilier d'entreprise, qui repose sur des standards (pour ce qui concerne les locaux et les bureaux : superficies généralement inférieures à 500m²), de même que les biens offerts à la location notamment, sont adaptés à la demande des petites et moyennes entreprises et à celle des petits porteurs de projets.

Cependant, on observe des problèmes majeurs :

- * **une répartition spatiale de l'offre nouvelle et de l'offre à la location et à la vente très concentrée sur le Centre en particulier et sur quelques communes émergentes du Sud et, très généralement, en zones urbanisées...**
- * **un coût à la location comme à l'achat jugé trop élevé par la demande, bien que les niveaux de prix moyens soient encore homogènes et sans exagération (hors purs produits d'investissement risquant de dérégler le marché)**
- * **une faiblesse des infrastructures d'accueil des entreprises naissantes eu égard notamment à leur fragilité financière au démarrage... même si quelques projets sortent de terre ici ou là**
- * **un potentiel certain de disponibilités du point de vue des locaux vacants observés dans les centres villes, mais qui reste méconnu donc non appréhendé et par conséquent non valorisé et non mis à profit (éventuelles rénovations, réhabilitations, destructions/ reconstructions à mener).**

Des facteurs négatifs qui s'ajoutent aux problèmes structurels directs et indirects du tissu économique martiniquais : encombrement, manque de places de stationnement, absence de nouvelles dynamiques qu'il s'agisse de pôles d'activités ou d'activités novatrices...

Seuls un parti pris et une réelle volonté politique, l'élaboration de stratégies de développement d'ensemble des territoires, sont en mesure de faire évoluer le cadre du développement économique, dont l'immobilier d'entreprise est partie intégrante.

Ce segment de l'immobilier, qui se développe pourtant de manière rapide, reste encore en 2009 méconnu. Bien que l'on n'ait pas observé de déséquilibre **fonctionnel** majeur (à la lumière des données mises à disposition), ce marché risque néanmoins d'évoluer de manière désorganisée ou inappropriée (récentes opérations « de standing, peu de projets (structurants) ailleurs que dans le Centre...). Il nécessite, comme pour le marché de l'immobilier résidentiel ou tout autre domaine dont le suivi est indispensable, la mise en place de collaborations adéquates et opérationnelles pour l'élaboration d'outils de suivi pérennes et efficaces.

Deuxième partie

Les besoins et les attentes des entreprises en matière d'immobilier

I. La satisfaction des entreprises en matière d'immobilier	47
II. Déterminants de la demande d'immobilier d'entreprise	49
III. Attente des entreprises en matière d'immobilier	57
IV. Conclusion de la partie II	64

La méthodologie utilisée pour cette partie figure en annexe D, page 88 et suivantes.

Une bonne appréhension du marché de l'immobilier d'entreprise nécessite également une bonne connaissance de la demande.

A cet effet, deux enquêtes ad'hoc⁹ ont été réalisées afin d'appréhender le niveau de satisfaction des entreprises en matière d'immobilier, de caractériser leurs besoins et leurs attentes en la matière et d'identifier des actions à mener afin de renforcer l'efficacité de ce marché.

I. La satisfaction des entreprises en matière d'immobilier

L'enquête réalisée auprès des 155 entreprises réparties sur l'ensemble du territoire permet d'esquisser le niveau de satisfaction générale quant aux locaux occupés. Les résultats sur la satisfaction des entreprises ne concernent naturellement pas les créateurs dans la mesure où ils sont, au moment de l'enquête, encore à la recherche d'un local.

Il apparaît ainsi qu'une grande majorité des entreprises interrogées est satisfaite des locaux qu'elle occupe actuellement et ce quelle que soit la zone géographique dans laquelle elles sont implantées (Centre, Nord ou Sud).

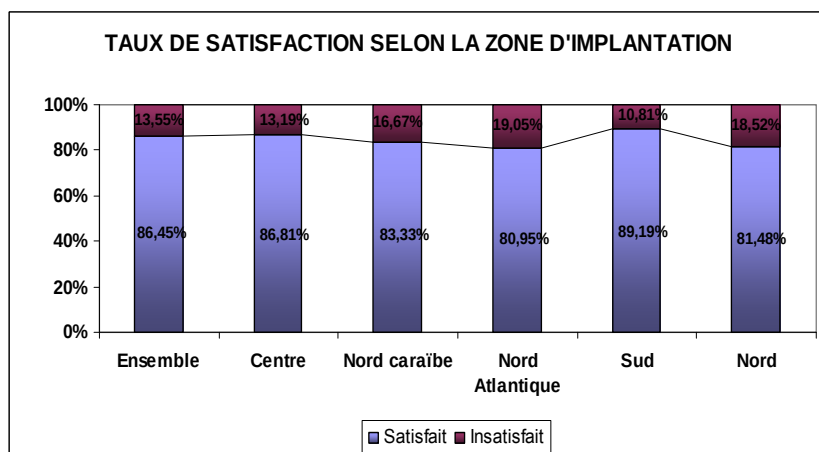
Niveau de satisfaction selon la zone géographique (%)

Base : 155	Ensemble	Nord	Centre	Sud
Très satisfait	19,35	7,41	23,08	18,92
Assez satisfait	67,10	74,07	63,74	70,27
Plutôt pas satisfait	7,10	3,70	8,79	5,41
Pas du tout satisfait	6,45	14,81	4,40	5,41
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

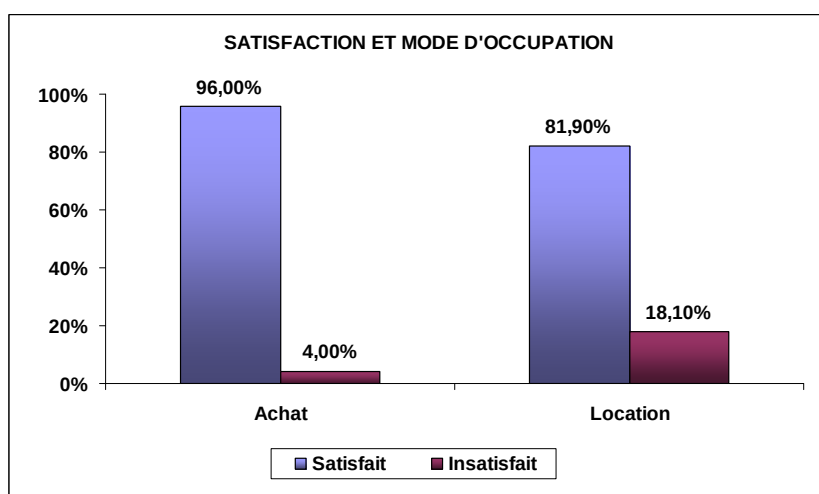
La proportion élevée d'entreprises satisfaites suggère que le parc d'immobilier d'entreprises répond assez bien aux exigences des activités productives. Les améliorations attendues concernent alors beaucoup plus l'environnement dans lequel est situé le local que le local lui-même (cf. section II.2).

⁹ Une enquête auprès d'entreprises existant depuis au moins trois ans et une auprès de personnes en création d'entreprise

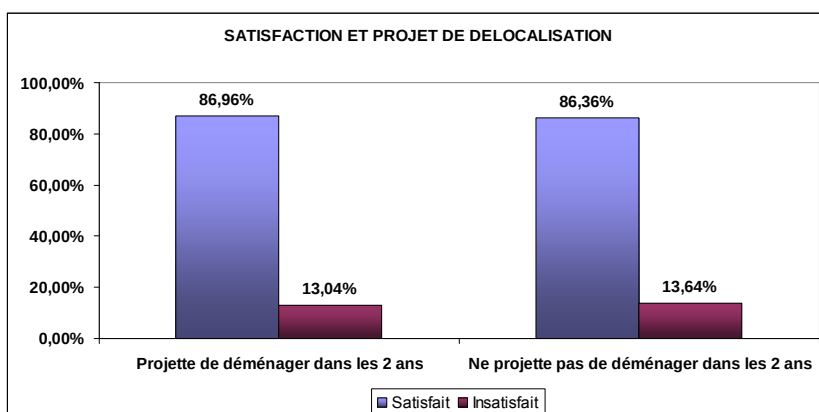
Sur le plan géographique, on observe que le taux le plus élevé d'entreprises satisfaites est au Sud (89,2 %) et le plus faible au Nord (81,5 %) avec un léger désavantage pour le Nord Atlantique. C'est donc dans cette dernière zone que le taux d'insatisfaction paraît le plus fort.



En croisant la satisfaction avec le mode d'occupation de l'entreprise interrogée (locataire ou propriétaire), il apparaît que le mode d'occupation ne modifie pas fondamentalement la proportion d'entreprises satisfaites mais que les entreprises insatisfaites sont plutôt celles qui louent leurs locaux.



Enfin, il ne semble pas y avoir de lien particulier entre le taux d'insatisfaction et les projets de déménagement des entreprises. Le graphique suivant donne le tri croisé des entreprises satisfaites ou non et celles ayant un projet ou non de déménagement dans les deux ans à venir.



Sur les 155 entreprises interrogées, il ressort une proportion quasi identique d'entreprises satisfaites projetant de déménager et d'entreprises satisfaites sans projet de déménagement. Ce résultat plutôt contre intuitif, mais soutenu par les entretiens réalisés auprès des entreprises avec un projet de déménagement, suggère que les projets de déménagement répondent davantage à des impératifs de développement de l'activité qu'à pallier une éventuelle inadéquation fonctionnelle des locaux occupés.

II. Déterminants de la demande d'immobilier d'entreprise

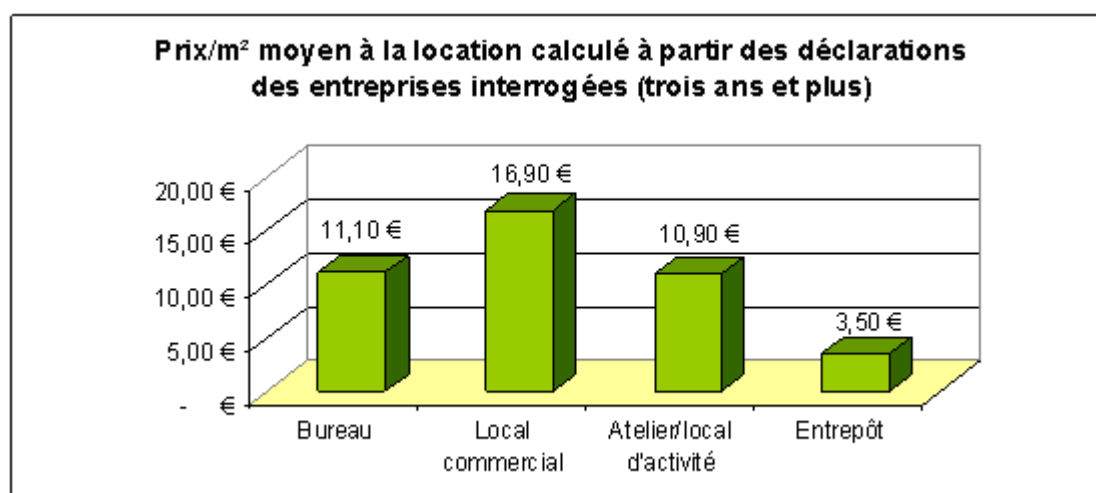
🌐 Les prix de l'immobilier

Le prix de l'immobilier est avec l'emplacement l'un des tous premiers facteurs déterminants de la demande exprimée par les entreprises. Par prix, on entend le loyer pour une location, le prix d'achat pour une acquisition, mais également toutes les charges et tous les investissements nécessaires pour accéder au local souhaité.

Ainsi, au-delà du loyer, une entreprise peut être amenée à acheter un droit au bail. Elle doit effectuer des travaux d'aménagement quand les locaux sont livrés bruts (avec les attentes uniquement). En fonction de l'emplacement, de l'immeuble, du lotissement, de la zone, l'entreprise est soumise à d'autres charges qui viennent renchérir son loyer.

Il est donc très difficile de comparer des loyers au mètre carré quand on connaît la grande diversité des pratiques en matière de fixation de loyer et surtout d'arrangements.¹⁰

Cette réserve énoncée, nous tâcherons ici de présenter les prix en fonction de la zone d'implantation et du type de local.

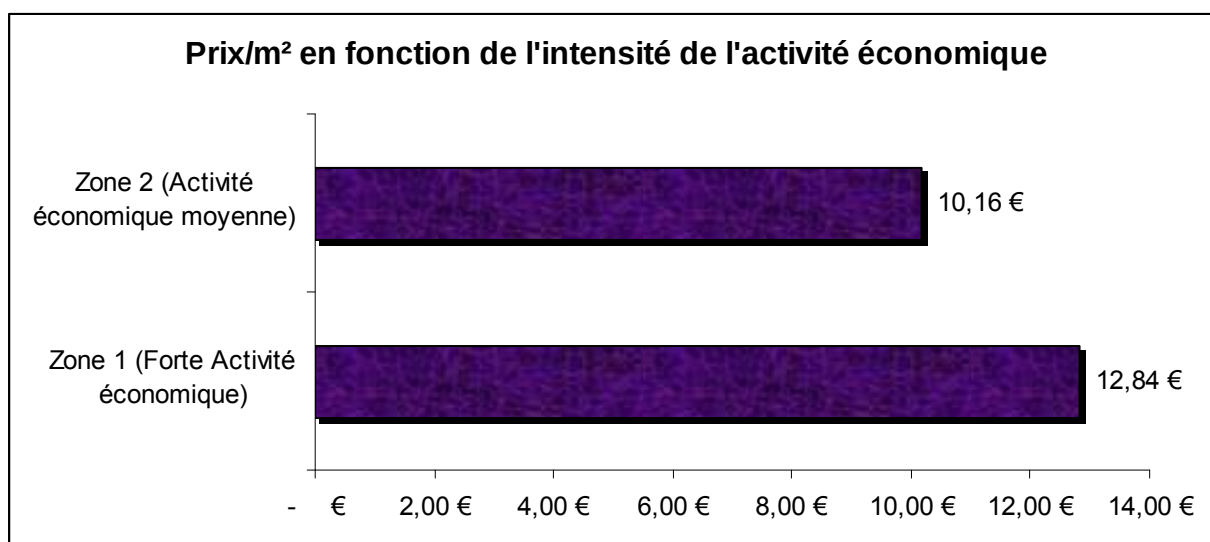


Le prix moyen au mètre carré à la location a été calculé à partir des déclarations de surface et de loyer des entreprises interrogées de trois ans et plus.

Ces moyennes par type de local révèlent l'existence d'une grande proximité entre le prix/m² des bureaux et des locaux d'activité. Ces deux prix ont pour borne supérieure le prix/m² des locaux commerciaux et pour borne inférieure le prix/m² des entrepôts.

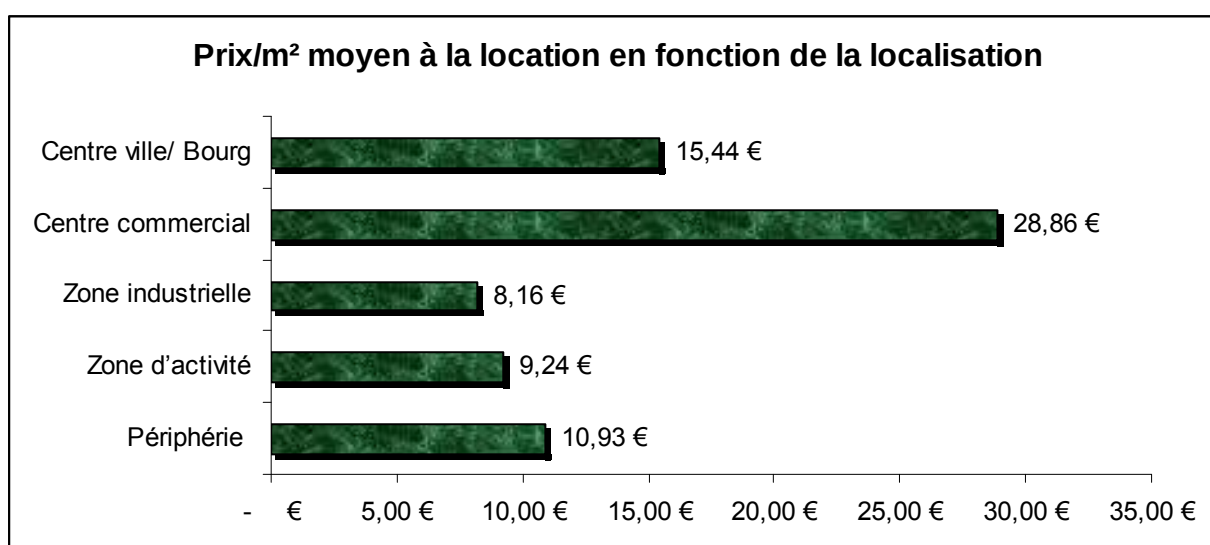
Notons qu'il s'agit de prix calculés à partir des déclarations des entreprises interrogées et non de prix relevés, d'où le possible écart entre les prix présentés ici et ceux effectivement affichés sur le marché.

¹⁰ A titre d'illustration, il n'est pas juste de comparer à surface égale, à charges équivalentes, le loyer d'une entreprise ayant bénéficié de modalités de paiement sur 6 mois à celui d'une entreprise ayant payé le montant du loyer inscrit dans le bail dès la signature de celui-ci. Il faudrait déduire du loyer de la première entreprise, l'effort consenti par le bailleur et le rapporter mensuellement. Par exemple, sur un an, Entreprise B : loyer 1000 €/mois, tandis que Entreprise A : loyer 1000 € dont six mois à 500 €, d'où un loyer réel de 750 €/mois sur un an).



Le prix moyen au mètre carré, tous types de locaux confondus, est comme attendu plus élevé en zone de forte activité économique qu'en zone d'activité économique moyenne.¹¹ Cela s'explique par la demande de locaux qui y est plus élevée et par la concentration des grandes entreprises dans ce type de zone.

Le graphique suivant établit le prix moyen au mètre carré des entreprises interrogées, tous types de locaux confondus, en fonction de la localisation déclarée.



¹¹ Les 34 communes de la Martinique ont été réparties en 3 zones : zone 1 de forte activité économique, zone 2 d'activité économique moyenne et zone 3 de faible activité économique. La zone 1 regroupe les communes ayant plus de 1 000 établissements sur leur territoire, à savoir Fort-de-France, Lamentin, Schoelcher, Ducos, Robert et François. La zone 2 comprend les communes ayant entre 300 et 1000 établissements, soit 15 communes : Sainte-Marie, Trinité, Saint-Joseph, Rivière-Salée, Trois-Ilets, Sainte-Luce, Marin, Rivière-Pilote, Gros-Morne, Saint-Pierre, Sainte-Anne, Diamant, Saint-Esprit, Vauclin et Lorrain. La zone 3 regroupe les communes ayant moins de 300 établissements, soit les 13 communes restantes, toutes des communes du nord à l'exception des Anses d'Arlet : Morne-Rouge, Basse-Pointe, Case-Pilote, Carbet, Anses-d'Arlet, Marigot, Morne-Vert, Ajoupa-Bouillon, Bellefontaine, Prêcheur, Macouba, Fonds-Saint-Denis, Grand-Rivière.

Le prix moyen à la location varie en fonction de l'emplacement de l'entreprise. Ainsi, lorsque les entreprises interrogées sont en centre commercial, elles paient en moyenne près de 29 € le m². En centre-ville, les prix sont en moyenne de 15 €, tandis qu'en zone industrielle, le prix moyen est de 8 €. Ces différences s'expliquent par les surfaces en jeux : dans les centres-villes ou bourgs, les surfaces sont réduites, tandis qu'en zone industrielle ou en zone d'activité, elles sont autrement plus importantes.

Afin d'appréhender le coût immobilier global supporté par les entreprises interrogées, le tableau suivant reprend les loyers déclarés par les entreprises de trois ans et plus.

Montant des loyers payés par les entreprises locataires de trois ans et plus

Base: 71	Entreprises interrogées	Répartition (%)
Montant des loyers payés par tranche		
0-499	11	15,5
500-799	10	14,1
800-999	10	14,1
1 000-1299	15	21,1
1 300-1599	11	15,5
1 600 et plus	14	19,7
Ensemble	71	100,0

Une majorité d'entreprises interrogées de trois ans et plus locataires affirme payer un loyer égal ou supérieur à 1 000€ par mois. 20% d'entre elles paient un loyer d'au moins 1 600€.

Loyer et zone d'implantation

Base: 71	Loyer payé en euros mensuellement					
	0-499	500-799	800-999	1000-1299	1300-1599	1600 et plus
Base	11	10	10	15	11	14
Zone d'implantation	Répartition (%)					
Centre ville/ Bourg	63,6	30,0	20,0	6,7	27,3	7,2
Zone d'activité	-	20,0	20,0	20,0	9,1	21,4
Zone industrielle	-	20,0	30,0	13,3	45,4	35,7
Centre commercial	-	-	10,0	6,7	18,2	-
Périphérie (zone rurale, zone littorale, zone périurbaine)	36,4	30,0	20,0	53,3	-	35,7
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

64 % des entreprises de plus de trois ans qui paient un loyer de moins de 500 €/mois ont un établissement principal qui se situe dans un centre-ville/bourg. Ce faible montant de loyer en centre-ville se justifie par des surfaces louées relativement modestes et aussi, dans certains cas, par un environnement insuffisamment attractif. 36 % d'entre elles sont en périphérie (rurale, littorale ou périurbaine).

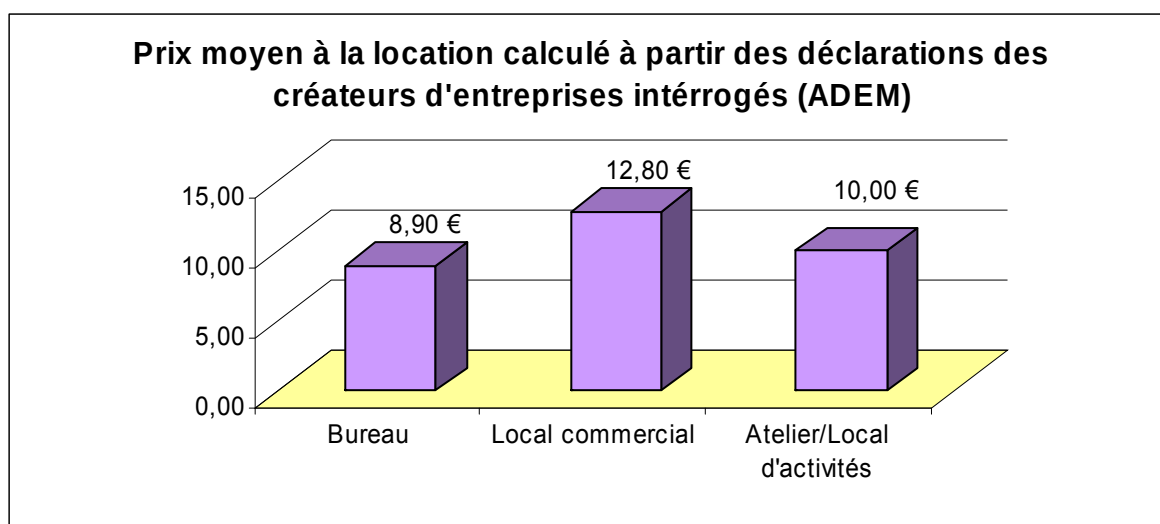
En revanche, celles qui paient entre 1 000 et 1 600 € et plus sont principalement localisées en périphérie et/ou en zone industrielle.

Loyer et intention de déménager

Base: 71	Loyer payé en euros mensuellement					
	0-499	500-799	800-999	1000-1299	1300-1599	1600 et plus
Base	11	10	10	15	11	14
Intention de déménager - Répartition (%)						
Oui	9,1	20,0	10,0	13,3	36,4	35,7
Non	90,9	80,0	90,0	86,7	63,6	64,3
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

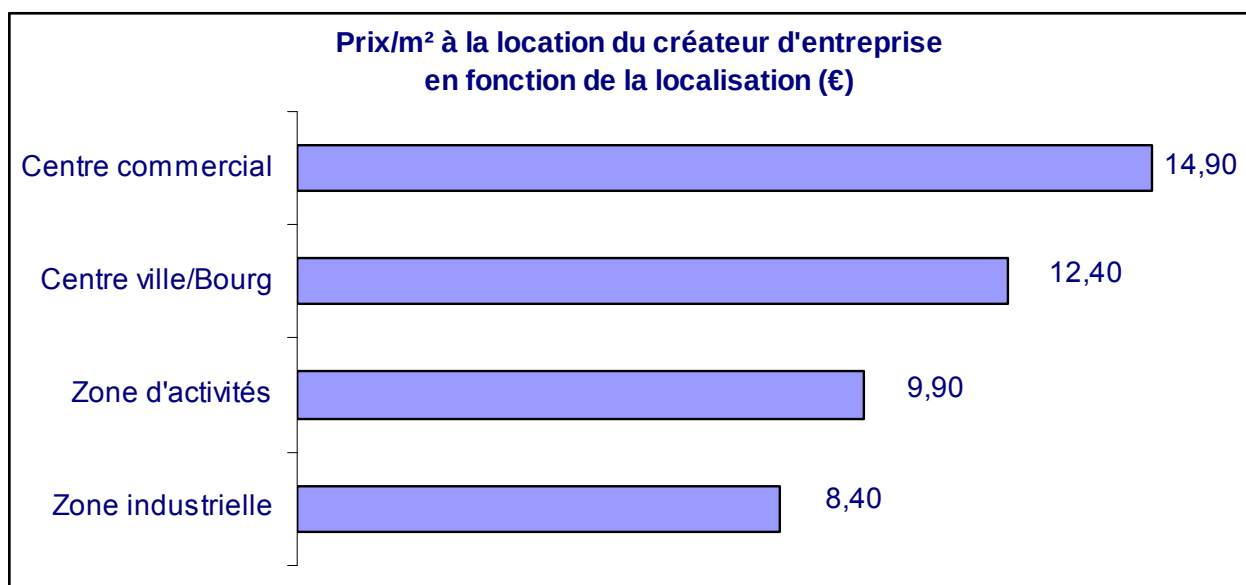
D'une manière générale, plus le loyer est modéré, et moins le déménagement est envisagé. C'est pourquoi seuls 9 % des entreprises sondées ayant un loyer inférieur à 500 €/mois ont l'intention de déménager dans les deux ans, tandis que plus du tiers des entreprises payant plus de 1300 € envisagent de le faire.

Sur les 58 créateurs interrogés par l'ADEM, 40 se sont prononcés sur le niveau de loyer qu'ils envisagent de payer, et un seul sur le montant de l'achat qu'il envisage. Cette répartition est conforme à la réalité d'une entreprise en création qui n'a généralement ni les moyens, ni le désir de procéder à un investissement immobilier d'envergure tel que l'achat.



Comme pour les entreprises de trois ans et plus, nous avons procédé au calcul du prix au mètre carré à partir des déclarations de loyer et de surface des créateurs d'entreprises interrogés. Faute d'un échantillon plus important, le calcul du prix pour la location d'un entrepôt s'est avéré non significatif.

Les prix moyens envisagés sont en deçà des prix moyens observés pour les entreprises de trois ans et plus. Toutefois, ils demeurent relativement réalistes surtout s'agissant des ateliers ou locaux d'activité.



L'ordre de grandeur des prix au mètre carré et les différences par rapport à l'environnement sont conformes à la réalité du marché mais les aspirations des créateurs d'entreprise restent manifestement en dessous des prix en vigueur.

Les créateurs d'entreprises sont nombreux à ne pas estimer de loyer (36%), ce qui se comprend aisément en raison du fait qu'un grand nombre d'entre eux n'envisage pas sérieusement la location lors de la première année. Les créateurs qui envisagent la location et qui osent l'estimation espèrent, pour 41% d'entre eux, trouver un local à moins de 800 €/mois. Enfin, 12% des créateurs envisagent un loyer élevé de 1600 € et plus/mois.

Montant du loyer envisagé pour l'entreprise en création

Base: 58	Créateurs interrogés	Répartition (%)
Loyer envisagé		
Non réponse	21	36,2
Moins de 500	12	20,7
De 500 à 800	12	20,7
De 800 à 1000	2	3,4
De 1000 à 1300	3	5,2
De 1300 à 1600	1	1,7
1600 et plus	7	12,1
Total réponses	58	100,0

Contrairement aux entreprises de trois ans et plus qui sont déjà implantées dans une zone donnée, les créateurs d'entreprise envisagent souvent plusieurs localisations. Les créateurs qui envisagent de payer moins de 500€/mois pensent pouvoir le faire dans leur majorité en centre-ville/bourg. Il est à noter que peu de créateurs envisagent l'implantation en centre commercial et une partie de ceux qui le font sont dans la tranche de loyer 1600€ et plus /mois, ce qui dénote chez eux une bonne connaissance des loyers pratiqués dans les principaux centres commerciaux de Martinique.

En analysant le type de local envisagé pour une tranche de loyer donnée, la remarque précédente sur les locaux commerciaux est confirmée. 86% des entreprises qui pensent payer un loyer de 1600€ et plus souhaitent disposer à ce prix d'un local commercial. Le local d'activité est très prisé par les créateurs d'entreprise qui rappelons-le ont des caractéristiques fortement liés à l'éligibilité de leur secteur d'activité aux aides régionales ou européennes. Il l'est par trois-quarts des créateurs envisageant un loyer de moins de 500€/mois.

Investissements supplémentaires envisagés

Base: 58	Créateurs interrogés	Répartition (%)
Alternatives envisagées		
Non réponse	40	69,0
Pas de porte	5	8,6
Droit au bail	7	12,1
Fonds de commerce	9	15,5
Total réponses	61	

40 créateurs sur les 58 de l'échantillon ne pensent effectuer aucun investissement supplémentaire. Cette proportion peut se comprendre par la relative utilité de ce type d'investissement en fonction du secteur d'activité, mais également par un manque de culture des créateurs sur ces questions jugées plus techniques.

Les effets d'agglomération et les externalités positives

Le regroupement d'activités dans une zone géographique donnée répond à une recherche d'économies d'agglomération du fait notamment d'effets externes positifs locaux. Il s'agit pour les entreprises de bénéficier des effets d'entraînement, des effets de revenus ou encore d'une réduction des coûts de transports. En effet, les entreprises ont tendance à s'implanter là où se trouvent déjà les clients, où elles trouveront de la main d'œuvre, des services ou des infrastructures nécessaires à leurs activités. Inversement, un tissu productif peu dense ou constitué d'activités en recul est moins attractif.

On retrouve ces effets dans le centre de la Martinique avec un axe fort qui est celui reliant le centre-ville de Fort-de-France à l'aéroport Aimé Césaire. Mais ils existent aussi, dans une moindre mesure, à Rivière Salée, au Robert, à Sainte-Marie et au Marin. Par contre, l'absence de pôle productif autre qu'agricole dans le Nord Caraïbe s'avère peu attractif pour les entreprises de services et industrielles.

Le tableau suivant reprend les lieux d'implantation souhaités par les 58 porteurs de projets de création d'entreprise de l'ADEM. Il illustre la plus grande attractivité de la zone Centre avec 55% des porteurs de projets qui veulent s'y installer. Le sud est la deuxième zone recherchée avec 28% des souhaits d'implantation.

Localisation géographique souhaitée				
Base : 58	Zone Centre	Zone Nord Caraïbe	Zone Atlantique	Zone Sud
Créateurs d'entreprise	32	1	9	16
Répartition (%)	55	2	16	28

Les régions denses urbaines et périurbaines comme celles que l'on trouve dans le centre de la Martinique ont une capacité attractive très forte et les zones voisines profitent en général des effets d'agglomération.

Zone d'implantation actuelle

Base: 155	Entreprises interrogées	Répartition (%)
Centre ville/ Bourg	33	21,3
Zone d'activité	28	18,1
Zone industrielle	38	24,5
Centre commercial	8	5,2
Périphérie	48	31,0

Les entreprises de trois ans et plus ont pour 43% d'entre elles leur établissement principal soit en zone industrielle soit en zone d'activité. 31% sont en périphérie et 21% en centre-ville.

Parmi les 23 entreprises qui ont un projet de déménagement dans les deux ans à venir, 48% d'entre elles veulent rester dans la même commune, sans doute pour des raisons de fidélisation de la clientèle. Elles souhaitent idéalement rester en zone d'activité ou industrielle et en périphérie. En revanche, une partie des entreprises, notamment les commerces, actuellement installée en centre-ville/bourg aspire à changer d'environnement contribuant ainsi à la dynamique de dévitalisation des centres-villes/bourgs. Un certain nombre de ces entreprises souhaitent idéalement s'installer en centre commercial, d'autres, en zone d'activité.

Localisation souhaitée

Base: 23	Entreprises interrogées	Répartition (%)
Dans la même commune où vous êtes actuellement	11	47,8%
Dans une autre commune	12	52,2%

Zone d'implantation souhaitée (entreprises + de 3 ans)

Base: 23	Entreprises interrogées	Répartition (%)
Centre ville/ Bourg	1	4,4%
Zone d'activité	6	26,1%
Zone industrielle	5	21,7%
Centre commercial	3	13,0%
Périphérie	7	30,4%
Zone d'implantation alternative souhaitée		
Centre ville/ Bourg	1	4,4%
Zone d'activité	5	21,7%
Zone industrielle	8	34,8%
Centre commercial	1	4,4%
Périphérie	8	34,8%

Les souhaits exprimés par les créateurs d'entreprises sont quant à eux retranscrits dans le tableau suivant.

Zone d'implantation souhaitée (créateurs)

Base: 58	Créateurs interrogés	Répartition (%)
Non réponse	3	5,2 %
Centre ville/Bourg	19	32,8 %
Zone d'activité	23	39,7 %
Zone industrielle	4	6,9 %
Centre commercial	5	8,6 %
Périphérie	15	25,9 %
Autres	3	5,2 %
Total réponses	72	

Les créateurs d'entreprise se rendant à l'ADEM ont une forte préférence (40%) pour la zone d'activité. Ils sont 33% à envisager le centre-ville/bourg et 25,9 % la périphérie, ce qui dénote une réelle lucidité par rapport à l'accessibilité de l'environnement. Les zones industrielles et les centres commerciaux sont en effet souvent hors de portée pour une majorité d'entreprises en phase de création (loyer élevé, caution de plusieurs mois, concurrence des entreprises déjà installées).

L'absence de foncier disponible dans des zones d'activités saturées et des coûts d'implantation trop élevés alimentent des zones satellites situés en périphérie des zones d'activités. Une trop forte attractivité peut s'accompagner aussi de coûts de congestion importants lorsque le réseau routier s'avère insuffisant. La diminution des embouteillages constitue pour 12% des 155 entreprises interrogées un facteur d'amélioration de leur environnement.

NB : Ces résultats sont issus d'une enquête de terrain réalisée fin 2008, soit avant la grève qui a paralysé la Martinique, et les zones d'activités en particulier, en Février/Mars 2009. En conséquence, les souhaits de demeurer ou de s'installer dans une zone d'activités ou dans un centre commercial ont pu être altérés.

Une nouvelle enquête aurait été nécessaire afin d'appréhender de nouveau le degré de satisfaction des entreprises installées en ces lieux, de même que la confirmation ou l'infirmité des souhaits de déménagement ou d'emménagement.

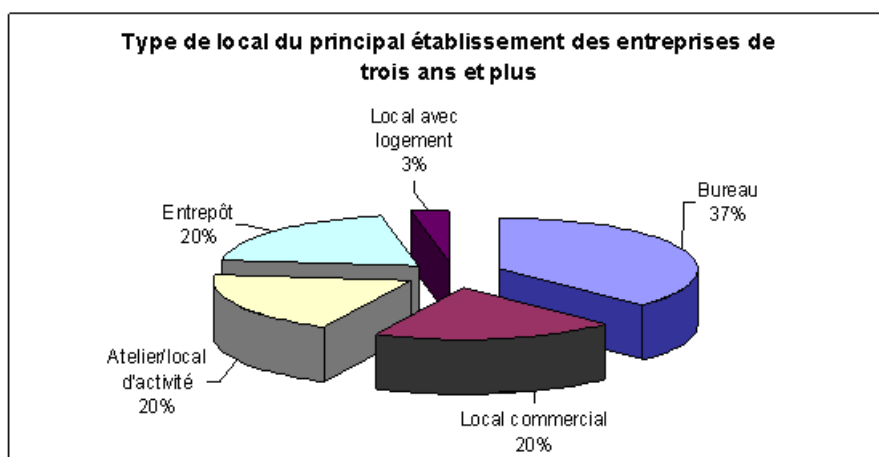
III. Attentes des entreprises en matière d'immobilier d'entreprise

🌐 Les caractéristiques des locaux demandés

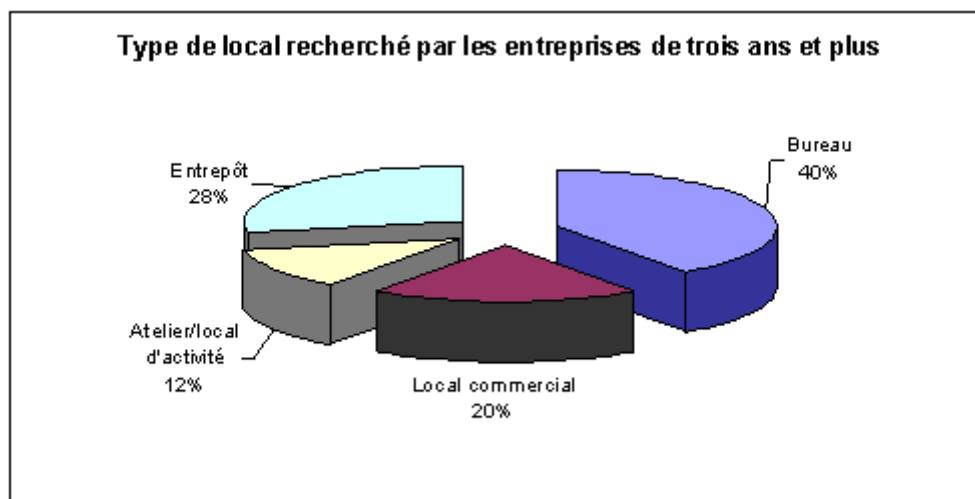
Les entreprises ont des attentes spécifiques en matière d'immobilier souvent liées à leur secteur d'activité et leur clientèle. Après avoir présenté le type de local des entreprises de trois ans et plus, nous découvrirons le type et la superficie des biens qu'elles recherchent, ainsi que ceux recherchés par les créateurs.

Le type de biens recherchés

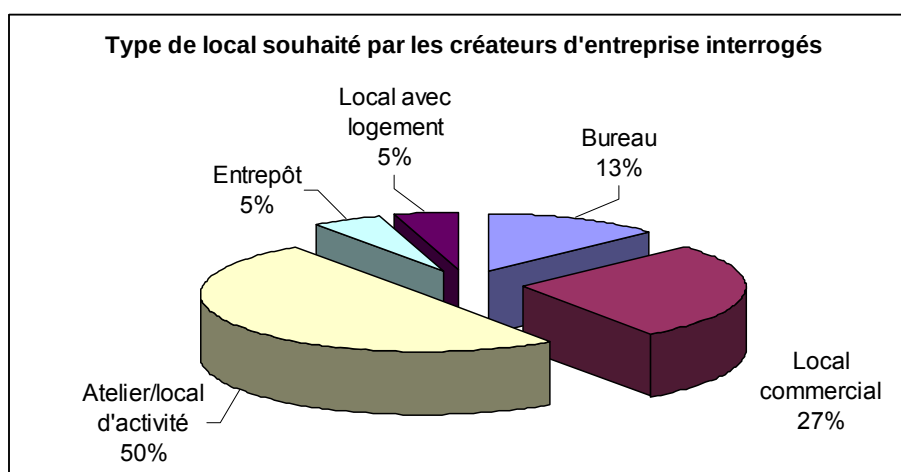
Les entreprises sondées de trois ans et plus ont le plus souvent comme établissement principal des locaux de bureaux (37%). 20% déclarent avoir comme établissement principal un local commercial, 20% un atelier ou un local d'activité, et 20% un entrepôt.



Les entreprises qui expriment le désir de changement s'orientent davantage vers les bureaux (40%) et les entrepôts (28%).



Les créateurs d'entreprise souhaitent en priorité un local d'activité ou un atelier (50%). Ce pourcentage comparé au 12% exprimés par les entreprises de trois ans et plus est très élevé. Il serait cependant hasardeux de trouver une explication autre que la sous représentation des activités de bureau dans l'échantillon des créateurs d'entreprise ADEM.



La superficie souhaitée

Nous ne présenterons que les superficies actuelles des entreprises de trois ans et plus, les superficies souhaitées des entreprises désireuses de déménager ne permettant pas une présentation statistiquement acceptable.

Le bureau est le type de local le plus économe en surface. 29% des entreprises ont une surface de bureau de moins de 50 m² et 24% une surface comprise entre 50 et 79 m², soit une majorité d'entreprises disposant d'une surface de bureau inférieure à 80 m². Le local commercial nécessite plus d'espace, 31% disposent de 120 à 349 m², même s'il existe de petits locaux commerciaux (24% ont moins de 50m²).

Superficie actuelle des entreprises de trois ans et plus

Base: 79	Entreprises interrogées	Répartition %
Superficie bureau m ²		
0-49	23	29,1
50-79	19	24,1
80-119	16	20,3
120-349	10	12,7
350-749	6	7,6
750 et plus	5	6,3

Base: 45	Entreprises interrogées	Répartition %
Superficie local commercial m ²		
0-49	11	24,4
50-79	9	20
80-119	6	13,3
120-349	14	31,1
350-749	4	8,9
750 et plus	1	2,2

Base: 45	Entreprises interrogées	Répartition %
Superficie atelier ou local d'activité m ²		
0-49	6	13,3
50-79	3	6,7
80-119	13	28,9
120-349	9	20
350-749	8	17,8
750 et plus	6	13,3

Base: 46	Entreprises interrogées	Répartition %
Superficie entrepôt m ²		
0-49	6	13
50-79	1	2,2
80-119	4	8,7
120-349	7	15,2
350-749	15	32,6
750 et plus	13	28,3

Les entrepôts, les ateliers et les locaux d'activité sont les bâtiments les plus consommateurs de surface et sont donc directement contraints par le problème de la rareté du foncier auquel sont confrontés les entreprises et les édilités. 31% (18+13) des entreprises ayant des locaux d'activité ou des ateliers disposent d'au moins 350 m². 20% ont une surface comprise entre 120 et 349 m² et 29% entre 80 et 119 m². S'agissant des entrepôts, 33% des entreprises ayant des entrepôts disposent d'une surface comprise entre 350 et 749 m², et 28% détiennent des surfaces égales ou supérieures à 750 m².

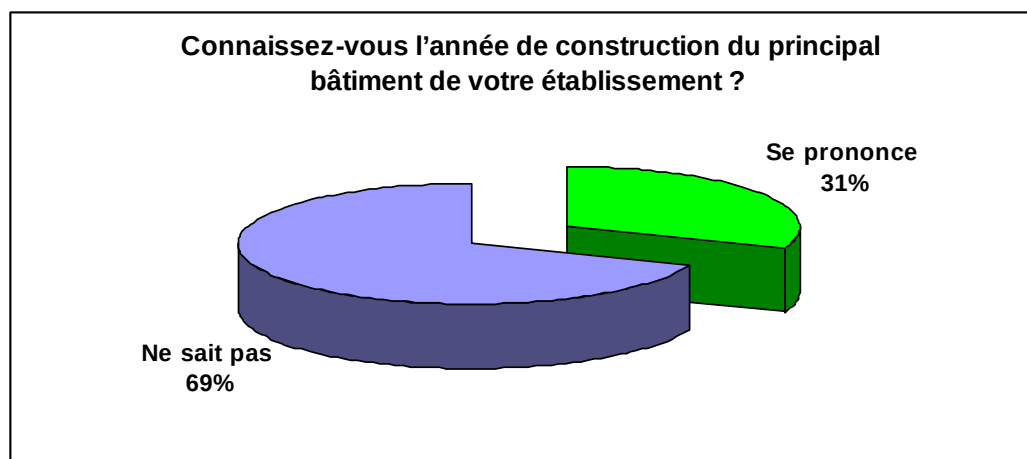
Sur les 58 créateurs interrogés, 28% n'ont pas été en mesure d'estimer la surface dont ils souhaiteraient disposer pour leur activité. Les surfaces envisagées par ceux qui se prononcent et notamment 53% d'entre eux sont conformes au projet de création d'entreprise, à savoir des surfaces modestes (moins de 50 m²) ou moyennes (50 à 120 m²).

Superficie souhaitée

Base: 58	Créateurs interrogés	%
Superficie souhaitée m ²		
Non réponse	16	27,60%
Moins de 50	13	22,40%
De 50 à 80	9	15,50%
De 80 à 120	9	15,50%
De 120 à 350	9	15,50%
De 350 à 750	1	1,70%
750 et plus	1	1,70%
Total réponses	58	

L'âge des locaux

31% des entreprises de plus de trois ans sont en mesure de donner l'année de construction de leur principal établissement. Sur ces entreprises, elles sont 37,5% à déclarer une année de la décennie quatre-vingt-dix, 29,2% une année de la décennie quatre-vingt et 18,8% une année de l'actuelle décennie. Elles ne sont que 14,6% à énoncer une année antérieure aux années quatre-vingt.



Age du bâtiment déclaré par les entreprises qui se sont prononcées

Base: 48	Entreprises interrogées	%
Age du bâtiment		
Avant 1980	7	14,6%
1980-1989	14	29,2%
1990-1999	18	37,5%
2000-2008	9	18,8%
Ensemble	48	100%

Moyenne de l'échantillon	1989,4
--------------------------	--------

Quand on demande aux entreprises qui ne connaissent pas la date exacte de construction de leur bâtiment d'estimer si leur bâtiment est plutôt neuf, récent ou plutôt ancien, 81,3% d'entre elles estiment que le bâtiment a plus de 10 ans et 10,3% que celui-ci a entre 2 et 10 ans.

Le pourcentage de bâtiments neufs ou récents est plus important chez les entreprises ayant une information précise sur l'âge (plus de 18%) que chez les autres (10%). Il est en effet d'autant plus facile de se souvenir de l'année de construction que le bâtiment est récent.

Estimation de l'ancienneté du bâtiment

Base: 107	Entreprises interrogées	%
Estimation de l'âge du bâtiment		
Moins de deux ans (Neuf)	-	-
De 2 à 10 ans (Récent)	11	10,3%
Plus de 10 ans (Ancien)	87	81,3%
Ne sait pas	9	8,4%
Ensemble	107	100,0%

Les modes d'occupation

Une cinquantaine d'entreprises de plus de 3 ans, soit 32% de l'ensemble, est propriétaire de son principal établissement et 70% d'entre elles ont fini de le payer. 80% de celles qui sont toujours en cours de financement ont eu recours au prêt bancaire classique.

Parmi les entreprises locataires, le bail commercial classique dit « 3-6-9 » est le plus répandu puisqu'elles sont 65% à avoir signé un contrat de ce type.

Type de bail des entreprises locataires

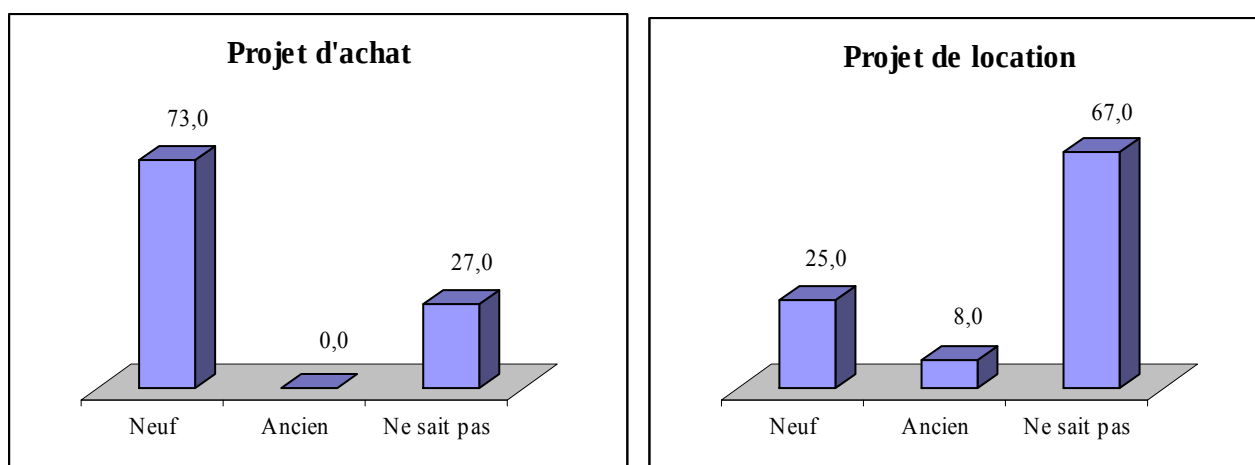
De quel type de bail bénéficiez-vous actuellement pour votre location ?	%
Bail de 3-6-9 ans	65%
Bail de 12 ans	12%
Bail précaire	7%
Ne se prononce pas	16%

Au niveau des créateurs de l'ADEM, le mode d'occupation souhaité le plus répandu est celui de la location avec une certaine indifférence entre le choix de l'ancien ou du neuf.

Mode d'occupation souhaité des créateurs de l'ADEM

	Nombre de citations	Fréquences des citations.
Non réponse	6	10,3%
Achat local neuf	3	5,2%
Achat local ancien	2	3,4%
Location local neuf	28	48,3%
Location local ancien	28	48,3%
Réalisation d'une opération immobilière	5	8,6%

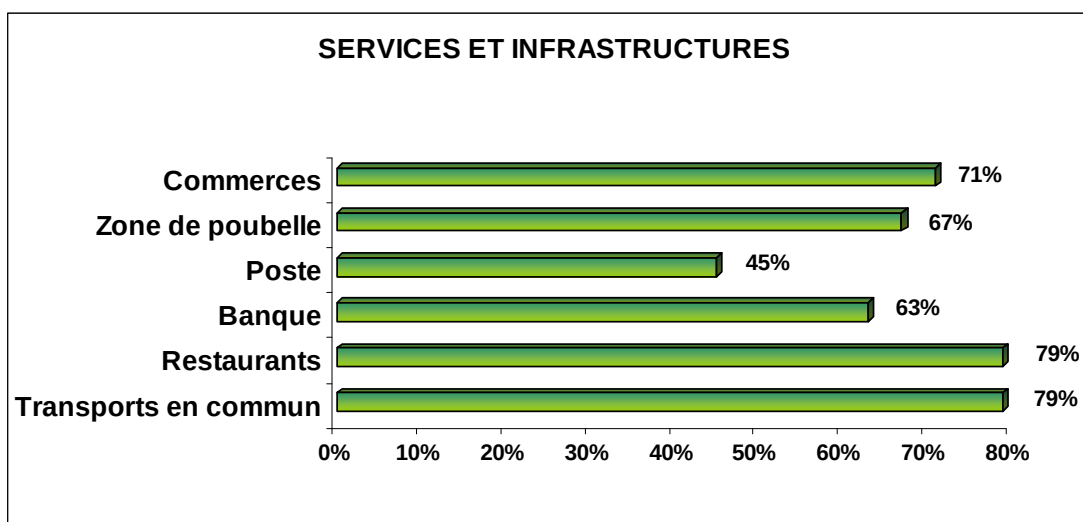
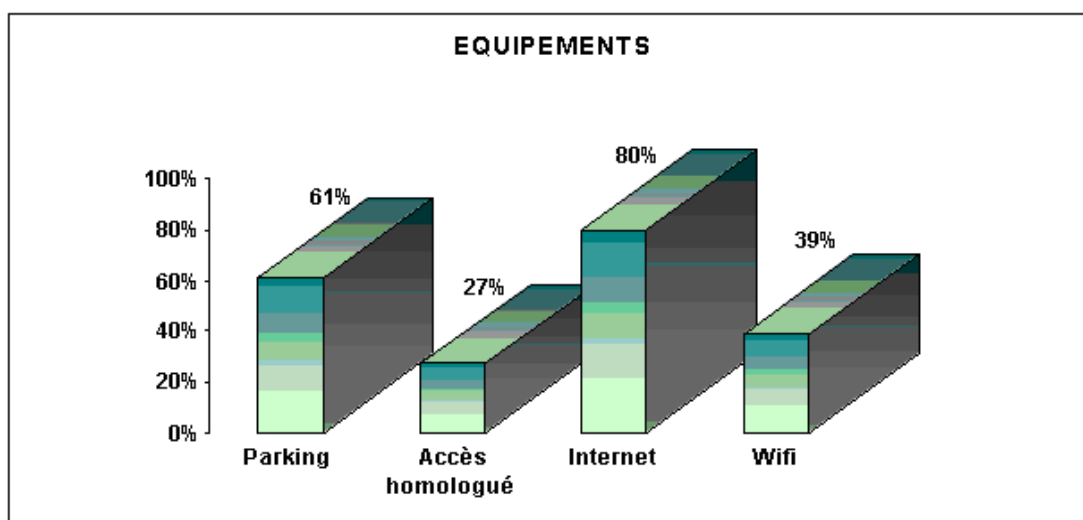
Sur l'ensemble de l'échantillon des entreprises de plus de 3 ans, seules 23 d'entre elles ont pour projet de déménager dans les deux ans à venir.



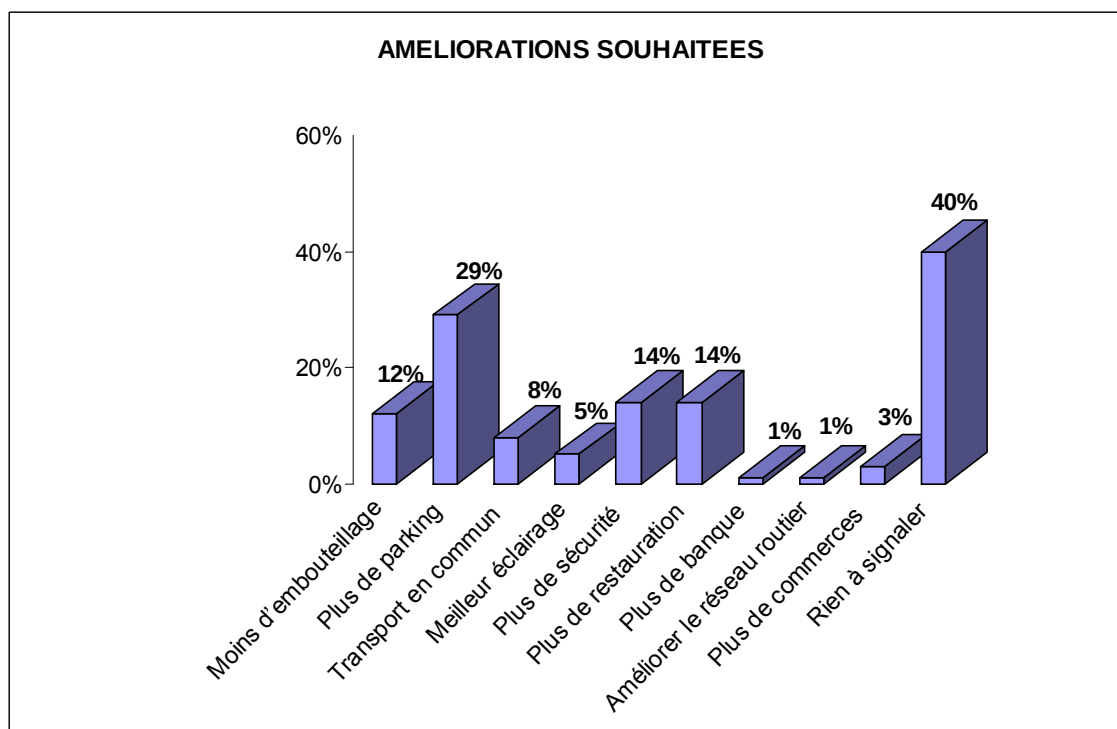
Même si la tendance qui semble se dégager est l'achat ou la location de locaux neufs, le faible échantillon et de réponse obtenus après tri ne permet pas de conclure sur la base de résultats statistiquement significatifs quant mode d'occupation futur des entreprises de plus de 3 ans.

🌐 Les besoins en équipements et en infrastructures

Avant d'exprimer les besoins en équipements et infrastructures, les deux graphiques ci-dessous fournissent les taux d'équipement et d'infrastructures actuellement disponibles pour l'ensemble des entreprises de plus de 3 ans. Il ressort qu'une grande majorité des entreprises sont équipées en Internet même si le taux d'équipement en Wi-fi peut paraître encore relativement faible (39%). Le parking est le deuxième équipement le plus fréquent dont dispose les entreprises. On peut aussi noter que seulement un peu plus du quart des entreprises ont un accès homologué pour les handicapés. En termes des services et d'infrastructure, plus de 70% des entreprises bénéficient dans leur environnement proche de commerces, restaurants et d'une desserte en transport en commun. Elles bénéficient ainsi d'effets d'agglomération présentés plus haut. Le service le moins répandu est celui de la poste (45% des entreprises ont en une à proximité).



A la question relative à la nécessité d'améliorer certains équipements ou infrastructures pour que l'environnement corresponde mieux à leurs besoins, 40% des entreprises interrogées répondent n'avoir rien à signaler. Les principaux éléments devant faire l'objet d'une amélioration sont le nombre de places de parking, puis à égalité la restauration et la sécurité.



Pour les créateurs de l'ADEM, les souhaits en termes d'équipements et de services sont exprimés dans le tableau ci-dessous.

Equipement et services souhaités par les créateurs de l'ADEM

	Nombre de citations	Fréquences des citations
Non réponse	9	15,5%
Parking	35	60,3%
Accessibilité personnes handicapées	23	39,7%
Domiciliation d'entreprise	10	17,2%
Accès Internet/Wi-fi	19	32,8%
Transports en commun	22	37,9%
Autre	4	6,9%

On remarque notamment la préoccupation commune aux entreprises déjà installées quant à la disponibilité de places de parking. Viennent ensuite l'accès aux personnes handicapées puis la nécessité de disposer d'une connexion internet.

IV. Conclusion de la deuxième partie

L'enquête auprès de 155 entreprises déjà installées et de 58 autres en cours de création a permis d'esquisser quelques traits saillants de la demande d'immobilier d'entreprise à la Martinique. La structure économique de l'île, constituée d'une large part de petites entreprises concentrées dans les secteurs du commerce et des services, influence le type de locaux demandés, mais aussi le mode d'occupation des locaux. Il apparaît ainsi que la demande d'immobilier d'entreprises est essentiellement celle de bureaux ou de locaux commerciaux en location. Seules les entreprises en situation financière saine peuvent prétendre être propriétaires des locaux qu'elles occupent ou souhaitent occuper. En termes d'équipement, il apparaît que le premier problème auquel sont confrontées les entreprises est l'insuffisance de places de parking disponibles. Ce problème largement soulevé lors des entretiens réalisés est intimement lié à celui du coût et de la rareté du foncier disponible ou dédié aux activités économiques autres qu'agricoles.

En dépit des coûts de congestion, la localisation la plus attractive reste l'agglomération du Centre au sein de laquelle se concentrent les effets d'agglomération les plus importants. On voit cependant se renforcer d'autres pôles d'activités, comme celui du Marin, dont les effets d'entraînement et d'auto-renforcement sont jugés pour l'heure naissants et donc fondateurs d'un développement remarquable dans les trois quatre ans qui viennent.

Ces traits généraux ne peuvent cependant pas absoudre l'absence d'études sectorielles plus poussées, les besoins en immobilier étant largement déterminés par l'activité des entreprises. L'immobilier d'entreprise n'a jusqu'à maintenant jamais véritablement retenu l'attention du monde institutionnel, sinon de manière sporadique et isolée, son développement étant souvent considéré comme relevant de la sphère privée. Or des possibilités d'accueil des entreprises naissantes et de développement physique des entreprises déjà installées dépendent le dynamisme de l'économie martiniquaise. Il est donc important que l'immobilier d'entreprise fasse l'objet d'une observation et d'une considération accrue notamment dans les documents d'orientations stratégiques des institutions en charge du développement économique.

Troisième partie

Conclusion générale

I. Adéquation entre l'offre et la demande	67
II. Propositions et perspectives	68

I. Adéquation entre l'offre et la demande

Les principaux points de convergence

Les types de locaux programmés : une relative adéquation

La demande de bureaux et de locaux commerciaux est bien prise en compte par l'offre, en témoignent les 17 000 m² de bureaux et les 10 000 m² de locaux commerciaux autorisés en 2007 (respectivement 48 % et 27 % de la SHON totale autorisée de locaux non résidentiels en 2007, source : SITADEL). La probabilité de trouver preneurs pour ce type de local étant plus forte, il est rationnel pour un promoteur de s'engager davantage dans ce type de programmes. Le problème se pose au niveau mésoéconomique ou macroéconomique en raison du nombre insuffisant de constructions d'entrepôts et de surfaces de stockage. L'enquête auprès des entreprises ayant au moins trois années d'existence montre que ce type d'immobilier est recherché, avant même les locaux commerciaux. Si l'offre ne satisfait pas pleinement cette demande, la rareté du foncier peut l'expliquer en partie. Mais le problème semble tirer son origine d'une moindre rentabilité de ce type d'immobilier pour les promoteurs.

La régulation de ce segment de marché pourrait être possible d'une part à travers une incitation (fiscale) des pouvoirs publics et d'autre part à travers la mise à disposition de zones spécifiques au stockage.

Superficie : Une forte adéquation entre l'offre et la demande

D'après l'étude sur l'offre, 51% de l'offre porte sur des surfaces de moins de 100 m², et 94% sur des surfaces de moins de 500 m². Elle est en ceci conforme à la réalité d'occupation des entreprises de trois ans et plus et aux projets des créateurs d'entreprise. Par rapport au critère de la superficie, il subsiste de légers problèmes relatifs aux très petites superficies (<25m²) et au montant des loyers qui y sont associés. En dehors des pépinières d'entreprise et autres centres de domiciliation, il est difficile de trouver sur le marché de telles offres alors que beaucoup de très petites entreprises et de créateurs d'entreprises se limitent à une activité à domicile, grevant de fait les possibilités de développement de leur structure.

La suprématie du Centre sur les autres parties du territoire : une adéquation de fait mais sous-optimale

L'offre est plus élevée sur le Centre (Fort-de-France et Lamentin), car la demande y est forte, mais aussi les externalités positives (routes, réseaux électriques, téléphoniques et d'eau potable, infrastructures, effet d'agglomération).

A terme, cette concentration centripète nuit à l'aménagement du territoire et à la distribution des emplois. Elle pose plus globalement le problème de la vitalité des communes en particulier du Nord de la Martinique et celui des limites des politiques de développement territorial. Il faut également ajouter un facteur qui peut être considéré comme aggravant (ou discriminatoire ?) : la très faible propension des créateurs d'entreprises à souhaiter s'installer ailleurs que dans une zone d'activité, une zone urbaine ou en périphérie de ces espaces.

Les principaux points de divergence

Les prix de l'immobilier : une inadéquation non avérée

Les prix de l'immobilier d'entreprise sont jugés trop élevés par la plupart des entreprises et des porteurs de projets interrogés. Les réajustements souhaités au gré des crises sont généralement bien en deçà des espérances, lorsqu'ils se produisent. Dans ce contexte, les souhaits des demandeurs pour un prix et une qualité donnée (emplacement, état général, services, esthétique) sont souvent éloignés des propositions des offreurs. Ceci est d'autant plus vrai que la fixation des prix par les offreurs ne correspond pas toujours à des critères économiques objectifs (alignement ou surenchère par rapport à des projets comparables, arbitraire du propriétaire).

Par ailleurs, on a également pu constater que les prix de vente moyens et les loyers moyens relevés n'apparaissaient pas particulièrement excessifs. Il est par conséquent difficile de parler de prix inappropriés lorsque l'écart constaté entre offre et demande a principalement pour origine une méconnaissance du marché par cette dernière.

La vacance commerciale à Fort-de-France : une inadéquation non figée entre l'offre et la demande

L'existence d'un volant important de biens vacants à Fort-de-France (locaux, immeubles, maison de rapport ou terrains nus) peut être considéré comme l'une des conséquences du défaut d'ajustements ou de réajustements entre l'offre et la demande, lorsqu'ils sont nécessaires, grevant au final la fluidité du marché.

Cette inadéquation n'est cependant pas une fatalité. Il demeure possible de trouver des terrains d'entente entre d'une part, l'offre actuelle et d'autre part les très petites entreprises et les créateurs d'entreprise. Il est en effet probable que l'on soit en présence d'un défaut de coordination qui nécessiterait une action discrétionnaire des collectivités locales concernées (la vacance « commerciale » foyalaïse n'étant pas un cas unique en Martinique). Ce point est abordé plus avant dans les propositions.

II. Propositions et perspectives

A la lumière des travaux sur l'offre et la demande d'immobilier d'entreprise en Martinique, il est possible de formuler quelques propositions susceptibles d'avoir un impact positif sur l'avenir de ce segment de l'immobilier. Ces propositions doivent toutefois être appréhendées avec la circonspection inhérente aux études pionnières. Il apparaît nécessaire, dans un futur proche, de les étudier de manière plus approfondie afin d'en délimiter la portée.

Un observatoire de l'immobilier d'entreprise

Plusieurs acteurs de l'immobilier d'entreprise souhaitent la création d'un observatoire de l'immobilier d'entreprise permettant de suivre les composantes offre et demande du marché de manière approfondie.

Un tel observatoire nécessite obligatoirement la mise à disposition ou l'accès à l'information de manière régulière et pérenne.

L'objectif souhaitable étant une diffusion large et régulière d'indicateurs et d'analyses permettant aux acteurs privés et publics d'appréhender le marché dans sa globalité, de suivre l'un ou l'autre de ses segments ou de disposer d'éléments d'appréciation des besoins et des difficultés.

Par ailleurs, une solution à très court terme pour répondre aux attentes des porteurs de projets et des entreprises en développement à la recherche de locaux, pourrait prendre la forme d'une collaboration entre l'ADEM et les professionnels de l'immobilier d'entreprise pour la diffusion de leur offre de locaux sur le site de l'ADEM.

Une optimisation de la gestion des locaux

Afin d'améliorer la qualité du travail, des services et des prestations, une optimisation de la gestion des locaux reste une voie à explorer. En effet, de nombreux locaux gagneraient en qualité si certaines parties, telles les salles de réunion ou les réfectoires, étaient mutualisées.

De même, dans les bassins d'emplois, des entreprises pourraient se regrouper pour offrir à leurs employés des services et équipements, à l'instar des crèches, des lieux de restauration ou des salles de sport. La mutualisation de surface de stockage constitue également une voie déterminante dans la réduction des coûts logistiques. A terme, la baisse des prix de revient qui en résulterait devrait se traduire par une baisse directe des prix à la consommation.

L'optimisation consiste aussi à ne plus accepter un volant trop important de locaux vides, comme l'a révélé l'étude sur l'offre à Fort-de-France. Une collectivité peut avoir comme objectifs d'une part la réquisition desdits locaux et, d'autre part leur mise à disposition après réhabilitation. Pour réduire cette vacance, les loyers devraient s'établir à 10 ou 12 € le m², niveau de prix acceptable pour une majorité de TPE (très petites entreprises).

Par ailleurs, une politique incitative pourrait être mise en place à l'attention d'investisseurs susceptibles d'acquérir des immeubles en mauvais état à réhabiliter, restructurer et/ou reconvertir.

Un fonds de garantie pour les créateurs d'entreprise

Pour aider les entreprises en création, un fonds de garantie leur permettrait d'obtenir des locaux commerciaux ou professionnels mieux adaptés à leur besoin. Aujourd'hui, sur le marché, les propriétaires ou les agences leur demandent des garanties qu'elles ne sont souvent pas en mesure de fournir. Il en découle des loyers élevés, au regard du risque de non-recouvrement induit par la fragilité de l'activité. D'une manière générale, tous les dispositifs qui permettraient d'améliorer l'appariement entre l'offre et la demande devront être privilégiés.

Un effort pour le stockage

En matière de stockage, les entreprises martiniquaises sont lésées par rapport à leurs concurrentes nationales et même guadeloupéennes. Alors que le mètre carré de stockage se négocie via une agence immobilière autour de 9 à 12 € en moyenne (9 € en Guadeloupe), il n'est pas rare de trouver du stockage à 3 € le m² en France continentale. Comme évoqué précédemment, la mutualisation des espaces de stockage pourrait contribuer à réduire les coûts de sortie. Une action complémentaire pourrait être le choix, par les collectivités, d'emplacements réservés et affectés au stockage.

Réaménagement des zones d'activités et structuration des futures zones

Les zones d'activité existantes sont saturées et ne présentent pas toujours les gages de qualité recherchés par des entreprises en expansion et/ou se positionnant à l'international. Des actions de restructuration, de réaménagement, d'accessibilité et de désengorgement routier de ces zones seraient appréciables. Pour les nouvelles zones, les collectivités devraient s'orienter vers deux types de zones : des zones dédiées à certains secteurs d'activité pour créer des effets d'agglomération localisés ; des zones de second rang à loyer modéré (à l'instar de la zone de Kerlys à Fort-de-France).

Un problème récurrent est celui de la gouvernance des zones. Aujourd'hui, faute de gouvernance claire, les responsabilités lors de la survenance de difficultés ou de dégradations ne sont pas assumées, ce qui réduit les potentialités et l'attractivité des zones.

Une implication équilibrée des collectivités dans les grands projets immobiliers privés

L'étude sur l'offre d'immobilier d'entreprise a montré que 91% des constructions programmées étaient d'origine privée, dont 41% par des entreprises seules.

Si le secteur public a une part modeste dans les nouvelles constructions, son rôle de coordinateur dans le cadre de la promotion immobilière reste prépondérant. En effet, l'Etat et les collectivités locales ont les moyens d'influer sur les grands projets privés par le biais de leurs outils de planification, de leur politique d'aménagement et de la délivrance de permis de construire. Ils ont par conséquent les moyens d'imposer des conditionnalités avant l'octroi du permis de construire.

A titre d'illustrations, pour limiter la spéculation immobilière et les risques de crise, les autorités publiques pourraient fixer en fonction des zones et des activités, des prix plafonds pour les transactions de vente et de location, elles pourraient également réserver des espaces aux petites entreprises qui favoriseraient la mutualisation de leurs fonctions... c'est-à-dire **déterminer des problématiques foncières, immobilières, économiques particulières et affirmer leurs volontés d'une économie diversifiée et durable**. Cela favoriserait sûrement l'accession à la location de nombreuses entreprises qui faute de locaux à des prix accessibles se contentent d'un sous-développement dans des locaux mal adaptés ou au domicile de leur gérant.

Autre point symptomatique du rôle des collectivités locales : les conditions plus qu'avantageuses consenties aux exploitants de parking.

Ainsi, une entreprise qui paie un abonnement pour un parking situé dans le centre-ville de Fort-de-France devra s'acquitter de sommes supplémentaires dès lors qu'elle change de parking dans le même centre-ville.

Les collectivités devraient par conséquent introduire dans leurs marchés publics ou autres conventions des conditionnalités plus respectueuses de l'intérêt des usagers finaux et de la bonne utilisation des deniers publics.

Enfin, même si en période de restriction budgétaire, les fonds peuvent manquer, un arbitrage en faveur de l'accès (location ou vente) à l'immobilier pour les entreprises martiniquaises serait une contribution significative au développement de ces entreprises.

Des responsabilités partagées et assumées

Parce que les projets individuels des promoteurs peuvent nuire à l'intérêt collectif notamment à l'aménagement du territoire et à l'activité économique, il est urgent que les collectivités soient vigilantes. Cette vigilance n'exclut cependant aucunement le respect d'un principe hérité du développement durable, à savoir la prise en compte réelle de l'ensemble des parties prenantes.

Parler de responsabilité des promoteurs ou de celles des collectivités locales sans mentionner celle des Martiniquais serait inconvenant, surtout lorsqu'il est question de la gestion du foncier de notre territoire.

Plusieurs acteurs de l'immobilier d'entreprise ont d'ailleurs fait remonter à l'occasion de cette étude que l'immobilier d'entreprise en Martinique profite (trop) peu aux Martiniquais.

La vente de foncier bâti ou non dans un contexte de rareté génère des travers tels la hausse des prix ou leur maintien à un niveau élevé à défaut d'une maîtrise publique du foncier ; les prix de vente ou loyers de sortie inaccessibles pour nombre de néo et jeunes entrepreneurs.

Il est naturellement souhaitable, pour espérer juguler de tels problèmes, que l'ensemble des acteurs locaux concernés (décideurs/investisseurs/entrepreneurs/usagers finaux) des domaines structurants (Développement économique et Aménagement du territoire) contribuent davantage à l'élaboration d'actions et de partis d'aménagement spécifiques susceptibles de répondre aux impératifs économiques et sociaux locaux.

L'adéquation ou non entre l'offre et la demande d'immobilier d'entreprise peut être analysée selon les modèles de défaut de coordination. Pour mémoire, le principal enseignement de ces modèles est qu'un défaut de coordination entre les offreurs et les demandeurs sur un marché génère des équilibres sous-optimaux, voire à des déséquilibres. Pour lutter contre ce défaut et réorienter le marché vers un équilibre meilleur, l'intervention d'un coordinateur (souvent extérieur mais pas toujours) est nécessaire.

L'analyse du marché immobilier local selon ces modèles montre qu'il ne semble pas faire l'objet d'un défaut de coordination général.

Sur plusieurs segments, il n'existe aucun problème de coordination. Sur d'autres, en revanche, les inadéquations observées entre l'offre et la demande peuvent s'expliquer par des défauts de coordination plus ou moins significatifs. L'intervention des collectivités locales ou de l'Etat peut alors apparaître salutaire.

*

*

*

Synthèse

Les caractéristiques de l'offre en immobilier d'entreprise	75
Les attentes et les besoins de la demande en immobilier d'entreprise	76
Les préoccupations à avoir	77

Le marché de l'immobilier d'entreprise en Martinique est mal connu. Il n'existe en effet aucun observatoire en la matière. Cependant, les tendances de l'offre peuvent être dessinées à partir des produits disponibles en agence, sur les sites spécialisés et à partir des données centralisées dans le fichier des autorisations de construire géré par la DDE (SITADEL)¹². Pour ce qui concerne la demande d'immobilier d'entreprise, des enquêtes ad' hoc ont du être menées.

C'est à partir de ces sources et résultats d'enquêtes que l'ADUAM et l'ADEM décrivent les principales caractéristiques de ce marché.

Les caractéristiques de l'offre en immobilier d'entreprise

Surtout des locaux commerciaux...

Les données disponibles sur l'offre font ressortir une prédominance de locaux commerciaux et de bureaux, notamment sur le marché de l'ancien, ce qui reflète la structure même du tissu économique. Les locaux commerciaux représentent un peu plus de 59% de l'offre disponible, suivis des bureaux à hauteur de 25%. Les 16% restants sont partagés entre les locaux d'activité (7%), les locaux mixtes et immeubles de rapport (5%) et les entrepôts (4%).

On retrouve également le poids important des locaux à visée commerciale et des bureaux dans les autorisations à la construction, puisque 2/3 de la SHON autorisée depuis 2002 leur ont été consacrés.

... localisés d'abord en espace urbain

Les zones urbaines mixtes (centres-villes, espaces périurbains) et les zones d'urbanisme opérationnel (ZAC, zones et lotissements d'activités) sont les principaux lieux d'implantation des constructions. En 2007, les premières accueillent 71 % de la SHON autorisée et les secondes 28 %.

Qu'elle soit disponible ou en cours de construction, plus de la moitié de l'offre se situe sur les communes de Fort de France et du Lamentin qui sont par ailleurs celles dont l'attractivité économique reste la plus forte sur l'ensemble du territoire.

Un soutien aux jeunes créateurs à améliorer encore

Bien qu'elle soit actuellement marginale, l'offre de pépinières réservée aux jeunes créateurs d'entreprise devrait, à terme, connaître un essor plus marqué, mais certainement insuffisant, avec un maximum de deux projets sur le territoire de la CCNM (Carbet et Robert) offrant chacun une trentaine de bureaux de 14 à 32 m² et un projet sur le territoire de l'Espace Sud, prévu dans la zone d'activités future de Maupéou. Ils viendraient ainsi conforter la pépinière de la CACEM et celle du Lorrain qui offre déjà 14 bureaux de 14 à 16 m².

Des prix de location et de vente très variables selon la nature des locaux et leurs localisations

En moyenne, les loyers se situent entre 9 et 20 euros/m² et les prix de vente varient de 517 à 2 816 euros/m².

La localisation du bien est l'un des critères expliquant les niveaux de prix.

Par exemple, les loyers des bureaux sont en moyenne plus élevés en environnement urbain qu'en zone d'activités alors qu'à la vente, la situation est inversée.

¹² Système d'Information et de Traitement Automatisé des Données Élémentaires sur les Logements et les Locaux. Ce fichier enregistre toutes les demandes de permis de construire, dont celles relatives aux « locaux non résidentiels ».

Pour les entrepôts, on retrouve une structure de prix complètement inversée : loyer plus élevé en zone d'activités qu'en espace urbain/prix de vente plus élevé en espace urbain... en raison notamment d'une demande supérieure à l'offre quelle que soit le type de transaction envisagée.

La nature du bien est un autre critère important se combinant à la localisation.

En moyenne, les loyers des locaux commerciaux sont plus élevés que ceux des bureaux, les loyers des entrepôts étant les plus faibles. Les données disponibles font ressortir une hiérarchie différente pour les prix de vente. Les bureaux apparaissent, à la vente, plus chers que les locaux commerciaux et les entrepôts, en zone d'activités.

A l'inverse, en zone urbaine, les locaux commerciaux semblent les plus coûteux, suivis des entrepôts, puis des bureaux.

Les attentes et les besoins de la demande en immobilier d'entreprise

Afin d'appréhender la demande en immobilier d'entreprise, l'étude de l'ADEM distingue deux types d'entreprises :

- celles qui occupent déjà un local (155 entreprises de 3 ans et plus),
- celles qui font l'objet de création (58 entreprises suivies par l'ADEM).

Les entreprises de 3 ans et plus

Faible mobilité mais les espaces dédiés à l'activité sont privilégiés, de même que les bureaux

Seules 23 d'entre elles ont pour projet de déménager dans les deux ans à venir, pour la plupart en périphérie (30 %) et en zone d'activités ou industrielle (48%). Les entreprises qui expriment le désir de changement s'orientent davantage vers les bureaux (40%), les entrepôts (28%) et les locaux commerciaux (20%).

Même si la tendance qui semble se dégager est l'achat ou la location de locaux neufs, le faible échantillon et de nombre de réponses obtenues après tri ne permettent pas de déduire et d'anticiper de manière significative le mode d'occupation futur privilégié par les entreprises de plus de 3 ans.

D'une manière générale, plus le loyer est modéré, et moins le déménagement est envisagé. C'est pourquoi seulement 9% des entreprises sondées ayant un loyer inférieur à 500€/mois ont l'intention de déménager dans les deux ans, tandis que plus du tiers des entreprises payant plus de 1 300 € envisagent de le faire.

Les porteurs de projets

Souhaiteraient plutôt de petits à moyens locaux (<120 m²), plutôt en location, neuf ou ancien et plutôt dans le Centre-Agglomération. Cependant, ils sous-estiment les prix du marché...

Les créateurs d'entreprise souhaitent en priorité un local d'activité ou un atelier (50%). Ce pourcentage est très élevé comparé aux 12% exprimés par les entreprises de trois ans et plus. Il serait cependant hasardeux de trouver une explication autre que la sous représentation des activités de bureau dans l'échantillon des créateurs d'entreprise ADEM.

Sur les 58 créateurs interrogés, 28% n'ont pas été en mesure d'estimer la surface dont ils souhaiteraient disposer pour leur activité.

Les surfaces envisagées par ceux qui se prononcent, notamment 53% d'entre eux, sont conformes au projet de création d'entreprise, à savoir des surfaces modestes inférieures à 50 m² ou moyennes de 50 à 120 m².

Le mode d'occupation souhaité le plus répandu est celui de la location avec une certaine indifférence entre le choix de l'ancien ou du neuf. Les lieux d'implantation souhaités par les 58 porteurs de projets illustrent la plus grande attractivité de la zone Centre où 55% d'entre eux souhaitent s'installer. Le sud est la deuxième zone recherchée avec 28% des souhaits d'implantation.

Sur les 58 créateurs interrogés, 40 se sont prononcés sur le niveau de loyer qu'ils prévoient de payer et un seul sur le montant de l'achat qu'il envisage. Cette répartition est conforme à la réalité d'une entreprise en création qui n'a généralement ni les moyens, ni le désir de procéder à un investissement immobilier d'envergure tel que l'achat. L'ordre de grandeur des prix au mètre carré et les différences relatives à l'environnement sont conformes à la réalité du marché, mais les aspirations des créateurs d'entreprise restent manifestement en dessous des prix en vigueur.

Par exemple, le loyer moyen souhaité d'un local est évalué à 12 euros en centre-ville, à 10 euros en zone d'activités et à 15 euros en centre commercial, alors que les loyers moyens pratiqués dans ces mêmes zones sont respectivement de 18 euros, 17 euros et 23 euros, montrant des écarts plus ou moins importants selon l'âge et la taille du bien.

Des améliorations plébiscitées pour le stationnement

Enfin en termes d'équipement et d'infrastructure, le parking est l'un des éléments à propos duquel les désirs d'amélioration et les souhaits se sont le plus exprimés, même s'il demeure l'équipement le plus fréquemment proposé par les locaux offerts.

Les préoccupations à avoir

Pour achever cet état des lieux du marché de l'immobilier d'entreprise et ouvrir des pistes sur les moyens de mieux le connaître, le suivre et d'en optimiser le fonctionnement, l'offre et la demande ont été confrontées. Le marché de l'immobilier d'entreprise en Martinique ne présente pas de dysfonctionnements majeurs sinon, par endroit, des défauts de coordination plus ou moins significatifs qu'une intervention publique pourrait rectifier.

Les principales propositions d'actions sont les suivantes :

- connaissance approfondie et suivie du marché de l'immobilier d'entreprise par la création d'un observatoire ad'hoc
- rationalisation de l'utilisation des équipements et prestations destinés aux salariés et clientèles (mutualisation des salles de réunion, réfectoire, etc..., services divers...) et de l'utilisation des équipements logistiques (surfaces de stockage, de conditionnement, ...) pour une meilleure gestion des coûts, la recherche d'économies d'échelle
- élaboration et mise en œuvre d'actions favorisant la rénovation, la réhabilitation, la mise en location des biens existants – mais vacants en raison de coûts de travaux et/ou de location élevés – pour la résorption de la vacance d'immobilier d'entreprise
- (re)structuration, (ré)aménagement, (re)qualification, désengorgement des zones d'activités existantes et à venir... bref, création des aménités environnementales (et sociales évoquées précédemment) pour un fonctionnement et une utilisation rentable/profitable de ces espaces et locaux
- Meilleure implication des collectivités dans la planification et l'aménagement de leur territoire en termes de développement économique pour influencer sur l'offre nouvelle notamment : prix du foncier, prix de l'immobilier, niveau d'équipement VRD, types de projets immobiliers...

Glossaire

CACEM : Communauté d'Agglomération du Centre de la Martinique

CCNM : Communauté des Communes du Nord de la Martinique

Hyper-centre : Pôle commercial majeur du centre-ville de Fort de France considérée comme l'une des zones la plus active de la commune. Cette zone est délimitée par le Bd du Général de Gaulle, la Place François Mitterrand, la rue Bouillé, le Bd Chevalier Sainte-Marthe, la rue Ernest Desproges et le Bd Allègre.

Ilot

Petit groupe d'immeubles isolés des autres constructions, ou groupe de maisons circonscrit par des rues.

Immeuble ou Maison de rapport

Immeuble ou maison constitué(e) de surfaces d'habitation et/ou de commerces et bureaux destinés à la location.

Immeuble ou maison R+...: Immeuble ou maison de rapport disposant d'un rez-de-chaussée (RDC) surmonté d'un ou plusieurs niveaux. Exemple un immeuble R+3 comporte un RDC et 3 niveaux supérieurs.

Locaux autorisés

Ce sont les opérations de construction neuve de logements ou de locaux non résidentiels pour lesquelles une autorisation de construire a été octroyée.

Locaux non résidentiels

Il s'agit de locaux destinés à un usage autre que l'habitation. Dans SITADEL, il s'agit de l'hôtellerie, de l'hébergement communautaire en foyer, résidence, ..., et des locaux destinés à l'activité des secteurs primaire, secondaire et tertiaire.

Seuls les bureaux, locaux d'activités, les locaux commerciaux, les bâtiments industriels et les locaux de stockage non agricoles sont pris en compte dans la présente étude.

Programme mixte

Tout ou partie d'un bâtiment pouvant être loué ou acheté regroupant au moins deux types de locaux différents.

SHON

Surface Hors Œuvre Nette obtenue après déduction de la surface des combles et sous sol non aménageable, des surfaces non closes, des surfaces de stationnement, (des surfaces des bâtiments agricoles et des serres de production). Elle correspond à la surface créée de chacun des types de locaux non résidentiels du permis de construire. Elle s'exprime en m².

Zone urbaine mixte ou espace mixte

Espace où se mêlent activités et habitat.

Zone d'urbanisme opérationnel

Procédure d'urbanisme destinée à l'aménagement et à l'équipement de terrain en vue de la réalisation de locaux à usage d'habitation, d'activité ou d'équipement. Il s'agit des lotissements résidentiels et d'activités, des zones d'aménagement concerté, des zones et parcs d'activités.

Annexes

A – Quelques données statistiques

Sources : DDE-Sitadel, Mairies, Agences immobilières, ADUAM

A.1 – Les locaux autorisés à la construction entre 2002 et 2007

M² de SHON par type d'ouvrage

Type d'ouvrage	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total	Répartition (%)
Bureau	5 523	6 009	283	17 839	27 364	17 112	74 130	25,8
Commerce	15 007	25 959	1 868	8 798	8 481	9 687	69 800	24,3
Mixte	8 532	419	51	12 720	42 029	5 392	69 143	24,0
Bat.indust/atelier	15 881	3 175	NC	8 580	10 663	3 288	41 587	14,5
Entrepôt/Dépôt	10 034	9 971	18	6 327	6 374	276	33 000	11,5
Total	54 977	45 533	49 353	54 264	94 911	35 755	287 660	100,0
Répartition (%)	19,1	15,8	17,2	18,9	33,0	12,4	100,0	

Tranche superficie (m² de shon)	Types d'ouvrage						Ensemble	Répartition (%)
	Bureau	Commerce	Mixte	Bat.indust/ Atelier	Entrepôt/ Dépôt			
<500	12 752	15 983	3 678	8 850	4 912		46 175	16,1
<1000	17 798	11 082	5 432	7 228	4 920		46 460	16,2
<2000	17 819	19 181	13 061	5 093	8 561		63 715	22,1
>2000	25 761	23 554	46 972	20 416	14 607		131 310	45,6
Total	74 130	69 800	69 143	41 587	33 000		287 660	100,0
Répartition (%)	25,8	24,3	24,0	14,5	11,5		100,0	

A.2 – Les locaux disponibles à la location et à la vente en 2008

Types de bien

Type de bien	Type de contrat					Répartition (%)
	Location	Vente	Location/vente	Indéterminé	Total	
Local commercial	208	325	3	1	537	58,4
Bureau	189	34	2	3	228	24,8
Local d'activités	49	18		1	68	7,4
Imm. de rapport/Mixte	5	43			48	5,2
Dépôt/Entrepôt/Hangar	32	7			39	4,2
Total	483	427	5	5	920	100,0
Répartition (%)	52,5	46,4	0,5	0,5	100,0	

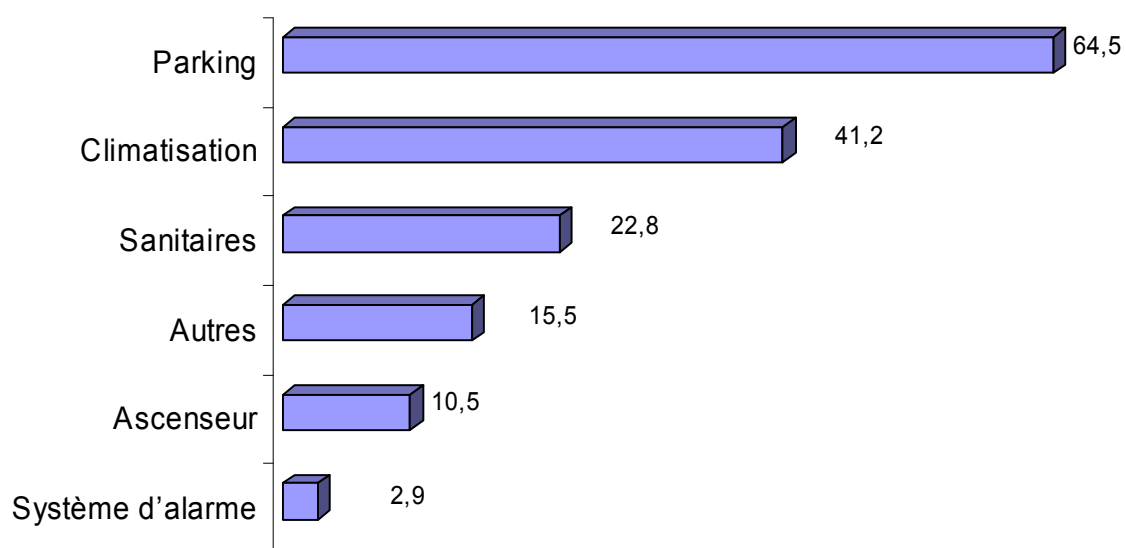
L'ancienneté du bien

Type de bien	Ancienneté					Total
	< 5 ans	> 5 ans	Autre	Indéterminé		
local commercial	56	122	4	355		537
bureaux	52	60		116		228
local d'activités/Atelier	8	3		57		68
Immeuble de	2	18		28		48
rapport/Mixte						
Dépôt/Entrepôt/Hangar	4	7		28		39
Total	122	210	4	584		920
Répartition (%)	13,3	22,8	0,4	63,5		100,0

L'environnement du bien

Type de bien	Environnement					Total
	Mixte	Centre ville	Zone d'urba. opérationnel	Centre commercial		
Local commercial	266	142	68	61		537
Bureau	94	38	73	23		228
Local d'activité/Atelier	50	6	12			68
Imm. de rapport/mixte	28	18	2			48
Dépôt/Entrepôt/Hangar	18	1	20			39
Total	456	205	175	84		920
Répartition (%)	49,6	22,3	19,0	9,1		100,0

Le niveau d'équipement du bien



Nota : Sur les 920 enregistrements exploitables, seuls 342 (soit 1/3) renseignaient sur l'équipement du bien. Total supérieur à 100 % en raison des réponses multiples.

B - La méthodologie « Enquête Offre disponible »

L'étude sur le marché de l'immobilier se décline en deux parties :

- la connaissance de l'offre et de ses caractéristiques (ADUAM)
- la connaissance de la demande et de ses attentes (ADEM/TJBConseil)

La première partie a nécessité la collecte et le traitement de données et informations sur les locaux autorisés à la construction (enquêtes auprès de la Direction Départementale de l'Équipement) et sur les locaux d'activités en vente et en location (enquêtes auprès des agences immobilières) en termes de type de biens, de superficie, de localisation et de prix de loyer et de vente.

Un zoom a été également fait sur les locaux vacants susceptibles d'être mis ou remis sur le marché à court terme (enquête circonscrite à l'hyper-centre de Fort-de-France).

La classification des locaux est la suivante :

* Les locaux autorisés à la construction

- Bâtiment industriel
- Bureau
- Commerce
- Stockage non agricole (entrepôt/dépôt)

* Les locaux offerts à la location et à la vente

- Entrepôt/Hangar,
- Bureau,
- Local d'activités/Atelier
- Local commercial
- Mixte, lorsqu'il s'agit d'un programme combinant plusieurs types de locaux.

La deuxième partie porte sur la connaissance des porteurs de projets, de leurs besoins et de leurs attentes (enquêtes auprès de 155 entreprises installées et auprès de 58 porteurs de projets ou jeunes entreprises enregistrés auprès de l'ADEM).

Questionnaire de l'enquête auprès des agences immobilières

PARTIE 1 : Quelles sont les caractéristiques de votre agence ?

Q1- Commune(s) couverte(s) :

Q2- Votre agence fait-elle partie d'un groupe ? Si oui préciser lequel

Dans le cas où votre réponse à cette dernière question est « non », veuillez passer à la question Q4

| Oui : | Non

Q3- Veuillez préciser la commune et le quartier de résidence de chaque agence qui compose votre groupe

Agence 1 : Agence 2 :

Agence 3 : Agence 4 :

Agence 5 : Agence 6 :

Q4- Souhaitez-vous être mentionné comme source ?

| Oui : | Non

Q5- Localisation géographique

Commune (Préciser) Quartier (Préciser)

PARTIE 2 : Quelles sont les caractéristiques générales des biens recherchées par les entreprises ?

Q6- Environnement

| Centre ville/Bourg | Zone d'activité | Zone industrielle | Centre commercial
| Périphérie (Préciser zone rurale, zone littorale, zone périurbaine) | Autres (Préciser)
.....

Q7- Type de bien (Préciser les quantités)

Q8- Profil du bien

Neuf : Ancien :

Achat : Location :

Q9- Superficie souhaitée (en m²)

2005 : 2006 :

Q10- Equipements et services souhaités

| Parking | Accessibilité personnes handicapées | Accès Internet/Wifi
| Transports en commun proches | Domiciliation d'entreprise
Autre (Préciser)
| Bureau : | Local commercial : | Atelier : | Entrepôt/Dépôt :
| Local d'activité : | Local + Logement : | Terrain :

Q11- Niveau d'investissement envisagé (en euros)

| Loyer versé (dans le cas d'une location) :TTC
Montant de l'achat (dans le cas d'une acquisition) :TTC

Q12- Type de bail recherché dans le cas d'une location

| 3-6ans | 6-9 ans | 9 ans | 12 ans | Bail précaire

Q13- Quelles sont les alternatives que les entreprises sont prêtes à payer ?

| Pas de porte | Droit au bail | Fond de commerce

PARTIE 3 : Quelles sont les caractéristiques de votre clientèle ?

Q14- Indiquer globalement les proportions par catégorie :

Personnes physiques : Personnes morales :
.....

Q15- Type d'individus à la recherche d'un bien

| Particuliers s'installant | particuliers s'agrandissant | Actifs en activité | actifs créant leur emploi

Q16- Type de personnes morales à la recherche d'un bien (Préciser la taille des établissements)

| SA : | SARL : | EURL : | SCI : | Collectivités et EPA
| SNC : | SC : | EPIC : | SEM : | Associations

Q16- Préciser la raison pour laquelle la clientèle fait appel à vos services :

| Extension sur site | Déménagement en vue d'une extension | Création nouvelle

PARTIE 4 : Quelques chiffres clés

Q17- Nombre de transactions relatives à la location et à la vente en fin d'année 2006 et 2007

A la location A la vente

	A la location		A la vente	
	2006	2007	2006	2007
Bureaux				
Locaux commerciaux				
Ateliers				
Entrepôt/Dépôt				
Locaux d'activité				
Local + Logement				
Terrain				

Q18- Pourriez-vous préciser le stock de biens disponibles en 2008 :

Bureaux : Locaux commerciaux : Ateliers : Entrepôt/Dépôt :

Locaux d'activité : Local + Logement : Terrain :

C - La méthodologie « Enquête Locaux vacants »

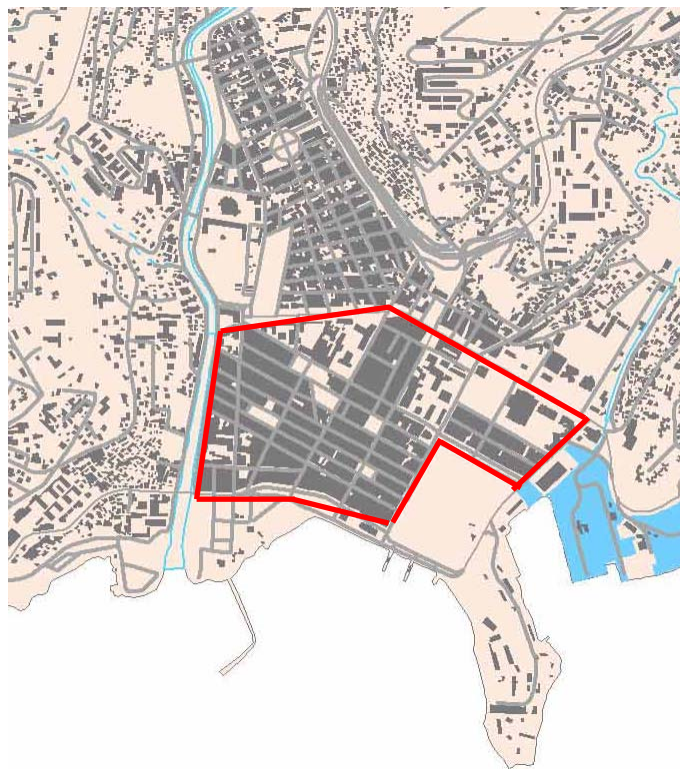
L'enquête sur les locaux vacants dans le centre ville de Fort-de-France vient en complément de l'enquête sur l'offre de locaux disponibles sur l'ensemble du territoire appréhendée à travers l'offre des agences immobilières.

Périmètre

Très lourde à mener à l'échelle du département, le parti a été pris de réaliser cette enquête, dans un premier temps, dans un périmètre circonscrit à l'hyper-centre de la ville capitale :

Bd du Général de Gaulle – Place François Mitterrand – Rue Bouillé – Bd Chevalier Sainte-Marthe – Rue Ernest Desproges – Boulevard Allègre.

L'objet de cette enquête est de dresser un état des lieux de la vacance « commerciale », au sens large du terme, au centre ville, afin d'en étudier, le cas échéant, les raisons et les mesures éventuelles à mettre en œuvre pour remettre sur le marché des biens susceptibles de satisfaire la demande notamment tournée vers les locaux en centre urbain.



Méthode

Il s'agit d'une enquête de visu. Les propriétaires ou les gestionnaires des biens ne sont pas connus a priori.

L'enquête recense, par adresse, tout local ou immeuble de rapport ou maison de rapport vacant.

Les données collectées concernent :

- La dernière affectation du local (service, artisanal, commercial, bureau...),
- la localisation du local (RDC ou étage),
- l'état du local (neuf, bon, moyen, mauvais, très mauvais)
- le motif de la vacance (abandonné, indivision, travaux, location, vente)

Ces données ont été complétées, lorsque cela était possible, par des recherches complémentaires sur la superficie, le propriétaire et les projets éventuels relatifs à ces biens vacants par questionnement du voisinage du bien ou d'un référent (propriétaire, gestionnaire), lorsque les coordonnées étaient indiquées.

D – La méthodologie « Enquête terrain auprès des d'entreprises en développement afin d'identifier leurs besoins et attentes en matière d'immobilier »

Pour ce faire, deux enquêtes ont été réalisées, l'une auprès d'entreprises existant depuis au moins trois ans, et l'autre auprès de personnes en création d'entreprise.

La première enquête a été réalisée par les enquêteurs de Lh2 Dom auprès de 155 entreprises et au moyen d'entretiens téléphoniques.

La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas en utilisant les critères suivants : zone géographique, effectif, secteur d'activités.

La seconde enquête a été réalisée par l'ADEM auprès de 58 créateurs d'entreprise venus à l'agence pour être conseillés. Pour garantir la pertinence des données recueillies, les questionnaires sujets à caution ont été écartés, ce qui a conduit à un échantillon final de 58 créateurs d'entreprises. Cette seconde enquête a été réalisée suite aux renseignements recueillis par l'ADEM lors des rendez-vous avec les créateurs d'entreprise.

L'objectif était de disposer de statistiques descriptives, de tris à plats, de tris croisés et d'analyses de variance. Il est en effet utile de connaître la distribution, en nombre et en proportion, des individus entre les différentes modalités d'une question à réponse unique ou multiple, mais également de tester l'existence de relation entre plusieurs variables.

Pour approfondir l'analyse des résultats des enquêtes, des entretiens ont été menés en face à face avec les principaux acteurs de l'immobilier d'entreprise à partir d'un guide d'entretien placé en annexe. Cette approche a permis d'identifier des actions à effectuer afin de renforcer l'efficacité du marché de l'immobilier, notamment en termes d'adéquation entre l'offre et la demande.

D.1 Questionnaire de l'enquête auprès des porteurs de projets

PARTIE 1 : Quelles sont les caractéristiques de votre entreprise ?

Q1- Secteur d'activité

- | | | | |
|--|------------------------------------|--|--|
| ☐ BTP | ☐ NTIC | ☐ Restaurant/Snack | ☐ Activité de loisirs |
| ☐ Tourisme | ☐ Artisanat | ☐ Transport | ☐ Agriculture/Pêche |
| ☐ Commerce (Préciser) | | ☐ Services (Préciser) | |

Q2- Statut juridique

- | | | | |
|--|---|-------------------------------|------------------------------|
| ☐ SA | ☐ SARL | ☐ EURL | ☐ SCI |
| ☐ Entreprise individuelle | ☐ Autre (Préciser) | | |

Q3- Profil de l'entreprise

- ☐ En création ☐ En développement (Préciser le nombre d'établissements) :
- Dans le cas d'une entreprise en création, merci de passer à la partie 3 de ce questionnaire.*

PARTIE 2 : Quelles sont les caractéristiques de l'établissement (le plus représentatif)

Q4- Localisation géographique

Commune (Préciser) Quartier (Préciser)

Q5- Environnement

- | | | | |
|--|--|--|--|
| ☐ Centre ville/Bourg | ☐ Zone d'activité | ☐ Zone industrielle | ☐ Centre commercial |
| ☐ Périphérie (Préciser zone rurale, zone littorale, zone périurbaine) | ☐ Autres (Préciser) | | |

Q6- Type de bien

- | | | | |
|---|---|----------------------------------|---|
| ☐ Bureau | ☐ Local commercial | ☐ Atelier | ☐ Entrepôt/Dépôt |
| ☐ Local d'activité | ☐ Local + Logement | ☐ Terrain | |

Q7- Profil du bien

Année de construction : (Sinon indiquer ☐ Neuf ou ☐ Ancien)

☐ Achat ☐ Location

Q8- Superficie du bien actuellement en possession (en m²).....

Q9- Equipements et services présents

- | | | |
|---|--|--|
| ☐ Parking | ☐ Accessibilité personnes handicapées | ☐ Accès Internet/Wifi |
| ☐ Transports en commun proches | ☐ Domiciliation d'entreprise | |
| ☐ Autre (Préciser) | | |

Q10- Niveau d'investissement actuel (en euros)

- | | |
|--|------------------------------|
| ☐ Loyer hors charges versé (dans le cas d'une location) : | Montants des charges : |
| ☐ Montant de l'achat hors taxes (dans le cas d'une acquisition) : | Montants des taxes : |
| | ➤ Voir verso |

Q11- Type de bail actuel dans le cas d'une location

- | | | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--|
| ☐ 3-6ans | ☐ 6-9 ans | ☐ 9 ans | ☐ 12 ans | ☐ Bail précaire |
|---------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--|

Q12- Êtes vous satisfaits de votre local actuel ?

- ☐ Oui ☐ Non (Préciser la raison)

Dans le cas où votre réponse à cette dernière question est « oui », vous pouvez nous retourner ce document sans vous préoccuper des questions Q13 à Q22. Dans le cas contraire, merci de poursuivre.

PARTIE 3 : Quelles sont les caractéristiques du bien recherché ?

Q13- Quel projet immobilier envisagez-vous pour l'entreprise ?

- ☐ Achat local neuf ☐ Achat local ancien ☐ Achat local actuellement occupé
☐ Location local neuf ☐ Location local ancien
☐ Réalisation d'une opération immobilière (Préciser) :

Q14- Quel est le moyen qui vous semble le plus efficace dans la recherche de votre local ?

- ☐ Agences immobilières ☐ Annonces dans les journaux ☐ Prospection personnelle
☐ Bouche à oreille ☐ Autre (Préciser) :

Q15- Localisation géographique souhaitée

Commune (Préciser)

Quartier (Préciser)

Q16- Environnement souhaité

- ☐ Centre ville/Bourg ☐ Zone d'activité ☐ Zone industrielle ☐ Centre commercial
☐ Périphérie (Préciser zone rurale, zone littorale, zone périurbaine) ☐ Autres (Préciser)

Q17- Type de bien recherché

- ☐ Bureau ☐ Local commercial ☐ Atelier ☐ Entrepôt/Dépôt
☐ Local d'activité ☐ Local + Logement ☐ Terrain

Q18- Superficie envisagée (en m²)

Q19- Equipements et services souhaités

- ☐ Parking ☐ Accessibilité personnes handicapées ☐ Domiciliation d'entreprise ☐ Accès Internet/Wifi
☐ Transports en commun proches ☐ Autre (Préciser)

Q20- Niveau d'investissement envisagé (en euros)

- ☐ Loyer versé (dans le cas d'une location) :€TTC
☐ Montant de l'achat (dans le cas d'une acquisition) :€TTC

Q21- Type de bail recherché dans le cas d'une location

- ☐ 3-6 ans ☐ 6-9 ans ☐ 9 ans ☐ 12 ans ☐ Bail précaire

Q22- Quelles alternatives seriez-vous prêt à payer ? Précisez les montants

- ☐ Pas de porte : € TTC
☐ Droit au bail : € TTC
☐ Fond de commerce : € TTC

D.2. Questionnaire de l'enquête auprès des entreprises de plus de trois ans

PARTIE 1 : Caractéristiques de l'entreprise

Q- Pourriez-vous me préciser dans quel secteur d'activité œuvre votre entreprise ?

1. BTP
2. NTIC
3. Restaurant/snack
4. Activité de loisir
5. Tourisme
6. Artisanat
7. Transport
8. Agriculture/Pêche
9. Commerce (préciser) _____
10. Services (préciser) _____

Q- Quel est le statut juridique de votre entreprise

1. SA
2. SARL
3. EURL
4. SCI
5. Entreprise individuelle
6. Autre (préciser) _____

Q- Votre entreprise a-t-elle été créée il y a moins d'un an ou il y a plus d'un an ?

1. En création (moins d'un an) => Aller en partie 3
2. En développement (plus d'un an) => Aller en Q suivante

Si en développement :

Q- Pourriez-vous préciser le nombre d'établissements ou de sites que votre entreprise compte sur la Martinique ?

Nombre d'établissements/ de sites : / ____ / ____ /

PARTIE 2 : Caractéristiques du principal établissement

Q- Pourriez-vous me préciser dans quelle commune se situe le principal établissement de votre entreprise/ l'établissement de votre entreprise (si un seul) ?

Commune (préciser) _____

Q- Et plus précisément, cet établissement se situe : Citer

1. Centre ville/ Bourg
2. Zone d'activité
3. Zone industrielle
4. Centre commercial
5. Périphérie (préciser zone rurale, zone littorale, zone périurbaine).....
6. Autres (préciser).....

Q- De quel type de locaux est composé votre principal établissement : Citer

1. Des bureaux
2. Un local commercial
3. Un atelier ou un local d'activité
4. Un entrepôt
5. Un local professionnel avec un logement
6. Du terrain autour

Q- Connaissez-vous l'année de construction du principal bâtiment de votre établissement ?

1. Se prononce : / __/ __/ __/ __/
2. Ne sait pas

Si « Ne sait pas »

Q- 7bis- Vous diriez que c'est un bâtiment qui a :

Enq : citez

1. Moins de deux ans (Neuf)
2. De 2 à 10 ans (Récent)
3. Plus de 10 ans (Ancien)
4. Ne sait pas toujours pas se prononcer (ne pas citer)

Q- Ce bâtiment, vous l'avez acheté ou vous l'avez en location ?

1. Achat
2. Location

S'il a été acheté :

Q- Avez-vous fini de le payer ou est-il toujours en cours de financement ?

1. Fini de le payer
2. En cours de financement

Si en cours de financement :

Q- Pourriez-vous me préciser comment a été financé l'achat de ce bâtiment ?

- 1- Crédit bail
- 2- Prêt bancaire
- 3- Autres modalités : _____

Q- Et il s'agit d'un financement sur combien d'année ? / __/ __/

Q- Vous m'avez décrit de quoi était composé votre établissement, il y a donc (citer les items cochés en Q), pourriez-vous, s'il vous plaît, me donner la superficie au moins approximative de chacun de ces éléments ?

Superficie :

Q- Des bureaux	/ / / / / / m ²
Q- Un local commercial	/ / / / / / m ²
Q- Un atelier ou un local d'activité	/ / / / / / m ²
Q- Un entrepôt	/ / / / / / m ²
Q- Un local professionnel avec un logement	/ / / / / / m ²
Q- Du terrain autour	/ / / / / / m ²

Calcul informatique du total : Total : / / / / / / m²

Nous allons maintenant évoquer différents équipements et services qui sont font peut être partie de votre établissement ou qui y sont à proximité :

	Oui	Non
Q- Disposez-vous d'un parking pour vos clients ?	1	2
Q- Disposez-vous d'un accès homologué pour les personnes handicapées	1	2
Q- Des transports en communs sont-ils disponibles proches de votre établissement ?	1	2
Q- Des points de restauration sont-ils disponibles proches de votre établissement ?	1	2
Q- Une banque est-elle disponible proche de votre établissement ?	1	2
Q- Un bureau de poste est-il disponible proche de votre établissement ?	1	2
Q- Une zone de poubelle est-elle disponible proche de votre établissement ?	1	2
Q- Des commerces de proximité sont-ils disponibles proche de votre établissement ?	1	2
Q- Votre entreprise est-elle connectée à Internet ?	1	2
Q- Avez-vous installé un équipement Wifi dans votre entreprise ?	1	2

« Si location » :

Q- Quel est le montant du loyer mensuel que vous payez pour cet établissement, hors charges ?

/ / / / / / € par mois

« Si achat »:

Q- Quel était le montant de l'achat de cet établissement, si possible quel était le montant Hors Taxes ?

/ / / / / / / / €

« Si location » :

Q- De quel type de bail bénéficiez-vous actuellement pour votre location ?

Est-ce un :

1. Bail de 3 – 6 ans
2. Bail de 6 – 9 ans
3. Bail de 9 ans
4. Bail de 12 ans
5. Bail précaire

Q- Si vous deviez me donner un avis général sur cet établissement que vous occupez actuellement, vous diriez que vous en êtes globalement

1. Très satisfait
2. Assez satisfait
3. Plutôt pas satisfait
4. Pas satisfait du tout

Q- Et, dans l'idéal, s'il fallait ajuster ou modifier quelque chose pour que cet établissement ou son environnement corresponde encore mieux / mieux à vos besoins, il faudrait changer quoi, vous auriez besoin de quoi ?

En priorité ? Et ensuite ? Et ensuite ?

Enq : Plusieurs réponses possibles. Noter l'ordre des réponses

- | | |
|------------------------------|-----|
| 1. Moins d'embouteillage | / / |
| 2. Plus de parking | / / |
| 3. Transport en commun | / / |
| 4. Meilleur éclairage | / / |
| 5. Plus de sécurité | / / |
| 6. Plus de restauration | / / |
| 7. Autres : A préciser _____ | / / |

« Si location » :

Q- Avez-vous l'intention de devenir propriétaire des locaux que vous louez actuellement ?

1. Oui
2. Non

Q- Envisagez-vous de déménager votre activité dans les deux ans qui viennent ?

- 1- Oui Aller en Partie 3
- 2- Non

Q- Pour quelles raisons ?

PARTIE 3 : Caractéristiques du bien recherché

Q- Et dans le cadre de ce projet immobilier, vous souhaiteriez plutôt acheter ou louer ?

1. Acheter
2. Louer

« Si acheter » :

Q- Vous souhaiteriez acheter plutôt en neuf ou acheter plutôt dans l'ancien ?

1. Acheter plutôt en neuf
2. Acheter plutôt dans l'ancien
3. Ne sait pas

Q- Pour quelles raisons souhaiteriez-vous acheter en neuf ?

ENQ : Notez la réponse de l'interviewé.

Codification faite par un chargé d'étude :

Raisons liées au(x)/ A :

- 1- Prix
- 2- La fiscalité
- 3- Normes
- 4- L' Attractivité économique
- 5- Esthétique

Q- Pour quelles raisons souhaiteriez-vous acheter dans l'ancien ?

ENQ : Notez la réponse de l'interviewé.

Codification faite par un chargé d'étude :

Raisons liées au(x)/ A :

- 1- Prix
- 2- La fiscalité
- 3- Normes
- 4- L'attractivité économique
- 5- Esthétique

« Si louer »:

Q- Vous souhaiteriez louer plutôt du neuf ou louer plutôt de l'ancien

- 1. Louer plutôt du neuf
- 2. Louer plutôt de l'ancien
- 3. Ne sait pas

Q- Pour quelles raisons souhaiteriez-vous louer en neuf ?

ENQ : Notez la réponse de l'interviewé.

Codification faite par un chargé d'étude :

Raisons liées au(x)/ A :

- 1- Prix
- 2- La fiscalité
- 3- Normes
- 4- L'attractivité économique
- 5- Esthétique

Q- Pour quelles raisons souhaiteriez-vous louer dans l'ancien ?

ENQ : Notez la réponse de l'interviewé.

Codification faite par un chargé d'étude :

Raisons liées au(x)/ A :

- 1- Prix
- 2- La fiscalité
- 3- Normes
- 4- L'attractivité économique
- 5- Esthétique

« Si achat » :

Q- Avez-vous l'intention de mettre en location une partie des nouveaux locaux que vous avez achetés ?

- 1. Oui
- 2. Non

Q- Quel est le moyen qui vous semble le plus efficace dans la recherche de votre futur local ?

- 1. Agences immobilières
- 2. Annonces dans les journaux et sur internet
- 3. Prospection personnelle/ bouche à oreille
- 4. Notaire

Q- Dans l'idéal, vous souhaiteriez que ces nouveaux locaux soient situés dans quelle commune ?

- 1. Dans la commune où vous êtes situé actuellement
- 2. Dans une autre commune Laquelle ? _____

Q- Et dans cette commune, idéalement, vous souhaiteriez plutôt être situé

- 1. Centre ville/ Bourg
- 2. Zone d'activité
- 3. Zone industrielle
- 4. Centre commercial
- 5. Périphérie (préciser zone rurale, zone littorale, zone périurbaine).....
- 6. Autres (préciser).....

Q- Et si ce n'était pas possible (réponse citée précédemment), quel serait votre deuxième choix dans cette commune ?

- 1. Centre ville/ Bourg
- 2. Zone d'activité
- 3. Zone industrielle
- 4. Centre commercial
- 5. Périphérie (préciser zone rurale, zone littorale, zone périurbaine).....
- 6. Autres (préciser).....

Q- Et si ce n'était pas possible (réponse citée précédemment), quel serait votre troisième choix dans cette commune ?

1. Centre ville/ Bourg
2. Zone d'activité
3. Zone industrielle
4. Centre commercial
5. Périphérie (préciser zone rurale, zone littorale, zone périurbaine).....
6. Autres (préciser).....

Q- Et vous êtes à la recherche de quel type de bien immobilier ? *Citer*

1. Des bureaux
2. Un local commercial
3. Un atelier ou un local d'activité
4. Un entrepôt
5. Un local professionnel avec un logement
6. Du terrain autour

Q- Et pour chacun de ces éléments, vous souhaiteriez disposer de combien de m² ?

Q- Des bureaux	/ / / / / / / m ²
Q- Un local commercial	/ / / / / / / m ²
Q- Un atelier ou un local d'activité	/ / / / / / / m ²
Q- Un entrepôt	/ / / / / / / m ²
Q- Un local professionnel avec un logement	/ / / / / / / m ²
Q- Du terrain autour	/ / / / / / / m ²

Calcul informatique du total : Total : / / / / / / / m²

« Si location » :

Q- Pour un total de XX m2 que vous souhaitez louer, quel loyer mensuel hors charges, seriez-vous prêt à payer ?

_____ €

« Si achat »:

Q- A combien seriez-vous prêt à payer les XX m2 que vous souhaitez acquérir ?

_____ €

Q- De quels équipements et services souhaiteriez-vous bénéficier en priorité pour ce nouvel emplacement ?

Citez les trois choses qui vous paraissent les plus importantes

1. Parking pour vos clients ?
2. Un accès homologué pour les personnes handicapées
3. Des transports en communs
4. Des points de restauration
5. Une banque
6. Un bureau de poste
7. Une zone de poubelle
8. Des commerces de proximité
9. Une connexion à Internet
10. Un accès Wifi

« Si location » :

Q- Et pour cette nouvelle location, vous souhaiteriez d'un bail de quelle durée ?

1. Bail de 3 – 6 ans
2. Bail de 6 – 9 ans
3. Bail de 9 ans
4. Bail de 12 ans
5. Bail précaire

Q- Dans le cadre de ce déménagement et de cette nouvelle implantation, seriez-vous prêt à payer ?

1. Un pas de porte pour bénéficier d'un emplacement préférentiel
2. Un fond de commerce pour bénéficier de la clientèle de l'ancien exploitant
3. Un droit au bail

« Si « oui » à l'un des éléments précédents » :

Q- Et pour bénéficier de ce pas de porte, vous seriez prêt à payer jusqu'à quel montant ?

- 1- Se prononce : / _ / _ / _ / _ / _ / €
- 2- Ne sait pas

Q- Et pour bénéficier de ce fond de commerce, vous seriez prêt à payer jusqu'à quel montant ?

- 1- Se prononce : / _ / _ / _ / _ / _ / €
- 2- Ne sait pas

Q- Et pour bénéficier de ce droit au bail, vous seriez prêt à payer jusqu'à quel montant ?

- 1- Se prononce : / _ / _ / _ / _ / _ / €
- 2- Ne sait pas

Q- Pour terminer, parlons plus généralement de ce qui pour vous est le plus important pour choisir un immeuble professionnel.

(Les réponses à cette question seront pré-codifiées suite aux premières interviews en face-à-face menées par l'équipe TJB)

Q- Et pour vous, quel est le prix maximal au m2 qu'une entreprise moyenne est en mesure de payer pour louer un bien immobilier professionnel ?

_____ **€ m²**

Q- Et pour vous, quel est le prix maximal au m2 qu'une entreprise moyenne est en mesure de payer pour acheter un bien immobilier professionnel ?

_____ **€ m²**

Etude réalisée par l'ADUAM (programme partenarial) et l'ADEM

Cristelle SOREL et Myrène BLACODON
sous la direction de Joëlle TAÏLAME pour
l'ADUAM

Peggy-Ann ACELOR-LESAGE et Yann YALA
sous la direction de Bruno BRIVAL pour
l'ADEM

Enquête « Locaux vacants »
réalisée par Sandra LOUISE et Emmanuel GUNOT
ADUAM

2009



**AGENCE D'URBANISME ET
D'AMÉNAGEMENT DE LA MARTINIQUE**

Immeuble GAN – 30 Bd du Général de Gaulle
97200 FORT-DE-FRANCE
Tél. : 0596.71.79.77 – Fax : 0596.72.59.27
Site Web : www.aduam.com

**AGENCE POUR LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DE LA MARTINIQUE**

Immeuble Foyal 2000 – Place Lafcadio Hearn
Rue du Gouverneur Ponton
97200 FORT-DE-FRANCE
Tél. : 0596.73.45.81 – Fax : 0596.72.41.38 –
Site Web : www.adem-martinique.org