Les Tablettes Lorraines
VOTRE HEBDOMADAIRE ÉCONOMIQUE RÉGIONAL

DOSSIER
SPÉCIAL
IMMOBILIER

BUREAUX
LE MARCHÉ SE FIGE

INVESTISSEURS
TOUJOURS PRÉSENTS, JUSQU'À QUAND ?

LOGISTIQUE
MOTEUR EN MANQUE DE CARBURANT

Simplifiez
la diffusion de vos
MARCHÉS PUBLICS !

MarchésPublics•pro

Solutions sur mesure

Vos marchés juridiquement sécurisés

Assistance complète **GRATUITE**

Tarification à l'acte sans **abonnement**

Forfait Eco à 90€ ht*

Héloïse Ettinger
06 22 94 16 98
@ h.ettinger@tabletteslorraines.fr

Une Question?
Une présentation sans engagement?
CONTACTEZ NOUS !

** Sur les Marchés inferieurs à 90 000€ ht*

www.marchespublics.pro

LA GAZETTE SOLUTIONS
Votre partenaire Annonces Légales & Formalités

ÉDITO

Un nouveau cycle démarre.

Changement de donne ! Après deux années post-Covid-19 quasi-record en matière de transactions dans la région, aussi bien dans l'univers des bureaux ou encore (surtout) de la logistique notamment du fait d'un effet rattrapage certain, 2023 débute pour la grande majorité des professionnels de l'immobilier d'entreprise d'une façon beaucoup moins euphorique. «*Le marché est en train de se figer*», assure une commercialisatrice de l'agglomération nancéienne. Cette cristallisation sous-jacente serait notamment le fait d'une absence significative de programmes neufs dans nos contrées. «*Il n'y a quasiment eu aucune livraison de programmes neufs l'an passé aussi bien à Nancy qu'à Metz*», assure un autre professionnel du secteur. Tout est dit, ou presque quant à la santé à venir d'un marché, comme bon nombre de secteurs d'ailleurs, devant faire face à une situation plus qu'opaque. Inflation du coût des matières premières, hausse de taux rendant des investisseurs beaucoup plus frileux, une guerre en Ukraine aux répercussions totalement incertaines dans les mois à venir, autant de facteurs qui laissent présager une année délicate. Une donne corroborée par les différentes enquêtes nationales des majors du secteur. C'est dans ce contexte incertain que l'écosystème de la pierre entrepreneuriale va poursuivre ses mutations. Recherche de plus en plus de flexibilité de la part des utilisateurs, prise en compte de plus en plus importante des critères environnementaux, rendus d'ailleurs quasiment obligatoires depuis l'entrée en vigueur du fameux décret tertiaire qui va peser indéniablement en termes de coûts, autant de paramètres face auxquels les professionnels assurent, vaille que vaille, s'adapter. Un nouveau cycle serait donc en train de se mettre en place avec une production de projets et surtout des investissements au ralenti. La tectonique conjoncturelle de l'immobilier d'entreprise bouge également en termes de localisation des offres. Les cœurs de ville, où le commerce subit également les contrecoups de nombreux changements opérés depuis deux ans, ne semblent plus réellement afficher la même dynamique du fait d'un manque général de foncier. C'est vers les périphéries voire les grandes périphéries des agglomérations que le gros du marché pourrait se porter avec toutes les adaptations que cela entraîne, notamment, en termes de mobilité. Une nouvelle ère où certains territoires pourraient y gagner.

Emmanuel VARRIER

> ***« C'est dans un contexte incertain que l'écosystème de la pierre entrepreneuriale va poursuivre ses mutations. »***

Sommaire

Conjoncture : le marché est en train de se figer **10**

Tendances : le coworking, entre marché et fondamentaux **12**

Logistique : un moteur en manque de carburant **14**

Financement : les investisseurs sont là, jusqu'à quand ? **15**

Crise énergétique : les espaces professionnels se mettent au vert **18**

Stratégie : surmonter les défis de l'immobilier d'entreprise : stratégies pour réussir **22**

Territoires : la carte maîtresse de l'attractivité **23**

Conjoncture : le marché de l'immobilier s'attend à un ralentissement **24**

Tendances : quelles sont les tendances clés de l'aménagement de bureaux en 2023 ? **26**

Tech : la digitalisation au service de l'immobilier d'entreprise **28**

Commerce : l'immobilier de commerce subit des profondes mutations **29**

CONJONCTURE

Le marché est en train de se figer

COUP D'ARRÊT SUR L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE DANS LA RÉGION EN 2023 ? LA QUESTION EST POSÉE CAR MALGRÉ UNE ANNÉE 2022 JUGÉE ENCORE DYNAMIQUE SUR UN LISSAGE ANNUEL, LE RALENTISSEMENT GÉNÉRAL RESSENTI UN PEU PARTOUT DANS L'HEXAGONE N'ÉPARGNE PAS LA LORRAINE. LES DEUX PLACES FORTES, NANCY ET METZ AVEC LEURS DISPARITÉS ET PARTICULARITÉS PROPRES, SEMBLENT ÊTRE ENTRÉES DANS UN NOUVEAU CYCLE BIEN MOINS PORTEUR. QUE CELA SOIT DANS LE DOMAINE DES OFFRES NEUVES, DE LA SECONDE MAIN ET DU FONCIER, LE MARCHÉ RISQUE TOUT SIMPLEMENT DE SE FIGER.

Après une année faste en 2021 et un début 2022 qui aurait pu laisser présager un fort dynamisme, le marché de l'immobilier d'entreprise dans la région pourrait littéralement se figer en 2023.

«Le marché est en train de se figer ! Nous n'avons quasiment aucune assurance pour le premier semestre. Les choses pourraient évoluer au deuxième mais rien n'est sûr !» Constat établi par une grande majorité de professionnels de l'immobilier d'entreprise de la région. En ce début d'année, même si le dynamisme enregistré au début de l'année dernière est mis en avant, les interrogations et inquiétudes apparaissent bien palpables pour les mois à venir. Après une année 2021 qui a battu quasiment tous les records aussi bien dans l'agglomération nancéienne que chez la cousine messine, du fait d'un rattrapage par rapport à 2020 suite à la crise sanitaire et ses conséquences, 2022 a débuté sur le même rythme mais la fin d'année a été beaucoup moins porteuse, climat général oblige. Dans les chiffres, pour prendre l'exemple du secteur des immeubles de bureaux dans l'agglomération nancéienne, les professionnels du secteur assurent que le rythme des transactions a été quasiment le même (autour de 35 000 et 40 000 m²) qu'en 2021. Certains assurent même avoir vu leurs transactions augmenter de 20 % dans ce secteur. Une dynamique certaine que certains temporisent tout de même. *«Bon nombre de projets qui se sont concrétisés étaient en attente et les choses se sont débloqués dans le courant de l'année.»*

DEMANDE PROTÉIFORME ET DIVERSIFIÉE

Des projets, non pas d'un nouveau genre, mais avec les tendances et critères aujourd'hui en place dans la sphère de la pierre entrepreneuriale. Les crises et les périodes de tension qui se succèdent depuis 2019 (Covid, guerre en Ukraine, crises sectorielles, inflation, périls environnementaux) entraînent une vaste mutation en cours et au sein des entreprises et donc par extension au niveau de l'immobilier d'entreprise. *«L'immobilier d'entreprise a longtemps été seulement perçu avant tout comme un outil de travail, de productivité et un facteur de coûts. Il doit aujourd'hui s'adapter à une demande protéiforme et diversifiée témoignant de nouvelles attentes et de nouveaux usages»*, assurent plusieurs enquêtes. Côté demande, locataires et acquéreurs intègrent maintenant le choix et la flexibilité dans leurs recherches immobilières. Côté offre, les promoteurs, bailleurs, gestionnaires et investisseurs doivent relever le défi de la fin du modèle unique des bureaux traditionnels et proposer de nouvelles alternatives. Coworking, flex office en passant par le flex-out autant de nouvelles attentes qui aujourd'hui apparaissent tout simplement chambouler l'univers de la sphère entrepreneuriale. *«Ces tendances sont présentes naturellement mais nous sommes sur un marché de province, les demandes demeurent encore traditionnelles»*, temporise une commercialisatrice. La demande est là, principalement dans les petites et moyennes surfaces, reste le problème récurrent de l'offre et de l'offre neuve notamment aussi bien à Nancy, qu'à Metz. La plupart des grands programmes enclenchés les années passées sont aujourd'hui arrivés à leur terme. À Metz, les grands projets du quartier de l'amphithéâtre sont terminés et c'est dans les anciennes friches que les choses se déroulent aujourd'hui. *«Metz à la différence de Nancy possède encore un peu de foncier et surtout une politique avec plus d'appétence pour le développement économique»*, assure un spécialiste du secteur faisant allusion à l'attente, commune à l'ensemble des professionnels du secteur, sur le devenir prochain de l'aujourd'hui quartier Nancy Centre Gare. L'ancien Nancy Grand Cœur, projet phare lancé il y a une dizaine d'années, a été revu par l'actuelle majorité de la Métropole du Grand Nancy à la fin de l'année 2020.

MANQUE D'OFFRE NEUVE ET DE FONCIER

En 2021, un nouveau maître d'œuvre a été désigné et les phases de concertation pour l'avenir réel de ce quartier se succèdent. La dernière date du 13 février dernier et devrait durer jusqu'au printemps prochain. *«Les résultats des phases de concertation permettront de nourrir le plan guide final qui orientera les futurs aménage-*

Décret tertiaire : mini bombe à retardement...

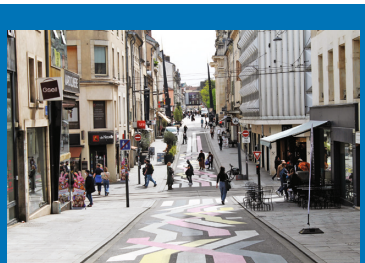
Baisse de la consommation d'énergie de 40 % d'ici à 2030, de 50 % d'ici à 2040 et de 60 % d'ici 2050 ! Ce sont les obligations fixées par le décret tertiaire, aujourd'hui en vigueur, pour les propriétaires et occupants de bâtiments tertiaires de plus de 1 000 m². De quoi provoquer plusieurs interrogations et inquiétudes au cœur de la sphère de la pierre entrepreneuriale. La réduction de la consommation énergétique, aujourd'hui mise en avant comme une priorité du fait du climat conjoncturel, entraîne une mise en place de plan d'action. Les bailleurs et les occupants des lieux doivent s'entendre sur la répartition des actions à engager. Certain qu'il y ait d'importantes sorties de bail en 2030.

ments du quartier, et plus largement son identité», comme l'explique la Métropole du Grand Nancy. En d'autres termes, les professionnels de l'immobilier d'entreprise sont dans l'expectative sur le devenir de certains programmes d'immeubles de bureaux dans ce secteur. *«L'année dernière, il n'y a eu aucune livraison d'immeubles et le stock disponible en matière de transactions ne fait que diminuer en cœur d'agglomération.»* Reste alors les périphéries mais là aussi, tout commence à se tarir et c'est une nouvelle carte de localisation qui est en train de se dessiner. *«Il y a encore quelques années, il aurait été quasiment inenvisageable de proposer des offres en très grande périphérie, c'est aujourd'hui le cas.»* Des zones comme Brabois-Forestière, en continuité direct avec le Technopôle Henri Poincaré, font aujourd'hui le plein en matière d'implantation et de demandes pour les futures phases à venir mais après ? *«L'absence d'offre neuve et le manque de foncier, aussi bien en termes de bureaux que de locaux d'activité, sont aujourd'hui la problématique première. Si nous n'avons pas rapidement de nouveaux programmes, nous allons nous retrouver oubliés des investisseurs.»* Reste le marché de la seconde main, mais là pas de miracle à avoir non plus. *«Si vous voulez avoir une offre acceptable dans ce domaine, il faut du mouvement des entreprises. Certaines gèlent leur projet de déménagements car elles ne trouvent pas de locaux adaptés. Nous avons des demandes mais nous n'avons pas l'offre.»* Un marché complétement cristallisé à l'heure actuelle. Un nouveau cycle, bien moins réjouissant que celui de ces dernières années, apparaît se mettre en place, le tout dans un contexte conjoncturel loin d'être propice.

> ***«Il y a encore quelques années, il aurait été quasiment inenvisageable de proposer des offres en très grande périphérie, c'est aujourd'hui le cas.»***

Emmanuel VARRIER

Commerce : la mutation ?



«Les prochains mois verront une accélération des opérations de rationalisation, ce qui se traduira sans doute par un accroissement du nombre de fermetures liées à la volonté des enseignes de réduire la voilure, en se délestant des magasins les moins performants.» **Constat établi d'un spécialiste du secteur du commerce à l'occasion de la présentation de son baromètre national au début du mois. Impacté par la hausse des prix de l'énergie, une possible crise de la consommation et des tendances sociétales nouvelles, l'univers du commerce va connaître de profondes mutations. *«Il est certain qu'il est à craindre de voir certains commerçants tirer le rideau du fait de la crise énergétique mais également sur le fait du remboursement des PGE (Prêt garanti par l'État). Ils préféreront se mettre en liquidation plutôt que de rembourser»*, assure un professionnel nancéien.**

TENDANCES

Le coworking, entre marché et fondamentaux

TENDANCES HIER AVEC UN BOOM EN PLEIN CŒUR DE LA CRISE SANITAIRE, LE COWORKING (BUREAU PARTAGÉ) S'AFFIRME AUJOURD'HUI COMME UN VÉRITABLE PRODUIT POUR LES PROFESSIONNELS DE LA PIERRE ENTREPRENEURIALE, HISTOIRE NOTAMMENT DE RENTABILISER LES MÈTRES CARRÉS DISPONIBLES. UNE VISION BIEN LOIN DE L'ESSENCE MÊME DU CONCEPT. CETTE DONNE A POUSSÉ TROIS COWORKERS NANCÉIENS À CRÉER LEUR COWORKING ASSOCIATIF AU CŒUR DE NANCY. NOM DE CODE : CHARLIE COWORKING.

Le coworking, ils le pratiquent depuis plus de dix ans, bien avant que le concept devienne tendance et ne soit aujourd'hui présent au catalogue de vente des professionnels de la pierre entrepreneuriale. Iscia Chehaïbou, formatrice en développement personnel et gérante d'Izi Training, Valéry Febure, développeur informatique pour l'entreprise du numérique libre Easter Eggs et Philippe Bohlinger, journaliste indépendant sont passés par presque tous les espaces de coworking de la place nancéienne. Certains, à l'image de la Poudrière, n'ont pas survécu à la crise sanitaire. Face à la difficulté de trouver des locaux adéquats, et à des justes tarifs, le trio a décidé de monter son propre coworking associatif. Nom de code : Charlie coworking du côté du 48 de la rue Charles Keller. *«Les besoins et les moyens des utilisateurs de coworking, nous les connaissons ! Les espaces de coworking proposés aujourd'hui sont issus de la mouvance qui s'est accélérée depuis la crise sanitaire. Les professionnels de l'immobilier d'entreprise l'ont bien compris, il n'y a pas plus rentable que de louer du m² en coworking»*, constate Valéry Febure. *«Tous propose l'ensemble des services nécessaires mais c'est souvent du coworking artificiel, c'est de la belle vitrine mais il n'y a pas vraiment d'âme.»* Charlie coworking s'affiche comme *«un coworking associatif et autogéré par une communauté d'entrepreneurs. Cela va au-delà de la simple mise à disposition de m² et de services communs. C'est un véritable lieu d'échange, d'ouverture d'esprit et d'éclosion d'idées»*, explique Philippe Bohlinger.

> *« Le coworking va au-delà de la simple mise à disposition de m² et de services communs. C'est un véritable lieu d'échange, d'ouverture d'esprit et d'éclosion d'idées. »*

© Charlie Coworking

Histoire de trouver coworking à leurs pieds, trois utilisateurs de coworking nancéien viennent de créer leur coworking associatif, Charlie coworking. Une approche où les fondamentaux même du concept s'imposent.

UN INTÉRÊT CERTAIN

Cet espace de travail partagé est géré dans l'esprit de l'Économie sociale et solidaire (ESS) bien loin de l'actuel développement mis en œuvre par les professionnels de l'immobilier tertiaire classique mais également par les entreprises elles-mêmes. *«Avec des prises à bail de ces surfaces plus flexibles et plus petites à moindre coût, certaines entreprises ont vu dans ces offres de coworking, la possibilité d'assurer leur survie et éventuellement sauver une partie de leur salariés pendant la crise sanitaire, le poste immobilier étant la deuxième source de dépense d'une entreprise»*, constate un promoteur régional. Dans la mouvance actuelle de la volonté d'évoluer dans un espace collaboratif doublé d'un cadre motivant, convivial et chaleureux et histoire de briser le fameux isolement du travailleur indépendant et du chef d'entreprise, le coworking a suscité l'intérêt des professionnels de la pierre. *«Et c'est une grande majorité de coworkers qui sont pénalisés car les loyers affichent pour la grande majorité des tarifs prohibitifs. Au sein de notre coworking associatif, nous ciblons des travailleurs indépendants, des télétravailleurs et des entrepreneurs qui possèdent un petit budget»*, continue le trio de Charlie coworking. Le coworking s'affichait il y a encore quelques années comme une façon d'entreprendre, une passerelle au démarrage d'activité voire même une philosophie associative (un homme, une voix), il se mue littéralement en marché aujourd'hui. Un marché qui pourrait s'avérer fructueux.

Emmanuel VARRIER

Marché en devenir

Coworking, un marché est-il né ? À cette question, la réponse est aujourd'hui affirmative. Reste que dans l'univers des professionnels de l'immobilier tertiaire, les avis sont plus ou moins tranchés. Certains y voient juste une tendance née de la crise sanitaire. *«Aujourd'hui cela ne représente que 3 % du marché»*, assure une professionnelle nancéienne. Au niveau national, certains baromètres affirment que ce secteur pourrait représenter à terme jusqu'à 8 % du marché de bureaux. En France, en 2019 environ 1 700 lieux de coworking étaient répertoriés contre près de 3 500 à la fin 2022.

Arboresens

Des arbres, des maisons, des projets

Vous êtes promoteurs, bailleurs ou investisseurs, participez à un projet d'aménagement exemplaire dans le Grand Est.

Aux portes de la métropole du Grand Nancy, le Bassin de Pompey réalise l'aménagement d'un espace en cœur urbain de 4,5 hectares.

Le nouveau quartier **Arboresens**, idéalement situé sur les côteaux, en lisière de forêt, accueillera près de **350 logements**, des **espaces partagés** et des **services de mobilité.**

Il offrira à ses futurs habitants un confort d'usage et un cadre de vie exemplaires, conçus **en harmonie avec la nature**. 2,5 hectares, 7 lots font l'objet d'un appel à projet.

pour en savoir plus, contactez-nous

T : 03 83 49 81 81

www.bassinpompey.fr/arboresens

Bassin de Pompey
Communauté de communes

ville de frouard

VOITURIEZ & OBRINGER

LOGISTIQUE

Un moteur en manque de carburant...

APRÈS UNE ANNÉE 2021 QUASI-RECORD, L'AN PASSÉ LE SECTEUR DE LA LOGISTIQUE A ENREGISTRÉ UNE CERTAINE BAISSE EN MATIÈRE DE TRANSACTIONS MAIS DEMEURE INDÉNIABLEMENT LE MOTEUR DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE DANS LA RÉGION. UN MOTEUR, EN MANQUE DE CARBURANT AVEC DES INVESTISSEURS ATTENTISTES ET UN FONCIER RARE POUR FAIRE FACE À UNE DEMANDE TOUJOURS DE PLUS EN PLUS IMPORTANTE.

La logistique, le nouvel eldorado ! Ce constat était établi il y a deux ans et il semble avoir perduré l'an passé, notamment, en terres lorraines jugées terre de logistique par excellence. «*La part du marché de la logistique représente désormais 20 % du volume global d'investissements dans l'immobilier d'entreprise. Elle a quasiment doublé en deux ans*», assure un acteur de l'immobilier logistique. Petit problème aujourd'hui avec le climat conjoncturel actuel et les différentes interrogations liées notamment au conflit en Ukraine, les investisseurs apparaissent gentiment lever le pied. Au niveau national, le marché de l'immobilier logistique a affiché une baisse générale de 15 % sur l'année 2022 avec seulement 3,3 millions de m² commercialisés. Le second semestre, dont la performance est la plus faible depuis 2015, a tiré les résultats vers le bas. «*Dans un contexte d'accès plus restreint au crédit, se pose la problématique de la raréfaction des nouveaux lancements en blanc dans une partie des régions ne permettant donc plus de répondre aux besoins immobiliers urgents des utilisateurs*», assure un expert. La Lorraine n'échappe pas à cette règle même si son dynamisme dans le domaine demeure toujours bien présent notamment au niveau des demandes intermédiaires. Après un boom des transactions en 2021 dans la région, le marché a toujours été actif l'an passé du fait d'une demande aussi bien des gros opérateurs du secteur que des professionnels du dernier kilomètre.

La demande en entrepôts logistiques demeure importante dans la région, le problème est que le foncier et les offres se font de plus en plus rares.

UNE RARÉFACTION FONCIÈRE

«*Le problème aujourd'hui et dans l'avenir, c'est qu'il existe des gros, voire de très gros besoins en logistique mais qu'il reste peu de produits sur le marché*», assure un professionnel nancéien. Autre phénomène à prendre en considération : «*l'accroissement de la raréfaction foncière, auquel s'ajoute un phénomène d'augmentation des coûts de la construction. Tout cela amène une progression sensible des valeurs locatives.*» Bilan des courses dans la région : la raréfaction s'accentue et c'est sur la seconde main que le gros du marché pourrait se focaliser avec toutes les problématiques liées notamment à la remise aux normes d'anciens entrepôts d'activité. La zone de Gondreville-Fontenoy qui a notamment accueilli récemment les plateformes logistiques de Lidl, du groupe Colruyt ou encore GSE pour le compte d'Alderan avec une plateforme logistique multi-utilisateurs affiche quasiment complet. Même cas de figure plus au sud en Meurthe-et-Moselle où la zone des sables sur les territoires de Dombasle-sur-Meurthe et Rosières-aux-Salines est tout simplement remplie au taquet. «*C'est simple l'extension envisagée n'a même pas débuté que nous avons déjà enregistré de nombreuses demandes*», assure un commercialisateur. L'ensemble du territoire régional apparaît confronté à cette donne. La solution à ce manque aujourd'hui cruel de foncier passe par la reconversion des friches industrielles, nombreuses sur l'ensemble des territoires. «*C'est une solution certaine qui prend du temps !*» À cette donne s'ajoute, la prise en considération des enjeux environnementaux et sociétaux avec notamment la fameuse démarche ZAN (Zéro artificialisation nette) des sols visant à protéger les terrains naturels et agricoles. La recherche de compromis va devenir de plus en plus délicate sur le sujet et c'est tout un pan du marché encore dynamique de l'immobilier logistique qui pourrait en pâtir. À moins de trouver de nouveaux modèles...

Emmanuel VARRIER

> ***«Le problème aujourd'hui et dans l'avenir, c'est qu'il existe des gros, voire de très gros besoins en logistique mais qu'il reste peu de produits sur le marché.»***

Situation paradoxale ?

D'un côté une demande toujours aussi importante, de l'autre un manque cruel d'offres ! L'univers de l'immobilier logistique n'échappe pas à cette nouvelle donne, déjà bien présente dans le secteur de l'immobilier de bureaux. Cet état de fait s'additionne à un contexte que certains professionnels du secteur n'hésitent pas à qualifier de paradoxal. «*Le besoin en logistique est conséquent notamment au niveau des fameux derniers kilomètres. Délicat à mettre en œuvre dans certaines villes où l'accès aux véhicules est de plus en plus réduit et où la piétonisation est reine*», assure un professionnel du secteur.

© Volvo-Truck

FINANCEMENT

Les investisseurs sont là, jusqu'à quand ?

INFLATION DU COÛT DES MATIÈRES PREMIÈRES, CRITÈRES ENVIRONNEMENTAUX DE PLUS EN PLUS CONTRAIGNANTS, TAUX ÉLEVÉS, CONJONCTURE INCERTAINE, COÛT DE CONSTRUCTION PLUS IMPORTANT, TOUS LES INDICATEURS APPARAISSENT DANS LE ROUGE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT DANS LA PIERRE ENTREPRENEURIALE, ET POURTANT…

«Les investisseurs sont là mais il est certain qu'il va falloir un jour leur proposer des offres, et notamment des offres dans le neuf !» L'analyse est quasi redondante de la part des professionnels régionaux de l'immobilier d'entreprise chaque année au sujet de l'importance de l'offre neuve, histoire d'attirer les investisseurs dans la région. Cette année, elle s'additionne à un contexte de plus en plus opaque, pour ne pas dire des plus inquiétants. Ce n'est pas la présence ou non d'offre neuve qui devrait radicalement changer les choses car la problématique apparaît beaucoup plus profonde. La guerre en Ukraine et ses conséquences directes et indirectes, la remontée fulgurante des taux, une inflation galopante, une flambée des matières premières et une augmentation certaine des coûts de construction. D'après plusieurs études nationales, parues il y a quelques jours, les derniers chiffres du marché de l'immobilier d'entreprise montrent un ralentissement extrêmement brutal des investissements dès la fin de l'année dernière. La baisse dépasse même les 50 % sur un an au quatrième trimestre 2022. *«La fin de l'argent gratuit a des conséquence sur tous les acteurs de l'immobilier. C'est un quasi-coup d'arrêt du marché qu'on a connu sur le dernier trimestre avec une chute de 52 % sur un an des investissements en immobilier d'entreprise soit 5,4 milliards d'euros investis au niveau national»*, explique un analyste de marchés financiers.

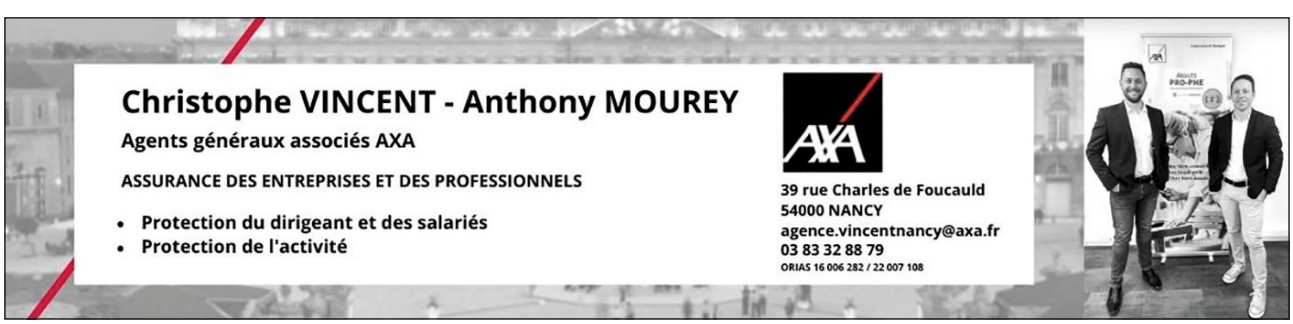
L'ATTENTISME S'INSTALLE

Une chute d'investissement en fin d'année dernière qui en dit long quand on sait que les fins d'année sont traditionnellement l'une des périodes les plus dynamiques en matière d'investissement. *«C'est plutôt de l'attentisme et une nouvelle orientation à venir de la part des investisseurs qui cherchent naturellement les meilleurs produits pour faire fructifier au mieux leur placement»*, temporise un professionnel du marché régional. Le marché de l'immobilier d'entreprise a continué sa mue avec une demande des utilisateurs prônant notamment la flexibilité et un cadre réglementaire plus contraignant avec le fameux décret tertiaire (obligations d'actions de réduction de la consommation d'énergie). Sur ce sujet, et les investisseurs se la posent également, quelle est la capacité d'adaptation du parc immobilier tertiaire dans ce contexte de décret tertiaire ? *«L'investisseur se base sur des perspectives à long terme et recherche des projets en phase avec les évolutions sociétales, l'exemple typique est l'intérêt porté sur l'immobilier de santé dont les besoins sont croissants»*, explique un analyste du marché. Même cas de figure dans le secteur de la logistique et principalement les sites dédiés à la livraison des derniers kilomètres et les entrepôts de taille importante mais dans des bâtiments existants du fait de la démarche ZAN (Zéro artificialisation nette) visant à réduire, d'ici 2050, la consommation des espaces naturels, agricoles et forestiers. Autant de paramètres et de critères influent sur les investisseurs. Des investisseurs qui apparaissent, encore plus aujourd'hui, de plus en plus prudents.

D'après bon nombre de professionnels du secteur, les investisseurs sont toujours là mais un certain attentisme s'installe. À la fin de l'année dernière, l'investissement en immobilier d'entreprise a baissé de plus de 50 % au niveau national.

> ***«L'investisseur se base sur des perspectives à long terme et recherche des projets en phase avec les évolutions sociétales.»***

Emmanuel VARRIER



Arthur Loyd
LORRAINE

1ER RÉSEAU NATIONAL DE CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

CONSEILS - TRANSACTIONS - ÉVALUATIONS

À LOUER

BUREAUX - 1 200 m² div 200 m²

Zac Brabois Forestière - L'Efficient

Plateaux de bureaux divisibles dès 200 m² dans un immeuble neuf en R+2 situé au coeur du parc d'activités de Brabois Forestière à Chavigny. Parking 50 places dont 10 places électrifiables.
Disponibilité: 4ème trimestre 2024.

LES + : proximité immédiate A33 - conception bio-climatique - normes PMR - cadre verdoyant

EXCLUSIVITÉ

À VENDRE

BUREAUX - 3 164 m² div 110 m²

Zac Brabois Forestière - L'Orea

2 bâtiments à construire en R+2 sur une parcelle de 6 277 m² situés au coeur du parc d'activités de Brabois Forestière à Chavigny. Parking 120 places. Livraison brut de béton, fluides en attente.
Disponibilité: 4ème trimestre 2024.

LES + : proximité immédiate A33 - normes ERP & PMR - terrasses privatives sur certains lots

EXCLUSIVITÉ

À LOUER

BUREAUX - 687 m² div 338 m²

Nancy - Rives de Meurthe

Plateaux de bureaux aménagés et climatisés dans un immeuble neuf de 4 étages offrant une belle visibilité au coeur d'un quartier très prisé et dynamique. Normes ERP type W et PMR. Livraison 09/23.

LES + : parking 18 places - haute performance énergétique - proximité voies rapides, autoroutes et transports en commun.

www.arthur-loyd-lorraine.com

À VENDRE

TERRAIN AVEC PC RESTAURANT

ZAC de Lesménils

Terrain à bâtir de 4 606 m² avec permis de construire pour un restaurant traditionnel de 395 m². Emplacement stratégique entre Metz et Nancy en bordure de l'A31 et face à un futur hôtel de 120 chambres.

LES + : grande visibilité depuis l'A31 - proximité aéroport Metz-Nancy Lorraine et gare Lorraine TGV - parking extérieur 58 places

EXCLUSIVITÉ

À LOUER

LOCAL COMMERCIAL - 128 m²

Nancy Hypercentre - Charles III

Idéal Prêt à Porter : Bénéficiant d'un emplacement premium à l'angle de la rue des Ponts et de la rue Saint Thiébaut, très beau local commercial climatisé de 128 m² en RDC. Locaux sociaux de 138 m² en sous-sol.

LES + : vitrine d'angle sur rue piétonne très fréquentée - accès PMR et livraisons - rideau métallique

EXCLUSIVITÉ

À LOUER

VILLAGE ENTREPRISES - 1 188 m² div 44 m²

Maxéville - Ecoparc Saint Jacques II

Au sein du concept innovant La Fabe, lots d'activités bruts de béton fluides en attente et de bureaux aménagés pouvant accueillir des startups, écoles ou divers services (crèches, restaurants,...).

LES + : haute performance énergétique - parking avec bornes de recharge - facilité d'accès - beaux espaces extérieurs

EXCLUSIVITÉ

À LOUER / À VENDRE

LOCAUX D'ACTIVITÉS - 1 398 m² div 147 m²

Toul - Pôle industriel Toul Europe

Au sein de l'ensemble immobilier à construire LOKO, 3 bâtiments de 1 398 m² chacun à usage de locaux d'activités. Cellules dès 147 m² livrées brutes d'aménagement, fluides en attente.

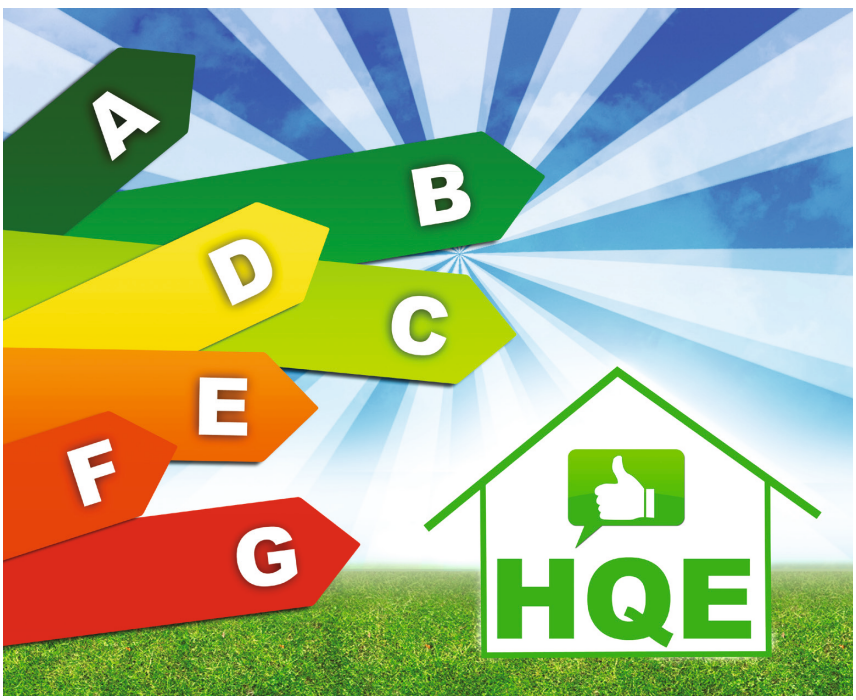
LES + : parking privatif avec bornes de recharge - zone d'activité dynamique - au carrefour de grands axes routiers

7, rue Alexandre 1er 54000 NANCY
03 83 36 78 26 nancy@arthur-loyd.com

CRISE ÉNERGÉTIQUE

Les espaces professionnels se mettent au vert

DANS UN CONTEXTE MARQUÉ PAR LE CHANGEMENT CLIMATIQUE ET LA FLAMBÉE DES PRIX DE L'ÉNERGIE, LES ENTREPRISES FRANÇAISES SE SOUCIENT DE PLUS EN PLUS DE LA RÉDUCTION DE LEUR IMPACT ENVIRONNEMENTAL. LES BUREAUX ÉCOFRIEDLY S'IMPOSENT AUJOURD'HUI COMME UN ENJEU PRIMORDIAL PERMETTANT AUX ENTREPRENEURS DE PARTICIPER À LA TRANSITION VERS UN MONDE PLUS RESPONSABLE.



Le label HQE garantit que les occupants du bâtiment s'en serviront pour respecter l'environnement.

Les consciences écologiques évoluent et l'application de l'éthique liée à l'environnement s'étend à tous les domaines de la vie y compris les lieux de travail. Intégrer l'enjeu écoresponsable au bureau s'inscrit dans une démarche de responsabilité sociétale des entreprises leur permettant de relever des objectifs aussi bien environnementaux que sociaux et économiques tout en mettant en avant la qualité de vie au travail. Introduire des paramètres écologiquement responsables dans la conception des bureaux constitue un élément prédominant pour renforcer l'image de l'entreprise, attirer de nouveaux talents et réaliser des économies sur le long terme. L'écoconception d'un espace professionnel passe notamment à travers la maximisation des ressources renouvelables, le recyclage des déchets, la présence d'espaces végétalisés, la sélection des matériaux selon leur traçabilité et leur durabilité ainsi que la gestion rationnelle de l'eau et de l'électricité. Elle inclut également l'adoption de certaines pratiques de construction comme les fenêtres intelligentes, le mobilier durable, le traitement de l'air et l'utilisation de matières naturelles ou de matériaux issus de l'économie circulaire.

DES LABELS POUR VALORISER LES LOCAUX MOINS ÉNERGIVORES

Pour les entreprises les plus engagées, les prises de conscience en faveur de la transition énergétique dans les lieux professionnels peuvent déboucher sur l'obtention d'une certification prouvant que ces derniers bénéficient d'une bonne performance énergétique. Créé en 1978, le label HPE, pour Haute Performance Énergétique, atteste de la conformité d'un bâtiment avec un référentiel intégrant des exigences de la réglementation thermique et le respect d'un niveau de performance énergétique supérieur à l'exigence réglementaire. Il est attribué aux bâtiments présentant une consommation d'énergie au moins inférieure de 10 % à la consommation de référence et intègre l'ensemble des activité associées à la conception, la construction, le fonctionnement et l'entretien de l'endroit.

Inspirée du label HPE, la certification HQE (Haute Qualité Environnementale), née en 2004, est considérée comme la plus exigeante des normes environnementales pour les logements et les immeubles tertiaires. Ce concept représente une marque commerciale attestant que les locaux concernés disposent d'un impact limité sur l'environnement. Il constitue un outil puissant de valorisation de l'actif immobilier et présente un avantage commercial décisif lors de la commercialisation. Cette labellisation est octroyée aux espaces offrant des conditions de travail sains, sécurisés et confortables avec la maitrise des dépenses énergétiques, l'exploitation des ressources naturelles et la limitation des émissions polluantes.

UN PROCESSUS D'AUDIT RIGOUREUX

Les projets immobiliers qui candidatent à la norme HQE doivent faire l'objet d'un audit rigoureux et passer au filtre de 14 cibles y compris la gestion de l'énergie, la relation harmonieuse avec le quartier, les chantiers à faibles nuisances ainsi que le confort acoustique, visuel et olfactif. L'objectif est de garantir que ces derniers atteignent des niveaux de performance élevés en matière d'énergie et affichent des valeurs d'usage idéales en termes d'impact environnemental et de qualité de vie.

Ces dispositifs qualitatifs ont pour vocation d'encourager et de promouvoir les équipements dotés d'une efficacité énergétique optimale. La démarche de certification environnementale d'un bien immobilier est onéreuse et demande un certain engagement. Cependant, cet investissement est largement compensé par les bénéfices en termes d'image et de retombées commerciales. Il permettra d'accompagner la résilience écologique des nouvelles générations, mais également d'attirer et retenir les meilleurs talents à travers des locaux respectueux de l'environnement et de la santé humaine.

AB

Notaires
de Lorraine

www.ci-nancy.notaires.fr

LE LORRAIN EST SINCÈRE

VOTRE NOTAIRE AUSSI !

QUAND IL S'AGIT DE VOS INTÉRÊTS,

VOTRE NOTAIRE NE VOUS RACONTERA

JAMAIS DE SALADES !

Votre protection, notre métier.
Pacs, mariage, adoption, achat immobilier, succession, entreprise, divorce...
Contactez votre notaire.

PAROLES DE PROS

Location immobilière : comment serez-vous imposé ?

TOUTES LES LOCATIONS IMMOBILIÈRES NE SONT PAS IMPOSÉES DE LA MÊME MANIÈRE : VOUS NE SUBIREZ PAS LA MÊME FISCALITÉ SELON QUE VOUS LOUEZ UN LOGEMENT NU OU MEUBLÉ, UN LOCAL COMMERCIAL MUNI DU MOBILIER ET DU MATÉRIEL, ETC., À TITRE PRIVÉ, PAR L'INTERMÉDIAIRE D'UNE SOCIÉTÉ, DANS LE CADRE DE VOTRE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE, ETC. POUR VOUS AIDER À VOUS RETROUVER DANS CE « MAQUIS FISCAL », YZICO PRÉSENTE, DE MANIÈRE SYNTHÉTIQUE, LES DIFFÉRENTS CAS DE FIGURE ET LEURS CONSÉQUENCES FISCALES.

LOCATION IMMOBILIÈRE : UNE DISTINCTION SELON LE BAILLEUR

1 principe, 2 hypothèses. Le bailleur (celui qui met le bien en location) est soumis à l'impôt pour les revenus qu'il perçoit au titre des locations immobilières. Mais il pourra s'agir, soit de l'impôt sur le revenu (IR), soit de l'impôt sur les sociétés (IS). Et s'il s'agit de l'IR, le bailleur percevra, soit des revenus fonciers, soit des bénéfices industriels et commerciaux. Explications…

Une imposition à l'IR ? Les modalités d'imposition seront différentes selon que vous agissez à titre privé ou à titre professionnel :

- si la location s'inscrit dans le cadre de votre activité professionnelle, les profits locatifs sont en principe taxés dans la catégorie d'imposition de vos revenus professionnels, à savoir les BIC (bénéfices industriels et commerciaux), les BNC (bénéfices non commerciaux) ou encore les BA (bénéfices agricoles) ;

- si vous exercez une activité de location dans le cadre de la gestion de votre patrimoine privé, les loyers sont imposables dans la catégorie des revenus fonciers (sauf à être inscrits à l'actif d'une entreprise individuelle ou d'une société exerçant une activité commerciale, industrielle, artisanale, agricole ou libérale : dans ce cas, les profits retirés de la location sont taxables dans la même catégorie d'imposition que les bénéfices réalisés au titre de l'activité).

Une imposition à l'IS ? Ce type d'imposition se rencontrera lorsque les revenus locatifs proviennent d'immeubles qui appartiennent à des sociétés soumises de droit ou sur option à l'impôt sur les sociétés (SA, SAS, SARL, SCI ayant opté à l'IS, etc.) : ces revenus seront alors soumis à cet impôt, quelle que soit la nature des sociétés.

LOCATION IMMOBILIÈRE : UNE DISTINCTION SELON LE BIEN LOUÉ

Différentes situations. Vous pouvez louer un logement, un appartement meublé, un local commercial ou industriel, nu ou muni du matériel et du mobilier, un terrain, etc. Selon la nature et les conditions de la location, les modalités d'imposition ne seront pas les mêmes… Imaginons les situations suivantes, en partant de l'hypothèse que cette activité locative s'inscrit dans le cadre de la gestion de votre patrimoine privé.

« Je loue un logement… ». Dans l'hypothèse où il s'agit d'une location « nue », c'est-à-dire dépourvu de tout le mobilier nécessaire au confort de l'habitation, les loyers et les revenus accessoires seront imposés dans la catégorie des revenus fonciers.

« Je loue un logement meublé… ». Les profits provenant de la location d'un immeuble garni de meubles ont un caractère commercial : on parle de location meublée taxée comme des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Il faut cependant distinguer ici deux types de loueurs en meublés, à savoir les loueurs en meublé professionnels (taxés dans la catégorie des BIC professionnels) et les loueurs en meublé non professionnels (taxés dans la catégorie des BIC non professionnels), qui connaissent quelques différences :

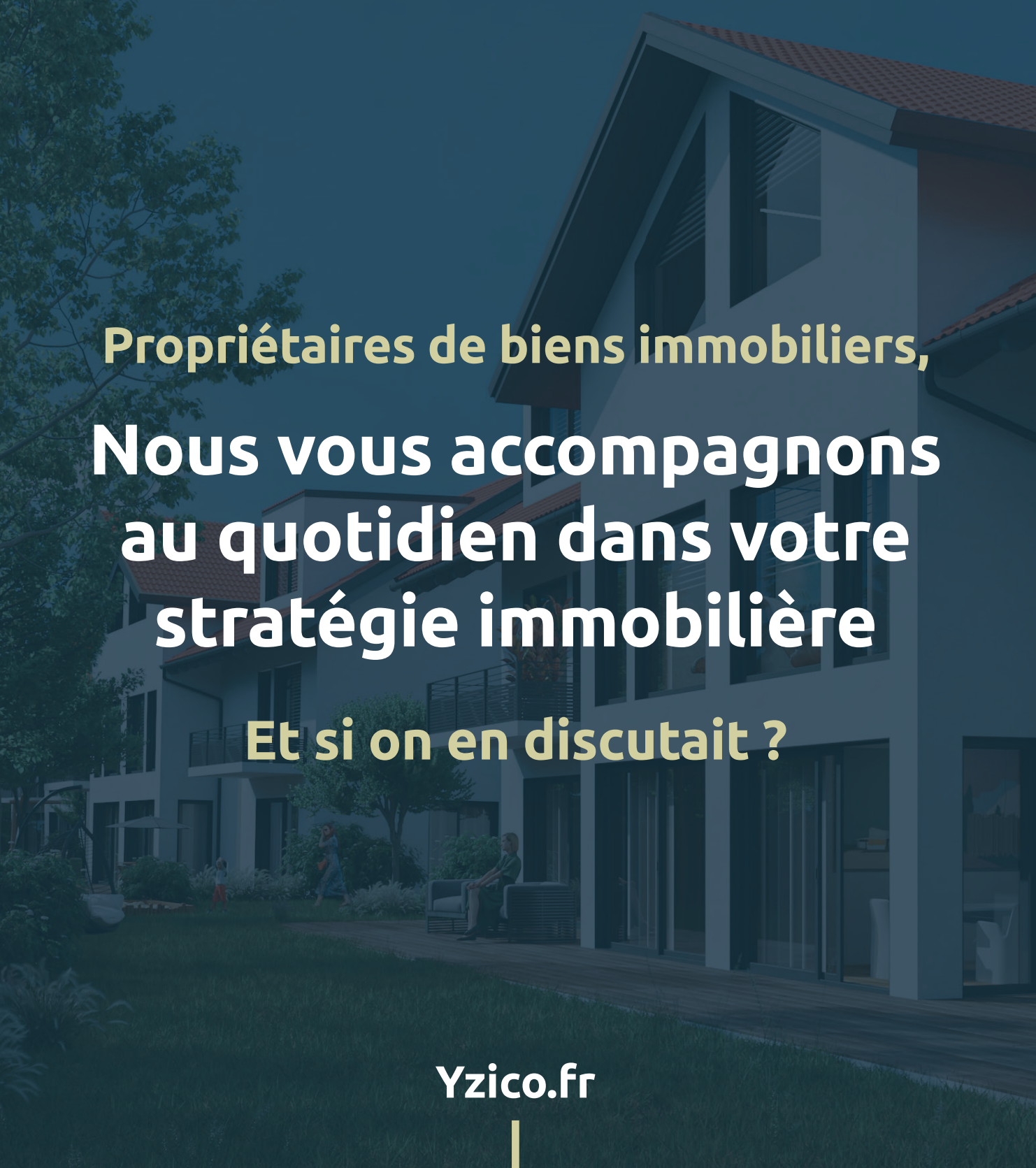
- alors que les plus-values réalisées à la suite de la vente d'un bien par un loueur professionnel sont imposables au titre des BIC (régime plus-values professionnelles), les plus-values réalisées par un loueur non professionnel relèvent du régime des plus-values immobilières privées (régime applicable au particulier qui vend un bien immobilier) ;

- alors qu'un déficit est imputable sur le revenu global en présence de BIC professionnels, tel n'est pas le cas en matière de BIC non professionnels puisque dans cette dernière hypothèse, le déficit ne peut s'imputer que sur des revenus de même nature.

« Je loue un local commercial… ». On se retrouve ici dans la même situation qu'un particulier qui loue un logement : les revenus sont considérés comme des revenus fonciers.

« Je loue un garage… ». Les revenus provenant de la location d'emplacements ou de boxes pour le garage de véhicules automobiles – ou le stockage de marchandises – entrent dans la catégorie des revenus fonciers, à la condition que vous n'assuriez aucun service ou prestation (lavage, distribution d'essence, atelier de réparations par exemple). Dans le cas contraire, ces profits ont le caractère de revenus commerciaux.

Retenez que vos revenus pourront être taxés comme des revenus fonciers ou des bénéfices industriels et commerciaux, voire comme des revenus non commerciaux. Tout va dépendre de qui loue et de ce qui est loué.



Propriétaires de biens immobiliers,

Nous vous accompagnons au quotidien dans votre stratégie immobilière

Et si on en discutait ?

Yzico.fr

YZICO

L'accompagnement pluriel

Comptabilité & Gestion
Juridique & Fiscalité
Social & RH
Dirigeant & Vie personnelle
Audit & Organisation
Digital & Innovation

STRATÉGIE

Surmonter les défis de l'immobilier d'entreprise : stratégies pour réussir

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE EST UN DOMAINE CLÉ POUR LES ENTREPRISES, OFFRANT DES ESPACES DE TRAVAIL POUR LES EMPLOYÉS, DES CENTRES DE PRODUCTION ET DES EMPLACEMENTS STRATÉGIQUES POUR LES ACTIVITÉS COMMERCIALES. CEPENDANT, CE SECTEUR RENCONTRE DES DÉFIS IMPORTANTS QUI PEUVENT AFFECTER LA CROISSANCE ET LA RENTABILITÉ DES ENTREPRISES. LES COÛTS ÉLEVÉS DES PROPRIÉTÉS, LA PÉNURIE DE TERRAINS DISPONIBLES, LA COMPLEXITÉ DE LA RÉGLEMENTATION IMMOBILIÈRE ET LES DÉFIS ENVIRONNEMENTAUX SONT QUELQUES-UNS DES DÉFIS LES PLUS IMPORTANTS AUXQUELS LES ENTREPRISES SONT CONFRONTÉES. DANS CET ARTICLE, NOUS EXAMINERONS EN DÉTAIL CES DÉFIS ET DISCUTERONS DE LA FAÇON DONT LES ENTREPRISES PEUVENT LES SURMONTER POUR RÉUSSIR DANS L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE.

QUELS SONT LES NOUVEAUX DÉFIS DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE ?

L'immobilier d'entreprise fait face à de nombreux nouveaux défis, tels que :

1. Travail à distance : la pandémie de Covid-19 a accéléré la tendance au travail à distance, ce qui modifie les besoins en matière d'espace de travail.
2. Changements technologiques : l'adoption rapide de la technologie a eu un impact sur les besoins en immobilier d'entreprise. Les exigences en matière d'infrastructure et de connectivité ont ainsi évolué.
3. Durabilité et responsabilité sociale : la demande pour des espaces de travail durables et respectueux de l'environnement a augmenté. Les professionnels de l'immobilier sont de plus en plus conscients de l'environnement et de la responsabilité sociale.
4. Risques liés au climat : les effets du changement climatique, tels que les inondations, les tempêtes et les incendies, peuvent entraîner des coûts importants pour les entreprises. Il est indispensable de bien gérer ces risques.
5. Règlementation en matière d'immobilier : la réglementation en matière d'immobilier évolue rapidement pour tenir compte des enjeux environnementaux, sociaux et de santé. Les professionnels de l'immobilier d'entreprise doivent être conscients de ces changements pour s'assurer que leurs activités sont conformes aux règles et réglementations en vigueur.

COMMENT FAIRE FACE À CES DÉFIS ?

Pour faire face à ces défis, les professionnels de l'immobilier peuvent adopter les stratégies suivantes :

1. Flexibilité et innovation : les professionnels de l'immobilier doivent être en mesure de s'adapter rapidement aux changements technologiques et aux nouveaux modèles de travail pour satisfaire les besoins de leurs clients. Ils peuvent explorer de nouveaux modèles d'affaires, tels que les espaces de travail partagés et les centres d'affaires virtuels afin d'offrir des solutions innovantes et flexibles à leurs clients.
2. Éducation et formation continue : les professionnels de l'immobilier sont invités à suivre les dernières tendances et développements dans le secteur pour rester compétitifs. La participation à des programmes de formation et de développement professionnel peut aider ces derniers à acquérir de nouvelles compétences et à rester à jour sur les changements dans le secteur.
3. Évaluation des risques environnementaux : les risques liés au climat et à l'environnement doivent être évalués pour minimiser les pertes potentielles. Les professionnels de l'immobilier peuvent utiliser des outils de suivi de la durabilité pour évaluer les impacts environnementaux des projets immobiliers et veiller à ce que les bâtiments soient conçus et construits de manière durable.
4. Collaboration avec les gouvernements et les collectivités : les gouvernements et les collectivités locales peuvent travailler en étroite collaboration avec les professionnels de l'immobilier pour élaborer des politiques et des réglementations qui favorisent une utilisation durable des ressources et une responsabilité sociale.
5. Investissement dans la durabilité : les professionnels de l'immobilier peuvent investir dans des solutions durables pour répondre aux attentes des clients et des investisseurs. Cela peut inclure l'utilisation d'énergies renouvelables, la mise en place de systèmes de gestion de l'eau efficaces et la promotion de pratiques durables en matière de construction et de gestion des immeubles.

En conclusion, les nouveaux défis de l'immobilier d'entreprise sont multiples et complexes, mais les professionnels peuvent s'adapter en investissant dans des solutions durables et en veillant à rester conformes aux règles et réglementations en vigueur. Les entreprises immobilières doivent également anticiper les tendances futures pour maintenir leur compétitivité sur le long terme.

FED

TERRITOIRES

La carte maîtresse de l'attractivité

EN OCTOBRE DERNIER, LA FÉDÉRATION DES AGENCES D'ATTRACTIVITÉ, DE DÉVELOPPEMENT ET D'INNOVATION AVEC LA RÉCENTE AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE LORR'UP A TENU LA 4ÈME ÉDITION DE SON FORUM DEV&CO. SI L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE S'AFFICHE COMME UNE CARTE MAÎTRESSE EN MATIÈRE D'ATTRACTIVITÉ, LES APPROCHES CHANGENT.

L'immobilier d'entreprise, une arme d'attractivité massive ! La donne n'est pas nouvelle mais les approches changent. C'est ce qui est notamment ressorti les 12 et 13 octobre derniers à l'occasion du forum Deve&Co à Nancy, organisé par la Fédération des agences d'attractivité, de développement et d'innovation avec la récente agence de développement économique Lorr'Up de Nancy-Sud Lorraine. Les agences de développement économiques affichent une connaissance très fine des enjeux et des besoins des entreprises cruciales pour les territoires. Ce qui est de plus en plus vrai aujourd'hui dans la logique de réindustrialisation engagée actuellement au niveau national via le plan de relance du gouvernement. L'immobilier d'entreprise est un des moteurs de l'attractivité économique d'un territoire aussi bien pour attirer des investisseurs nationaux mais encore plus pour tenter de capter des investisseurs étrangers.

© forum Deve&Co

En octobre dernier, le forum Deve&Co à Nancy a mis en avant les nouvelles stratégies d'approche de l'attractivité des territoires.

ÉCOSYSTÈME DES ACTEURS TERRITORIAUX

Le forum d'octobre dernier avait pour objectif de rassembler tous les professionnels de l'attractivité et du développement économique pour leur permettre notamment *«d'approfondir et prendre le recul nécessaire sur leurs métiers et la façon de l'exercer»*, comme l'a expliqué à l'occasion du forum Antoine Angeard, le délégué général de la Fédération des agences d'attractivité, de développement et d'innovation. *«La valeur ajoutée des agences est d'être une véritable interface entre le public et le privé, de faire du sur-mesure auprès des entreprises avec lesquelles elles entretiennent des relations de confiance tout en animant l'écosystème des acteurs territoriaux afin d'insuffler de la coordination et de l'efficacité.»* Si la concurrence territoriale demeure de mise, c'est de plus en plus la complémentarité qui s'impose au niveau des agences de développement. Les territoires apparaissent aujourd'hui jouer la carte de la complémentarité. *«Une entreprise décide de s'implanter là où le tissu économique et les atouts se marient le mieux avec ses attentes»*, assure le responsable d'un cabinet conseil. Qualité de vie, formation, potentiel de recrutement, environnement, politique de transition énergétique, autant de critères qui aujourd'hui pèsent dans la balance pour faire le choix (ou non) de l'implantation sur un territoire.

Emmanuel VARRIER

La différence se niche dans les détails...

Forte de 35 ans d'expérience dans l'immobilier, notre agence connaît parfaitement son territoire, son marché, et les attentes de ses clients.

Rien n'est plus engageant qu'un investissement immobilier
C'est la raison pour laquelle JKI cultive une relation discrète et durable avec ses clients, toujours soucieux de trouver la bonne solution, en investissement immobilier comme en gestion locative. Si vous êtes à la recherche d'un bien dans votre quartier ou d'un acquéreur, notre équipe saura vous épauler pour dénicher l'opportunité idéale.

La différence se niche dans les détails
Chaque bien immobilier singulier possède des qualités, des subtilités ou des astuces qui le rendent unique. Alliant réactivité et éthique professionnelle, nous mettons tout en œuvre pour vous trouver la solution la plus adaptée, la mieux située, la plus singulière. Dans une relation humaine familiale et chaleureuse, l'équipe de JKI sait créer un partenariat durable, efficace et discret.

Votre partenaire de proximité pour :
➔ Le conseil ➔ La recherche de biens ➔ La négociation
➔ La gestion locative ➔ La gestion des travaux d'aménagement

JKI
53 bd Saint Symphorien - 57050 Longeville-lès-Metz
Tél. 03 87 75 26 10
jki-immo.fr

JKI Depuis 1985
Jacques Klein Immobilier

Crédit photo : Audrey Kornmesser

CONJONCTURE

Le marché immobilier s'attend à un ralentissement

APRÈS UNE ANNÉE 2022 PLUTÔT FASTE, LA FNAIM S'ATTEND À UN RALENTISSEMENT DE L'ACTIVITÉ, SUR FOND DE TENSIONS CROISSANTES SUR LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER ET DE SCEPTICISME QUANT À LA POLITIQUE PUBLIQUE EN MATIÈRE DE LOGEMENT.

Le marché de l'immobilier est lui aussi rattrapé par la crise. Le 11 janvier, à Paris, Loïc Cantin, président de la Fnaim, Fédération nationale de l'immobilier, présentait les perspectives pour 2023 et les tendances de 2022, lors d'une conférence de presse intitulée : *«trou d'air pour le marché immobilier ?»*. Tensions économiques, inflation, difficultés d'accès au crédit pour les ménages et grippements chez les professionnels de l'immobilier commencent à faire sentir leurs effets. Déjà, pour 2022, *«le nombre de transactions reste élevé, mais il connaît une lente érosion»*, annonce Loïc Cantin. Fin novembre, 1,116 million de ventes ont été réalisées sur 12 mois glissants, soit 5 % de moins sur un an. Ce recul est constaté sur l'ensemble du territoire. Quant aux prix, ils ont augmenté, en moyenne, de 6,7 % pour atteindre 3 119 euros le m². Le record revient aux maisons, dont le prix a augmenté de 7,9 % pour arriver à 2 500 euros le m². Le prix des appartements, lui a augmenté de 5,1 %, à 3 893 euros le m². Mais les disparités territoriales sont importantes en matière d'évolution des prix. Ceux des stations balnéaires et de ski conservent une forte dynamique (+ 10 %), et ceux des villes moyennes et rurales résistent bien (autour de + 7 %). L'évolution des prix dans les principales villes de province marque le pas (+ 3 % environ) et Paris subit même une baisse (- 1,5 %). Mais surtout, *«corrigée de l'inflation, on constate une régression des prix dans la plupart des villes»*, pointe Loïc Cantin. Dans ce cadre, Caen affiche une baisse des prix de 1,9 %, Limoges, de 1,4 %, Lyon de 7,4 % et Bordeaux, de 5,9 %. Lille reste stable (+ 0,3 %), ainsi que Rouen (0,9 %) et Nice (+ 0,7 %). Parmi les villes qui connaissent une évolution positive de leurs prix figurent, notamment, Dijon (+ 1,5 %), Clermont-Ferrand (+ 1,3 %) ou encore, plus nettement, Toulon (+ 6,1 %). Du côté de la demande, *«le pouvoir d'achat immobilier des Français a diminué»*, poursuit Loïc Cantin. La baisse est estimée à 6,1 % par la Fnaim, ce qui accentue la tendance des deux années précédentes. Elle est notamment liée à la hausse des taux d'intérêt qui découle de celle de la Banque Centrale Européenne (BCE), advenue au second semestre de l'année.

© Anne Daubrée

«Avec l'encadrement des loyers, l'augmentation de la taxe foncière ou encore les obligations en matière de rénovation énergétique, l'investissement locatif est en danger», assure Loïc Cantin, président de la Fnaim.

GRINCEMENTS POUR 2023

2023 devrait poursuivre les tendances esquissées l'année précédente. *«Si les paramètres économiques restent identiques, nous assisterons à la poursuite de la lente érosion des transactions, qui devraient se situer entre 950 000 et 1 million, en fonction de l'évolution des taux d'intérêt et du pouvoir d'achat immobilier des Français»*, estime Loïc Cantin. Le dernier paramètre devrait se dégrader encore en raison de la hausse prévisible des taux d'intérêt , même si la force de l'impact reste pour l'instant difficile à mesurer. En 2022, le taux d'intérêt moyen des crédits était de 1,5 %. D'après la Fnaim, une hausse des taux à 3 % provoquerait une baisse de la capacité des ménages à acheter de 13 %. Une augmentation à 4 %, de 20 %. *«Cela va affecter les prix et les volumes de transactions»*, prévient Loïc Cantin. Toutefois, ce volume reste historiquement haut et pour la Fnaim, les sujets majeurs de préoccupations sont autres. Pour le président de la Fédération, *«c'est la primo accession qui deviendra la question fondamentale.»* Et aussi, *«l'investissement locatif est en danger »*, prévient Loïc Cantin, pour qui plusieurs «signaux désastreux» sont de nature à décourager les potentiels investisseurs : encadrement des loyers, augmentation de la taxe foncière, moindre attractivité du dispositif Pinel, obligations en matière de rénovation énergétique... En la matière, *«le calendrier est intenable et insoutenable»*, insiste-t-il. Plus largement, la politique publique en matière de logement inquiète la Fnaim. Cette dernière participe au Conseil National de la refondation (CNR) consacré au logement avec un scepticisme affiché, Loïc Cantin se déclarant «extrêmement perplexe» quant au trois mois de concertation prévus - avec une échéance au 15 mars - pour élaborer des solutions. La Fédération remonte du terrain de «fortes tensions» chez les syndics de copropriété : 39 % d'entre eux signalent des retards de paiement des charges en fin d'année, contre 33 % en septembre. Quant à la réalisation de travaux d'isolation thermique des murs par l'extérieur, 48 % d'entre eux indiquent un délai moyen d'au moins 18 mois pour lancer les chantiers, sur fond d'un marché de prestataires peu nombreux à être qualifiés «RGE», Reconnu garant de l'environnement, et sursollicités.

Anne DAUBRÉE

> ***Si les paramètres économiques restent identiques, nous assisterons à la poursuite de la lente érosion des transactions.***
> *Loïc Cantin, président de la Fnaim.*

FNAIM
MEURTHE-ET-MOSELLE / MEUSE ET VOSGES

Les agences porteuses du logo FNAIM partagent ces valeurs :

ÉTHIQUE, TRANSPARENCE, SATISFACTION, **RÉFÉRENCE**, ÉQUITÉ, COMPÉTENCE, **PROFESSIONNALISME**, PROXIMITÉ, **FORMATION**, CONFIANCE, CONFRATERNITÉ, **SERVICES**, ENGAGEMENT...

contactez la chambre Fnaim 54/55/88
au 03 83 35 29 96

TENDANCES

Quelles sont les tendances clés de l'aménagement de bureaux en 2023 ?

APRÈS LA CRISE SANITAIRE, DE NOUVEAUX MODES DE TRAVAIL ONT ÉMERGÉ. ENTRE PRÉSENTIEL ET DISTANCIEL, LES ENTREPRISES DOIVENT REPENSER L'AMÉNAGEMENT DE LEURS BUREAUX AFIN D'OFFRIR AUX EMPLOYÉS PLUS DE FLEXIBILITÉ ET DE LEUR GARANTIR UNE BONNE QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL. FOCUS SUR LES TENDANCES DE L'AMÉNAGEMENT DES BUREAUX EN 2023.

L'aménagement des bureaux, un levier du bien-être et de l'efficacité des salariés.

De nos jours, les espaces de travail s'inventent et se réinventent afin d'offrir aux salariés un cadre productif axé sur le confort, le bien-être et notamment la sécurité sanitaire. En effet, les bureaux ne sont plus considérés comme un simple lieu de travail. Ils doivent être de plus en plus collaboratifs, ouverts, flexibles, ergonomiques et durables. L'objectif étant de fluidifier les échanges entre les collaborateurs, stimuler la créativité, améliorer la productivité, mais aussi de s'adapter à l'émergence des nouveaux modes de travail. Actuellement, les employés accordent une grande importance à l'environnement du travail. D'où la nécessité pour les entreprises de réorganiser leurs bureaux afin de fidéliser leurs collaborateurs et de satisfaire leurs besoins.

LES TENDANCES PHARES DE L'AGENCEMENT DES LOCAUX PROFESSIONNELS :

Le design Resimercial : comme à la maison

Combinant les termes «résidentiel» et «commercial», le design Resimercial est une approche qui consiste à introduire des éléments, habituellement liés aux environnements domestiques, dans les espaces de travail. Elle a pour vocation de garantir aux salariés un confort similaire à celui de la maison tout en leur proposant des espaces individuels et communs conviviaux avec des équipements modulables et chaleureux. Ce concept permet de booster la créativité, l'esprit d'équipe ainsi que la motivation et le taux de présentéisme des salariés et par conséquent la productivité de l'entreprise. Par ailleurs, le design Resimercial est apparu en 2018 aux États-Unis. Cette nouvelle tendance a été influencée par le télétravail engendré par les différents confinements.

Le flex office : pour plus de souplesse et de flexibilité

Le flex office permet une utilisation plus rationnelle de l'espace de travail. Il se définit comme un mode d'organisation selon lequel les salariés ne disposent pas de bureaux fixes. Ces derniers peuvent être utilisés par différentes personnes à n'importe quel moment. En effet, les collaborateurs ont la possibilité de travailler dans un nouvel espace chaque jour, et ce, seul ou en groupe. Le hot desking permet non seulement de motiver les salariés, mais aussi de réduire le stress lié au monde professionnel et de favoriser les relations sociales et la flexibilité. Il aide également à attirer et à fidéliser les salariés.

Des espaces ouverts isolés : collaboration et confort acoustique

L'open space est un mode d'aménagement qui a pris plus d'ampleur depuis la pandémie de la Covid-19. Les salariés, partageant le même lieu de travail, sont en mesure d'échanger facilement entre eux et de partager leurs idées, ce qui permet de booster leur productivité. Cependant, les espaces ouverts sont souvent considérés comme des lieux bruyants, qui affectent la santé physique et mentale des collaborateurs. Afin de garantir un confort acoustique au bureau, les entreprises doivent opter pour des solutions permettant de minimiser les nuisances sonores et d'assurer un contact direct entre les employés, entre autres, les cloisons acoustiques, les fauteuils acoustiques, les salles de conférences vitrées et les Offices Pod.

Le Smart Office : un environnement de travail intelligent

Le smart office est considéré comme un lieu de travail intelligent et innovant où les technologies, dernier cri, sont mises au service des besoins des salariés. Il a pour objectif de faciliter le quotidien des collaborateurs tout en les aidant à réaliser leurs tâches d'une manière plus rapide et plus efficace. Parmi ces technologies, on cite : les balises, les logiciels, les applications, les capteurs et bien d'autres.

MH

PAROLES DE PROS

Nouvelle obligation de déclaration pour les propriétaires d'un bien immobilier en 2023

TOUS LES PROPRIÉTAIRES SONT SOUMIS À UNE NOUVELLE OBLIGATION DÉCLARATIVE EN 2023. À PARTIR DU 1ER JANVIER ET JUSQU'AU 30 JUIN 2023 INCLUS, TOUS LES PROPRIÉTAIRES DE BIENS IMMOBILIERS À USAGE D'HABITATION, PARTICULIERS ET ENTREPRISES, DOIVENT DÉCLARER L'OCCUPATION DE LEURS LOGEMENTS SUR L'ESPACE « GÉRER MES BIENS IMMOBILIERS » DU SITE IMPOTS.GOUV.FR.

La taxe d'habitation est supprimée pour les résidences principales à partir de 2023. Afin de déterminer précisément les propriétaires encore redevables de la taxe d'habitation (résidence secondaire, logement locatif) ou de la taxe sur les logements vacants, la Direction générale des finances publiques (DGFiP) demande à tous les propriétaires d'une résidence principale, secondaire ou d'un logement loué, d'effectuer une déclaration supplémentaire à l'administration fiscale **avant le 1er juillet 2023**. Cette nouvelle déclaration d'occupation des logements à effectuer par les propriétaires est prévue par la loi de finances pour 2020.

Cette obligation déclarative concerne **tous** les propriétaires, particuliers et entreprises, de biens immobiliers à usage d'habitation :

- **propriétaire indivis ;**
- **usufruitiers ;**
- **sociétés civiles immobilières (SCI).**

Tous les propriétaires, particuliers ou personnes morales, d'une résidence principale, secondaire, d'un bien locatif ou vacant, doivent pour chacun de leurs locaux, indiquer à quel titre ils les occupent et, s'ils ne les occupent pas eux-mêmes, déclarer l'identité des occupants et la période d'occupation **à compter du 1er janvier 2023.**

Cette déclaration est à réaliser **en ligne**, sur le service en ligne « Gérer mes biens immobiliers » à partir de votre espace personnel ou professionnel du site impots.gouv.fr impérativement avant le 1er juillet 2023.

Pour ce faire, connectez-vous à votre espace personnel ou professionnel sur le site impots.gouv avec votre numéro fiscal et votre mot de passe et allez dans l'onglet « Biens immobiliers » pour effectuer pour chacun de vos biens une déclaration d'occupation (résidence principale, résidence secondaire, local loué, local occupé à titre gratuit, local vacant) et de loyer mensuel (facultatif).

Consultez les informations qui sont à déclarer via le nouveau service en ligne **« Gérer mes biens immobiliers »**.

Pour faciliter cette nouvelle démarche déclarative, les données d'occupation connues des services fiscaux seront **pré-affichées**.

Par la suite, seul un changement de situation nécessitera une nouvelle déclaration.

À savoir : En cas de non-déclaration, d'erreur, d'omission ou de déclaration incomplète, une amende d'un montant forfaitaire de 150 € par local pourra être appliquée.

Stéphane PIZELLE
– Expert-comptable associé
– Cabinet LORGEC

TECH

La digitalisation au service de l'immobilier d'entreprise

L'UN DES PRINCIPAUX ENJEUX DE LA FILIÈRE DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE EST L'ÉVOLUTION DU MODE DE TRAVAIL. LES SALARIÉS CHERCHENT D'AUTANT PLUS UN ENVIRONNEMENT PLUS ADAPTÉ POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS FIXÉS. L'IMMOBILIER DOIT DONC CONTRIBUER À DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ DES ENTREPRISES.

De nouvelles technologies innovantes sont aujourd'hui déployées dans le secteur de l'immobilier d'entreprise pour faciliter le travail des professionnels, mais aussi pour améliorer l'expérience client. Pour attirer une clientèle de plus en plus connectée tout en restant concurrentiels sur le marché, les acteurs de l'immobilier doivent s'adapter à cette évolution numérique en faisant appel à de nouvelles pratiques comme la géolocalisation des biens, l'étude du marché via un smartphone ou encore la visite virtuelle.

LA RÉALITÉ AUGMENTÉE

Envahi de plus en plus par le numérique, le secteur de l'immobilier d'entreprise connaît depuis plusieurs années un grand bouleversement, notamment après le recours massif aux visites virtuelles pour mieux cibler les acquéreurs. Cette solution permet aux professionnels de l'immobilier de visiter un bien sans être obligé à se déplacer sur site et de gagner du temps pour rencontrer les négociateurs. Avec un casque de réalité virtuelle et un smartphone, les acquéreurs et les locataires peuvent désormais effectuer une visite à 360° du bien. C'est en effet une démarche qui permet de gagner en temps et en argent aussi bien pour les professionnels que pour les clients. En associant cette technologie avec la modélisation 3D, les acteurs de l'immobilier peuvent dresser un plan de relief afin d'aider les acquéreurs et les locataires à se projeter au sein d'un logement. Via une application, les professionnels peuvent basculer le plan, obtenir un modèle en trois dimensions du bien immobilier et faire immerger le client au sein du logement en lui permettant de visiter l'intérieur et avoir une idée sur les aménagements à réaliser même avant sa construction.

LA DIGITALISATION DES ANNONCES IMMOBILIÈRES

Agrémentées auparavant de simples photos, les annonces immobilières sont aujourd'hui publiées en vidéo sur les sites des agences immobilières ou encore sur les plateformes destinées aux annonces immobilières. Cette nouvelle tendance permet d'améliorer le trafic entre la plateforme qui partage la vidéo et le site internet de l'agence immobilière. Grâce à cette pratique, l'agence peut optimiser sa visibilité sur le web et améliorer son référencement par les moteurs de recherche.

SE DÉMARQUER GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

Les professionnels de l'immobilier saisissent de plus en plus le potentiel commercial des réseaux sociaux : Facebook, Linkedin, Twitter ou Instagram pour accroître leur notoriété, travailler leur image de marque et attirer de nouveaux clients. Grâce aux réseaux sociaux, les professionnels immobiliers peuvent créer une communauté ciblée et mettre en place une communication de proximité, qui laisse place au dialogue. Pour générer plus de visibilité et toucher un plus grand auditoire, les professionnels de l'immobilier peuvent réaliser des Lives collaboratifs, en échangeant avec un expert sur les enjeux du secteurs, communiquer sur ses collaborations, mettre en avant la satisfaction client, partager des conseils, mais aussi humaniser les publications mises en lignes en proposant un contenu qui ne soit pas toujours en lien direct avec l'offre (mettre en avant les collaborateurs, partager des moments informels entre collègues, parler des engagements...).

NUMÉRISATION DU SERVICE CLIENT

Pour optimiser leur relation avec les clients, les agences immobilières sont de plus en plus nombreuses à consacrer un espace client en ligne, sous forme d'un site sécurisé, accessible via un mot de passe. Par le biais de ses mini-sites sécurisés, les clients peuvent accéder à des comptes rendus de l'ensemble des actions en cours de réalisation et à des documents importants comme les quittances de loyer, les bulletins de salaire et les attestations. Cet espace client affiche par ailleurs une fenêtre de discussion instantanée pour entrer directement en contact avec le client en cas de besoin, ce qui permet un gain de temps considérable.

JM

COMMERCE

L'immobilier de commerce subit de profondes mutations

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE COMMERCE, IMPACTÉ PAR LA HAUSSE DES PRIX DE L'ÉNERGIE, UNE POSSIBLE CRISE DE LA CONSOMMATION ET DES TENDANCES SOCIÉTALES NOUVELLES, SUBIT DE PROFONDES MUTATIONS, D'APRÈS KNIGHT FRANK, SPÉCIALISTE DU SECTEUR.

L'année 2023 promet de rabattre les cartes… Le 17 janvier, à Paris, lors d'une conférence de presse consacrée à un bilan très complet du marché de l'immobilier d'entreprise en 2022 et à ses perspectives pour 2023, Knight Frank, spécialiste du secteur, a notamment livré son analyse du marché de l'immobilier des commerces. Ce dernier connaît une phase de *«profonde mutation, entre rationalisation et expansion»*, explique Antoine Salmon, directeur du département locatif commerces chez Knight Frank. Plusieurs dynamiques de nature différente s'imposent à ce marché, avec des conséquences diverses selon les segments et les types de projets. En tête des facteurs qui promettent de perturber le marché en 2023, figurent la détérioration du contexte économique global, le taux d'inflation qui reste élevé et les risques sociaux que pourrait générer le projet de réforme des retraites. *«L'ensemble de ces phénomènes ont une incidence évidente sur la confiance des ménages et aussi un impact sur leur consommation»*, précise Antoine Salmon. Un arbitrage budgétaire en faveur des biens de première nécessité, alimentation et énergie, semble plausible. Sur le marché de l'immobilier de commerce, cette tendance devrait renforcer une dynamique déjà initiée depuis plusieurs années : l'expansion des enseignes à bas prix, à l'image de Action, Centrakor ou Gifi. Et de fait, d'après Knight Frank, la catégorie du discount représente 8 % des enseignes qui ont communiqué sur leurs projets d'extension en France. Les enseignes de la mode, de la maison, de la beauté et du sport, représentent chacune un pourcentage comparable à celui du discount. En tête des secteurs les plus ambitieux figurent l'alimentation (13 % des projets annoncés) et surtout, la restauration (30 %). Dans ce secteur, les projets concernent essentiellement la restauration rapide et les franchises.

L'univers du commerce, notamment en centre-ville, va indéniablement connaître de profondes mutations cette année.

FERMETURES DE MAGASINS EN VUE, COUP D'ARRÊT AUX GRANDS ENSEMBLES

A contrario, l'activité des dark stores - basée sur la consommation de produits courants commandés via une application - s'essouffle : seulement 40 des 219 locaux existants fin 2022 ont ouvert durant l'année. En toile de fond, en effet, ce marché qui avait littéralement explosé durant la pandémie, connaît une très forte concentration. Il compte trois acteurs fin 2022, contre une dizaine un an auparavant. Quant au secteur de l'habillement, particulièrement exposé aux arbitrages budgétaires des ménages, il conserve néanmoins une place centrale dans le marché immobilier de commerce, d'après Knight Frank. L'enseigne Camaïeu n'a pas survécu, mais d'autres affichent des ambitions, tels Primark et Mango. Toutefois, quel que soit le secteur, *«en 2023, l'impact de charges diverses pesant sur les enseignes sera important sur le marché de l'immobilier de commerce»*, pointe Antoine Salmon. En particulier, l'explosion des tarifs de l'énergie devrait conduire des sociétés à mener des opérations immobilières. *«Les prochains mois verront une accélération des opérations de rationalisation, ce qui se traduira sans doute par un accroissement du nombre de fermetures liées à la volonté des enseignes de réduire la voilure, en se délestant des magasins les moins performants»*, prévoit l'expert. Pour autant, Knight Frank juge que les boutiques vont conserver une «place centrale» dans les stratégies des enseignes. Ces dernières pourraient concentrer leurs investissements sur un nombre plus réduit de magasins, des «flagships», ces boutiques sophistiquées qui jouent le rôle de vitrine de la marque. Par ailleurs, une autre tendance potentiellement majeure est constatée par Knight Frank : 2023 pourrait marquer la fin des grands projets d'ensembles commerciaux. Au total, en 2022, moins de 350 000 m² ont été livrés en France, soit 42 % de moins que la moyenne des cinq années qui précèdent la crise sanitaire. Pour Antoine Salmon, un «nouveau jalon» pourrait bien être posé dans l'histoire du commerce de périphérie.

Anne DAUBRÉE

> ***« En 2023, l'impact de charges diverses pesant sur les enseignes sera important sur le marché de l'immobilier de commerce. »***
>
> *Antoine Salmon, directeur du département locatif commerces chez Knight Frank.*

Votre intérieur aspire au renouveau.

Prêt Travaux : découvrez nos solutions de financement (1) sur www.caisse-epargne.fr*

CAISSE D'EPARGNE
Grand Est Europe
Vous être utile.

Un crédit vous engage et doit être remboursé, vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

* Les coûts de connexion à notre site Internet sont ceux fixés selon votre opérateur.

(1) Les informations communiquées sont établies exclusivement dans le cadre d'un crédit à la consommation sans hypothèque. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Caisse d'Epargne et après expiration du délai légal de rétractation..

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles L.512-85 et suivants du Code Monétaire et Financier, société anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance au capital de 681.876.700 euros - siège social à STRASBOURG (67100), 1, avenue du Rhin - 775 618 622 RCS STRASBOURG - immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 004 738 - Crédit photo : ©hanohiki - stock.adobe.com • 02/2023