



COMMENT MIEUX
APPRÉHENDER
LE CYCLE DE VIE
IMMOBILIER DE
VOTRE
ENTREPRISE ?

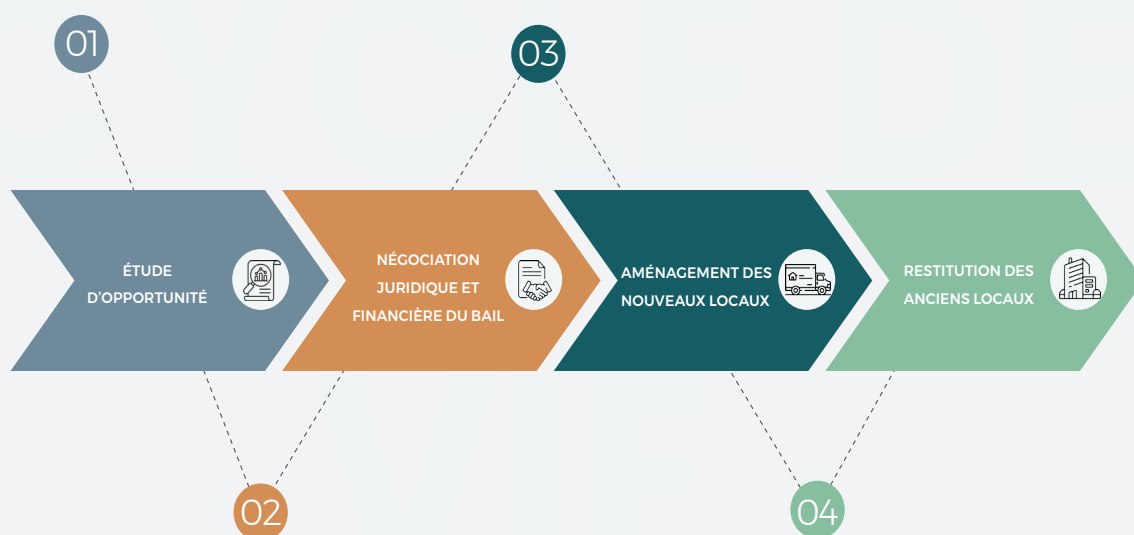
LIVRE BLANC

LE CYCLE DE VIE

En 4 étapes

AU COURS DE SON ÉVOLUTION, UNE ENTREPRISE EST RÉGULIÈREMENT AMENÉE À S'INTERROGER SUR LA PERTINENCE DE SON ORGANISATION ET SON MODE DE FONCTIONNEMENT. DANS CE PROCESSUS, CHANGER DE LOCAUX PEUT ÊTRE UNE OPPORTUNITÉ.

Ce type de projet constitue un réel bouleversement et nécessite une réflexion approfondie. L'objectif est de recenser les diverses attentes et contraintes pour un déroulement optimum. Etre accompagné par un expert dans cette démarche, est un gage de réussite.



01

ÉTUDE D'OPPORTUNITÉS

Etablir un rétro-planning permet de se donner du temps et d'envisager les différents aspects commerciaux, techniques, financiers et humains avec sérénité.

LORSQUE LE CHOIX SE PORTE SUR LE DÉMÉNAGEMENT, 3 POINTS SONT À ÉTUDIER :

LA LOCALISATION

- Distance par rapport aux locaux actuels
- Accessibilité par la route et les transports en commun
- Bassin d'emploi
- Infrastructures, services assurés par la ville (*espaces verts, entretien, restaurant d'entreprise, restaurants, centre commercial, etc.*)
- Environnement



LA SUPERFICIE

Croissance interne, nouvelle organisation déterminent la superficie nécessaire. Souvent, repenser l'environnement de travail (flex-office, open space, espaces de convivialité ...) permet de dégager de l'espace et du temps.



LE BUDGET

Le budget s'établit à 360°.

Il doit notamment comprendre :

- Le loyer présent et futur
- Les charges et la fiscalité propres aux immeubles d'entreprise Les frais de remise à niveau des anciens et nouveaux locaux Les frais de déménagement
- Les coûts de fonctionnement ...



Se faire accompagner par des professionnels permet d'avoir une vision holistique du projet.



AVANT DE SE LANCER DANS LA RECHERCHE DE NOUVEAUX LOCAUX, QUELQUES QUESTIONS SONT À ENVISAGER :

- Réaménagement, extension ou déménagement ?
- Si la solution est de déménager, dans quelle ville, région s'installer ?
- Quel sera l'impact sur les clients, les collaborateurs ? etc...

LA RECHERCHE

Aujourd'hui l'immobilier d'entreprise bénéficie d'une grande visibilité, notamment sur internet. L'important est de ne pas se précipiter et étudier toutes les solutions, même les plus inattendues.



LE PLANNING

Trouver de nouveaux locaux ne s'improvise pas.

Un minimum d'un an est nécessaire pour mener à bien toutes les démarches avant de pouvoir s'installer : négociation et signature du nouveau bail, résiliation de l'ancien, réalisation des travaux, etc...



CHOISIR UN ACCOMPAGNEMENT

L'accompagnant ne doit pas prendre la main sur le projet. Il est là pour baliser les différentes étapes, trouver des solutions et éclairer les différents choix possibles. Faire confiance à un professionnel, c'est l'assurance de mener cette aventure à son terme, au meilleur coût.



02

NÉGOCIATION

financière et juridique du bail

Un avocat d'affaire, spécialiste de l'immobilier, saura apporter ses conseils et déterminer ce qui doit être négocié avec le bailleur, sachant que tout est négociable.

10 POINTS ESSENTIELS SONT À CONSIDÉRER AVANT LA SIGNATURE DU BAIL :

-
- I. **Établir le bail par écrit** : aussi étonnant que cela puisse paraître ceci n'est pas obligatoire ; en revanche, cela permet d'éviter toute contestation.

 - II. **Fixer la durée du bail** : d'une façon générale, un bail commercial s'établit sur une durée de 3, 6 ou 9 ans, voire plus. En principe, le locataire peut se désister tous les 3 ans selon les modalités prévues au contrat.

 - III. **Fixer le montant du loyer** : le loyer des baux commerciaux n'étant pas encadré par la loi, son montant est libre, donc négociable ; une baisse de loyer peut se monnayer en échange de certains travaux.

 - IV. **Déterminer les obligations du bailleur** : celui-ci doit notamment garantir l'usage des lieux, leur sécurité et les risques éventuels

 - V. **Déterminer les obligations du locataire** : outre le paiement du loyer, celles-ci sont à négocier avec le bailleur

 - VI. **Sous-location** : l'autorisation du bailleur est un préalable indispensable

 - VII. **Révision du montant du loyer** : en principe celui-ci est revu tous les 3 ans, à la date anniversaire du contrat

 - VIII. **Travaux** : en général, le locataire doit entretenir les locaux et réparer les dommages liés à son activité. Là aussi, qui fait quoi est à négocier.

 - IX. **Résiliation anticipée du bail** : ceci doit faire l'objet d'une clause spécifique

 - X. **Renouvellement** : cette clause doit obligatoirement figurer au contrat

03

AMÉNAGEMENT
des nouveaux locauxTRAVAUX : LOTS ARCHITECTURE OU
TECHNIQUE ?

Selon les travaux à réaliser, les compétences sont différentes. Celles-ci peuvent être regroupées en deux grandes catégories : architecture et technique.

La partie architecture comprend notamment la décoration, les espaces de convivialité, les cloisons, la peinture, la menuiserie, les éléments de confort ...

La partie technique comporte entre autres la climatisation, la ventilation, le chauffage (habituellement regroupés sous le sigle CVC), l'électricité, la sécurité ...

QUEL CONTRACTANT CHOISIR ?

Cet aspect, essentiel à la réussite du projet, est fonction des besoins et du profil de l'entreprise. Il peut s'agir soit d'un contractant général, soit de prestataires réalisant des lots séparés.

Contractant général : il assure la réalisation globale du projet et coordonne les différents intervenants. L'entreprise n'a donc qu'un seul interlocuteur à gérer pour la réalisation des travaux. Cette solution génère certes un coût, mais apporte quiétude et gain de temps pour l'entreprise.

Prestataires par lot : dans cette hypothèse, l'entreprise choisit et coordonne les différents prestataires intervenant sur le projet. Ceci suppose une bonne connaissance et la maîtrise des chantiers.

À cette étape, il est important d'écouter les conseils de professionnels.

**Définir les
besoins pour
une préparation
optimale et
sereine**

Que ce soit dans le cadre d'un réaménagement, d'une extension ou d'un déménagement, anticipation et organisation permettent d'éviter bien des pièges ; qu'ils soient économiques, techniques ou juridiques.

ATTENTION

IL FAUDRA VÉRIFIER AVEC LE PROPRIÉTAIRE SES IMPÉRATIFS,

Par exemple : Les locaux devront ils être remis en l'état en cas de départ ?

BIEN GÉRER L'ESPACE ET L'AMÉNAGEMENT



Un aménagement réussi doit répondre au mode de fonctionnement de l'entreprise. Il faut avant tout identifier qui travaille avec qui afin de maintenir et développer les synergies entre les équipes.

Associer les collaborateurs au projet en les faisant travailler sur la répartition des espaces, le choix du mobilier ou la décoration par exemple permet d'emporter leur adhésion et minimise l'impact que génère tout déménagement.

L'entreprise évoluant au fur et à mesure de son développement, l'aménagement doit conserver une certaine modularité / souplesse, afin de pouvoir s'adapter aux changements d'organisation.

Qui dit que l'agencement idéal à l'instant T sera toujours pertinent dans 18 ou 24 mois ?

Intégrer de nouveaux locaux c'est aussi l'opportunité de réduire son empreinte carbone en utilisant de

nouvelles technologies (panneaux photovoltaïques, récupération des eaux pluviales, toiture végétalisée, implantation bioclimatique ...) voire tendre vers des certifications telles que Passivhaus, BBCH, HQE ... Autant de pistes à explorer pour, au passage, diminuer les coûts de fonctionnement. Enfin réussir son aménagement c'est aussi prévoir tous les services à la personne afin d'assurer le bien-être au travail : c'est là où le Majordome des Lieux de Vie prend tout son sens.

Qui, mieux qu'un Majordome peut assurer l'intendance des locaux (changer une ampoule, réparer un meuble, nettoyer une tache sur la moquette, faire un double de clé, préparer l'arrivée d'un nouveau collaborateur, organiser des séances de massage, suggérer de nouveaux aménagements, des axes d'amélioration) en un mot, faire en sorte que les collaborateurs se sentent aussi bien au travail que chez eux ?

04

RESTITUTION
des locaux

Outre les travaux liés à la restitution des locaux, il ne faudra pas oublier de résilier les différents contrats souscrits par l'entreprise - eau, gaz, électricité, nettoyage, informatique, téléphonie - et prévenir clients et fournisseurs du changement d'adresse. Là encore, se faire accompagner par un professionnel peut être d'une grande utilité.

**Anticiper pour
ne rien laisser
au hasard**

Dans la plupart des cas, le propriétaire demandera une remise en état des lieux. Il est donc important d'identifier en amont les actions à mener afin de limiter les dépenses imprévues ... car malheureusement, il y en aura toujours.

LORSQUE LE CHOIX SE PORTE SUR LE DÉMÉNAGEMENT, 2 POINTS SONT À ÉTUDIER :**Planifier pour une restitution technique et financière sereine**

Déménager signifie obligatoirement supporter pendant quelques mois les frais de fonctionnement de deux sites : l'ancien et le nouveau. Pour circonscrire les coûts, mieux vaut réduire cette période de chevauchement au strict minimum ; d'où l'importance d'une planification rigoureuse.

Associer l'exploitant dès la conception du projet

Véritable allié dans la mise en place du projet, l'exploitant sera à même de prendre rapidement en charge les nouveaux locaux. En l'associant dès la conception aux différentes phases de l'opération, il pourra gérer de façon optimale la nouvelle implantation.

Par son savoir-faire et son expertise, Le Majordome Des Lieux De Vie vous accompagne dans les différentes phases de votre projet



LIVRE BLANC LE CYCLE DE VIE IMMOBILIER DE VOTRE ENTREPRISE

Contact

Le Majordome
3, avenue Henri Colin
92230, Gennevilliers,
France
+33 (0)1 84 24 42 43

contact@lemajordome.fr