L'exode des banques hors du centre-ville n'est qu'un début

UBS et Lombard Odier délocalisent en périphérie, pour des raisons opposées. Un expert immobilier décrit ces nouveaux paradigmes.
Par Edouard Bolleter

Trop à l'étroit, Lombard Odier déménagera en 2022 pour un terrain de 40 000 m² à Bellevue.

PHOTO: DR

Ils ont la bougeotte et les annonces de déménagement se succèdent en Suisse romande. C'est le nouveau paradigme de l'immobilier commercial: les grands groupes quittent les centres-villes et s'établissent en périphérie. A la surprise générale, UBS délocalisera en effet une partie de ses effectifs zurichois à Renens, Bienne et Schaffhouse. Mille deux cents postes de travail quitteront la plus grande ville de Suisse dès la fin de l'été. Quant à Lombard Odier, c'est une bombe que la banque privée genevoise a lâchée en annonçant son déménagement pour 2022 dans la commune genevoise de Bellevue.

Mais à y regarder de plus près, les raisons diffèrent. Pour UBS, Bienne offre plusieurs atouts, dont les coûts moins élevés des loyers et des salaires, ainsi que le bilinguisme. Avec ces déplacements, l'établissement espère économiser entre 12 et 20% des frais actuels. Les économies sont donc la motivation première de ce mouvement. Pour la banque Lombard Odier, la réflexion est tout autre. Le déménagement se situe dans une logique à très long terme, basée sur un regroupement des troupes, une accessibilité optimalisée et la possibilité de construire une banque faite «maison».

Les PME genevoises sont d'ailleurs en tête d'affiche dans ce projet. La réalisation du bâtiment sera en effet exécutée par les partenaires du Comptoir Immobilier (qui a piloté l'acquisition du terrain), c'est-à-dire la société Construction Perret et les architectes Favre & Guth. Situé à l'entrée de Genève, le futur site est à cinq minutes de l'aéroport, à proximité immédiate de la bretelle d'autoroute et de la future gare du CEVA-Léman Express. Comme nous l'explique Robert Curzon Price, l'un des meilleurs connaisseurs du marché immobilier commercial romand, ce genre de transferts ne ferait que commencer. Sa société, Partner Real Estate – Knight Frank, est mandatée par de nombreux groupes étrangers et suisses pour s'installer ou déménager dans notre région.

PME Pourquoi ces groupes changent-ils radicalement d'emplacement, parfois après des siècles de présence en centre-ville?
UBS et Lombard Odier (LO) n'ont pas la même logique. Chez UBS, ces changements suivent une stratégie dictée par la marge et les dividendes à distribuer pour les actionnaires. En ce qui concerne LO, ils arrivent dans un endroit où ils peuvent modifier le bâtiment comme ils le souhaitent. Ils sont libres de faire ce qu'ils veulent sur leur parcelle. Au centre-ville, c'est devenu impossible. On a de plus en plus tendance à la mixité, avec des commerces au rez-de-chaussée, par exemple. Les grands groupes cherchent alors des terrains vierges. Dans le cas de LO, trouver 40 000 m², c'est exceptionnel pour Genève.

De grands groupes internationaux arrivent et s'installent aussi en périphérie…
Oui, mais il faut comprendre ce qui les amène chez nous. Avant de s'installer, ils étudient les promotions économiques cantonales et font part de leurs besoins. Selon les propositions des cantons, la société choisira son emplacement. L'immobilier est alors une conséquence de la fiscalité. Le grand

groupe ne suit pas la logique d'un particulier qui aime un endroit. La multinationale s'installe d'abord dans une région intéressante au niveau fiscal et pour ses affaires, puis fait son marché. Pour l'exemple, une société américaine pharmaceutique *(NeoGenomics, ndlr)* vient de choisir Vaud au lieu de Genève, car ils nous ont dit avoir été mieux «reçus» par les Vaudois.

De nouveaux déménagements sont-ils à prévoir?

Oui, en raison des nouvelles demandes. Les multinationales changent aussi de logique. Au lieu d'avoir, par exemple à Genève, tous les représentants des pays européens au sein du siège de la société, les groupes préfèrent les faire travailler dans leur pays d'origine et dialoguer par Skype ou autre. C'est une sorte d'ubérisation du fonctionnement des sociétés internationales. Nous devons comprendre les besoins de notre client pour lui fournir le bureau qui lui convient. Il serait suicidaire de ne pas se rendre compte de ces changements. En outre, on arrive à la fin des accords fiscaux de l'arrêté Bonny. Beaucoup de sociétés vont se demander si elles resteront dans le canton de Vaud alors que les facilités fiscales vont disparaître.

Les demandes de locaux spécifiques sont contraignantes pour les professionnels de l'immobilier de bureau. On entend dire que certains bâtiments sortent de terre cette année alors qu'ils sont déjà obsolètes…

On se débrouille toujours pour trouver des biens qui correspondent à la demande. La technologie du bâtiment évolue, mais heureusement moins vite que la demande du marché. De plus, aujourd'hui, les entreprises favorisent les constructions bon marché, efficaces et fonctionnelles, mais sans luxe.

«Les employés ne sont plus regroupés au siège d'une multinationale.»

Robert Curzon Price
CEO, Partner Real Estate

Existe-t-il encore des baux à dix ans? La gratuité en mois de loyers est-elle une légende?

On n'est plus dans cette dynamique de baux à long terme. On voit de grands groupes qui se disloquent, et a contrario, des start-up qui se développent très vite. Le bailleur doit être souple et participer à ce risque. Cela nous arrive effectivement d'obtenir quelques mois gratuits. Sur un bail de cinq ans, j'arrive à négocier six mois de gratuité, c'est usuel. Mais sur un bail de six mois, cela est impossible. Ce sont chaque fois des modèles économiques à géométrie variable.

Avec tous ces paramètres, l'accessibilité des bureaux n'est-elle pas oubliée?

Pour la localisation, l'offre des transports publics est essentielle. Le prix des mètres carrés dépend directement de l'accessibilité. Pour obtenir des loyers bon marché, il faut s'éloigner des axes. Autour des futures gares du CEVA *(le grand métro qui va traverser Genève, ndlr)*, les loyers sont déjà plus chers, il y a une anticipation. On peut dire que le marché s'autorégule. ■

PUBLICITÉ

Abordez les sujets fondamentaux du management et du leadership sous l'angle de la transformation digitale.

Modules individuels de 2/3 jours ou formation complète de 15 jours sur 7 mois.
crpm@crpm.ch - +41 21 341 31 53 - **crpm.ch/amp**

crpm