



la vie de l'immobilier



propos recueillis par **Yannick Urlien**



Immobilier d'entreprise : la sous-location et les baux précaires en forte augmentation

Vincent Gadonneix, fondateur de BureauxLocaux.com :

«La part des gens qui cherchent à acheter a plus augmenté que la part des gens qui cherchent à louer.»

Cette semaine, nous faisons le point sur le marché de l'immobilier d'entreprise. BureauxLocaux.com, premier site d'annonces immobilières pour les entreprises, vient de publier les résultats de son baromètre annuel qui met en lumière une refonte profonde de la politique immobilière des entreprises. En particulier, la demande pour la sous-location et les solutions immobilières temporaires (bureaux équipés, bail précaire...) s'envoie : 8% des entreprises envisagent aujourd'hui cette solution, soit deux fois plus en 2012 qu'en 2011. Afin de réduire leurs coûts immobiliers, près de 30% des entreprises en recherche immobilière sont prêtes à choisir une tout autre localisation de leurs activités. La propension à l'achat est en forte augmentation : ainsi, + 30% de chefs d'entreprise envisagent d'acheter leurs bureaux (2012/2011). Enfin, «avec les nouveaux modes de travail (télétravail, outils technologiques...), 40% des entreprises anticipent une réduction de leurs besoins en mètres carrés dans les années à venir». Vincent Gadonneix, fondateur de BureauxLocaux.com, répond à nos questions.

L'Hebdo-Bourseplus :

Quel est l'état du marché de l'immobilier d'entreprise ?

Vincent Gadonneix :

Globalement, le marché de l'immobilier d'entreprise n'est pas très florissant en ce moment, il est même plutôt en baisse. Mais, à l'intérieur de ce marché, il y a des entreprises qui cherchent à acheter, d'autres qui veulent louer. Nous mesurons «l'intention» et nous constatons une évolution qui n'est pas parallèle, c'est-à-dire que la part des gens qui cherchent à acheter a plus augmenté que la part des gens qui cherchent à louer. La proportion des gens qui cherchent à acheter est plus importante que celle que l'on observait l'année dernière. Mais nous sommes quand même globalement sur un marché qui est plutôt en baisse avec, à l'intérieur de ce marché, proportionnellement des intentions d'achat plus importantes.

Si l'on fait un parallèle avec le marché des particuliers, même si les taux sont très bas, on observe qu'ils hésitent beaucoup à acheter.

Visiblement, les intentions d'achat sont quand même meilleures chez les entrepreneurs...

Il y a des raisons assez logiques à cela. Le chef d'entreprise a un manque de visibilité et, quand on lui parle de placements, il recherche plutôt ce qui lui paraît être le plus sûr : l'immobilier, particulièrement l'immobilier d'entreprise, apparaît comme un placement plus sûr que les placements financiers. Par ailleurs, quand une entreprise cherche à emprunter et à se financer auprès des banques, c'est très compliqué pour du développement d'activités, c'est-à-dire pour recruter ou lancer des nouvelles activités, mais l'accès au financement est plus facile quand il s'agit d'acheter des locaux. Les banques sont moins frileuses à l'idée de financer des achats de locaux que de l'investissement. Du coup, un chef d'entreprise qui cherche à investir pour le futur va plus facilement trouver du financement pour acheter des locaux, où le risque est relativement faible, plutôt que de lancer une nouvelle activité.

Votre étude indique aussi que les entrepreneurs commencent à prendre en compte les nouvelles formes de travail, comme le télétravail, en s'organisant différemment, avec des besoins d'espaces moins importants...

C'est une nouvelle question que nous leur avons posée cette année, à savoir comment ils envisagent à moyen terme leurs besoins d'évolution au mètre carré : 40% anticipent une baisse à moyen terme et c'est un choix indépendant du contexte économique, car c'est davantage lié à des évolutions d'organisation. De plus en plus d'entreprises raisonnent en coût par personne, c'est-à-dire par salarié, plutôt qu'en coût par mètre carré. Avec le télétravail, on peut effectivement davantage optimiser les bureaux. Il y a de plus en plus d'entreprises qui souhaitent installer des espaces ouverts, des parcs paysagers aussi... La part de l'immobilier est le deuxième poste de coût, après les salaires. Dans une période où il faut faire des économies, on essaie de renégocier le bail et d'obtenir des remises sur le prix, en allant prendre des locaux moins chers ou moins de mètres carrés pour les optimiser. Nous observons aussi une volonté de s'engager sur des durées plus courtes, notamment en faisant de la sous-location, en louant des bureaux équipés, ou en allant vers du précaire...

Enfin, quels sont les types de lieux les plus demandés ?

La demande reste plus forte sur tous les biens premiers, c'est-à-dire ceux qui sont qualitativement plus intéressants, dans les beaux quartiers ou des biens rénovés. La localisation des locaux est le deuxième critère de choix, après le prix. Ceci dit, plus de 30% des entreprises sont quand même prêtes à changer leur lieu de localisation de façon assez importante pour pouvoir faire des économies, au risque dans certains cas de perdre des collaborateurs ou d'avoir plus de difficultés à en recruter derrière. La localisation reste quand même un critère majeur derrière le prix, mais nous constatons que certaines entreprises sont prêtes à sacrifier la localisation pour faire des économies. ■

L'actualité de l'immobilier

► **La Fnaim confirme la baisse des prix en France.**

L'attentisme des acheteurs incite les propriétaires à abaisser leurs prétentions. Selon la Fnaim, qui a sondé 1231 agences, les prix ont diminué de 0,6% au troisième trimestre par rapport aux trois mois précédents. Mais ce chiffre cache une certaine disparité entre la province (-0,4%) et la région parisienne (-1,1%). Sur un an, au niveau de la France entière, les prix affichent un recul de 1,1% (-0,7% pour les appartements et -1,3% pour les maisons). Et cette tendance devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'année. Un léger repli qui ne va pas se traduire par un effondrement du marché : «Les prix devraient se maintenir au même niveau que celui qu'ils avaient atteint au deuxième trimestre 2007, avant que n'éclate la crise financière», selon la Fnaim, qui anticipe moins de 700 000 transactions en 2012, malgré des taux très bas, contre 808 000 en 2011. «La baisse est de 15% et ramène l'activité au niveau de 2008», analyse la Fnaim. En effet, seuls 20% des Français considèrent que la conjoncture est favorable à l'achat (soit deux fois moins que fin 2011). Notons que le chiffre d'affaires des agences immobilières recule de l'ordre de 20%.