

Immobilier, le défi de la flexibilité

Accélérée par la crise, cette demande des entreprises se fait plus prégnante. Décryptage avec les invités du Hub immo



À Aix-Les Milles, Newton offices vient de livrer 5 000 m² de bureaux en flex-office sur les 20 000 prévus sur la métropole. Photo M.-C.B..

La crise a-t-elle fait table rase des règles de l'immobilier d'entreprise ? La question était au coeur des débats, hier, lors du Hub immobilier de La Provence. Sur le plateau, deux experts : Stéphane Perez, vice-président de l'UPE 13 (et promoteur lui-même, patron d'Habside), et Guillaume Pellegrin, investisseur à la tête de Tivoli capital, qui sous la marque Newton offices, ambitionne de devenir leader du flex-office dans les grandes métropoles régionales. Constat sans appel, d'abord, de l'élus patronal : la métropole Aix-Marseille demeure pénurique en immobilier d'entreprise. " En offre immédiatement disponible sur Marseille, on a 124 000 m² de bureaux, contre 250 000 m² à Lille ou 300 000 m² à Lyon. Donc déjà, c'est compliqué", remarquait Stéphane Perez, qui a aussi pointé le manque de foncier disponible. La métropole provençale a traversé en revanche la crise plus aisément que d'autres consoeurs hexagonales, a nuancé Daniel Technio, directeur régional de CBRE et partenaire du Hub immo : " Le marché de la Métropole a été en retrait de 7 % quand les autres métropoles reculaient de 30 à 50 % et Paris s'écroulait à 50 % de moins de la demande placée. Nous avons bien résisté, c'était un peu l'effet 2019, continué en 2020. Cette année je pense que ça va être compliqué par manque d'offres. Nous allons manquer de neuf et si nous ne sommes pas capables de créer du neuf,

www.laprovence.com

Pays : France

Dynamisme : 113



nous aurons du mal à performer ", averti le professionnel, relevant toutefois une reprise de la demande des locaux commerciaux. Un paradoxe, alors que ces derniers demeurent pénalisés par le confinement.



Stéphane Perez, Guillaume Pellegrin et Matthieu Sorin, sur le plateau de La Provence à l'occasion d'un rendez-vous Hub Immo sur l'immobilier d'entreprise, organisé et animé par la rédaction. N.Q..

En termes d'usages, prudents, Stéphane Perez et Guillaume Pellegrin n'ont posé aucun constat définitif. Car si la crise sanitaire a rebattu les cartes de l'immobilier d'entreprise, la nouvelle mouture n'est pas encore stabilisée. " Il y a des transformations : mais ce n'est pas le format définitif ultime. Il semblerait qu'on s'oriente vers une mixité totale des usages, pronostiquait le vice-président de l'UPE 13. A priori je partirai vers une structure complètement hybride à l'avenir, qui regrouperait les trois fonctions : siège d'une boîte, télétravail et bureaux partagés. "

Dans un esprit similaire, Guillaume Pellegrin, lui, a vu dans les douze derniers mois la consécration du modèle de flex-office qu'il travaille depuis plusieurs années à populariser et dont le maître mot est la flexibilité. " On a longtemps opposé l'ancien modèle du bail commercial, avec des durées fermes de six, neuf ou douze ans... et le coworking, flexible et cool, a rappelé le patron marseillais. Avec Newton offices, nous avons voulu amener une synthèse. Nous sommes capables de nous adapter aux cahiers des charges des petites, moyennes et grandes entreprises, et de proposer une offre pertinente économiquement. Lorsque, face à la montée du télétravail, on a annoncé la fin du bureau, c'était une erreur. En revanche, ça veut certainement dire qu'une fois la crise passée, les entreprises auront besoin de moins de mètres carrés, et ça aussi, ça pousse vers les solutions de flexibilité."

Zoom sur Hiptown, le "coworking sur-mesure" marseillais

Opposés... ou complémentaires. Sur le plateau de La Provence, alors que Guillaume Pellegrin défendait un modèle de flex-office haut de gamme, doté d'une marque forte, le startupper marseillais Matthieu Sorin, lui, est venu parler du concept Hiptown. Lancée en 2019 avec deux associés, sa petite société, incubée par Nexity qui en a depuis pris une part majoritaire, a ouvert deux espaces de bureaux à Marseille, un à Lyon, un autre est en cours à Lille. " La création d'Hiptown partie d'un constat simple : le développement d'un concept fort

0h2a8Zwb-qmHc73HuPu4kmXthvL3iGLiWuCGVIOvqUsoW3V14iDYxGQShraorkpxUjgW4TY3dRvZrYyx50EVmAMDRJ



de coworking est long et difficile, il ne convient pas toujours au client, expose l'entrepreneur, Nous avons fait le choix d'inverser, de partir de la problématique du bâtiment sans exiger de travaux supplémentaires du propriétaire, et en positionnant une marque assez faible. On trouve des immeubles un peu fatigués, à des conditions adaptées à notre modèle économique. On les remet un peu au goût du jour et on rémunère le propriétaire sur des leviers flexibles."

Matthieu Sorin le reconnaît: si le concept plaît aux utilisateurs (son site marseillais de République affiche un taux de remplissage de 110 %, notamment grâce à des tarifs nettement en dessous du marché), ce modèle économique frugal ne lui permet pas d'avancer aussi vite qu'il le souhaiterait. Pour autant, affirme-t-il, ce modèle light, plus résilient, a fait ses preuves dans le contexte de crise ("en sortie de confinement, nous avons cartonné"). Et de résumer en guise de conclusion: "Nos services sont hyper fonctionnalistes: un bureau bien isolé, avec une bonne wifi et un bon café, ça s'arrête là. "