

MARIE-LAURE LECLERCQ DE SOUSA

CEO France - directrice de l'Agence bureaux
Europe - JLL



STEPHAN VON BARCZY

Directeur du département
capital markets - JLL



1.

Marie-Laure Leclercq de Sousa : le marché reste animé par le déploiement de solutions de travail hybrides et par le besoin pour les entreprises de se repositionner dans des secteurs plus centraux et sur des immeubles répondant aux dernières normes environnementales. Le besoin de conformité aux engagements SBTi (« Science based targets », ndlr) sera, notamment, un moteur important pour le marché des bureaux à moyen terme. Nombre d'entreprises ayant pris des engagements occupent actuellement des locaux non conformes et vont devoir se reloger. Plus globalement, l'immobilier est un maillon essentiel de la révolution environnementale : la conduite de la décarbonation de l'économie ne pourra se faire sans lui.

A ces contraintes s'ajoute le besoin d'améliorer l'environnement de travail, pour augmenter la performance des salariés et attirer et retenir les

talents. Ces conditions de travail attractives sont d'autant plus importantes qu'une dose plus élevée de présence dans les bureaux fait actuellement son chemin.

Enfin, la baisse des cours des matières premières et donc des coûts de construction, le ralentissement de l'inflation et la normalisation monétaire vont permettre d'alléger la pression qui s'exerce sur les coûts d'occupation pour les entreprises.

*“L'immobilier est un maillon
essentiel de la révolution
environnementale”*

Stephan von Barczy : la fin de la période de correction violente des taux directeurs que nous avons connue au cours des quinze derniers mois se profile enfin. Cette stabilisation va permettre le retour d'une certaine visibilité pour les investisseurs et une planification plus sereine de leur activité.

De plus, le déni concernant les prix se dissipe ; bien que ces derniers puissent encore baisser en 2024, les blocages systématiques qui freinaient les transactions commencent à se lever. Cette évolution devrait progressivement rétablir une certaine liquidité sur le marché.

Enfin, les opportunités de revalorisation du rendement courant restent présentes grâce à l'indexation des loyers qui, bien que moins forte qu'au cours de l'année écoulée, devrait rester dynamique pendant encore quelques mois, offrant des perspectives d'augmentation des revenus pour les investisseurs. Nous avons ainsi observé une nette augmentation du nombre de « pitches » et de demandes d'avis de valeurs après l'été, signe que le marché se ranime, même si la traduction de ce regain d'activité ne se ressentira pas dans les chiffres avant le second semestre 2024. L'ensemble de ces éléments nous laissent augurer, hors événements exogènes, des volumes au moins équivalents à ceux de 2023 l'année prochaine.

2.

Notre secteur traverse une crise profonde qui l'invite à bousculer ses acquis et à se réinventer pour renaître au prochain cycle. Et nous en sommes convaincus : c'est dans notre capacité à innover que se trouve la préparation de lendemains... prometteurs.

Sur notre capacité sectorielle d'innovation au service de nos clients, c'est à « Live Deal » que je pense. Cette initiative répond aux besoins exprimés depuis de nombreuses années par les asset managers et les propriétaires de locaux d'immobilier d'entreprise. Comment obtenir, en un clic et en temps réel, une vision de l'ensemble des actions menées par les conseils sur la commercialisation

“Les opportunités de revalorisation du rendement courant restent présentes grâce à l'indexation des loyers”

“C'est dans notre capacité à innover que se trouve la préparation de lendemains... prometteurs”

des actifs qui nous sont confiés ? « Live Deal » a vu le jour grâce à la Fnaim Entreprise, en co-construction avec nos confrères. Cette initiative marque une évolution remarquable pour plus de simplicité et de lisibilité.

Plus généralement, l'intelligence artificielle (IA) sera l'un des éléments les plus transformants de la vie des entreprises dans les années à venir. C'est encore plus vrai pour les métiers d'intermédiation comme les nôtres, pour lesquels la donnée est clef. Pour ces raisons, une grande partie des investissements de notre fonds de capital-risque pour la proptech, JLL Spark, est orientée vers des entreprises de la data ou de l'IA et nous comptons plus de 40 innovations en développement ou en version bêta.

Voici trois exemples JLL pour illustrer comment l'innovation via l'IA nous met en capacité de répondre aux défis auxquels nous sommes confrontés.

L'IA au service d'une plus grande valeur ajoutée pour nos clients : Horizon. C'est un outil utilisé par nos équipes d'investissement grâce auquel elles accompagnent désormais nos clients investisseurs sur des transactions « off market » pour leur permettre d'optimiser leur portefeuille d'actifs. En croisant des données issues de sources variées (données marché, locatives, activités, taux d'occupation, comportements des investisseurs...) utilisant l'intelligence artificielle et le « machine learning », Horizon nous permet d'anticiper les mises en vente potentielles d'immeubles.

L'IA au service de la réduction de l'empreinte carbone des bâtiments : JLL a fait l'acquisition de Hank, une plateforme de gestion intégrale du système de chauffage, de ventilation et de climatisation d'un bâtiment visant à offrir un confort amélioré, une meilleure qualité de l'air et des économies d'énergie. Hank permet, ainsi, de réduire d'environ 50 % la consommation énergétique des bâtiments, grâce à un contrôle direct de l'IA, avec un impact mesurable sur les émissions de gaz à effet de serre.

L'IA au service de l'aménagement et du design : autre exemple de solution basée sur l'IA que nous proposons, Qbiq. En quelques secondes, cette solution traite des centaines de scénarios de design et génère le meilleur plan d'aménagement de bureaux et des visites virtuelles en 3D alimentés par l'IA.