

PIGNON SUR RUE

RENCONTRE

DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE DIFFICILE EN RAISON DES MESURES LIÉES À LA PANDÉMIE, LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL RÉSISTE, COMME L'EXPLIQUE SERGE STALDER, DIRECTEUR DE M3 IMMOBILIER COMMERCIAL QU'IL A REJOINT IL Y A UN AN.

Quelle analyse peut-on faire du secteur de l'immobilier commercial?

A court terme, on constate que le marché des surfaces de bureaux est peu impacté par la crise du Covid-19. Cette résistance s'explique notamment par la durée des contrats de bail qui sont généralement établis pour cinq ou dix ans, parfois même vingt ans. Dans un tel contexte, un événement comme celui que nous vivons actuellement a relativement peu de conséquences immédiates sur le marché des bureaux. Par contre, les incertitudes par rapport à l'avenir incitent les dirigeants d'entreprises à mettre en attente des projets d'envergure comme des relocalisations ou des regroupements sur un même site.

Dans une perspective à moyen terme, on peut penser que le principe établi qui veut que la qualité de l'emplacement soit essentielle au succès sera plus vrai que jamais. Dans les zones périphériques, par exemple à Genève près de l'aéroport, les prix des surfaces commerciales risquent d'enregistrer des baisses significatives. Pour ce type d'objets, peu adaptés aux conditions actuelles du marché, la situation sera difficile. En revanche, les objets qui répondent aux trois critères d'accessibilité, d'urbanité et de modernité ne devraient pas subir de baisse importante de loyer et devraient pouvoir se relouer sans trop de difficulté. Aujourd'hui, un objet doit se situer à proximité des transports publics et dans un quartier vivant avec des restaurants, des cafés et des magasins. On verra que l'arrivée du tram va dynamiser la zone de Plan-les-Ouates et on le constate déjà avec le quartier de Lancy Pont-Rouge qui est justement en train d'acquiescer cette urbanité. Quant aux surfaces de bureaux, elles doivent impérativement être lumineuses, offrir une grande flexibilité et respecter les normes écologiques les plus élevées. Ce dernier point devient de plus en plus important, car il permet aux entreprises de réaliser des économies conséquentes.

Faut-il craindre l'impact du télétravail sur le marché?

Le recours au télétravail existait déjà un peu avant la pandémie ou, en tout cas, les entreprises y pensaient, mais il est vrai qu'il s'est mis en place et s'est généralisé en quelques semaines. Il est vraisemblable que désormais le télétravail va s'institutionnaliser, probablement à raison d'un ou deux jours par semaine. A priori, on pourrait penser que cette nouvelle manière de travailler pourrait entraîner des diminutions importantes de surfaces, mais je ne pense pas que cela sera le cas. On s'oriente plutôt vers une nouvelle géométrie des espaces de travail. Les grands open spaces avec de nombreux collaborateurs seront plus rares, car le niveau de tolérance baissera vis-à-vis du bruit et de la proximité.

A l'avenir, les surfaces de bureau vont probablement afficher une configuration permettant d'accueillir entre huit et dix collaborateurs, au maximum. Je pense que nous allons également assister au retour des bureaux individuels ou partagés par deux, trois ou quatre personnes. En définitive, le télétravail ne devrait pas inciter les entreprises à diminuer sensiblement la surface totale de leurs bureaux mais à la réaménager structurellement. Parallèlement, les lieux de coworking sont amenés à se développer. C'est d'ailleurs pour répondre à cette demande que le groupe m3 a lancé m3 Nomade, qui dispose déjà d'un centre d'affaires et de coworking à l'Arc Center de Vernier.

Le parc de bâtiments commerciaux genevois est-il en mesure de répondre à ces nouvelles exigences?

Les nouveaux bâtiments correspondent de mieux en mieux à ces attentes, je pense, par exemple, aux immeubles situés dans des quartiers en devenir comme ceux de Lancy Pont-Rouge, de l'Etang ou du Green Village au Grand-Saconnex. La situation est plus délicate pour les immeubles qui datent notamment des années 70 et qui sont situés dans le centre-ville, car ils offrent une flexibilité moindre en ce qui concerne les grandes surfaces. Cela étant, si le centre-ville perd en attractivité pour les grandes entreprises, il sera toujours très recherché par des études d'avocat, des fiduciaires ou d'autres sociétés de service qui utilisent des surfaces plus petites.

Quelle est la situation pour les arcades commerciales?

Au sein du groupe m3, nous constatons que pour l'instant les commerces résistent assez bien, mais l'avenir dépendra des différentes mesures négociées entre propriétaires et locataires, mais aussi de l'efficacité des aides de l'Etat. Lorsqu'on parle de commerces, il faut à mon sens distinguer trois catégories. Les commerces d'alimentation seront peu touchés par la crise sanitaire. Les petits commerces devront en revanche se réinventer pour survivre, par exemple en s'orientant vers le phygital, une nouvelle tendance marketing du retail, associant expérience physique et univers digital. Les centres commerciaux, quant à eux, vont poursuivre l'évolution commencée depuis une dizaine d'années et devront offrir des prestations hybrides associant loisirs, restaurants et magasins afin de devenir des lieux de destination à part entière. C'est du reste vers cette tendance qu'évolue le Centre commercial de Meyrin (CCM) qui appartient à m3 Groupe depuis une année. On peut penser également à un concept de boutiques éphémères proposées à la location pour quelques mois, ce qui permettrait à des artisans et à des commerçants locaux de se faire connaître tout en créant une animation dans le centre. Les zones de repos seront également repensées avec plus de verdure et l'utilisation de matériaux plus chaleureux comme le bois. L'idée est vraiment de donner envie aux gens de profiter de ces espaces.

Cette nouvelle évolution aura-t-elle une influence sur la taille des surfaces?

La tendance du phygital - ndlr. fusion du commerce physique (retail) et du digital (web) - va induire une réduction des stocks puisque le commerçant n'aura plus besoin d'avoir, par exemple, une paire de chaussures dans toutes les tailles et toutes les couleurs existantes, mais aussi de la surface de son magasin. Il en est de même des boutiques éphémères qui pourront se satisfaire d'un nombre limité de mètres carrés. Quant aux prix des loyers, ils devraient se maintenir dans les fourchettes actuelles.

Propos recueillis par Odile Habel



Serge Stalder, directeur de m3 Immobilier commercial.