

Bureaux et commerce de détail

L'immobilier commercial résis

Les transactions immobilières liées au commerce et aux bureaux demeurent à un haut niveau. Les enseignes et les entreprises cherchent des emplacements centraux.

Laurent Buschini

La centralité est le critère d'importance pour le secteur du commerce de détail. C'est aussi un élément de sélection très important pour les bureaux, même si d'autres considérations entrent de plus en plus en ligne de compte (*lire ci-contre*).

Pour ce qui concerne le commerce de détail, le choix de l'emplacement l'emporte. À tel point que la société CBRE, spécialisée en conseil en immobilier commercial, a développé un nouvel outil en ligne, CBRE Retail Tool, pour faciliter la décision des enseignes de s'installer dans une rue plutôt que dans une autre. «L'outil fournit une vue d'ensemble du marché, en particulier pour les commerçants qui ne sont pas trop familiers avec le marché suisse, indique Inès de Bavier, senior consultante chez CBRE Suisse romande. Il comprend des statistiques sur les loyers «prime» (*ndlr: emplacements de premier choix*) et les taux de vacance pour les rues principales de Zurich, Genève, Bâle, Lausanne, Berne et Lucerne. On y trouve également des cartes des rues avec la composition des locataires et des informations supplémentaires. Pour les investisseurs, cet outil peut aider à mieux comprendre les emplacements et à évaluer les enseignes qui louent dans les quartiers concernés.»

Être dans le cœur des villes est donc primordial dans ce domaine d'activité. «Le premier critère de sélection reste en général la fréquentation en fonction de l'emplacement, souligne Inès de Bavier. Cependant, ces dernières années, les enseignes sont toujours plus exigeantes et réfléchies lorsqu'elles sélectionnent leur localisation. La surface des locaux est aussi prise en considération: combien de mètres carrés disponibles et

sur combien d'étages, une surface de plain-pied étant toujours plus recherchée. La visibilité entre aussi en ligne de compte, notamment la présence de vitrines et la disposition de la surface à l'intérieur d'une arcade. Tous ces éléments sont d'autant plus importants aujourd'hui dans la sélection de l'emplacement.»

Secteur dynamique

La pandémie et les confinements, qui ont entraîné des périodes de fermeture des commerces, ont laissé des traces. Les enseignes sont plus prudentes et réfléchissent à deux fois avant de prendre une décision. Pourtant, malgré la période de coronavi-



Inès de Bavier
Senior Consultante
chez CBRE Suisse
romande.



Sophie Carliez
Responsable JLL
pour la Suisse
romande.

rus, le commerce de détail reste très dynamique. Dans sa dernière publication «Immo-Monitoring», la société de conseil Wüest Partner relève plusieurs points pour expliquer cette situation. En premier lieu le dynamisme de la place économique suisse. De nombreux emplois sont créés. Cela donne confiance aux personnes actives quant à la pérennité de leur propre place de travail, ce qui entraîne une confiance qui pousse davantage à des achats onéreux. D'autre part, la croissance démographique se poursuit. Enfin, les touristes étrangers sont de retour, notamment ceux provenant de continents extraeuropéens, qui ont tendance à dépenser davantage que ceux du Vieux-Continent.

Mais pour que cette situation se réalise, il faut que l'enseigne soit bien placée. Les rues commerçantes des grandes villes sont des lieux recherchés. Et non extensibles. Pour les bons emplacements, la demande en surfaces disponibles est donc largement plus élevée que l'offre. «Le taux de vacance reste très faible surtout dans les rues à haute fréquentation, comme les rues Basses à Genève ou la rue de Bourg à Lausanne, poursuit Inès de Bavier. On observe peu de mouvements par année dans ces rues



Un emplacement central est primordial pour les commerces. Ici une rue

en particulier. Cette tendance n'est pas la même dans les «B Locations» (*ndlr: les emplacements moins centraux*) où l'on observe un plus haut taux de vacance. Dans les rues moins centrées des grandes villes, il y a beaucoup plus de mouvements. C'est aussi lié à la solidité financière des enseignes. Celles qui peuvent louer dans les centres ont les épaules plus solides.»

Inès de Bavier souligne qu'il existe tout de même un peu de vacance dans les principales rues commerçantes des villes, mais c'est rarement dû à une décision d'une enseigne de quitter les lieux. «Quand cela arrive, c'est le plus souvent parce que les propriétaires du bâtiment veulent engager des travaux de rénovation.»

La situation est différente selon la taille des villes suisses. «Les grandes villes suisses attirent en général davantage de marques internationales, relève Inès de Bavier. On observe

presque systématiquement des entrées de marché des enseignes dans les grandes villes, puis des ouvertures qui suivent dans les villes moyennes. Rares sont les cas contraires. C'est non seulement lié aux habitudes de consommation et à la zone d'affluence des clients mais aussi à un tourisme plus élevé.»

Contrats plus souples

La pandémie a aussi modifié les contrats en généralisant presque le système de «early break», même pour un renouvellement de bail. En clair, cela permet au locataire de partir de manière anticipée en activant une clause de résiliation. «C'est un droit unilatéral, précise Inès de Bavier. Le bailleur ne peut pas l'utiliser à son profit. Ce mécanisme permet au locataire de ne pas prendre trop de risque sur le long terme. Ce droit n'entraîne pas un renchérissement de loyer.»

ste mieux que prévu



Commerçante des rues Basses à Genève. CBRE

Les loyers, justement, restent très stables. «Ils n'ont finalement été très peu impactés par la pandémie, note la senior consultante de CBRE. Nous observons par contre une vraie tendance de loyers fixes plus bas avec l'ajout de parts variables qui dépendent du chiffre d'affaires de l'enseigne. Le pourcentage varie selon les secteurs d'activité.»

Quelles enseignes s'installent dans les centres des villes suisses? «On observe dernièrement un vrai boom de showrooms, que ça soit des showrooms de voitures ou de mobilier de la maison, indique Inès de Bavier. Ces enseignes ont pris une grande place dans les rues commerçantes.»

La grandeur des surfaces commerciales dépend du type d'activités. «Les besoins en surface sont assez similaires dans un même secteur d'activité. Par exemple, les enseignes d'habillement recherchent des lo-

caux de taille similaire. Il en va de même à une échelle différente pour les enseignes de restauration ou d'ameublement.»

La surface des commerces tend à rester stable, voire à diminuer. «La tendance vient de l'évolution de l'e-commerce, qui prend de plus en plus de parts de marché, souligne Inès de Bavier. Mais également au fait que les enseignes évoluent et apprennent à performer tout aussi bien sur des surfaces plus petites.»

Contrairement aux bureaux (*lire ci-contre*), si la qualité écologique et énergétique du bâtiment est rarement une obligation, les commerçants s'y intéressent de plus en plus. «L'efficacité énergétique du bâtiment joue un rôle plus important ne serait-ce qu'en raison de l'augmentation des frais accessoires, admet Inès de Bavier. Nous constatons aussi que les enseignes se concentrent sur leurs activités pour devenir plus écoresponsables.»

Les bureaux misent sur la qualité du bâtiment

● Le bureau, ce n'est pas fini. Après la période de pandémie de coronavirus, l'explosion du télétravail et le desk-sharing (partage de la place de travail entre utilisateurs), on aurait pu penser que l'attrait pour des surfaces de bureaux allait décroître fortement. Or il n'en est rien. Au contraire, les prix se maintiennent globalement, en tout cas dans les emplacements les plus recherchés.

«Les acheteurs sont toujours présents, souligne Sophie Carliez, responsable de JLL (Jones Lang LaSalle) pour la Suisse romande. Toutes les transactions que nous avons menées ces derniers temps sont arrivées à terme. Les propriétaires ont vendu à un prix qui leur convenait même si ce n'était pas le haut de la fourchette. On sent toutefois que les candidats à l'achat sont plus prudents en raison du changement des fondamentaux macroéconomiques.»

Sophie Carliez reconnaît que des ventes ont été reportées cet automne. Mais il n'y a pas eu d'arrêt brutal des transactions, comme certains le craignaient. «Les investissements immobiliers présentent certains avantages par rapport aux autres classes d'actifs, en particulier dans un environnement où les taux d'inflation sont plus élevés», poursuit la responsable romande de JLL.

Dans les bureaux aussi, la centralité joue un rôle essentiel, comme dans le commerce de détail (*lire ci-contre*). Mais ce n'est de loin pas le seul critère de choix. La qualité du bâtiment fait aussi partie de l'équation. Les entreprises cherchent de plus en plus des locaux neufs, peu énergivores et écologiques. «Elles recherchent des surfaces neuves car elles peuvent les implémenter à leur guise, souligne Sophie Carliez. De plus, les nouveaux bâtiments sont plus flexibles et rationnels.»

Les entreprises cherchent aussi des bâtiments labellisés (Mynergie, LEED, etc). «On est passé d'un critère souhaitable à un point essentiel, souligne Sophie Carliez. Les propriétaires institutionnels qui proposent ces surfaces à la location ont des critères contraignants. Certains ont anticipé

et ont décidé de rénover leurs bâtiments il y a cinq ans. Leurs locaux arrivent sur le marché actuellement.»

La responsable romande de JLL souligne que la qualité des bâtiments d'un même quartier s'élève à mesure que les constructions sont livrées. «À Genève, dans le secteur de Pont-Rouge, les derniers immeubles qui seront livrés l'année prochaine bénéficieront d'un label encore plus exigeant que ceux livrés en 2016. La démarche SEED/One Planet Living est une certification pour des quartiers qui consomment moins, dès l'étape de la construction jusqu'à son exploitation pour permettre aux usagers de réduire leur empreinte écologique.»

La proximité des transports publics est essentielle. «L'arrivée de nouvelles lignes ferroviaires comme Léman Express a rebattu les cartes et créé de nouvelles centralités, observe Sophie Carliez. Les entreprises ont par contre des besoins en parking en nette diminution alors que ce point était important il y a quelques années encore.»

Le parc immobilier se rénove à une vitesse beaucoup plus grande, souligne la responsable de JLL. «En effet, les investisseurs institutionnels se sont fixés des objectifs de rénovation importants pour pouvoir répondre aux critères ESG dès 2030.»

Des quartiers excentrés souffrent par contre depuis des mois. «À Genève, le secteur de l'aéroport connaît un taux de vacance élevé, indique Sophie Carliez. Pourtant les bâtiments ne sont pas très anciens. Certains bénéficient même d'une labellisation. Ils ont été construits il y a une quinzaine d'années lorsque le centre-ville de Genève était totalement saturé. À Lausanne, on voit le même phénomène dans l'Ouest lausannois.»

Sophie Carliez souligne que l'impact des coûts énergétiques sur les bureaux est difficile à évaluer pour l'instant. «Les acomptes de charges seront réévalués à la hausse. Avec l'indexation des loyers, l'investissement dans le bureau offre une assez bonne protection contre l'inflation.»