

Connexions #19

La newsletter du réseau Crowe France

Faut-il encore être propriétaire de son immobilier d'entreprise ?

DOSSIER

De la crise sanitaire à la crise économique, quel impact sur l'immobilier d'entreprise ?

EXPERTISE

L'immobilier professionnel, un placement toujours intéressant.

INTERNATIONAL

Focus sur le marché immobilier britannique.



Immobilier d'entreprise : y aura-t-il un après Covid-19 ?

Arrêts d'activité au niveau national, confinement de la population, le Covid, outre le choc sanitaire, a engendré des conséquences économiques d'une extrême violence auxquelles les entreprises ont fait face en cherchant des solutions souvent radicales et soudaines.

Pour beaucoup d'entreprises, l'immobilier influe significativement sur leur stratégie, leur management et leur rentabilité.

L'industrie du tourisme a connu un choc particulièrement violent du fait du Covid. Ces acteurs ont réagi "rapidement" et adapté leurs stratégies à ce nouvel environnement, en cherchant des facteurs d'agilité, de nouveaux usages ou bien en se concentrant sur le service, tel ACCOR qui a cédé ses actifs pour passer d'une industrie "assets heavy" à "assets light" tout en se concentrant sur les services, le conseil et l'agilité organisationnelle.

On peut, dans ce contexte, s'interroger sur l'opportunité d'investir dans l'immobilier professionnel. La PME est confrontée à des problématiques inconnues des investisseurs qui lui imposent de chercher les avantages et inconvénients spécifiques à sa situation (mutations du mode de management, adéquation des locaux à l'activité, nouvelles organisations, incidence des outils technologiques, niveau d'activité).


Nous vous présentons dans ce Connexions quelques-unes des problématiques posées par l'investissement immobilier professionnel et plus spécifiquement dans le contexte de pandémie que nous connaissons actuellement.

Bonne lecture !

Christophe Rouault
Crowe RSA

Sommaire #19

- p3 **Dossier** : De la crise sanitaire à la crise économique, quel impact sur l'immobilier d'entreprise ?
- p6 **Décryptage** : Les nouveaux modes de travail
- p7 **Expertise** : Anticiper un projet immobilier professionnel
- p8 **Expertise** : L'immobilier professionnel est-il toujours un placement intéressant ?
- p10 **Rencontre** avec Jérôme Duc, co-fondateur de CSM
- p12 **International** : Focus sur le marché immobilier britannique

Suivez nos actualités sur  @CroweFrance

 crowe.com/fr

De la crise sanitaire à la crise économique, quel impact sur l'immobilier d'entreprise ?

La crise du coronavirus va impacter la stratégie immobilière des entreprises. L'occasion de repenser la valeur d'usage de l'immobilier professionnel ?

L'immobilier représente l'un des principaux postes de charges pour une grande partie des entreprises. A ce titre, il constitue un enjeu majeur dans leur stratégie. D'où la question que se pose tout dirigeant : vaut-il mieux louer ou acheter son local professionnel ? Outre le critère financier, le choix entre l'achat et la location d'un local professionnel dépend du profil et des besoins de l'entreprise. Une jeune entreprise privilégiera plutôt la location car c'est une solution souple qui lui permet d'ajuster la surface du local professionnel à l'évolution de ses effectifs et/ou de ses activités. Une entreprise stable et mature optera plutôt pour l'achat si l'opération n'impacte pas ses capacités financières. Cette solution lui permet d'augmenter sa valeur et son patrimoine et d'avoir une meilleure visibilité sur ses dépenses immobilières à long terme.

Locataire ou propriétaire, quel est l'impact de la crise sanitaire ?

La crise sanitaire rebat-elle les cartes ? Au regard de son impact négatif sur l'économie, est-il plus intéressant d'être locataire ou propriétaire de son local professionnel ? Les deux cas de figure offrent à la fois des avantages et des inconvénients.

Si d'importantes tensions sont apparues avec certains bailleurs, les locataires ont néanmoins pu compter sur le soutien de l'État (report du paiement des loyers pour les entreprises les plus en difficulté, incitation fiscale pour les bailleurs annulant le versement de 3 mois de loyer). Ils ont aussi la possibilité de changer "facilement" leur local professionnel pour l'adapter notamment au développement du télétravail. Les propriétaires ont quant à eux subi une hausse du coût au m² par salarié avec l'essor du télétravail, les mesures de chômage partiel, le respect des règles de déconfinement en entreprise, etc. Ils ont toutefois eu la possibilité de reporter ou rééchelonner leur emprunt bancaire et ont pu aussi aménager leur local professionnel à leur guise.

Des projets de déménagement repensés par une majorité d'entreprises

Les stratégies immobilières vont évoluer en raison du développement probable du télétravail mais aussi de la crainte, qui pourrait être durable, d'une nouvelle épidémie. Or, la plupart des entreprises sont aujourd'hui confrontées ou exposées à une dégradation de leur trésorerie,

► Suite de la page 3

une atonie de la demande et un environnement économique et sanitaire incertain. Pour une entreprise qui souhaite devenir propriétaire de son local professionnel, ce sont autant de facteurs qui viennent peser sur sa capacité d'achat. Les intentions de déménagement au second semestre 2020 (y compris pour des locations) seraient ainsi repensées pour près des 2/3 des chefs d'entreprise.

Autre difficulté, le durcissement probable des conditions d'accès au financement. Le secteur bancaire risque en effet d'être confronté à une résurgence des problèmes de créances douteuses à son actif, qui pourrait engendrer des pertes et réduire sa capacité d'emprunt par la suite. Dans ce contexte, le degré de sélectivité des dossiers de crédit à l'égard des entreprises devrait se renforcer.

Seules bonnes nouvelles, les taux d'intérêt pourraient rester bas à moyen terme (c'est le cas depuis plusieurs années maintenant) et les prix sur le marché immobilier, se stabiliser, voire diminuer.

Le local professionnel : un coût pour l'entreprise, un lieu de travail pour les collaborateurs

En réalité, la crise sanitaire pourrait bien offrir une occasion inédite aux entreprises de repenser la valeur



Jérémy Robiolle
Directeur de Xerfi MCI



Jugurtha Begriche
Directeur d'études de Xerfi

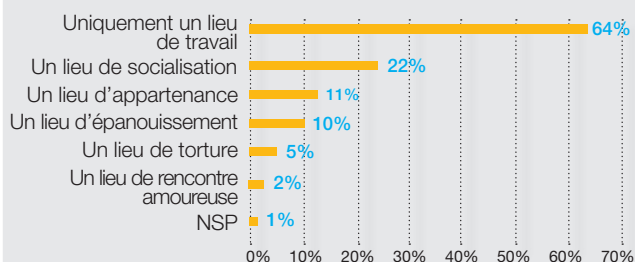
d'usage de leur immobilier. Historiquement, l'entreprise percevait son local professionnel uniquement comme un coût financier et définissait son budget immobilier sur la base d'un ratio m²/masse salariale. Cette approche trouve son écho dans le ressenti des collaborateurs qui, selon une étude menée en 2016 par OpinionWay pour Foncière des Régions, décrivaient leur local professionnel comme un "simple" lieu de travail, non comme un lieu d'épanouissement. Or la qualité des locaux professionnels est importante pour 86% des employés. Elle constitue un élément clé pour améliorer leur vie professionnelle et a une influence positive sur leur performance.

Des nouveaux modes de travail qui remodelent les usages de l'immobilier d'entreprise

La prise de conscience de l'impact du bien-être des employés sur leur productivité, conjuguée à l'essor des nouvelles technologies et à l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants, a contribué au développement du télétravail, du coworking, du corpoworking, du desk sharing ou encore des remote companies. Des nouveaux modes de travail, qui se sont multipliés ces dernières années pour répondre à

Perception du local professionnel

Unité : part en % du nombre de répondants à la question : "que représente pour vous le bureau ?"



Source : Sondage OpinionWay pour Foncière des Régions, "Et si les bureaux redonnaient le goût du travail ?"

Chiffre clé

Pour **86%** des salariés, la qualité des locaux professionnels est un critère important dans le choix d'un emploi.

(Source : OpinionWay pour Foncière des Régions, "Et si les bureaux redonnaient le goût du travail", enquête réalisée en septembre 2016 auprès de 1 003 salariés d'entreprises de 250 salariés et plus)



► Suite de la page 4

l'évolution des comportements et attentes des employés (flexibilité en termes d'organisation du travail, accès à des espaces de travail conviviaux, etc.) et se traduisent pour ces derniers par une présence moindre dans leurs locaux professionnels.

En Ile-de-France, le taux d'occupation moyen des bureaux par les salariés s'étage entre 50% et 60%*. Ce repli du taux d'occupation des espaces de travail s'est accentué avec la crise du coronavirus. Dans plusieurs secteurs, les entreprises ont été touchées par les mesures de fermeture ou de restriction administrative. Quant à celles qui ont poursuivi leur activité, cela a été en s'adaptant aux contraintes du confinement. Plus du tiers des salariés du secteur privé ont ainsi été amenés à pratiquer le télétravail, dont la moitié pour la première fois**. Un télétravail qui pourrait bien perdurer après la crise, plus d'un nouveau télétravailleur sur deux y étant favorable.

Des entreprises face à un dilemme sur la surface de leurs locaux professionnels

À la baisse tendancielle du taux d'occupation des locaux professionnels s'ajoute leur nécessaire réaménagement pour respecter les mesures de déconfinement et la protection des employés en termes de santé et de sécurité. Cette reconfiguration des locaux professionnels pourrait amener certaines entreprises à revoir leur stratégie immobilière. Avec un dilemme, réduire ou augmenter le nombre de m² par employé.

Plusieurs facteurs militent pour une baisse de ce ratio, en particulier la volonté des employés de poursuivre la pratique du télétravail à l'issue de la crise du coronavirus et celle des entreprises de réduire leurs coûts immobiliers. A l'inverse,

l'importance accordée par les collaborateurs à la qualité des locaux et aux services associés (salle de sport, conciergerie, etc.) et la possibilité de générer des revenus supplémentaires avec les espaces peu utilisés (corpworking, restaurant accessible aux particuliers, etc.) poussent vers une augmentation du nombre de m² par employé.

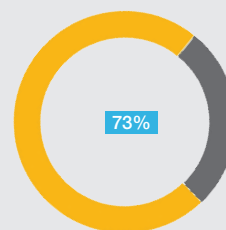
* Source : Arthur Loyd, "L'évolution des modes de travail & l'immobilier d'entreprise", 2017

** Source : CSA pour Malakoff Humanis, "Télétravail en confinement", enquête réalisée en avril 2020 auprès de 1 010 salariés d'entreprises du secteur privé d'au moins 10 salariés

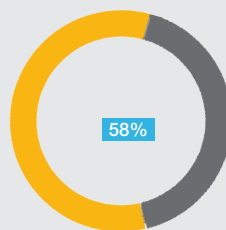
Part des télétravailleurs qui souhaitent demander à pratiquer le télétravail après le confinement

Unité : part en % du nombre de répondants

Parmi l'ensemble des télétravailleurs



Parmi les "nouveaux" télétravailleurs



Source : CSA pour Malakoff Humanis, "Télétravail en confinement", enquête réalisée en avril 2020 auprès de 1 010 salariés d'entreprises du secteur privé d'au moins 10 salariés

Des trésoreries sous pression

À court terme, les mesures de soutien instaurées par l'État et l'ouverture des vannes des crédits de trésorerie permettent de préserver les capacités des entreprises. Mais cet ajournement des dépenses et l'accroissement des dettes reportent sur les trimestres suivants les problèmes de trésorerie. In fine, les risques de redressement judiciaire et de dépôt de bilan sont particulièrement importants. Ce constat est confirmé par l'enquête réalisée par Xerfi auprès de 1 130 managers et dirigeants d'entreprises françaises (hors agriculture) fin avril 2020. D'après cette enquête, 5% des répondants considèrent être d'ores et déjà confrontés à des difficultés de trésorerie, mais près de 60% anticipent des difficultés financières avant la fin de l'année.

► Suite de la page 5

Les nouveaux modes de travail

La progression des nouvelles technologies, l'essor du nombre de travailleurs indépendants, l'évolution des comportements et des attentes des salariés ont favorisé l'émergence de nouveaux cas d'usage.



Les mesures de déconfinement conjuguées à la baisse tendancielle du taux d'occupation conduisent à repenser les locaux professionnels. Pistes de réflexion.

Bâtir des bâtiments modernes, mixtes et à destination indéterminée

- Amélioration de la connectivité et de la performance énergétique des bâtiments.
- Mixité des usages : locaux professionnels, logements et services accessibles au public (commerces, crèches, salles de réunion, etc.).
- Réversibilité des espaces en fonction des besoins des utilisateurs.

Penser les espaces de travail comme des lieux de vie

- Création d'espaces individuels (bulles de silence), collaboratifs (lieux d'échanges, réunions d'équipes) et de détente.
- Développement de services : conciergerie,

salle de fitness, cafétéria, livraison de paniers de fruits, etc.

Favoriser le télétravail

- Une pratique qui véhicule une vision innovante de l'entreprise.
- Une pratique à accompagner sur les plans logistique et technologique.

Recourir au Flex Office / Desk Sharing

- Nombre croissant d'employés disposés à ne plus avoir de poste de travail attribué.
- Gains potentiels en termes de m² pour les entreprises, les économies réalisées pouvant être investies pour le bien-être des employés.

Anticiper un projet immobilier professionnel



Avant d'acheter un bien immobilier, une réflexion sur les modalités de détention doit être menée.

Un projet immobilier professionnel doit-il être porté via une société civile immobilière (SCI) ou acquis directement par l'entreprise et comptabilisé à son actif ? Cette question est souvent la première que se pose un dirigeant d'entreprise.

Quels sont les intérêts d'une SCI ?

La SCI offre plusieurs avantages. Elle permet d'aménager les clauses statutaires (pouvoirs du gérant, agrément des nouveaux associés...), de faciliter la transmission au profit des descendants par une meilleure dissociation de l'avoir et du pouvoir (démembrement, donation-partage) mais surtout de dissocier l'exploitation commerciale de l'exploitation de l'immobilier afin de ne pas exposer ce patrimoine aux risques opérationnels.

Faut-il soumettre la SCI à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur le revenu (IR) ? Une SCI à l'IR permet de bénéficier d'une exonération de la plus-value de cession immobilière au bout de 30 ans de détention mais la fiscalité est pénalisante pendant la phase de détention. A l'inverse, la SCI à l'IS offre une fiscalité plus avantageuse pendant la phase de détention, en l'absence de distribution (déduction des amortissements et des frais d'acquisition) mais devient pénalisante lors de la cession de l'immeuble ou lors de la distribution du résultat de la société.

Le démembrement

Comment bénéficier de fiscalité avantageuse à la vente de la SCI à l'IR et d'une faible fiscalité pendant la phase de détention de la SCI à l'IS ? La solution peut être dans le démembrement de l'immeuble ou des parts sociales.

■ Le démembrement de l'immeuble : La société d'exploitation (à l'IS) acquiert l'usufruit sur une durée, par exemple, de 18 ans. La valorisation de l'usufruit de l'immeuble sera déterminée par une actualisation des flux de revenus théoriques sur 18 ans. La société civile achète la nue-propriété. Avantage : la société d'exploitation peut amortir l'usufruit au lieu de payer un loyer ; il n'y a pas de fiscalité pour les associés de la SCI car il n'y a pas de revenu. Inconvénient : trouver le financement ; le vendeur du bien immobilier doit être soumis à l'IS sinon la fiscalité est très pénalisante. Et la nue-propriété est taxable à l'IFI.

■ Le démembrement des parts : Il s'agit de céder ou d'apporter l'usufruit temporaire des titres à la société d'exploitation. Ce qui permet d'appliquer les règles du BIC-IS pendant la durée de l'usufruit (amortissement de l'immeuble, comptabilisation des frais en charges et application du taux de l'IS. A l'issue de l'usufruit, retour au régime des revenus fonciers sans aucun choc fiscal. Ce schéma est favorable pour la transmission mais la mise en oeuvre, complexe, peut s'avérer très risquée.

L'immobilier professionnel est-il toujours un placement intéressant ?

Acquérir un bien immobilier professionnel doit s'inscrire dans une stratégie globale, patrimoniale et professionnelle.

Quel est l'intérêt pour une PME ou un professionnel libéral d'investir dans ses locaux professionnels ?

Patrick Mestaniér : Certains secteurs manquent d'investisseurs. Du fait de la spécificité de certaines activités (certaines industries techniques, l'éducation, la santé etc.) le chef d'entreprise doit investir lui-même dans son immobilier. Investir dans ses murs permet de se constituer un fonds pour la retraite mais également ce que j'appelle "une poire pour la soif". Cela constitue une réserve financière utile en cas de problème pour trouver des solutions de stabilisation auprès des banques ou revendre à un investisseur pour générer du cash.

Christophe Rocard : La dépense de location étant souvent inéluctable, il paraît toujours plus intéressant de consacrer le loyer à la constitution de son propre patrimoine plutôt qu'à celui d'un investisseur ! De plus, on reste maître chez soi et toutes les évolutions nécessitées par l'activité de l'entreprise ne dépendent pas de l'accord d'un tiers.

Être propriétaire de son outil de travail, quelles sont les contraintes ?

PM : Il faut entretenir le bien, ce qui a un coût annuel. Cela demande un engagement sur la durée. C'est une solution moins souple que la location.

CR : Il faut effectivement avoir une vision dans la durée. Autre contrainte : la mobilisation d'un financement que l'on ne consacrera pas au développement de son entreprise. Si l'immeuble appartient à la société d'exploitation, cela peut également poser un problème lors de la cession de l'entreprise. Les financements de rachat d'entreprise se font généralement sur une durée de 7 à 10 ans, l'acquisition d'immobilier de 15 à 20 ans. Lorsque vous achetez une entreprise propriétaire de son immobilier intégralement payé, vous pourriez donc être amené à financer indirectement sur 7 ans l'acquisition d'un immeuble. Cela peut compromettre le montage financier ou à tout le moins sérieusement le compliquer.

Il ne faut pas hésiter à s'entourer de professionnels pour élaborer sa stratégie immobilière. La question est complexe, la stratégie est, a minima, à moyen terme. Les arbitrages sont par conséquent primordiaux.

Christophe Rocard
Président Crowe Rocard



Quand on achète son outil de travail, il convient d'être vigilant sur l'emplacement, la qualité de la réalisation et la modulabilité afin de pouvoir évoluer.

Patrick Mestaniér
Président Impact CBRE



Acheter ou louer, comment arbitrer ?

PM : La maturité de l'entreprise est un critère essentiel. Quand l'activité et le développement de l'entreprise sont stabilisés, elle pourra vivre suffisamment longtemps avec son outil de travail donc elle peut acheter. Si l'activité évolue rapidement, mieux vaut être locataire pour déménager facilement et limiter ses immobilisations. L'acquisition s'inscrit dans un projet pérenne au sein de la PME.

CR : L'anticipation à moyen terme est effectivement indispensable. On ne peut pas changer de locaux à chaque nouvelle embauche. L'entreprise a-t-elle les moyens de s'offrir aujourd'hui la surface dont elle aura besoin dans 2, 3 ou 5 ans ? Il est nécessaire de se projeter dans la durée. Les baux commerciaux bloquent les locataires sur des périodes de 3 ans minimum, les déménagements sont chronophages et coûteux. L'anticipation de croissance par l'acquisition peut offrir plus d'adaptabilité. Tant que la croissance n'est pas assez forte ou qu'il n'est pas possible de financer seul l'excédent de m², on peut trouver des investisseurs et/ou louer l'excédent par des baux de courte durée.

Quel est l'apport de l'expert-comptable sur cette question ?

CR : Nous pouvons aider le dirigeant à inscrire l'achat immobilier dans une stratégie d'entreprise et patrimoniale. Nous regardons les perspectives de durée de carrière professionnelle du dirigeant, l'existence d'associé, la succession familiale potentielle, les potentialités de revente du bien du fait de sa spécificité et de sa localisation... Nous analysons le besoin d'installations spécifiques, les perspectives d'évolution de la société et les stratégies d'arbitrage des

financements de l'entreprise entre l'immobilier et le développement économique. En fonction du montant de l'investissement et des remboursements, nous faisons intervenir des investisseurs dans le tour de table.

Investir dans l'immobilier d'entreprise offre-t-il une rentabilité intéressante ?

PM : Oui. Ce secteur offre des rentabilités plus intéressantes que la majorité des placements. Pour des villes moyennes comme Dijon (160 000 hab / aire urbaine 385 000 hab), investir dans des bureaux offre un rendement moyen entre 6 et 8%, ce qui n'existe pas ailleurs, avec un taux d'emprunt à 1 ou 1,5%. Sur du local d'activité, avec des spécificités, les rendements peuvent s'étagérer entre 7 et 9%. Tout dépend de la caractéristique des bâtiments (neuf/petit, grand/lieu etc.). En revanche, les taux de rendement baissent sur les villes plus grandes où la pression immobilière est plus forte. Le rendement est lié au risque et à l'activité du preneur.

CR : J'ajouterais que la stabilité du locataire est souvent plus importante dans l'immobilier d'entreprise que dans l'immobilier d'habitation. Sauf baux spécifiques, les entreprises changent peu souvent de locaux d'activité et la législation offre un cadre qui présente de nombreux intérêts tant pour le locataire que pour un bailleur investisseur. Les taux fixes d'emprunt sont, actuellement, très bas (1,20 % sur 20 ans, 0,9 % sur 15 ans en moyenne), ce qui est une aubaine pour l'investissement immobilier car cela sécurise les plans de financement. De plus, sur de telles durées, nous ne sommes pas à l'abri d'un retour de l'inflation qui ferait croître les loyers. Les remboursements eux resteraient à la même hauteur.

Jérôme Duc, co-fondateur de CSM

La crise agit comme un accélérateur et un révélateur de changements déjà en marche.

Qu'est-ce que la crise sanitaire change en matière d'utilisation des bureaux ?

Les locaux professionnels sont depuis toujours "drivés" par quelques grands facteurs : le mode d'organisation de l'entreprise, de plus en plus collaborative, les outils technologiques, de plus en plus digitaux, et la culture d'entreprise, qui évolue avec l'arrivée de nouvelles générations mobiles, hyperconnectées, dotées d'un rapport à la hiérarchie plutôt horizontal et du sens du collaboratif.

La crise accélère l'évolution de ces facteurs. Elle a boosté le télétravail, ce qui par ricochet a une incidence sur le mode de management et la façon d'occuper les bureaux. Le temps est fini où chacun avait sa place, son bureau, son équipe, ses procédures. Le manager n'est plus forcément l'expert mais celui qui sait manager l'interaction, faire travailler des gens multi-projets et multi-équipes. L'immeuble de bureau devient un lieu de collaboration. Si je dois faire mon job tout seul, je le fais aussi bien chez moi, dans un co-working, dans un hôtel, dans mon jardin, du moment que j'ai mon ordinateur et ma connexion. Si je viens au bureau, c'est pour échanger avec mes collègues, retrouver du lien social. Avec la crise, on redécouvre ce qu'on avait un peu oublié : le bureau est le lieu d'appartenance à une entreprise, celui où se vit la culture de cette entreprise.

Qu'est-ce que ça induit en termes d'aménagement des espaces de travail ?

En 50 ans, les bureaux se sont transformés. Nous sommes passés de bureaux cloisonnés à des bureaux collectifs puis des open spaces. 70 à 80% des m² étaient dédiés aux postes de travail individuels, 30% aux espaces communs.



CSM en bref

Connected Space Management est une start-up française qui a développé une technologie basée sur l'utilisation d'objets connectés. Elle permet de collecter l'information en temps réel afin de quantifier et d'analyser l'occupation des différents espaces et d'apporter solutions et changements pour améliorer les usages. <https://csmres.com/>



Cette proportion s'inverse au profit d'espaces plus collaboratifs et plus variés dédiés à l'échange, à la créativité, à la réflexion, à la formation. On parle "d'Activity-based work place", c'est-à-dire qu'à chaque type d'activité que je vais faire correspond un type d'espace spécifique (cf. encadré).

► Suite de la page 10

Cela ne concerne-t-il pas que les start-up ?

Non, beaucoup d'entreprises sont concernées. La start-up part d'une page blanche donc elle a un avantage : elle n'a pas d'historique à gérer c'est-à-dire un immeuble avec ses bureaux, ses cloisons etc. Mais si mon entreprise vit depuis des années dans 100 000 m² de bureaux, je ne peux pas tout casser ! Le changement sera progressif. L'important est de voir l'immobilier comme une ressource d'entreprise, avec ses impacts budgétaires mais aussi, et c'est un enseignement de la crise, sous un angle RH et organisationnel. Les réaménagements appuient les nouveaux modes de management et le bien-être des collaborateurs pour qu'ils travaillent plus efficacement.

Comment mettre en œuvre des changements aussi importants ?

Un passage de cap stratégique est souvent l'occasion de repenser son immobilier. Les déménagements, les fusions ou les réorganisations sont des opportunités pour réfléchir à son projet immobilier et le mettre au service de l'ambition et de l'attractivité de l'entreprise car après, on rentre dans un cycle long. L'entreprise va vivre 10, 20 ans dans le même immeuble. Or ce cycle est souvent trop long par rapport à la vitesse de transformation des business models. On assiste à des ruptures technologiques tous les 3 à 5 ans. Se pose alors la question d'adapter son immobilier, avec un budget plus restreint que celui qu'on y a consacré au départ. Les solutions de "space management" se révèlent utiles.

CSM installe des objets connectés au sein des entreprises afin de comprendre l'utilisation réelle des espaces et proposer des solutions d'amélioration. Pouvez-vous nous donner un exemple ?

Un jour de télétravail par semaine signifie qu'un poste de travail sera inutilisé pour 20% du temps. Ceci illustre une tendance de fond : la chute du taux d'occupation des immeubles de bureaux et la nécessité d'optimiser la dépense immobilière tout en améliorant l'efficacité, l'attractivité et le bien-être des collaborateurs. Dans un environnement professionnel où je n'ai plus de place attitrée et où j'utilise plusieurs espaces différents, j'ai besoin de savoir où je peux m'installer ou réserver un espace en fonction de mes besoins. Nous installons des capteurs qui mesurent anonymement l'occupation de l'espace et fournissent aux collaborateurs des informations dynamiques qui leur permettent d'utiliser ces espaces en autonomie.

D'autres exemples pratiques ?

Avec les règles de distanciation physique issues de la crise sanitaire, une salle de réunion prévue pour 10 personnes ne peut plus être occupée, par exemple, que par 5 personnes. Que faire si 6 personnes s'installent ? Nous avons développé une fonction alerte pour piloter cette situation. Autre cas d'application, le nettoyage des locaux. Beaucoup de sites étaient vides à cause du télétravail. Faut-il tout nettoyer même si seulement quelques collaborateurs passent dans la journée ? Comme on a la mesure de ce qui a été utilisé, on peut éditer des listes des salles à nettoyer. Un de nos clients a réduit de 2/3 le volume de nettoyage.

Les bureaux se réinventent autour d'espaces plus collaboratifs, plus variés, plus innovants et ultra connectés.

Les bureaux individuels ou fermés appartiennent au passé. Des espaces aux fonctions nouvelles apparaissent. La règle ? A chaque type d'activité dans la journée correspond un type d'espace. Si je veux téléphoner, je vais dans un point phone, si je veux me concentrer, je vais dans un espace silence, si je veux créer, je vais dans un espace dédié à la création équipé d'outils spécifiques (je peux écrire au mur, projeter des documents etc.), si je veux faire une réunion, je vais dans une salle de réunion, si je veux me détendre, je vais dans une salle de jeux, un lounge, un rooftop etc. Avec, partout, une connexion internet robuste, un wi-fi performant, des équipements mobiles et du matériel à la pointe de la technologie. Des nouveaux modes de travail et d'organisation, adaptés aux générations Y (25-35 ans) et Z (née après 1995), que la crise sanitaire accélère.

Royaume - Uni

Quel est l'impact de la crise Covid sur le marché immobilier ?



Simplifier la législation et la fiscalité permettraient de booster un secteur durement atteint*.

La crise de la COVID-19 a conduit les propriétaires à s'adapter aux mesures du gouvernement, qui a affiché son soutien aux locataires et a eu un impact considérable sur les transactions immobilières. Que faut-il retenir des mesures prises par le gouvernement ?

Le seuil d'exonération du Droit de timbre de l'impôt foncier résidentiel (SLDT) a été élargi, passant de 125 000 £ à 500 000 £ en Angleterre et en Irlande du Nord entre le 8 juillet 2020 et le 31 mars 2021. Près de 9 personnes sur 10 acquérant un bien n'en seront plus redevables. Néanmoins, les taux de SDLT restent élevés, exerçant un effet limitatif sur les transactions et les liquidités du marché. Le Rapport 2019 sur les perspectives de l'immobilier de Crowe a souligné que la politique de taxation constitue la principale barrière fiscale à la croissance. De nouvelles mesures d'incitation liées aux taux et aux seuils de SDLT seraient les bienvenues, car elles engageraient un processus particulièrement opportun de relance de l'économie dans les mois à venir.

Les propriétaires ont été forcés de s'adapter à la législation relative aux défauts de paiement des loyers qui a, selon eux, été biaisée en faveur des locataires. La législation protégeant spécifiquement ces derniers a rendu difficiles les négociations du côté des propriétaires, qui sont souvent des municipalités et des fonds de

pension. Si les programmes d'aide mis en place par le gouvernement (chômage partiel, report de TVA, paiements échelonnés...) ont eu un effet bénéfique sur la trésorerie à court terme, les propriétaires ont aujourd'hui besoin que les bailleurs de fonds et le gouvernement affichent leur flexibilité et leur soutien, car certains locataires ont malheureusement des difficultés à survivre.

Le gouvernement a décidé d'introduire une nouvelle législation pour l'été 2020 afin de faciliter la construction de logements de meilleure qualité. Les nouvelles réglementations faciliteront la conversion de différents types de bâtiments sans qu'il soit nécessaire d'obtenir un permis de construire. Pour le secteur du bâtiment, cela représentera un coup de fouet bienvenu et une hausse des emplois, tout en garantissant que notre stock actuel de biens immobiliers est parfaitement adapté aux besoins de la population locale.

Reste un point noir. Le système fiscal s'est considérablement complexifié ces dernières années pour les propriétaires et les promoteurs immobiliers, une complexité encore accrue par les modifications de l'impôt sur les sociétés pour les entités non résidentes possédant des biens immobiliers au Royaume-Uni. Une simplification apporterait plus de certitudes et rassurerait les investisseurs potentiels.

* Extraits de l'article "Emerging from uncertain times"