

## L'IMMOBILIER COMMERCIAL

## EN PERSPECTIVE

Entretien avec Serge Stalder, directeur de m3 IMMOBILIER COMMERCIAL

*Directeur de m3 IMMOBILIER COMMERCIAL, Serge Stalder passe en revue les différentes tendances du marché immobilier genevois, puisque le risque d'inflation est aujourd'hui encore très faible. L'occasion également de rétablir certaines vérités concernant le réel impact de la crise sanitaire sur le marché de l'immobilier commercial qui, contrairement à certaines idées reçues, a finalement su tenir son rang.*

#### QUEL EST, À L'HEURE ACTUELLE, L'ÉTAT DES LIEUX DU MARCHÉ IMMOBILIER ?

En termes de volumes de transactions, il est extrêmement porteur pour la simple et bonne raison que nous avons la chance de bénéficier de taux directeurs de la Banque nationale suisse (BNS) historiquement bas. Cette situation devrait d'ailleurs perdurer – peut-être un an ou deux – dans la mesure où la BNS n'a pas fait état de sa volonté, à court terme, de revoir à la hausse ses taux d'intérêt. De nombreux propriétaires privés installés à Genève veulent profiter de la robustesse de ce marché et réfléchissent très concrètement à vendre tout ou une partie de leur portefeuille immobilier car le marché est actuellement très favorable. Voilà ce qui concerne le marché transactionnel, qui constitue la première activité de notre département. Le second volet de notre activité, à la situation actuelle, est dédié aux locations commerciales qui se scindent, elles-mêmes, en deux parties. Notre travail peut ainsi consister à intervenir au profit d'un propriétaire qui cherche à améliorer le taux d'occupation de ses locaux afin

d'en améliorer le rendement, ou alors nous représentons des locataires en quête de nouveaux locaux. Ce sont les deux facettes les plus importantes de la location commerciale.

#### DIRIEZ-VOUS QUE LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL A DAVANTAGE SOUFFERT QUE LE MARCHÉ DES PARTICULIERS DURANT LE PIC DE LA PANDÉMIE DE CORONAVIRUS ?

À court terme, je ne le pense pas. Il faut garder à l'esprit que les contrats en vigueur dans le secteur spécifique de l'immobilier commercial sont des contrats de longue durée. Pendant très longtemps, la norme de ce type de contrat était d'ailleurs de dix ans. Désormais, en moyenne, les nouveaux baux se concluent davantage autour de cinq ans, ce qui reste tout de même important. Fort de ce postulat, il est plus difficile de se dédire de ce type de contrats, ce qui garantit une certaine stabilité. Autre

#### NOUS AVONS LA CHANCE DE BÉNÉFICIER DE TAUX DIRECTEURS DE LA BNS HISTORIQUEMENT BAS

#### LE RECOURS AU COWORKING VA FORTEMENT S'ACCÉLÉRER

facteur de stabilité, à cause de la crise que nous traversons depuis 18 mois, les propriétaires ont privilégié une position attentiste, adoptant une posture de « *wait and see* ». Ces deux éléments ont eu pour effet de contribuer à une relative stabilité du marché.

#### LE RECOURS MASSIF AU TÉLÉTRAVAIL DURANT LA CRISE AURA-T-IL UNE INFLUENCE SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL ?

Nous avons déjà perçu l'émergence du télétravail avant la crise mais il est certain que cette tendance s'est accélérée à une vitesse fulgurante. En quelques mois, les entreprises ont fait des progrès colossaux en la matière, là où en temps normal elles auraient, peut-être, mis deux ou trois ans à s'adapter. Toutefois, travailler à son domicile nécessite de bénéficier d'excellentes conditions technique, et est plus difficile si vous avez des enfants en bas âge dont vous devez vous occuper en plus de gérer les affaires courantes. Mais il y a de vrais avantages à travailler à la maison. Lorsque certains de vos travaux nécessitent de la concentration, vous n'êtes pas dérangé par vos collègues ou par les incessantes requêtes des uns et des autres. Le télétravail va certainement trouver son rythme de croisière, à raison de un à trois jours par semaine, mais je ne pense pas que cela deviendra la norme. En effet, l'être humain est un animal social qui a besoin de contacts et d'échanger de manière plus transversale avec ses collègues, ses responsables ou encore ses clients. J'ai coutume de dire : « *you will never be able to email a handshake* ». Littéralement : vous ne pourrez jamais envoyer une poignée



SERGE STALDER

de mains par email. Vous n'avez absolument pas le même ressenti ni la même perception quand vous devez mener une transaction difficile via écrans interposés qu'en face-à-face. Le côté émotionnel est difficilement palpable en visioconférence alors que son importance est capitale lorsque vous menez des négociations.

#### MÊME S'IL NE DEVIENT PAS LA NORME « 5/5 JOURS » MAIS ABOUTIT PLUTÔT À UNE FORME D'ÉQUILIBRE PRÉSENTIEL/DISTANCIÉ, LE TÉLÉTRAVAIL VA FORCÉMENT BOULEVERSER LES HABITUDES DE TRAVAIL DE TOUT UN CHACUN, CERTAINS RÉAMÉNAGEMENTS D'ESPACES ÉTANT INÉVITABLES. COMMENT APPRÉHENDER CETTE NOUVELLE DONNE ?

En termes de surfaces, on pourrait effectivement s'imaginer que si les gens travaillent à 40, voire à 50 % en dehors de leur bureau, ils auront, de fait, besoin de moins d'espaces de travail. Mais je ne pense pas que cela sera aussi marqué et radical. Le terme de réaménagement, comme vous l'évoquez, me semble, en effet, plus approprié. L'architecture des espaces de travail va être considérablement remodelée. Nous allons avoir davantage de lieux d'échanges comme des salles de conférences, des cafétérias ou encore de plus petits espaces où les collaborateurs pourront échanger à deux ou à trois en toute discrétion. Alors oui, il est possible,

qu'à terme, nous assistions à un léger fléchissement, de l'ordre de 10 à 15 %, de la demande de locaux de bureaux. Mais cela ne sera pas une baisse massive comme nous pouvons l'entendre. Comme évoqué précédemment, les gens auront toujours besoin de contact social. En outre, le recours au coworking va fortement s'accélérer aussi. Nous-mêmes, nous allons développer et renforcer notre concept m3 NOMADE qui va contribuer à cette nouvelle flexibilité des modes de travail. Mais ce n'est pas pour autant que le marché de la location de bureau va s'effondrer. Tous les emplacements situés en centre-ville de Genève vont rester très prisés et convoités par de nombreuses catégories professionnelles comme les avocats ou les fiduciaires. En revanche, les grandes entreprises vont davantage se « décentraliser » vers de nouveaux centres d'affaires en plein développement comme Pont-Rouge, Green City ou encore le quartier de l'Étang, situé à quelques encablures de l'aéroport.

**DEPUIS 18 MOIS,  
LES PROPRIÉTAIRES ONT  
PRIVILÉGIÉ UNE POSITION  
ATTENTISTE, ADOPTANT  
UNE POSTURE DE  
« WAIT AND SEE »**

### QUELS SONT LES AVANTAGES POUR CES GRANDES ENTREPRISES À S'ÉTABLIR EN MARGE DU CENTRE HISTORIQUE DE GENÈVE ?

Tout d'abord, la structure des bâtiments est complètement différente. Dans les quartiers que je mentionnais dans la question précédente, ces grandes entreprises disposent de constructions neuves, modernes, lumineuses et totalement flexibles en termes d'aménagement intérieur. En outre, ces immeubles sont complètement digitalisés et « digitalisables » ce qui n'est pas vraiment le cas des structures du centre-ville où, d'un bureau à l'autre, le WiFi ne fonctionne pas correctement. Pour moi, un bâtiment recherché repose sur le triptyque « modernité, accessibilité, urbanité, ». Outre la modernité que je viens d'évoquer, l'accessibilité est également essentielle dans la mesure où les gens utilisent de moins en moins leurs voitures et veulent des centres hyper connectés avec des stations de bus et autres gares de trams à proximité. Tout aussi important, l'urbanité. Il doit y avoir de la vie autour des bâtiments de bureau. Les gens ont envie de faire du shopping durant leur pause-déjeuner, ou encore de profiter d'une offre élargie de petits restaurants alentour. Après le travail, ils ont envie de se retrouver et de décompresser entre collègues.

### À L'HEURE ACTUELLE, DE QUELLE SURFACE LOCATIVE TOTALE VOTRE ENTITÉ m3 IMMOBILIER COMMERCIAL DISPOSE-T-ELLE ?

Nous avons encore des surfaces disponibles que j'estimerais, peu ou prou à 10 000 mètres carrés sur Pont-Rouge Esplanade. Ceci tient essentiellement au fait qu'un projet hôtelier initialement situé dans le quartier de Lancy Pont-Rouge, n'a pu aboutir, l'exploitant ayant préféré renoncer à cause de la crise. Cela nous a permis de passer de 3000 mètres carrés disponibles, à environ 10 000 mètres carrés. Ce quartier est ultra-connecté et dispose de nombreux avantages puisque vous avez absolument tous types de transports publics à disposition : trams, trains, bus, mais aussi un vaste parking. Je suis persuadé que ce quartier deviendra un véritable centre urbain. Nous commercialisons aussi à Plan-les-Ouates le « Stellar », un immeuble situé en zone FTI (Fondation pour les terrains industriels), ce qui est particulièrement approprié pour des activités telles que les laboratoires, les horlogers ou encore des petits artisans. Ce n'est pas un bâtiment de bureaux au sens strict et toutes ces activités pourront s'y épanouir pleinement. ■