

“Les locataires des bureaux à Bruxelles peuvent désormais faire des affaires”

D'après Daniel Coltof, qui se place à leurs côtés au sein de Business Space, le marché bruxellois leur est favorable.

Entretien **Frédérique Masquelier**

ANCIEN DE KNIGHT FRANK, dans les rangs duquel il est resté 12 ans, dont plusieurs années au poste de directeur général du conseiller en immobilier professionnel pour la Belgique, Daniel Coltof a décidé de créer sa propre entreprise en 2006. Baptisée Business Space, celle-ci a la particularité de défendre les seuls intérêts des sociétés locataires d'espaces de bureaux, à l'inverse de ses concurrentes qui épaulent aussi les propriétaires, s'exposant de facto à de possibles conflits d'intérêts. Son terrain d'action est principalement Bruxelles, où elle signe 85% des transactions qu'elle encadre, mais elle est aussi active à Gand, Anvers, Malines et Liège.

L'expert livre son analyse de l'impact de la crise sanitaire sur le marché des bureaux dans la capitale. Et ce, en se faisant le porte-voix des attentes et des besoins des sociétés locataires.

Après l'attentisme de 2020, l'année 2021 a marqué la reprise de l'activité sur le marché des bureaux à Bruxelles. Que recherchent ces candidats à la prise en occupation ?

Parmi nos clients, la plupart sont en quête de surfaces de bureaux de 1 000 à 1 500 m². Mais il arrive qu'on soit mandaté pour 400 ou... 8 000 m². Ce qui est frappant, c'est la tendance générale à l'optimisation des espaces. Pas moins de 80% des sociétés qui évoluent sur le marché bruxellois réduisent leurs mètres carrés à hauteur de 30 à 50% ! C'est énorme par rapport aux crises que j'ai vécues depuis 1990. Chacune a apporté son lot de coupes de personnel et donc, de baisses d'occupation d'immeubles, mais jamais dans de telles proportions !

Que faire de tous ces mètres carrés en trop ?

Beaucoup de sociétés locataires prennent le parti de mettre à disposition d'autres entreprises leurs surfaces excédentaires. Elles les sous-louent, en quelque sorte. C'est assez courant, en temps de crise. Résultat, nombre de propositions de sous-location fleurissent sur le marché bruxellois depuis un an. Évidemment, un locataire n'a pas les mêmes exigences qu'un propriétaire en termes de loyer. Pour lui, tout est bon à prendre, le principal étant de limiter au maximum ses pertes. En conséquence, les loyers faciaux chutent ou alors les conditions pratiquées sont très agressives par rapport au marché.

On imagine que cela ne réjouit guère les propriétaires d'espaces de bureaux...

C'est le moins que l'on puisse dire. Quand des surfaces sous-louées sont prises en occupation, il ne s'agit pas de nouveaux mètres carrés qui sortent du marché. Le stock disponible reste inchangé. Pire, on parle de take-up négatif puisque les sociétés qui s'installent dans des mètres carrés sous-loués libèrent d'autres mètres carrés, par ailleurs. Avec ceci que les immeubles qu'elles quittent ne sont pas directement remis sur le marché et, donc, ne pèsent pas tout de suite sur les statistiques des bureaux vides à Bruxelles. Ils vont d'abord être rénovés ou réaménagés. Il va donc y avoir un petit décalage. Reste que le phénomène de la sous-location rend les propriétaires de bureaux très nerveux, surtout dans les localisations moins faciles, où les loyers sont bradés.

Pouvez-vous quantifier cette chute des loyers ?

Quand j'étais chez Knight Frank, je faisais très attention à ce que je disais, parce que je m'occupais des locataires

comme des propriétaires et je ne pouvais pas scier la branche sur laquelle j'étais assis. Aujourd'hui, j'ose parler ouvertement. Les occupants doivent savoir qu'il leur est désormais possible de faire des affaires. Le marché des bureaux à Bruxelles est devenu un marché de locataires. Beaucoup de propriétaires ne veulent pas encore l'admettre, parce qu'évidemment, cela affecte la rentabilité de leur investissement. Mais c'est la réalité. En termes de chiffres, dans les transactions que nous menons à bien, je vois des chutes de valeurs de 20 à 40% dans les loyers négociés. Dans le quartier Nord, la moyenne des loyers atteint aujourd'hui... 140 à 160 euros/m²/an pour des immeubles rénovés ou neufs ; et, encore, je suis gentil. Cette moyenne peut être dissimulée sous un loyer facial de 180 euros/m²/an, avec deux ans de gratuité, par exemple. J'ai ri quand j'ai vu le prix auquel la régie des bâtiments a payé deux immeubles dans le quartier Nord. C'est beaucoup trop cher par rapport au marché et elle aurait bien fait d'être mieux conseillée.

“Dans le quartier Nord, la moyenne des loyers atteint aujourd'hui... 140 à 160 euros/m²/an pour des immeubles rénovés ou neufs – et encore, je suis gentil.”



DANIEL COLTOF
Business Space

L'optimisation des surfaces et la perspective de trouver un loyer plus bas aillent pousser-elles les sociétés à déménager plus volontiers qu'avant ?

Avant le Covid, 70% de nos transactions étaient des renégociations de bail, 30% des déménagements. Aujourd'hui, ce taux s'est inversé. C'est une question d'image et de coûts fixes. Un, pour le personnel et la clientèle, c'est envoyer un mauvais signal que de vider 30 à 50% de l'espace dans lequel on se trouve. Deux, la réduction des mètres carrés impacte logiquement une réduction des coûts fixes. Et donc, dégage du capital. Tout d'un coup, les sociétés ont les moyens de s'offrir un déménagement. Car c'est fort coûteux : 400 à 600 euros/m² en moyenne. Mais c'est mieux vu que de rester dans ses anciens locaux, sur moitié moins d'espace. D'autant plus si le loyer est plus attractif dans la nouvelle adresse...

C'est aussi l'occasion d'aller vers des espaces plus qualitatifs et adaptés aux nouvelles façons de travailler...

Le bureau devient une expérience. Il doit se transformer, être attractif. Plus encore depuis que l'enjeu est d'y faire revenir les employés. On rencontre toujours beaucoup d'espaces de travail agencés à l'ancienne, sans ce repositionnement fondé sur l'utilisation qui en est faite. Il faut offrir un environnement de travail tourné vers le futur, vers les NWOW, les “new ways of working”, vers les SWOW, les “smart ways of working”. Sans oublier les services ! Conciergerie, offre sportive (yoga, fitness, pilates), car-wash, blanchisserie, garde d'enfants... Les propriétaires et opérateurs de bureaux doivent étoffer leurs services pour rendre l'expérience plus luxueuse, plus classe pour leurs locataires. À ce sujet, on voit beaucoup d'hôtels qui cherchent à développer une offre d'espaces de travail. Il faut dire qu'ils disposent déjà des services...

Qu'en est-il de la flexibilité dont on parle beaucoup ?

La flexibilité se marque au niveau de l'espace occupé ou de la durée du bail. C'est pourquoi, nous conseillons aux propriétaires d'intégrer ces paramètres dans leurs contrats de bail classiques. Une autre solution est de recourir au coworking ou aux business centers. Des locataires choisissent d'implanter leurs bureaux à côté d'un tel espace pour profiter des infrastructures offertes en termes d'organisation de réunions ou d'événements, de postes de travail supplémentaires... Des propriétaires décident de louer des mètres carrés (souvent le rez-de-chaussée et le 1^{er} étage, qui s'y prêtent mieux et sont, par ailleurs, plus difficiles à louer que les étages supérieurs) à des opérateurs de bureaux partagés pour en faire bénéficier aussi les autres locataires. C'est le cas d'un Befimmo, par exemple, qui a fait l'acquisition de Silversquare en ce sens. D'autres, comme Cofinimmo, installent dans leurs immeubles ce qu'ils appellent des “flex corners”.