

# BUREAUX : ET MAINTENANT ?

QUELLES OPTIONS  
POUR LA RÉDUCTION  
DE VOS COÛTS IMMOBILIERS ?

2024

Better never settles

# Sommaire

01

OLIVIER TAUPIN

PAGE 03

02

PAULINE DÉMÉTRIADES

PAGE 05

03

OLIVIER TAUPIN

PAGE 07

04

PASCALE PHILIPPE

05

OLIVIER TAUPIN

PAGE 11

06

ALEXIS DALIBON

PAGE 13

07

PAGE 15



“

## L'IMMOBILIER, UN LEVIER D'OPTIMISATION DE VOS COÛTS

”

Générer des économies, tout en étant prêts à repartir à la conquête des marchés. Dans un contexte économique incertain, l'outil immobilier sera l'une des clés pour résoudre cette équation. À condition de faire les bons choix, comme l'explique Olivier Taupin.



### **OLIVIER TAUPIN**

DIRECTEUR AGENCE BUREAUX & INDUSTRIEL  
DE CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

## QUEL IMPACT LA CRISE SANITAIRE A-T-ELLE EU SUR LA STRATÉGIE IMMOBILIÈRE DES ENTREPRISES ?

OLIVIER TAUPIN : La pandémie a imposé un recours massif au télétravail en home office dans des conditions imposées, dégradées et sans alternative. Lors de cette expérience inédite, les entreprises se sont rendu compte qu'elles pouvaient fonctionner efficacement à distance. Aujourd'hui, cette situation les amène à s'interroger sur le rôle du siège social comme lieu d'échanges et de rencontres au-delà de la simple notion de postes de travail. Ces derniers sont amenés à diminuer au profit d'espaces collaboratifs. Alors que leur chiffre d'affaires et leur trésorerie continuent à être impacté par une situation économique môle, les entreprises disposent avec l'immobilier d'un levier d'optimisation à activer. Il peut leur permettre de réaliser des économies sur les loyers, deuxième poste de coûts derrière les salaires pour les entreprises du secteur tertiaire. Pour celles-ci, l'immobilier est le premier outil de production. Elles doivent l'adapter au contexte économique et opérationnel, pour repartir à la conquête des nouveaux marchés, et attirer les talents qui façonneront demain leur succès.

## QUELLES SONT LES OPTIONS POSSIBLES POUR GÉNÉRER DES ÉCONOMIES SUR LE LOYER ?

O.T. : L'entreprise peut par exemple renégocier son bail auprès de son propriétaire, afin d'obtenir une baisse de loyer ou de la franchise contre un engagement plus long, sous-louer ou libérer une partie des surfaces, déménager vers un nouveau site plus petit ou moins central, trouver un autre mode d'organisation ou encore développer le coworking pour gagner en flexibilité et réduire les dépenses d'investissement. Parmi ces différents scénarios, l'entreprise devra faire les choix les plus adaptés au regard de ses échéances de bail, du lieu d'implantation ou de la surface de ses locaux actuels ou encore de ses ambitions en termes de ressources humaines et commerciales. L'accompagnement d'un professionnel de l'immobilier lui permettra de mieux évaluer ses besoins à court et moyen terme, et l'impact économique des différentes options. Ce conseil l'aidera à définir les surfaces nécessaires et les modes de fonctionnement, à identifier les alternatives en termes de secteurs géographiques ou de loyers. Il permettra à l'entreprise de mieux appréhender le changement.

## LE CONTEXTE DE MARCHÉ ACTUEL EST-IL PROPICE AU LANCEMENT DE NOUVEAUX PROJETS IMMOBILIERS ?

O.T. : Le marché de l'immobilier d'entreprise devrait rester très tendu sur Paris intra-muros avec des loyers qui continuent d'augmenter pour atteindre des niveaux records. En revanche, en première couronne le niveau des disponibilités n'a jamais été aussi élevé que ce soit dans le neuf ou le seconde main de qualité. Sur ces secteurs géographiques, le contexte est donc très favorable aux entreprises, on assiste à des baisses des valeurs locatives et à une hausse des mesures d'accompagnement des propriétaires (franchise de loyers, prise en charge des travaux...). Dans le contexte économique actuel, on constate une flexibilité plus importante de la part des propriétaires, qui devraient être davantage à l'écoute des entreprises.





“

## LES CLÉS POUR UNE RENÉGOCIATION RÉUSSIE ”

Vous envisagez de rester quelques années de plus dans vos bureaux actuels ? Et vous souhaiteriez que cela s'accompagne de contreparties : baisse du loyer, montée en gamme de l'immeuble, franchise de loyer pour de nouveaux aménagements... ? Pauline Démétriadès vous livre quelques conseils pour bien appréhender votre renégociation avec votre propriétaire.



### PAULINE DÉMÉTRIADES

DIRECTEUR AGENCE BUREAUX & INDUSTRIEL  
DE CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

## “Quick Scan” : faites des économies sur vos loyers

Grâce à l'analyse d'un conseil en immobilier, vous disposez de tous les scénarios disponibles pour effectuer les meilleurs choix : sous-location, coworking, renégociation...  
Demandez votre “Quick Scan” gratuit sur : [immobilier.cushmanwakefield.fr/reduction-couts-immobiliers](https://immobilier.cushmanwakefield.fr/reduction-couts-immobiliers)

### QUELLES ATTITUDES ADOPTER VIS-À-VIS DE SON PROPRIÉTAIRE QUAND ON SOUHAITE ENGAGER DES RENÉGOCIATIONS ?

PAULINE DÉMÉTRIADES : La première question à se poser est déjà : quels sont ses intérêts ? S'il s'agit d'un fonds d'investissement américain, d'un gestionnaire de SCPI, d'un assureur ou d'un particulier... sa stratégie de détention ne sera pas la même... A-t-il intérêt à ce que vous vous réengagiez dans une triennale de plus ou que vous partiez, de sorte à relouer à des conditions plus favorables à d'autres ? Des surfaces sont-elles libres dans son immeuble ? D'autres locataires ont-ils besoin d'extensions ?... Avoir une vision claire des intentions de son propriétaire et de la situation de l'immeuble est essentiel avant de se lancer dans une renégociation. C'est la clé pour poser les bases d'un accord gagnant-gagnant, qui satisfera les deux parties.

### POUR AVOIR TOUTES LES CARTES EN MAIN, NE VAUT-IL MIEUX PAS AVOIR UNE VISION FINE DE SON ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ ?

P.D. : Il est effectivement indispensable de bien connaître le contexte de marché dans lequel on s'inscrit. Il ne faut pas hésiter à investiguer et à visiter d'autres immeubles pour vérifier si son loyer est bien conforme au prix du marché, au regard de sa localisation, de son standing ou encore des services et équipements proposés. Mettez-vous dans la posture d'être en recherche d'un nouvel immeuble et, sait-on jamais, vous visiterez peut-être les bureaux qui incarneront au mieux votre entreprise. Si votre propriétaire a écho de votre démarche par le marché, il se montrera d'autant plus attentif. Vous aurez par ailleurs des arguments solides et factuels à faire valoir auprès de lui pour renégocier une baisse de loyer, le financement de travaux ou encore une extension de surface (*cf encadré ci-dessus*).

### EXISTE-T-IL DES ZONES GÉOGRAPHIQUES OÙ IL EST PLUS FACILE DE NÉGOCIER QUE D'AUTRES ?

P.D. : Dans Paris le taux de vacance est durablement en dessous de 5% et, sous les 2,5% dans le QCA (Quartier Central des Affaires - 8<sup>ème</sup>, 9<sup>ème</sup>, 16<sup>ème</sup> et 17<sup>ème</sup> arrondissements). Sur ce marché tendu, les marges de négociation sont quasi inexistantes. Les choses sont différentes sur des marchés très offreurs, avec un niveau de vacance élevé, comme en proche banlieue parisienne ou dans certains quartiers peu tertiaires de Paris. Des renégociations sont possibles avec les propriétaires. Ils sont en général beaucoup plus disposés à vous écouter, enclins à revoir votre loyer, à adapter votre surface y compris à la baisse ou à vous accorder une enveloppe de travaux, sous couvert d'un engagement plus long.

### UNE ENTREPRISE PEUT-ELLE MENER À BIEN CE TYPE DE DÉMARCHE SEULE ?

P.D. : Tout est bien sûr toujours possible. Mais de mon point de vue, l'immobilier d'entreprise est un marché complexe. Pour en avoir une lecture pertinente et faire les bons choix, il ne suffit pas d'effectuer quelques recherches sur Internet. On a souvent face à soi de grands investisseurs institutionnels. Il est donc préférable de s'appuyer sur des professionnels pour décrypter le marché et mener à bien le travail de “benchmark” et de négociations. Dans le cadre de renégociations, les conseils immobiliers sont d'ailleurs souvent rémunérés à la performance, et donc uniquement au moment où le contrat est signé. Ce serait dommage de se priver de leur expertise !



“

## DÉMÉNAGER POUR FAIRE DES ÉCONOMIES : ANTICIPEZ ! ”

Vous envisagez de déménager car vous trouvez vos bureaux trop grands ou trop chers ? Quelles sont les clés pour rendre ce projet réellement bénéfique pour votre entreprise ? Cette stratégie fait-elle sens dans le contexte actuel ? Le décryptage d'Olivier Taupin.



**OLIVIER TAUPIN**

DIRECTEUR AGENCE BUREAUX & INDUSTRIEL  
DE CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

## C&W Design+Build : la solution intégrée d'aménagement

Avec sa ligne de services Design + Build, Cushman & Wakefield France est en mesure de vous apporter un accompagnement complet dans vos projets de recherche de locaux, d'optimisation et de transformation de vos espaces de travail. En savoir plus sur [cushmanwakefield.com/fr-fr/france/services/design-and-build](https://cushmanwakefield.com/fr-fr/france/services/design-and-build)

### DÉMÉNAGER DANS DES LOCAUX MOINS SPACIEUX PERMET DE RÉDUIRE SES COÛTS. MAIS ENCORE FAUT-IL SUIVRE LE BON TEMPO ?

OLIVIER TAUPIN : Effectivement. En transférant leur activité vers un nouveau site, dont les surfaces sont plus en adéquation avec leurs effectifs et leur activité, les entreprises peuvent réaliser in fine des économies. Ici, l'anticipation doit être un maître-mot. Le déménagement ne pourra devenir effectif qu'à partir du moment où l'on peut dénoncer son bail commercial. Soit tous les 3 ans, comme c'est souvent le cas dans le cadre d'un bail classique "3-6-9". Cette dénonciation devra par ailleurs être réalisée au moins 6 mois avant l'échéance du bail, voire plus afin de respecter le préavis. Si votre bail arrive à terme dans 2 ans et demi, la solution ne sera pas forcément adaptée. Il faudra éventuellement envisager une sous-location.

### D'AUTANT QU'À COURT TERME, L'ENTREPRISE VA ENGAGER DES DÉPENSES LIÉES À SON DÉMÉNAGEMENT...

O.T. : En effet, il va lui falloir réaliser des aménagements (*cf encadré ci-dessus*) dans ses nouveaux locaux, mais aussi faire des travaux de remise en état dans ses bureaux actuels afin de se mettre en conformité avec les engagements pris auprès de son bailleur. Ce sont autant d'investissements à réaliser qui peuvent avoir un impact sur la trésorerie à court terme. Sans oublier bien entendu le dépôt de garantie auprès du nouveau bailleur. En général, les projets de réduction de surface permettent de réaliser des économies, mais leurs effets ne se font ressentir que sur le moyen terme. Conscients de l'importance des coûts d'un tel projet, les bailleurs accompagnent souvent leurs futurs locataires par des franchises de loyers ou la prise en charge de travaux d'aménagement.

### LA DIMENSION ÉCONOMIQUE N'EST PAS LA SEULE À PRENDRE EN COMPTE, IL Y A AUSSI L'IMAGE OU L'IMPACT SOCIAL...

O.T. : C'est un autre point sur lequel il faut se montrer attentif. La baisse de loyer attendue, à la suite d'une réduction de surface ne sera pas forcément si importante que cela si les loyers au mètre carré ont augmenté depuis votre prise à bail. Cela pourra d'ailleurs conduire l'entreprise à devoir peut-être changer de quartier, ce qui aura un impact sur les salariés. Lorsqu'on passe de locaux situés dans le centre de Paris à des bureaux dans la première couronne, on va certes réduire son loyer au mètre carré, mais peut-être avoir du mal à conserver ses talents, à en recruter de nouveaux et potentiellement s'éloigner de ses clients. Il faut donc bien mesurer les avantages et les contraintes, au regard des économies que cela va réellement générer.

### QUE PRÉCONISEZ-VOUS DANS LE CONTEXTE ACTUEL

O.T. : Aujourd'hui, pour 90 % des entreprises, la problématique est de retrouver rapidement de la trésorerie. Lancer un projet de déménagement ne pourra pas répondre à ce besoin immédiatement, car ses retombées économiques se situent sur le moyen terme. Dans le contexte actuel très incertain, il est d'autant plus important de s'appuyer sur les conseils d'un professionnel pour chercher des bureaux, bien calibrer son projet et éviter des erreurs qui pourraient s'avérer, au final, coûteuses.



“

**LA FLEXIBILITÉ,  
D'UNE ASPIRATION  
PARTAGÉE À UN  
INCONTOURNABLE ”**

Le besoin en flexibilité et diversité des lieux de travail s'impose aujourd'hui comme un incontournable dans les organisations des entreprises, confrontées au défi de la distanciation physique et de la généralisation du télétravail. Mais comment faire les bons choix parmi un large éventail de solutions ?



**PASCALE PHILIPPE**

HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT  
DE CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

## **EN QUOI RENDRE LES LIEUX DE TRAVAIL TOUJOURS PLUS FLEXIBLES DEVIENT UN IMPÉRATIF POUR LES ENTREPRISES ?**

PASCALE PHILIPPE : Les ratios usuels de taux d'occupation – en moyenne 60 % – des immeubles de bureaux invitaient déjà les entreprises à réfléchir au dimensionnement de leurs besoins mais surtout, maintenant, à ce que les organisations peuvent proposer à leurs salariés quand ils y seront présents. Au-delà du dimensionnement des surfaces, c'est bien les usages finaux qui doivent aujourd'hui être réinterrogés : nul besoin de répliquer des espaces pour y travailler comme à la maison mais en moins bien. L'immeuble de bureau doit se réinventer pour devenir, entre autres, le lieu des interactions sociales à forte valeur ajoutée, de l'accès à des technologies sophistiquées.

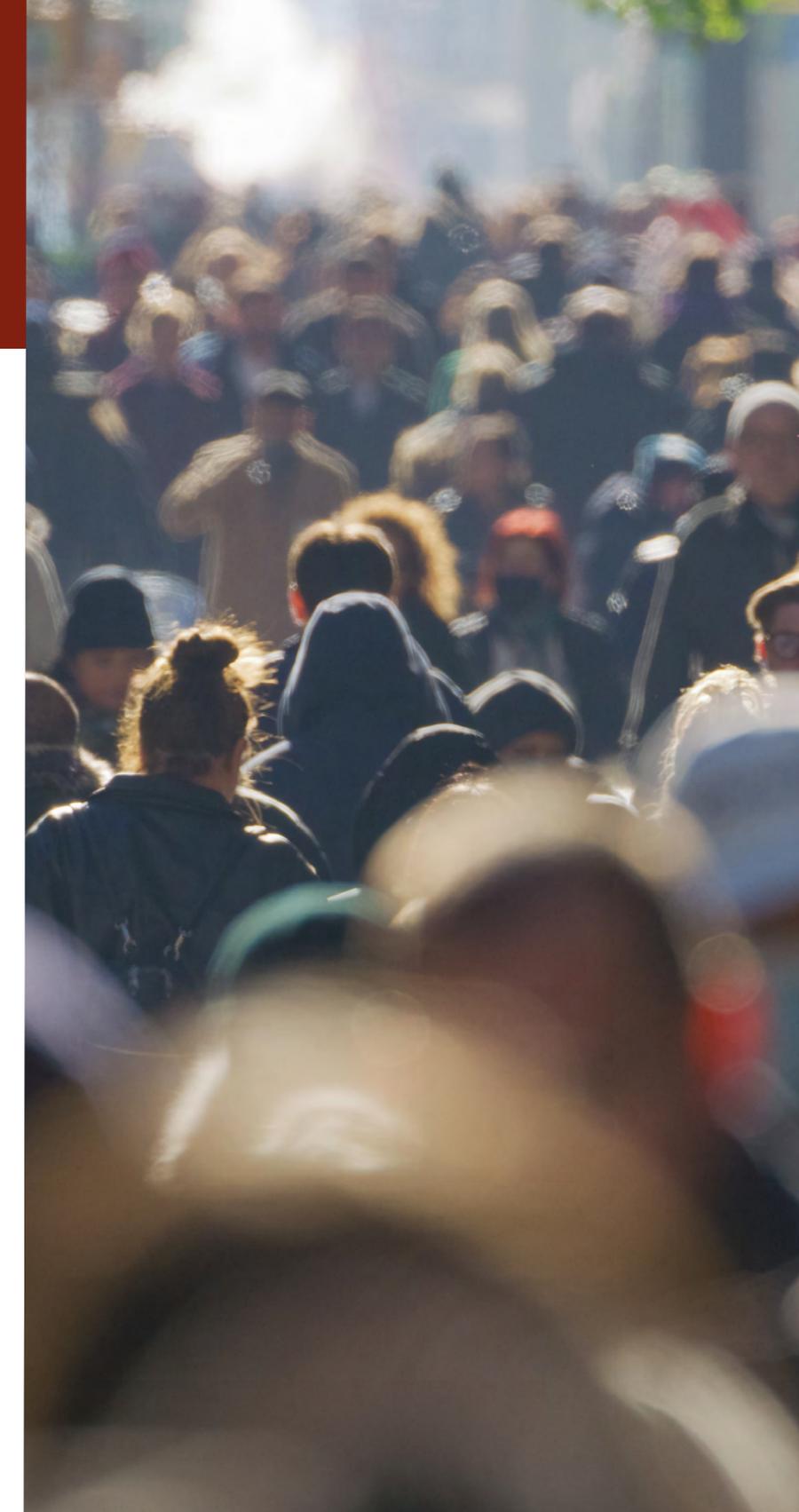
Afin de mieux maîtriser leurs coûts, les entreprises doivent donc ajuster leurs surfaces de travail à leurs besoins en les diversifiant. Elles répondent par là même aux aspirations de leurs actuels et futurs collaborateurs. Aujourd'hui, les salariés ne considèrent plus le bureau comme leur seul lieu de travail. Et c'est encore plus vrai chez les jeunes actifs. D'après une étude que nous venons de réaliser, les jeunes générations qui vont arriver sur le marché du travail estiment qu'elles n'y passeront pas plus de 30 à 50 % de leur temps. Tiers-lieux, coworking, corpworking, flex office ou travail à la maison : toute une palette de solutions existe. En les mettant à la disposition de leurs salariés, les entreprises gagnent en flexibilité, tout en attirant et fidélisant les talents.

## **LE SPECTRE DE SOLUTIONS POUR DIVERSIFIER SES LIEUX DE TRAVAIL ET GAGNER EN FLEXIBILITÉ EST ASSEZ LARGE. ENTRE COWORKING ET CORPOWORKING NOTAMMENT, COMMENT FAIRE LES BONS CHOIX ?**

P.P. : La première question que doit se poser l'entreprise est : « À quoi doit répondre ce besoin de flexibilité ? ». Il existe en effet de nombreuses solutions, et il convient de trouver celle qui va le mieux correspondre à ses enjeux ou à son organisation. Les espaces de coworking seront par exemple adaptés à des start-ups qui cherchent à développer leur réseau ou à tester des environnements de travail novateurs. Ces espaces partagés pourront aussi correspondre à des entreprises plus grandes, qui auront des besoins de surfaces additionnelles pour des durées déterminées. Le corpworking présente aussi des avantages. Cette solution "hybride" réunit le meilleur des deux mondes. Elle donne la possibilité aux salariés de côtoyer des clients, partenaires, start-uppeurs et freelances dans des espaces de coworking directement intégrés aux locaux de leur entreprise. On peut ainsi créer des communautés, au plus près du centre de décision, tout en maintenant la cohésion des équipes. C'est un vrai atout pour des entreprises matures, qui cherchent à développer l'innovation à coûts maîtrisés.

## **ENTRE LES BÉNÉFICES ATTENDUS PAR L'ENTREPRISE ET SES COLLABORATEURS, LA LOCALISATION OU LES GAMMES DE SERVICES... SEUL, IL N'EST PAS FORCÉMENT SIMPLE D'Y VOIR CLAIR ?**

P.P. : Mener une réflexion sur ses besoins de flexibilité demande effectivement une certaine expertise et une prise de recul concernant la maturité de l'entreprise sur les questions d'organisation du travail. Première question : quelle localisation choisir ? La question est d'importance ; elle doit répondre à une problématique de recherche de centralité face aux besoins de rétention et d'attraction de nouveaux profils, dont les profils digitaux ; elle doit aussi participer au développement de la marque employeur tout en diversifiant les environnements de travail proposés. L'entreprise peut également vite se retrouver submergée par une offre très vaste. C'est particulièrement vrai avec les espaces de coworking, dont le nombre a crû de manière exponentielle ces dernières années. En termes de services apportés ou d'ambiance de travail, les gammes sont étendues et très diversifiées. L'appui d'un conseil immobilier sera précieux pour décrypter les offres du marché, qui ne sont pas structurées comme des prises à bail classiques. Il apportera son retour d'expérience et de la méthode pour intégrer cette réflexion sur la flexibilité dans la stratégie immobilière de l'entreprise.





“

## COMMENT FAIRE UN BON USAGE DE LA SOUS-LOCATION ? ”

Sous-louer une partie de ses locaux est un levier que les entreprises peuvent activer pour diminuer leur coût locatif. Dans quelle mesure cette stratégie est-elle pertinente dans le contexte actuel ? Voici ce qu'il faut savoir avec Olivier Taupin.



**OLIVIER TAUPIN**

DIRECTEUR AGENCE BUREAUX & INDUSTRIEL  
DE CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

## **DIFFÉRENTES OPTIONS EXISTENT POUR RÉDUIRE SES SURFACES ET SON LOYER. DANS QUELLE SITUATION LA SOUS-LOCATION EST-ELLE LA PLUS ADAPTÉE ?**

OLIVIER TAUPIN : Lorsqu'on est lié par une échéance de bail lointaine, il est préférable d'opter pour une sous-location plutôt que pour un déménagement. Si l'idée est d'améliorer votre trésorerie à court terme en réduisant votre loyer, vous pourrez difficilement attendre 2 ans et la prochaine échéance de votre bail "3-6-9". Sachez toutefois que les baux commerciaux "standards" interdisent par principe la sous-location. Si vous ne l'avez pas fait à la signature, il vous faudra donc négocier une autorisation auprès de votre propriétaire. Vous pourrez en général sous-louer jusqu'à 30 % de la surface de vos bureaux, voire plus. Sous-louer en bail dérogatoire est également une alternative envisageable offrant encore plus de flexibilité.

## **ENCORE FAUT-IL QUE LES LOCAUX S'Y PRÊTENT ?**

O.T. : Tout à fait. La surface que l'agent immobilier va proposer à la sous-location doit être attractive. Tout le monde doit se sentir à minima chez soi : vous, comme l'entreprise que vous allez accueillir. Si vous disposez de plusieurs étages, de locaux séparés par un palier ou de deux entrées bien distinctes, cela devrait être facilement faisable. Passer une partie de ses bureaux en sous-location va néanmoins nécessiter quelques travaux. Au-delà de l'informatique et des réseaux, il y a un aspect sécurité à ne pas négliger (protection des biens matériels, des données, etc.). Mieux vaut faire appel à des professionnels de l'aménagement (cf encadré page 8) pour optimiser la redécoupe de vos espaces, de sorte à ce que vous, comme vos sous-locataires, puissiez travailler dans les meilleures conditions. Avant de se lancer dans cette démarche, soyez bien sûr que vous n'aurez plus besoin de ces espaces d'ici la fin de votre bail, car vous vous retrouveriez bloqué.

## **À QUEL TARIF EST-IL POSSIBLE DE SOUS-LOUER ?**

O.T. : Vous ne pouvez pas sous-louer plus cher que ce que vous payez. Si les prix du marché ont augmenté, vous pourrez sous-louer très rapidement, car vos tarifs seront attractifs. En revanche, si votre loyer est supérieur au marché, vous serez obligé d'adapter votre prix à celui du marché, et donc de garder à votre charge la différence vis-à-vis de votre bailleur principal. La sous-location fonctionne très bien sur des secteurs très tendus à l'offre comme dans Paris intra-muros. C'est plus compliqué, là où les taux de vacance sont élevés, par exemple en périphérie de Paris. Pour attirer des clients, le loyer devra être en dessous du marché et les équipements d'excellente qualité.

Par ailleurs, plus le nombre de mètres carrés est important, plus la démarche est difficile. Sous-louer 50 m<sup>2</sup> à une petite structure est relativement facile. Il est en revanche très compliqué de trouver une grande entreprise disposée à sous-louer 3 000 m<sup>2</sup>, pour une durée de bail courte, calée sur vos propres échéances. Elle sera trop dépendante de vous et ne se sentira pas chez elle.

## **DANS LE CONTEXTE ACTUEL, LA SOUS-LOCATION VA-T-ELLE S'AMPLIFIER ?**

O.T. : Cette pratique devrait se développer. Bon nombre d'entreprises, notamment à Paris, où les loyers sont très élevés, vont chercher à retrouver de la trésorerie en diminuant leurs coûts immobiliers. Elles auront pour cela recours à la fois au télétravail et à la sous-location. Sur un tel projet, il est préférable d'être accompagné d'un conseil immobilier pour éviter les erreurs juridiques ou d'aménagement. Il vous aidera aussi à sélectionner l'entreprise qui va "vivre" avec vous dans vos locaux. Mieux vaut voir plusieurs candidats et avoir l'avis d'un professionnel pour faire le meilleur choix.



“

## LE SIÈGE SOCIAL EST MORT, VIVE LE SOCIAL HUB ! ”

Depuis quelques années, le siège social a amorcé sa mutation vers un nouveau modèle, en phase avec des besoins de flexibilité et de collaboration des entreprises et de leurs salariés. Dans quelle mesure la crise sanitaire a-t-elle amplifié cette tendance de fond ?



**ALEXIS DALIBON**

DIRECTEUR AGENCE  
PARIS & OUEST

## Décret tertiaire : tout comprendre sur la réglementation

Le décret tertiaire impose aux bâtiments tertiaires de réduire leur consommation énergétique de plus de 40% d'ici 2030, de 50% d'ici 2040 et de 60 % d'ici à 2050. Cushman & Wakefield vous informe. [cushmanwakefield.com/fr-fr/france/insights/decret-tertiaire](https://cushmanwakefield.com/fr-fr/france/insights/decret-tertiaire)

### LE DÉVELOPPEMENT DU TÉLÉTRAVAIL MARQUE-T-IL LA FIN DU SIÈGE SOCIAL ?

ALEXIS DALIBON : Ce serait plutôt le contraire ! L'hybridation de travail a accéléré la transformation du siège social vers un nouveau modèle dont les fonctions sont renforcées. Le classique "headquarters", qui sert de domiciliation à l'entreprise, où les collaborateurs se rendent par obligation et routine, est en voie d'extinction. Il laisse peu à peu sa place à un nouveau modèle de "Social Hub" qui incarne l'image de l'entreprise : un lieu de connexion, d'échange et de collaboration où l'on a envie de se retrouver, et où l'on peut se ressourcer.

### EN CES TEMPS INCERTAINS, LES ENTREPRISES CHERCHENT À OPTIMISER LEURS COÛTS. ÉVOLUER VERS CE MODÈLE VA-T-IL LES AIDER ?

A.D. : Le recours régulier au télétravail accompagné du déploiement du flex office permet de réaliser des économies substantielles de m<sup>2</sup>. Les entreprises en profitent pour revoir à l'occasion de leurs échéances triennales leurs implantations et plébiscitent plus que jamais les localisations centrales : elles recherchent moins, mais mieux ! Parallèlement à ce retour au centre du siège, on pourrait voir émerger en complément du vaisseau amiral un réseau de sites satellites à proximité des lieux d'habitation des collaborateurs.

### IL FAUDRA AUSSI PRENDRE EN COMPTE LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX, LES CRITÈRES ESG ET LA MISE EN PLACE DU DÉCRET TERTIAIRE ?

A.D. : En effet, le nouveau siège social devra être exemplaire en matière de consommation énergétique et répondre parfaitement à la stratégie ESG de l'entreprise. De plus, la mise en place du décret tertiaire en accélérant l'obsolescence des immeubles va pousser les entreprises à reconsidérer leur immobilier pour se tourner vers des immeubles neufs ou restructurés plus vertueux.

Quel intérêt en effet pour un locataire de supporter des coûts liés au décret tertiaire pour un immeuble vieillissant dont il n'est pas propriétaire ? Alors que bien souvent pour un loyer équivalent vous pouvez déménager dans un immeuble neuf, mieux pensé, aux performances énergétiques excellentes et souvent mieux placé.

### RÉUSSIR CETTE TRANSFORMATION VERS UN "SOCIAL HUB" SUPPOSE UNE REMISE À PLAT DE LA CONFIGURATION DU SIÈGE SOCIAL...

A.D. : Lieu d'implantation, publics accueillis, services, budgets, impacts financiers, RSE... la transformation vers ce nouveau modèle est profonde et soulève de nombreuses questions. Tout l'enjeu sera de concevoir un lieu qui, par ses fonctionnalités et son identité, donne envie aux salariés d'y travailler, renforce la productivité et le sentiment d'appartenance. Un lieu où l'on ressent l'ADN de l'entreprise, la vision de ses dirigeants et l'inspiration du management. Pour mener à bien un tel projet d'entreprise, la compétence d'un conseil immobilier sera précieuse. Son expertise permettra de confronter les visions, d'identifier les meilleurs implantations et aménagements et d'optimiser les coûts lors de discussions avec des investisseurs.



## **FAIRE DE L'IMMOBILIER UN CATALYSEUR DE VOTRE DÉVELOPPEMENT**

Tant pour des raisons financières, commerciales, environnementales que de gestion de ressources humaines, l'optimisation de son immobilier d'entreprise est devenue un réel enjeu stratégique dans des économies de plus en plus concurrentielles.

# CONCLUSION

# CONCLUSION



**17**  
BUREAUX  
EN FRANCE



**+500**  
COLLABORATEURS

Vos bureaux sont votre premier outil de travail et la première vitrine de votre entreprise au sein de votre écosystème : clients et partenaires, médias et influenceurs, actuels et futurs collaborateurs. Il ne faut donc pas considérer vos bureaux comme un simple coût, sans valeur ajoutée. La qualité de leur localisation, leur configuration ou encore leurs aménagements peuvent en faire un levier clé de votre développement.

## UNE GESTION DYNAMIQUE

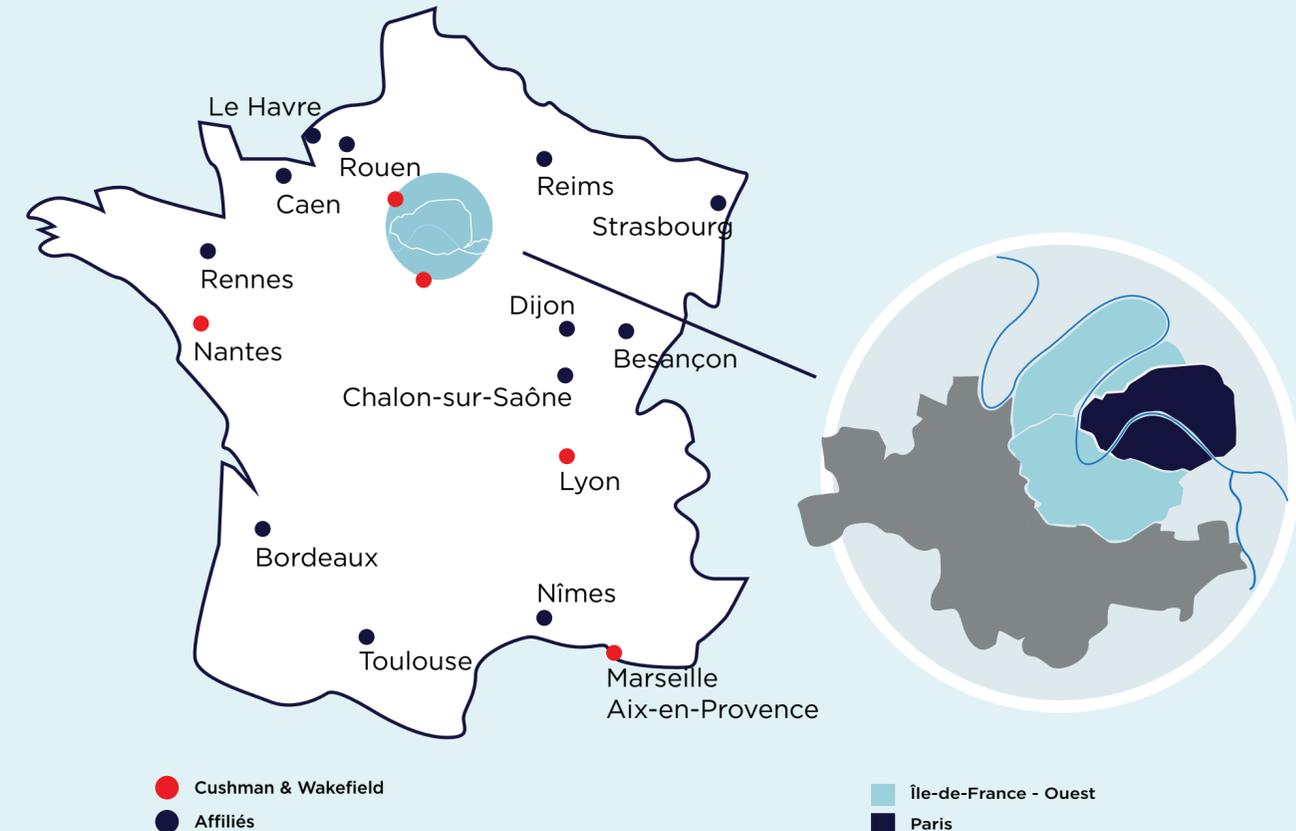
C'est pourquoi il convient d'adopter une approche dynamique et de mener une réflexion permanente sur ses besoins actuels et futurs en matière d'immobilier d'entreprise. Pérenniser l'implantation de ses locaux ou investir de nouveaux espaces en location ou à l'achat : faire le bon choix et trouver la solution adéquate, ce n'est pas seulement contacter un Conseil immobilier pour visiter quelques immeubles. C'est d'abord anticiper ses besoins à long terme et les impacts des différentes options sur son activité et ses équipes. Et ce, tout en gardant un esprit ouvert à toutes possibilités et à « des plans B », de façon à sécuriser votre démarche et optimiser votre projet.

## FÉDÉRER LES COMPÉTENCES DE BOUT EN BOUT

Bâtir une stratégie immobilière ne s'improvise pas. Bénéficier à chaque étape de votre projet de l'accompagnement et des conseils d'experts est un atout majeur pour faire les meilleurs choix pour votre entreprise. Connaissance du marché de l'immobilier, finance, juridique, travaux ou conduite du changement : réussir son projet nécessite de s'appuyer sur une large palette de compétences et de services, que seuls les cabinets en immobilier d'entreprise comme Cushman et Wakefield sont capables de rassembler et de vous proposer.

## DONNEZ À VOTRE IMMOBILIER UN TEMPS D'AVANCE

Fort de 400 bureaux dans le monde et d'un réseau de 17 agences en France, Cushman & Wakefield est un leader mondial en immobilier d'entreprise, qui crée pour ses clients, investisseurs et entreprises, une valeur ajoutée unique, en combinant dimension internationale et expertise locale. Nous conseillons chaque année des entreprises en France et les préparons aux enjeux de l'immobilier de demain, grâce à des solutions innovantes.



### PILOTER

- Évaluation du patrimoine
- Développements nationaux et internationaux
- Gestion de portefeuille
- Stratégie immobilière & revue de la fonction immobilière

### TRANSFORMER

- AMO & aménagement d'espaces
- Développement de « clés en main »
- Digital workplace
- Évolution des modes de travail et conduite du changement
- Location, acquisition et cession
- Sale & Leaseback
- Transferts et regroupement

### OPTIMISER

- Certifications et développement durable
- Facility Management
- Négociation, renégociation de baux
- Optimisation des coûts

Better never settles



**OLIVIER  
TAUPIN**

Directeur de l'Agence France  
Cushman & Wakefield

**T:** +33 (0) 1 53 76 80 20  
**M:** +33 (0) 6 35 88 46 47  
[olivier.taupin@cushwake.com](mailto:olivier.taupin@cushwake.com)

# BUREAUX : ET MAINTENANT ?

QUELLES OPTIONS  
POUR LA RÉDUCTION  
DE VOS COÛTS IMMOBILIERS ?

2024

## À PROPOS DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec 52 000 collaborateurs, 400 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 9,5 milliards de dollars en 2023, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Cushman & Wakefield reçoit également de nombreuses distinctions pour son engagement, notamment en matière de Diversité, d'Équité et d'Inclusion (DEI) et d'Environnement, de Social et de Gouvernance (ESG).

BUREAUX - LOGISTIQUE - COMMERCE :  
RETROUVEZ TOUTES NOS OFFRES IMMOBILIÈRES SUR  
[immobilier.cushmanwakefield.fr](https://immobilier.cushmanwakefield.fr)

Document destiné exclusivement aux professionnels - propriété exclusive de CUSHMAN & WAKEFIELD - référence, reproduction ou diffusion interdite sauf accord de CUSHMAN & WAKEFIELD - informations, avis, analyses et opinions publiés caractère strictement informatif - ne sauraient engager la responsabilité de CUSHMAN & WAKEFIELD

Copyright ©2024 Cushman & Wakefield, Octobre 2024