

Immobilier

Comment optimiser ses surfaces et renégocier ses contrats immobiliers ?

REPÈRES. Dans ce contexte post-crise sanitaire, de très nombreuses entreprises se tournent vers leurs propriétaires pour renégocier leurs conditions locatives et quasi systématiquement des surfaces réduites. Les économies générées oscillent entre 25 et 50 % du coût annuel, avec des retours sur investissement très rapides (un à trois ans) selon les localisations. Cette démarche intervient le plus souvent à l'approche d'une échéance de bail. La possibilité de se réengager sur une durée ferme complémentaire suffit à déclencher une renégociation et obtenir des mesures d'accompagnement de la part des propriétaires.



Par Vincent Ternynck, directeur Real Estate Services & Julie-Maud Godard, directrice People & Transformation, Parella

Exemples récents (baisse de surface SUBL)

- Groupe industriel passant de 9 000 m² à 6 500 m² dans l'Ouest parisien (novembre 2021)
- Acteur de la tech' passant de 5 000 m² à 3 700 m² dans le sud-ouest de la France (juillet 2021)
- Acteur des médias passant de 11 000 m² à 7 500 m² dans l'Ouest parisien (décembre 2021)

Optimiser sa surface

En 2021, 74 % des entreprises interrogées envisagent à court ou moyen terme une optimisation de leurs surfaces. 15 % l'ont déjà fait durant les deux dernières années.¹ Deux paramètres majeurs influent sur le coût de l'immobilier : le loyer et la surface. Optimiser sa surface est le paramètre le plus influent dans l'équation économique. On peut difficilement négocier la réduction

d'un tiers de son loyer, mais nous observons quotidiennement des entreprises réduire d'un tiers leur surface. En effet, les taux de télétravail aujourd'hui pratiqués (entre deux et trois jours par semaine) permettent la mise en place de flex-office et donc la rationalisation de l'espace. Au-delà d'empêcher l'effet « bureaux vides », le flex-office permet d'optimiser la surface dédiée aux postes de travail au profit d'espaces collectifs. Autre-

ment dit, les tâches individuelles ou nécessitant de la concentration sont désormais majoritairement effectuées en télétravail, et les salariés viennent au bureau pour retrouver leurs collègues, travailler ensemble ou tenir des réunions. Avant la crise sanitaire, l'occupation des postes de travail en Île-de-France était d'environ 60 %. Notons que le flex-office n'est pas qu'une simple opération d'optimisation de surface. C'est toujours le



Ces renégociations sont aussi l'opportunité d'améliorer les clauses juridiques coûteuses et surtout d'augmenter la flexibilité du bail. »

moyen de repenser l'adéquation entre ses aménagements et les modes de travail de chacun. C'est l'occasion de repenser l'organisation des métiers et des lieux et d'accompagner la transformation des modes de travail.

Le rôle du DRH :

- Participer activement à la phase de recueil des besoins (postes de travail, espaces de réunions, espaces supports...) et à la définition des usages des équipes.
- Anticiper les consultations des instances représentatives du personnel.
- Faire partie du comité de pilotage du projet de réaménagement.

Renégocier son loyer et obtenir des mesures d'accompagnement

Les marchés immobiliers ont eux aussi été bousculés par la crise sanitaire. Les secteurs tendus, qui connaissaient une ascension vertigineuse des loyers, ont vu leurs valeurs se stabiliser ou légèrement

baissier (quartier central des affaires parisien, Paris centre...). Tandis que les secteurs déjà atones avant la crise ont vu leurs valeurs locatives baisser et les mesures d'accompagnement (franchise de loyer, participation financière aux travaux) s'envoler, parfois jusqu'à trois à quatre mois de franchise de loyer par année ferme. Le contexte instable a permis à de nombreux locataires de ramener leurs loyers à la valeur de marché et de profiter, en plus, de mesures d'accompagnement conséquentes. Ces dernières leur permettent de financer les travaux de réaménagement, mais aussi tous les coûts associés à la mise en place de flex-office (conduite du changement, équipement digital, mobilier informel...). In fine, les loyers économiques (intégrant les franchises de loyer) ont été renégociés entre moins 25 % et moins 40 %, en contrepartie d'un réengagement sur une durée complémentaire. ●

¹ Source baromètre Parella 2021.



Pour aller plus loin...

Ces renégociations sont aussi l'opportunité d'améliorer les clauses juridiques coûteuses (remise en état, répartition des charges et des travaux...) et surtout d'augmenter la flexibilité du bail :

- Augmentation de la capacité de sous-location à des filiales ou à des sociétés tierces.
- Négociation d'une possibilité de sortie (« breakoption ») contre une indemnité financière.
- Négociation d'échéances complémentaires, en plus des échéances traditionnelles à 3, 6, 9 ans...
- Possibilités d'ajustement des surfaces en cours de bail (restitution d'un étage...).



Optimiser vos surfaces et renégocier vos contrats immobiliers

Quand se lancer :

idéalement au moins un an avant l'échéance d'un bail. À défaut, impérativement avant la date du préavis associé à cette échéance (généralement six mois avant). Le rétroplanning comprend le cadrage, la recherche et étude de sites alternatifs (pour disposer d'options B), la négociation puis la conception et réalisation des travaux de réaménagement.

La réflexion sur les surfaces :

- Mener un comptage pour établir le degré de présence avec la mise en place du télétravail.
- Co-construire avec les équipes sur la base des nouveaux usages liés à la transformation des modes de travail.
- Établir un budget travaux, intégrant une étude de faisabilité technique (cloisonnement, CVC, électricité...).

La renégociation de son loyer :

- Analyser l'état technique et réaliser une étude de marché pour situer la valeur locative de son site.
- Visiter des sites alternatifs pour se forger une opinion, générer de la concurrence et disposer d'un plan B.
- Entrer suffisamment tôt en pourparlers pour disposer de leviers de négociations.