



Immobilier de bureau : quelles opportunités pour les entreprises d'Île-de-France ?



La crise sanitaire et le développement du télétravail réinterrogent l'immobilier tertiaire : va-t-on vers la fin des tours de la Défense ou des grands campus périurbains ? **Les bureaux étant devenus des lieux de collaboration avant tout**, comment le site et sa localisation géographique peuvent aider les employeurs à en faire des "**destinations**" vers lesquelles convergent leurs équipes ? Office Hack s'est associée à **Deevo** - expert en création d'environnements de travail agiles et stimulants - pour vous apporter **quelques éléments de réponse**.



PME : une adresse plus prisée et une meilleure accessibilité pour vos collaborateurs

Pour **fidéliser et attirer les talents**, une **adresse centrale** et/ou proche des transports en commun est un argument essentiel. Concernant les quartiers de Saint-Lazare, Sentier ou République, particulièrement appréciés des jeunes générations, mauvaise nouvelle : les prix de location n'ont pas baissé depuis la crise, ils sont au contraire **en légère hausse** malgré le contexte, soit en moyenne 650-670€/m²/an/HT/HC.

Les loyers les plus hauts en intramuros sont constatés dans la zone Etoile / Opéra, et les plus bas dans le 20e. **Bonne nouvelle toutefois**, les propriétaires sont plus enclins que ce soit la localisation de leur bien à **accorder des mesures d'accompagnement** : franchises de loyers, participation aux travaux, loyer à paliers, etc. rendant **finalement plus accessibles des immeubles de qualité géographiquement bien situés**.

Notons également que de nombreux propriétaires et promoteurs réfléchissent à adapter leurs offres à l'évolution des usages et que **des immeubles rénovés seront disponibles dans les mois et années à venir**.

Avant toute recherche immobilière, il est important de **qualifier la demande à travers un cahier des charges** : surface requise en fonction de la projection d'effectifs et de la politique de télétravail ; budget ; calendrier en cohérence avec l'occupation actuelle ; typologie d'immeuble et services ; visibilité (zone de chalandise forte ou adresse discrète) ; caractéristiques techniques. **L'appui d'un conseil immobilier** vous permettra de définir **la cible de négociation réellement atteignable**.

Lors d'un déménagement, **6 et 12 mois sont généralement nécessaires** entre l'initiation du projet et l'ouverture du nouveau site. Cette durée couvre l'étude de besoins, la simulation des coûts, le choix du site, la conception des aménagements et les travaux. Dans la plupart des cas, **un préavis de 6 mois est stipulé dans votre bail**. Il est conseillé de prendre la décision de déménager ou pas **un mois minimum avant la date limite de préavis**.

L'immense majorité des **brokers** (ou agents immobiliers) sont **commissionnés par les propriétaires**. Il peut arriver, lorsqu'ils présentent des bureaux aux futurs occupants, que les surfaces utiles réelles soient **mal calibrées** et que les hypothèses de négociation soient **sous-évaluées**. Les acteurs **indépendants** comme Office Hack, sont uniquement **rémunérés par le locataire** sur un mode de fonctionnement au **succès** qui les lie aux intérêts de leurs clients.





Immobilier de bureau : quelles opportunités pour les entreprises d'Île-de-France ?



ETI et Grande entreprise : Optimisation des surfaces et bureaux "satellites" proches du lieu de résidence des salariés

Repenser la façon de consommer les m², voilà le défi des entreprises de 500 collaborateurs et plus. Maîtrise des coûts, qualité de vie au travail, RSE... il n'est pas simple de conjuguer l'ensemble des **problématiques auxquelles l'environnement de travail fait face aujourd'hui**.

Un audit patrimonial vous donnera une vision actualisée et objective de votre situation. Complété par une **analyse des modes de travail** à moyen-long terme, il fera émerger des **scénarios d'optimisation dans un nouveau Schéma Directeur Immobilier**.

Si l'entreprise accorde **deux jours de télétravail ou plus par semaine**, le recours au flex office peut diminuer significativement les **besoins surfaciques**. Néanmoins, il est nécessaire d'anticiper la croissance des effectifs. Si le recrutement est difficile en Île-de-France ou si une partie des talents envisage de s'installer **en région**, l'entreprise peut décider d'ouvrir des **antennes en province, dans des villes où le rapport superficie-loyer est plus avantageux**.



En cas de nouvelle pandémie, avoir **plusieurs sites** permet de ne pas nécessairement les fermer simultanément. Grâce à une **cartographie élaborée** à partir des adresses des salariés, **les zones propices à l'implantation de sites secondaires sont dévoilées**. Dans certains cas, la location de **bureaux flexibles** (services et maintenance inclus dans le loyer, sans durée minimum d'engagement) peut s'avérer plus pertinente financièrement qu'un bail classique. D'autres solutions peuvent venir compléter cette palette de lieux comme des **espaces de coworking ou de corpworking, des incubateurs, etc.**

Un diagnostic RH incluant **la structure organisationnelle, la culture d'entreprise ou encore les spécificités métiers** ; ainsi qu'une enquête auprès des équipes sont à prévoir afin de ne pas aborder le sujet sous l'angle unique de la modélisation financière et risquer ainsi de dégrader les conditions de travail et d'impacter la performance globale. En effet, **un Schéma Directeur Immobilier dépend du workstyle** : secteur d'activité, typologies de population, perspectives à long terme... Il est établi sur mesure à un instant T de la vie d'une société. Il tient compte des **macro-tendances sociétales** du moment telles que la modularité des espaces ou l'éco-responsabilité, et des mesures d'accompagnement au télétravail (subventions, équipements, plan de mobilité...).

Une phase de **conduite du changement** peut s'avérer bénéfique voire indispensable. Faire appel à un **prestataire externe** présente les avantages de la **vision objective** et dépourvue de jugement d'un tiers, en plus du déploiement d'**outils et de dispositifs éprouvés**.





Immobilier de bureau : quelles opportunités pour les entreprises d'Île-de-France ?



TPE et Startups : des contrats immobiliers plus flexibles grâce à un accompagnement juridique

Les petites entreprises ont souvent **une vision assez claire** de ce qu'elles souhaitent en termes de localisation ou de budget alloué à l'immobilier. En cas de renégociation de bail ou de déménagement, le besoin se situe avant tout **au niveau de la connaissance du marché et de la capacité de négociation**.

Si vous **cherchez de nouveaux locaux**, vous pouvez choisir de passer par des brokers ou des indépendants. Les **brokers** se voient confier des mandats de commercialisation par les propriétaires et auront tendance à **privilégier les immeubles qu'ils ont sous mandats** car leur commission est assurée. Contrairement aux **indépendants qui ont une approche exhaustive et objective** des biens disponibles sur le marché.

Lors de la **négociation** d'un bail, faire appel à un **conseil juridique** évite les pièges d'un contrat signé trop hâtivement ou fortement motivé par le prix en négligeant **les autres critères** comme la **souplesse** du mode de location (sous-location, bail dérogatoire, etc.), le **mécanisme de flexibilité** (sortie de bail anticipé, conditions de remise en état des locaux), ou les **conditions d'occupation à risque financier** (remplacement des gros équipements, mise au norme, etc.).

Expert indépendant du droit des baux commerciaux, Office Hack exerce une **veille juridique** en partenariat avec un **cabinet d'avocats** spécialisé en immobilier. Dans le cadre d'une mission de recherche immobilière additionnée d'une négociation de bail, **une rémunération fixe est possible** dans une optique de maîtrise des coûts, la norme étant une rémunération au variable basée sur le prix du loyer.

Si plusieurs immeubles sont susceptibles de répondre à vos attentes, des **simulations de coûts du projet** (travaux, déménagement...), de **coûts d'exploitation** (consommation d'énergie, maintenance...) ainsi que **des plans d'aménagement** (efficacité des plateaux, simplicité de réaménagement...) peuvent faciliter la prise de décision.

Les centres de **coworking** constituent une bonne **alternative** au bail 3-6-9, surtout si la visibilité ne s'étend pas au-delà de 18 mois. Tous les services sont inclus, pas de travaux à faire et les espaces sont conçus pour être ready-to-work. Cependant, s'agissant de **prestation de services** au près d'un opérateur lui-même locataire, vous n'êtes pas complètement "**chez vous**".

La **liberté** d'aménagement est **conditionnée**, la **protection juridique** n'est pas la même. La **courbe** des coûts liés aux bureaux pourrait **s'inverser** à partir de 3-4 ans entre coworking et **bail classique** ; ce-dernier restant plus **attractif** à moyen terme.

Pour les entreprises qui **évoluent rapidement** et dont l'environnement doit s'adapter constamment au **business**, s'entourer de partenaires spécialistes de **l'aménagement** et du **marché** sera particulièrement utile pour anticiper les conséquences d'une **fluctuation** des effectifs ou d'une réorganisation.





Immobilier de bureau : quelles opportunités pour les entreprises d'Île-de-France ?



En conclusion, quelle que soit la taille de votre entreprise, il faut, avant tout projet immobilier, entamer une phase de réflexion

Se **baser sur les chiffres du marché** pour initier la définition de sa stratégie immobilière est un bon **début**.

Les besoins doivent néanmoins être **calibrés sur du moyen-long terme** et tenir compte des **particularités** de chaque entreprise : coût immobilier vs. projection business, surface vs. modes de travail, flexibilité juridique vs. stabilité de l'effectif, etc.

L'immobilier de bureaux se considère davantage comme un **investissement** qu'un poste de coût.



Je challenge mon immobilier

Les rédacteurs de cet article



Hélène OUYANG
Fondatrice DEEVO
helene.ouyang@deevo.fr



Guillaume BERTHEMET
Fondateur Office Hack
gb@officehack.fr

