

Une rupture arrive dans l'immobilier commercial

🕒 13 mai 2020 - 07:00

👤 Anita Horner, wipswiss

1 minutes de lecture

Suite à l'adoption du télétravail, les entreprises qui auront traversé la crise chercheront d'autres types de surfaces et de manières de les occuper.



Ce semi-confinement que nous traversons impactera notre culture d'entreprise. Nous avons dû faire preuve d'adaptabilité pour réussir à la fois à accompagner nos enfants et continuer à travailler! Cette situation a révélé de nouvelles pratiques qui se répercutent déjà dans le monde professionnel.

Le confinement questionne le statut et la nécessité d'avoir un «bureau». Son utilisation et sa charge devront être discuté prochainement. Plus personne ne peut argumenter que le télétravail n'est pas efficient sachant que plus de 83% des entreprises européennes poursuivent leurs activités en cette période. Alors pourquoi avoir autant de mètres carrés? 82% des employés voudraient faire au moins un jour de télétravail par semaine et 55% se sentent plus concentrés à la maison qu'au bureau*. L'employeur écoutant son comptable et ses employés peut à la fois augmenter le bonheur de son personnel avec le télétravail et diminuer ses charges. Cette réflexion s'impose déjà probablement aux start-up au bord de la banqueroute. En adoptant le travail à distance, les PME gagneraient en agilité, et les grands groupes pourraient augmenter leur visibilité financière.

*En quête d'espaces flexibles, décentralisés,
connectés et maintenant hygiéniques.*

Soyons rassuré, il y a des contrats de bail. En cas de problème c'est mise aux poursuites, suivi d'une relocation.

C'est à partir de là que la rupture va se faire sentir. Les entreprises qui auront traversé cette crise chercheront d'autres types de surfaces et de manières de les occuper. Des espaces flexibles, décentralisés, connectés et maintenant hygiéniques.

La clé pour survivre à cette rupture passe par la co-création de nouveaux écosystèmes qui répondent aux nouveaux besoins et qui résistent aux aléas économiques. Trouvons un nouveau modèle de locations commerciales, car les entreprises auront toujours besoin d'un endroit pour faire exister le lien social.

* Données d'un rapport auprès d'entreprises à travers l'Europe pendant le COVID-19 de propel-mipim.com

«Time is now»

🕒 21 Feb 2019 - 07:00

👤 Anita Horner, wipswiss

1 minutes de lecture

Le moment idéal pour vendre des immeubles de rendement.



Même si le marché immobilier suisse reste très tendu, une détente a toutefois été amorcée ces derniers mois. En effet, les locataires profitent du correctif attendu depuis si longtemps concernant les loyers à la conclusion de nouveau contrat et ce tant dans le domaine de l'habitation que des surfaces commerciales. En plus des 72'000 logements vides proposés à la location actuellement en Suisse, 50 000 autres seront construits au cours de cette année. Avec 2'650'000 m² d'espace vacant, les choses ne sont guère plus prometteuses pour les immeubles administratifs. Et pourtant, les constructions se poursuivent dans les deux segments. Bien que la demande soit à nouveau en légère hausse dans certains sous-segments, cette timide reprise se concentre résolument sur les centres urbains. Les agglomérations, quant à elles, demeurent fortement exposées aux fluctuations de la demande.

LES NOUVELLES TENDANCES

Bien que les moteurs de la croissance économique envoient des signaux positifs, tous les secteurs ne vont pas se développer de la même manière. Les tendances telles que le Coworking, le Desk-Sharing et les surfaces de travail flexibles posent de nouvelles références. Si un objet est vacant depuis longtemps, non seulement il perd de son attrait, mais il porte surtout un coup fatal à sa viabilité commerciale, ne répondant simplement plus aux exigences d'infrastructure ou d'aménagement. En parallèle, nombre de nouveaux bâtiments sont construits dans les grands centres: ces nouveaux quartiers sont durables, interconnectés.

Le marché n'est plus disposé à payer n'importe quel prix ou à accepter tout taux de rendement.

IL FAUT VENDRE MAINTENANT!

Ceux qui veulent encore profiter de l'engouement des investisseurs devraient réfléchir à se départir de leur immeuble de rendement maintenant. En effet, la demande pour ce type d'objet reste forte étant donné le manque d'alternatives en termes d'investissements. Sur le marché, nous constatons également un intérêt grandissant des pays émergents pour la Suisse. Néanmoins, le marché n'est plus disposé à payer n'importe quel prix ou à accepter tout taux de rendement. La surchauffe a dépassé son apogée et la situation amenée à se normaliser prochainement.

LA SUISSE, HAVRE DE PAIX

Le moment est donc idéal: il n'y a pas encore un nombre démesuré grand d'objets et l'intérêt pour les placements immobiliers directs est vif. Ceux qui souhaitent encore pouvoir générer un profit avant le revirement des taux d'intérêt, en particulier pour les immeubles plus anciens, devraient vendre bientôt.

Le marché immobilier suisse continuera de devoir faire face à des défis: les évolutions démographiques et conjoncturelles en Suisse et à l'étranger, mais surtout de nouvelles formes de logement, de style de vie et de travail ainsi que des technologies innovantes exigent des propriétaires de biens immobiliers d'avoir des visions sur le long terme tout en faisant preuve d'agilité pour ne perdre en attractivité sur le marché. Quiconque n'a pas conscience de cela court le risque de devoir lutter contre un taux de surfaces vacantes chronique. Attendre ne vaut pas le coup et mieux vaut profiter de l'appétit des investisseurs maintenant!



Anita Horner
Présidente

Anita Horner est présidente de wipswiss et co-fondatrice de Real Butler, un service proposé par primitive sàrl. Fonctionnant telle une start-up, ce sont surtout la rencontre de connaissances hétéroclites émanant des mathématiques, des méthodologies agiles et de l'immobilier qui permettent d'instaurer de nouveaux paradigmes dans la branche.

wipswiss
women
in property
switzerland
association

wipswiss – le réseau unique qui relie les femmes de l'économie immobilière suisse, les intègre et rend visible les femmes dirigeantes d'aujourd'hui et de demain. Fondé en 2014, il regroupe aujourd'hui plus de 250 expertes de la branche en Suisse alémanique, romande et au Tessin. Il soutient également ses

membres dans les domaines de l'évolution de carrière, de la formation continue et de l'accès aux postes de direction. L'association s'adresse aux femmes avec des positions dirigeantes et aux spécialistes reconnues de la branche de l'immobilier.