

INTERVIEW CROISÉE

Impact de la crise sur l'immobilier d'entreprise et nouveaux besoins

Le point de vue de Guillaume Pellegrin, Dirigeant Fondateur de Newton Offices/ Antoine Combe, Directeur Associé, région Aix-Marseille de NCT (Nexity Conseil et Transaction)

A l'heure où la campagne de vaccination laisse entrevoir une redynamisation de l'activité des entreprises, qu'en est-il de leurs besoins en matière d'espaces de travail plus d'un an après le déploiement massif du homeoffice ? Les besoins des entreprises et des collaborateurs ont-ils évolué ? Quelles perspectives pour le marché marseillais ? Croisons les regards de deux experts de l'immobilier : Guillaume Pellegrin, Dirigeant Fondateur de Newton Offices et Antoine Combe, Directeur Associé région Aix-Marseille de NCT (Nexity Conseil et Transaction)



Guillaume Pellegrin, NEWTON OFFICES, Antoine Combe, NCT

La crise a-t-elle favorisé l'implantation d'entreprises d'IDF en régions ? Mythe ou réalité ?

GP : C'est une tendance que je confirme, à la fois en tant qu'investisseur et recruteur. La moitié des collaborateurs recrutés chez Newton Offices depuis un an ont fait le choix de quitter Paris pour nous rejoindre. D'un point de vue business, nous notons une tendance à la hausse en matière de sociétés – tous secteurs – qui font le choix de déménager leurs bureaux en région. Cette tendance est notamment rendue possible grâce aux formules de bureaux flexibles qui permettent aux entreprises d'accélérer la phase d'installation.

AC : Nous pouvons observer un phénomène d'héliotropisme. J'apporterais cependant une nuance : cette tendance prend quand même du temps ; selon une étude INSEE datant de fin 2020, -de 1% des sociétés ont changé de région à cause de la crise ; et ce sont les secteurs de l'industrie textile et habillement, pharmaceutique et informatique qui seraient les plus concernés. Le télétravail permet cependant plus de flexibilité et interroge les entreprises et leurs dirigeants sur leur politique RH en la matière.

Selon vous quel est l'impact de la crise sanitaire des 12 derniers mois sur le marché de l'immobilier de bureau sur la région d'Aix-Marseille ?

GP : L'impact de la crise sanitaire sur les 12 derniers mois a fait évoluer la vision de l'immeuble de bureau et a bousculé les

modèles déjà établis. Cela a permis à Newton Offices d'en sortir renforcé puisque la crise a conforté les transformations que nous avons déjà anticipées. Nous avons toujours été convaincus qu'il était essentiel de proposer des espaces de travail efficaces, alliant bien-être et plaisir, pensés pour la convivialité. Le télétravail a de nouveau appuyé ces questionnements et les entrepreneurs ont revu leurs exigences à la hausse pour leur retour au bureau. Il est donc nécessaire de proposer une offre dépassant l'expérience du travail à domicile. Notre concept est pensé pour répondre à tous les besoins de la journée et pour toutes les tailles de sociétés. A l'origine, ce sont les petites structures qui étaient les plus en demande : elles ont été séduites notamment par l'atout du « plug and play », et des solutions flexibles prêtes à l'emploi. Les grands groupes sont aujourd'hui eux aussi concernés, car attirés par un autre aspect : notre implantation nationale leur permet d'accéder rapidement et facilement à des espaces de travail professionnels pour leurs équipes partout en France. Que ce soit pour des besoins permanents ou ponctuels, nous leur offrons l'assurance de maîtriser la qualité des espaces mis à disposition de leurs collaborateurs, le tout avec un minimum d'effort car nous pilotons tout de A à Z (travaux, mobilier, aménagement, entretien, services...). C'est une révolution pour toutes les entreprises, quelle que soit leur taille !

AC : Malgré l'impact de la crise ces 12 derniers mois sur l'ensemble du territoire, nous constatons que le marché de la région Aix-Marseille s'est montré relativement résilient. En effet, la demande placée n'a baissé que de 7%, loin des chutes records de l'Île de France et de Lyon qui ont souffert d'un recul de 50% pour leurs parts. Cette crise a été révélatrice de tendances de fonds et mis en lumière le rôle d'Aix en tant que locomotive de la région avec une croissance de 17% ; trajectoire venant contrebalancer le recul Marseillais de 30%. Pour le 1er trimestre 2021 nous observons la même tendance : Aix mène la danse affichant une forte croissance quand Marseille recule encore de 30%. La crise sanitaire est venue casser le triptyque « métro-boulot-dodo ». Cependant, cette crise a conforté nos convictions : il ne s'agit pas de « bureau » ou de « m² », mais de projet d'entreprise, de modes d'organisation de travail, d'usages, de lieu

de mobilisation et stimulation collectives. Nous avons accompagné durant cette crise de nombreux dirigeants, d'entreprises de toutes tailles et de secteurs d'activité variés. Ils se sont tous questionnés sur l'impact du déploiement du homeoffice sur leurs salariés et sur leur façon de travailler demain. Nous avons pu faire de cette période une opportunité pour ces dirigeants :

En accompagnant nos clients ayant capitalisé sur cette période pour faire le point sur leurs espaces de travail : leurs bureaux répondent-ils toujours à leurs besoins ? Pour quels usages ? Aux services plébiscités par les collaborateurs ? Répondent-ils aux perspectives de croissance et de rétention des talents ? Quelles sont les autres alternatives ? ;

En réalisant des économies pour nos clients en difficulté financière à la suite d'une baisse de leur activité, en repensant l'aménagement de leurs espaces pour optimiser leur occupation et se libérer des m² superflus ou en étudiant les solutions de Sales&Leaseback pour dégager de la trésorerie ;

En proposant des solutions sur mesure aux entreprises en croissance ou décroissance mais ayant besoin d'un espace de travail de qualité, des espaces de convivialité, et un contrat flexible, sans engagement.

Le bureau traditionnel, le coworking et les espaces de travail flexibles sont-ils complémentaires pour les entreprises ? Que recherchent les entreprises aujourd'hui ?

GP : La question ne se pose plus aujourd'hui. Les entreprises ont besoin de solutions à la carte qui leur permettent de réduire le risque de s'engager à long terme sur des surfaces qui ne seront peut-être plus adaptées à leurs besoins d'ici quelques mois. Lorsqu'une crise ébranle un système établi, le premier réflexe est de se protéger. En matière d'immobilier de bureaux (2e poste de dépenses pour les entreprises), les décideurs cherchent à réduire les dépenses et les investissements. Par opposition au bail 369, les nouveaux acteurs de la flexibilité donnent la possibilité de faire des tests sur des périodes courtes afin de trouver la bonne formule. Chose qu'il était encore impossible de faire il y a 5 ans. Chez Newton Offices, nous permettons aux entreprises d'accéder à des solutions plus économiques, permettant de limiter les risques, notamment lorsque l'on compare au bail commercial classique réputé très engageant.

AC : La crise sanitaire n'a pas produit de rupture, mais une accélération d'une transformation des modes de travail déjà en place. Le bureau dit traditionnel n'existe plus, il est polymorphe. Les espaces de travail deviennent multiples, hybrides.

La crise a cependant constitué un test à grande échelle en matière de télétravail. Une part de ces nouvelles habitudes est appelée à perdurer une fois la crise passée, comme la mise en place du homeoffice quelques jours par mois ou par semaine, et ce, en l'adaptant aux différents métiers au sein d'une même entreprise. C'est pourquoi, de nombreuses entreprises s'interrogent sur l'utilisation de leurs bureaux et de leurs modes de travail. Notre objectif : accompagner les entreprises et les propriétaires pour concevoir des espaces de travail plus souples et flexibles, avec des espaces de convivialité pour fédérer, réfléchir et produire ensemble, tout en conservant la qualité des prestations, voire

l'améliorant nettement. Notre conviction est que cette crise pourrait s'avérer bénéfique pour le secteur de l'immobilier d'entreprise, dont les besoins vont évoluer, tant pour les investisseurs que pour les utilisateurs.

Nexity Conseil et Transaction (NCT) est une entreprise agile, adepte des modes de travail flexibles. A Marseille, vous louez des bureaux, mais vous venez d'intégrer également le nouvel espace de coworking de NEWTON à Aix-en-Provence. Quel est l'avantage de rejoindre un espace de coworking pour vos collaborateurs ?

AC : Nos consultants sont des collaborateurs « nomades », qui par définition sont habitués à travailler au bureau, en home office ou au plus proche de leurs clients. Avec la crise sanitaire, nos clients et nos collaborateurs ont tous exprimé l'envie et le besoin de se retrouver. Dans ce contexte, nous souhaitons proposer à notre équipe d'Aix-en-Provence un espace de travail en accord avec nos valeurs, notre ADN, facilitant les synergies et la qualité de vie au bureau, au cœur du territoire sur lequel ils opèrent, tout en leur permettant également de travailler sur notre site marseillais. Ces deux antennes, aixoise et marseillaise, permettent de faire évoluer nos modes de travail, vers des espaces plus flexibles, des lieux de vie collectives, et en accord avec notre culture d'entreprise. Le bâtiment de Newton Offices à Aix-en-Provence, est un espace de travail clé en main, offrant une situation exceptionnelle, une vue sur le Golf des Milles, et de nombreux services de qualités. Ces lieux de vie que sont les bureaux ou les espaces de coworking sont de véritables moteurs de motivation pour les collaborateurs. Nos équipes profitent d'espaces privatisés accessibles uniquement à nos collaborateurs et de nombreux espaces et services. Ce cadre de travail, une pépite à Aix-en-Provence, est idéal pour travailler seul ou en équipe, ou convier nos clients aixois. Nous avons donc mis en œuvre pour notre équipe ce que nous conseillons à nos clients : trouver la solution (hybride si nécessaire) la plus adaptée.

La flexibilité selon vous est-elle l'unique solution pérenne pour l'avenir du bureau ?

GP : La flexibilité fait partie de l'avenir du bureau. Notre mission est de libérer les entreprises des contraintes du bail traditionnel (engagement, immobilisation de ressources, investissements...) tout en améliorant la qualité de vie au travail de leurs équipes. La notion de bien-être a été pendant trop longtemps mise de côté. Lorsque cela devient une réalité, l'accent est mis dessus. La crise est l'accélérateur de cette prise de conscience.

AC : Avant le covid, l'expérience collaborateur était déjà au cœur des attentions. Les propriétaires d'actifs intègrent depuis plusieurs années ce besoin de flexibilité et de services au cœur des nouveaux projets. Cependant, les entreprises n'ont pas toutes évolué au même rythme, et les entreprises de la tech étaient précurseurs en la matière. Après cette pandémie, le télétravail est entré dans les mœurs et la plupart des acteurs s'accordent à penser qu'il n'y aura pas de retour en arrière. Quel que soit le rythme choisi, négocié au sein des entreprises, les modes d'organisation de travail vont devenir pluriel (un à 2 voire 3 jours par semaine / mois). La pandémie aurait donc signé la fin du 100% présentiel pour certains acteurs, mais encore une fois, le présentiel est plébiscité

par les collaborateurs car ils souhaitent maintenir un lien social, collectif, formel et informel.

La flexibilité et la réversibilité sont-elles des réponses aux nouvelles attentes en matière d'urbanisme et de politique de la ville ?

GP : Il ne s'agit pas que d'une ambition politique, mais avant tout d'une vision de citoyen, qui est l'acteur de cette création et régénération des villes. Chez Newton Offices, nous avons pour ambition de créer des immeubles toujours plus verts, avec le moins d'impact environnemental possible. Nous nous appliquons à véhiculer ces valeurs au sein de nos immeubles afin d'inciter le maximum d'acteurs possibles à faire de même en ouvrant leurs perspectives.

AC : La crise a modifié nos modes d'occupations et de ce fait, certains espaces restent vacants. Les transformer en logements est certes une solution, mais ce n'est malheureusement pas réalisable pour tous : seulement 20% d'entre eux ont un réel potentiel de reconversion. Les nouvelles constructions quant à elle sont réversibles car elles prennent en compte les nouveaux enjeux d'actualités, mais sont également pensées en termes de coût, économique, politique... Les projets de transformation urbaine prévoient surtout de faire cohabiter des quartiers avec des bureaux, des logements, des services et des commerces, avec un maître mot d'avenir : la mixité et l'inclusion.

Quelle vision à horizon 2022 pour le futur du bureau à Aix-Marseille ? et en France en général ?

AC : La vision future pour la région Aix-Marseille repose sur une rationalisation des surfaces afin de servir un but essentiel : mieux construire. Les aspects « serviciel, mobilité et bien-être, engagements sociétaux et environnementaux » sont également au cœur des projets : comment donner du sens à l'espace de travail ? comment fédérer les collaborateurs et leur offrir une expérience sur site ? comment démontrer l'engagement vis-à-vis des collaborateurs mais également des différentes parties prenantes de l'entreprise. Par ailleurs, la crise a poussé les propriétaires à plus de souplesse envers leurs locataires dans les baux, et à intégrer l'évolutivité de leur bien en amont. L'aménagement des surfaces sera amené à évoluer, pour accompagner la mise en place

de nouveaux modes de travail, et l'organisation par équipes naturelles ou équipes projets. Les entreprises auront besoin de conseil pour les accompagner sur ces aspects. Autre tendance qui se poursuit : le besoin accru de nature, d'espaces végétalisés, d'apports en lumière, d'effort sur le confort acoustique, pour une (re)connexion à l'essentiel.

GP : La plupart des grandes métropoles ont connu des changements de municipalités, induisant de ce fait des regards différents sur la nouvelle construction de la ville. L'objectif majeur est de dé-densifier les centres villes, et pour cela, de moins en moins d'autorisations sont délivrées. Cela soulève alors la question de la reconversion : réhabiliter des immeubles de seconde main pour les rendre efficaces, et respectueux de l'environnement...

Conclusion

AC : Il n'y a pas de projet immobilier, mais uniquement des projets d'entreprise. Chez Nexity Conseil et Transaction (NCT) nous sommes convaincus qu'il n'y a pas à opposer les notions mais plutôt essayer de construire une solution sur-mesure en fonction du besoin client. Quels que soient les modes d'organisation, le bureau, le coworking, ou le télétravail sont des notions complémentaires. Le plus important pour nous est de répondre au cahier des charges du client et aux enjeux et à l'ambition de son entreprise, en dessinant ensemble la solution adaptée, hybride, et en la mettant en œuvre.

GP : L'avenir des bureaux passera par la flexibilité. C'est une tendance de fond qui suit les nouveaux modes de consommation, on ne veut plus posséder de voiture mais simplement pouvoir se déplacer quand on le veut, on passe par Airbnb plutôt que d'acheter une résidence secondaire, on écoute sa musique en streaming plutôt que de stocker des gigaoctets sur son disque dur... Si on transpose ces nouvelles habitudes de consommation à l'immobilier d'entreprise, on se dirige vers un monde où les décisions seront plus simples à prendre car moins engageantes. Plus globalement, alors que les propriétaires de bureaux ont longtemps eu le pouvoir, on s'oriente vers un marché davantage tourné vers l'expérience client, et c'est une excellente chose pour le développement des entreprises françaises.

À propos de NEWTON OFFICES (Groupe TIVOLI CAPITAL associé à KKR) :

Créé par Guillaume Pellegrin, fondateur du Groupe TIVOLI CAPITAL, NEWTON OFFICES propose des immeubles de travail modulables en régions alliant bureaux privatisables sur-mesure, bureaux flexibles prêts à l'emploi et espaces de coworking. Dédiés aux grands groupes comme aux TPE, les établissements comprennent des espaces totalement privatisables, des bureaux « clé en main », des salles de réunions, des espaces bien-être et détente ainsi que des services de conciergerie qui facilitent la vie au bureau. Un concept répondant aux attentes des entreprises d'aujourd'hui en quête de flexibilité, d'échange et de productivité. www.newtonoffices.com

À propos de NCT :

NCT (Nexity Conseil et Transaction) est le challenger français du conseil aux entreprises et de la transaction en immobilier tertiaire. Présents dans 8 villes (en Ile-de-France, à Lyon, Marseille, Aix-en-Provence, Toulouse Bordeaux) NCT s'attache à offrir un accompagnement sur-mesure pour les projets immobiliers d'entreprises, des propriétaires d'actifs tertiaires et des investisseurs. Dans un monde ouvert et sans cesse en accélération, repenser l'immobilier est une nécessité et un enjeu majeur. L'intelligence collective de ses 150 collaborateurs agit chaque jour pour imaginer le conseil et la transaction de demain au service des entreprises, investisseurs et propriétaires. Pour les dernières informations concernant NCT, consultez la page ct.nexity.fr ou suivez-nous sur Twitter : @NexityCetT et [Linkedln](https://www.linkedin.com/company/nexity-cet-t).*

Contacts Presse

NEWTON OFFICES : EVE VOTREDIRCOM - servicepresse@votredircom.fr - 06 62 46 84 82

NCT : Margaux BOUCHAIB - margaux.bouchaib@agencepremiere.com - 07 60 60 16 69

