

IMMOBILIER

TENDANCES ET CONSEILS POUR LES ENTREPRISES



Le futur bâtiment de Lombard Odier à Bellevue (GE), conçu par les architectes Herzog & de Meuron.

Bureaux: en quête de plus de flexibilité

PHOTO: HERZOG&DE MEURON

PAR SERGE GUERTCHAKOFF

Le prix, l'emplacement, les services l'accessibilité? Que recherchent les entreprises en priorité, en matière de locaux? Les réponses d'une dizaine de spécialistes.

À L'HEURE OÙ LE PARC DE SURFACES de bureaux vacantes a tendance à s'agrandir, c'est désormais le locataire qui dicte ses choix à Genève, assurent les groupes de conseil en immobilier CB Richard Ellis (CBRE) et Jones Lang LaSalle (JLL). Mais ces priorités, quelles sont-elles? Est-ce que l'emplacement passe derrière le prix au mètre carré?

Un premier élément revient systématiquement: «Aujourd'hui, les sociétés cherchent surtout la flexibilité. Que ce soit en taille de surface, mais aussi dans l'utilisation des espaces. Un bâtiment

ancien ne permet pas les open spaces et les densités d'utilisation actuelles. Il faut davantage de zones différentes selon l'utilisation (zones de travail, de repli, de confort, d'échanges). Ce besoin de flexibilité se retrouve aussi avec la durée du bail. Alors qu'auparavant (dans un marché avec un faible taux de vacance) les propriétaires pouvaient exiger des baux de dix ans, désormais ceux-ci courent sur cinq ans, avec un droit de résiliation à trois ans», observe Nicole Weber, responsable advisory and transactions services pour la Suisse chez CBRE. A ce propos, Cyril Peyrot, responsable de l'immobilier commercial chez Naef, précise: «Aujourd'hui, dans un marché liquide, un nouveau contrat de bail à loyer de durée déterminée sera bien plus âprement discuté et les futurs locataires bien renseignés s'assureront d'obtenir des loyers échelonnés, des options de sortie, des gratitudes de loyer, la participation des propriétaires aux travaux et des prix au mètre carré négociés à la baisse.»

Son confrère Alexandre Sizonenko, responsable service commercial et résidentiel et membre de la direction générale adjoint au Comptoir Immobilier, n'est pas aussi affirmatif. «Il n'y a pas que le prix, loin de là. Nous arrivons à maintenir le loyer quand il y a certaines prestations. Nous avons eu quatre cas l'an dernier où au final les locataires ont renoncé à partir. En insistant le dialogue et en leur expliquant les coûts engendrés (notamment le déménagement et les travaux à prévoir), mais aussi la nécessité de mandater un architecte et de négocier le bail, très peu d'entreprises bougent réellement. Souvent, la négociation aboutit à une légère baisse du loyer, mais surtout à un rafraîchissement des locaux.»

Et ce dernier de citer le cas d'une banque, occupant un peu plus de 1000 m², qui avait menacé de résilier. «Elle disposait de douze mois avant de déménager. Or, dans 95% des cas, il faut déposer des demandes d'autorisation de construire pour les travaux intérieurs à faire. Et l'aval des autorités concernées prend plusieurs mois, auxquels s'ajoute ensuite le chantier lui-même. Bref, dans ce cas, la banque a finalement renoncé.»

Autre son de cloche, celui de Pierre Stampfli, responsable Suisse romande chez JLL: «Nous avons accompagné la Banque Syz qui voulait rester dans l'hypercentre

**AUJOURD'HUI,
LES FUTURS LOCATAIRES
NÉGOCIENT DES LOYERS
ÉCHELONNÉS,
DES OPTIONS DE SORTIE,
DES PRIX À LA BAISSÉ....**

LES CHIFFRES CLÉS DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE BUREAU

RÉGION DE GENÈVE

Secteurs de marché	Disponibilités	Taux de disponibilité	Echelle des loyers demandés* (CHF/m ² p.a.)
Hypercentre Rive gauche	47 000 m ²	6,6 %	530-780
Hypercentre Rive droite	23 000 m ²	7,2 %	370-660
Nations	28 000 m ²	4,4 %	350-490
Eaux-Vives-Lac	8 000 m ²	5,4 %	450-670
Champel-Florissant	18 000 m ²	9,2 %	400-540
Plainpalais	8 000 m ²	2,5 %	330-600
Charmilles-Servette	7 000 m ²	3,3 %	320-390
Acacias	10 000 m ²	5,3 %	300-450
Genève Ville total	149 000 m²	5,5 %	465
Aéroport (Grand-Saconnex & Meyrin)	39 000 m ²	8,1 %	300-550
Lancy	17 000 m ²	8 %	270-430
Carouge	6 000 m ²	2,1 %	360-400
Plan-les-Ouates	13 000 m ²	11 %	290-380
Vernier	30 000 m ²	10,3 %	280-400

RÉGION DE LAUSANNE

Secteurs de marché	Disponibilités	Taux de disponibilité	Echelle des loyers demandés* (CHF/m ² p.a.)
Centre	26 000 m ²	3,4 %	250-400
Sud	12 000 m ²	3,5 %	280-410
Ouest	2 000 m ²	0,9 %	220-270
Nord	5 000 m ²	3,5 %	190-260
Nord-Est	1 000 m ²	0,3 %	210-280
Est	2 000 m ²	4,7 %	250-350
Marché de Lausanne	49 000 m ²	2,6 %	-
Renens	14 000 m ²	7,8 %	190-290
Morges	12 000 m ²	9 %	250-320
Rolle	8 000 m ²	14,5 %	250-300
Gland	8 000 m ²	9,6 %	210-270
Nyon	11 000 m ²	5,2 %	200-290

* L'échelle des loyers demandés exclut les 10% des loyers demandés plus bas et plus hauts et peut être adaptée conformément à la qualité des données.

La date de référence pour le recensement des données est le 15 décembre 2017. Les surfaces locatives sont recensées à partir de 150 m².

Source: CBRE Research, 2018

genevois et qui recherchait 3500 à 4000 m². Elle désirait des locaux plus lumineux et transparents. Même si ce genre de biens est plutôt rare, nous y sommes parvenus. L'ancien bâtiment de la Banque Populaire Suisse dispose d'un magnifique atrium qui permet de mieux mettre en scène les œuvres d'art détenues par l'actionnaire principal de la banque.»

Déménagements

Une chose est sûre: «Nous assistons en fait à un jeu de chaises musicales en faveur de bâtiments plus modernes.

Depuis 2013, il y a très peu de nouveaux venus dans la région. Au contraire, nous assistons plutôt à des départs», analyse Henri-François Petit, senior consultant chez SPG Intercity.

Stéphane Miazza, directeur chez Pilet & Renaud, cite pour sa part deux exemples: «Une banque privée étrangère,

installée depuis plusieurs années à Genève, a déménagé de la région de l'aéroport pour s'installer dans des locaux à rénover dans le quartier des banques. A la suite d'une discussion avec elle, c'est le loyer pour la situation qui a été déterminant, puisque celui-ci a été ajusté au prix du marché. Avant cela, ses recherches n'avaient pu aboutir pour des raisons de charges fixes trop élevées. Dans cet exemple, on remarque un intérêt pour le centre-ville, mais au juste prix (en l'occurrence d'environ 600 francs/m²/an hors charges, ndlr).»

Pour les départements back-office du secteur bancassurance, «le budget de location par mètre carré a été généralement divisé par deux (environ 400 fr./m²/an). Les entreprises cherchent des grands open spaces efficaces.

Les entreprises hésitent à sortir d'un périmètre urbain mais y sont contraintes car le centre-ville ne leur offre pas ce type de surfaces et pas au prix souhaité. La connectivité au réseau des transports

publics permet à ces sociétés d'envisager de sortir du centre», constate Robert Curzon Price, CEO et partenaire de Partner Real Estate – Knight Frank.

C'est ce qui explique le succès impressionnant de la promotion du nouveau quartier de Pont-Rouge à Lancy, dont la première partie entrera en service cet automne. Ont d'ores et déjà leur installation sur ce site extrêmement bien connecté: Crédit Agricole, KPMG, E&Y, Regus, Ecole-club Migros.

Finalement, est-ce que l'emplacement a perdu en importance dans leurs critères au profit du seul prix au mètre carré? «Non. Si le critère prix a son importance, la localisation reste un élément essentiel, constate François Delaite, responsable des locations commerciales à la SPG. Les entreprises qui nous contactent ont souvent une idée très précise de l'endroit où elles veulent être.

Dans la majorité des cas, le domaine d'activité et la clientèle cible ont un impact fort sur la localisation. Les banques privilégient une localisation au cœur de la cité

pour une question d'image et pour être proches de leurs clients, délocalisant toutefois à l'extérieur certains services comme l'IT pour des questions de coût.»

Ce qui compte: les services

Enfin, comme le rappelle Sylvère Berney, responsable pour la Suisse romande de Swiss Prime Site, les locataires veulent désormais davantage de services: un restaurant sur le site, un fitness, voire un service de conciergerie. Le spécialiste Lorenzo Pedrazzini, administrateur-délégué d'AMI International (Suisse), résume ainsi la situation: «Les entreprises consomment moins de mètres carrés par employé. Elles jouent très fort la concurrence des prix/loyers/prestations. Elles cherchent (dès 30 collaborateurs) du moderne, du flexible. Elles ne veulent plus prioritairement du parking et préfèrent des bureaux finis (les baux étant trop courts pour amortir les finitions).

«LES SOCIÉTÉS
NE RECHERCHENT PLUS
PRIORITAIREMENT
DU PARKING
ET PRÉFÈRENT
DES BUREAUX FINIS»

Fribourg et Lausanne

Hors de la région de Genève, qu'en est-il? D'après l'étude

de JLL sur l'immobilier de bureau en Suisse en 2018, la disponibilité des bureaux dans la région de Fribourg n'a pas subi de changement notable au cours de ces quatre dernières années. Actuellement, quelque 15 900 m² de bureaux, soit 2,5% du parc complet, sont à louer. Ce qui pourra changer la donne, ce sera le projet appelé Tour de l'Esplanade, soit un immeuble de 16 étages, situé à proximité directe de la gare de Fribourg.

Même stabilité constatée dans la région lausannoise où les surfaces de bureaux disponibles dans la région se sont nettement réduites en 2017 et s'élevaient à environ 36 000 m² ou 1,9% du parc.

A court terme, la pénurie devrait perdurer. Mais le développement du quartier de la Rasude par le groupe Mobimo et les CFF marquera le marché des bureaux à long terme. Ce quartier accueillera au cours de la prochaine décennie un nouveau centre d'affaires et résidentiel d'envergure comprenant quelque 50 000 m² de bureaux. L'achèvement de la première étape du projet est prévu pour 2022. ■

STELLAR 32
PLAN-LES-OUATES / GENÈVE



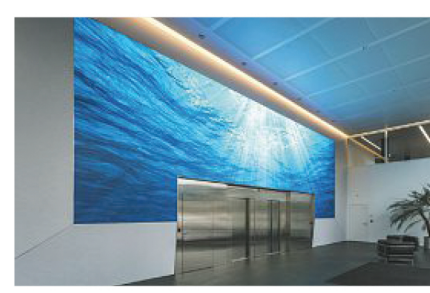
32'000 m² de surfaces mixtes qui s'adaptent parfaitement à vos besoins. Les espaces de travail sont modulables de 250 m² à 4'330 m² par étage.

CHANGEZ D'ÈRE ET LOUEZ VOS NOUVEAUX LOCAUX DÈS 2019.

m3 REAL ESTATE +41 22 809 07 30
INFO@STELLAR32.CH - WWW.STELLAR32.CH

L'un des plus grands écrans de Suisse

Le hall d'entrée du nouveau siège genevois de l'entreprise familiale Rosset Immobilier a été équipé d'un affichage en led de 35 m².



BÂTIMENT L'entreprise familiale indépendante Rosset Immobilier a inauguré il y a quelques mois son nouveau siège sur la route de Chancy, à Genève. Ce bâtiment, érigé tel un élégant cube de

verre, abrite quelque 110 collaborateurs. La société, dirigée par Gérald Rosset et son fils Thierry, compte 27 000 objets sous gestion répartis dans environ 1700 immeubles, principalement situés dans la ville du bout du lac. La PME gère également 128 copropriétés dont la majorité des assemblées se déroulent au nouveau siège de la région. Ainsi, afin d'accueillir au mieux ses clients, Rosset Immobilier, en collaboration avec la société genevoise Neo Advertising, a fait le choix d'aménager son hall d'entrée d'un habillage led unique en Suisse. La surface de 35 m² offre aux visiteurs une expérience immersive inédite. Outre son expertise au niveau de la location de biens commerciaux et d'habitations, Rosset & Cie est aussi actif dans le courtage et la promotion. Le groupe assure en ce moment le pilotage du projet de construction du nouveau Centre de médecine du sport exploité par le groupe Hirslanden situé à Champel. Des promotions à Plan-les-Ouates et à Thonex sont également en cours. cs