

À la conquête des logements vacants: Savoir reprendra sa place grâce à la rénovation



par Kristin Gunderson Hunt

Toujours aux prises avec des taux élevés d'espaces non loués partout au pays, les gestionnaires immobiliers travaillant pour des propriétés commerciales remuent ciel et terre pour tenter d'attirer des locataires dans leurs propriétés.

« Avec la concurrence qui pèse sur les édifices à bureaux, les propriétaires et les gestionnaires immobiliers doivent essayer tout ce qu'ils peuvent, » indique Linda Day-Harrison, CPM[®], et fondatrice du répertoire des professionnels du domaine immobilier appelé BrokerList. « Ils ne peuvent se contenter de simplement s'asseoir et d'attendre que le locataire idéal prenne possession de 5 000 pieds d'espace libre. »

Faisant face à un taux d'inoccupation de 17,2 pour cent à l'échelle nationale en date de la fin du premier trimestre, les propriétaires et les gestionnaires choisissent de plus en plus de « préfinir » et de donner des allures minimalistes aux bureaux afin de mettre en marché leurs propriétés.

Bien que les deux concepts nécessitent un investissement lié à la rénovation, les experts en immobilier ont indiqué que ces tactiques entraînent souvent la venue plus rapide de locataires et de meilleurs taux de location — en autant qu'une analyse appropriée, montrant la demande pour de tels espaces, soit effectuée avant les rénovations.

« Selon les objectifs des investisseurs et le capital disponible, ces stratégies valent parfois la peine d'être appliquées rapidement pour louer l'espace vacant, » affirme Christopher T. Roeder, directeur de l'équipe de gestion chez Jones Lang, une agence qui opère au Nord de la Californie. « Ces stratégies permettent aux locataires de déménager rapidement dans un espace à louer offert clé en mains, ou de bien visualiser l'espace remis à sa plus simple expression tel qu'ils aimeraient le voir. »

UNE VENTE FACILE

Les locaux préfinis sont des suites conçues avec des finitions déjà incluses qui permettent aux locataires de visualiser l'espace dans lequel ils vont se retrouver, et de déménager rapidement sans avoir à passer par l'étape de la décoration ou attendre que la construction soit parachevée.

De telles suites – conçues pour attirer une vaste clientèle – comprennent généralement un tapis de couleur neutre, une zone réservée à la réception, un bon éclairage, une salle de conférence ou une cuisinette ainsi qu'un petit espace de service. Selon le plan d'implantation, les rénovations peuvent aller du simple aménagement dans d'anciens bureaux de cadre à des bureaux pouvant accueillir des propriétaires indépendants.

« Si vous êtes en mesure de montrer aux locataires potentiels tout l'espace ou une partie de celui-ci pour qu'il ait une idée de ce qu'il sera une fois terminé, ces locataires peuvent se visualiser immédiatement

dans les locaux, et il devient plus facile de leur vendre la notion de l'espace à bureaux, » soutient Jodi Azevedo, CPM[®], candidat et directeur financier et courtier associé chez Parkway Investment Corp. à San Rafael, Californie.

Alors qu'un vaste attrait est important, Roeder souligne que des suites préfinies doivent être réalisées en fonction de la demande du marché — cela signifie que si l'édifice abrite déjà un certain type de clientèle comme celle gérant des fonds de placement, les locaux doivent alors être conçus en fonction des préférences de ce type d'entreprise de la région.

« Les locataires recherchent quelque chose d'attirant et qui a déjà été bâti conformément à ce qu'ils aiment, » affirme Roeder. « Les suites préfinies peuvent répondre à ce besoin à un prix qui est souvent inférieur à celui des rénovations personnalisées par les locataires. »

CLIENTÈLE VISÉE

Habituellement, les suites préfinies ciblent les entrepreneurs ou les petites et moyennes entreprises qui n'ont parfois pas les ressources nécessaires pour faire construire un espace aménagé selon leurs spécifications. Les gestionnaires immobiliers vont parfois jusqu'à meubler les bureaux, ou même fournir les services d'une réceptionniste sur place, de l'équipement de bureau et une salle de conférence pouvant être partagée parmi plusieurs locataires

« Ceci est un avantage pour les petits utilisateurs, » affirme Azevedo. « Ils veulent simplement aménager et être prêts à travailler. »

Azevedo a transformé environ 3 000 pieds carrés d'espace à bureaux à San Rafael, en Californie, en des suites exécutives entièrement meublées et offrant tous les services. L'espace était resté vacant pendant près de deux ans, mais il a été loué entre six et neuf mois à 10 différents locataires, une fois les rénovations complétées. Elle affirme qu'ils reçoivent des loyers légèrement plus élevés que lorsque les locaux étaient loués à une seule personne.

À Gulfport, Miss., Marvin Koury, CPM[®], et conseiller principal chez Sawyer Commercial LLC a indiqué que sa firme a conçu des suites préfinies dans un complexe à bureaux situé près de l'aéroport avant le passage de l'ouragan Katrina. À cette époque, un groupe de promoteurs en immobilier ainsi que d'autres entreprises ont fait connaître leur intérêt pour la région, car ils avaient besoin d'un endroit, en ville, où ils pouvaient se réunir pour faire des affaires. Les locataires qui ont dû être relocalisés après le passage de Katrina ont également été en mesure de s'établir dans le complexe.

Les locataires se sont vus offrir des baux à court terme offrant tous les services et des bureaux meublés comportant de une à trois salles, une salle de conférence commune pouvant être réservée en ligne, une imprimante et un scanner communs, une cuisine commune ainsi que les services d'une réceptionniste.

« Les gens d'affaires qui se déplacent fréquemment ont l'habitude de venir au bureau, d'installer leurs affaires et de se mettre à la tâche, » affirme Koury. « L'idée de travailler en profitant de prix de location fixes, d'un espace souple, de toutes les commodités et d'avoir la facilité de travailler dans un endroit autre qu'à la maison est devenue très populaire. Il y a bien longtemps que la propriété n'a pas été aussi occupée. Nous avons définitivement ciblé le bon groupe. »

SORTIR DES SENTIERS BATTUS

Bien que les suites préfinies ciblent souvent les plus petits locataires, la structure de type « boîte blanche » vise principalement les locataires qui recherchent plus d'espace. La structure de la boîte blanche implique la démolition de tout ce qui se trouve sur place; la peinture est entièrement blanche, ce qui crée un canevas propre et épuré qui laisse le loisir aux locataires de créer leurs propres designs.

« Le fait d'avoir un espace propre et frais empêche les locataires potentiels de se laisser distraire par la décoration de l'ancien locataire, » souligne Roeder. « Ceci joue un rôle important dans la réussite de la location d'espace à bureaux. »

La structure de type « boîte blanche » a certainement été profitable lorsque l'équipe de Roeder a pris le relais en matière de gestion et de location de l'édifice, responsabilités qui incombait auparavant à un propriétaire gestionnaire de San Francisco en 2010. À l'époque, l'édifice était occupé à 78 pour cent et certains locaux étaient vacants depuis aussi longtemps que 10 ans.

L'équipe a créé une disposition de type boîte blanche pour permettre de repositionner la propriété. Ils ont mis l'espace à bureau dans sa plus simple expression en dénudant les planchers, cachant le câblage électrique et couvrant les colonnes à l'aide de Placoplatre. Des toilettes rénovées et une salle de conférence vitrée font partie intégrante de l'espace.

Il souligne que le concept du plan d'aménagement a fait accroître considérablement l'intérêt. Les visites de la propriété ont également pu passer d'une ou de deux visites par semaine à sept à dix visites par semaine. Les locaux restés vacants pendant 10 ans ont été loués en quelques mois. À la fin de 2011, la propriété affichait un taux d'occupation de 95 pour cent.

« Même s'il était pratiquement vide, un espace propre et sentant la fraîcheur a donné aux locataires potentiels une image suffisamment nette qui a su leur démontrer les possibilités qu'offrait l'endroit. Le canevas ouvert leur donne la liberté d'imaginer des concepts qui pourraient fonctionner pour eux, plutôt que d'avoir à contourner un obstacle en voyant ce que le dernier locataire a laissé derrière lui. »

Peu importe qu'un propriétaire opte pour un espace préfini ou un espace type boîte blanche, ou autre, beaucoup de recherches de marché doivent être faites pour déterminer le potentiel de chaque stratégie.

« Il peut s'avérer risqué de préfinir des locaux jusqu'à un certain niveau, » a fait savoir David Fisher, CPM[®], et gestionnaire immobilier régional à Brentwood, Californie. « L'utilisation d'une structure de type boîte blanche et la création d'un espace générique pouvant multiplier le nombre de commerces peuvent s'avérer des options plus sécuritaires. Peu importe le choix, il est essentiel d'effectuer des recherches afin de déterminer si une des stratégies produit un retour du capital investi. »

ANALYSER LES OPTIONS OFFERTES

Lorsque l'on considère la grande variété de possibilités lorsqu'il est question d'un espace préfini ou d'un espace « boîte blanche », les sommes dépensées en moyenne autant pour un concept que pour l'autre sont difficiles à évaluer, et il en est de même pour le rendement du capital investi, soutiennent les experts.

« Il ne peut y avoir deux édifices, deux régions ou deux propriétaires qui sont identiques, » indique Day-Harrison. « Le rendement que procurent les bâtiments est différent. Il y a aussi une différence dans la façon dont les propriétaires investissent leur argent. En bout de ligne, le coût lié aux occasions touchant ces projets est une décision individuelle que doit prendre chaque propriétaire; c'est à eux à décider comment ils désirent dépenser leur argent et faire prospérer leurs affaires. »

De là la nécessité, selon les experts, d'effectuer une analyse du marché et des locataires potentiels afin de déterminer si la rénovation de locaux avant la signature du contrat d'un locataire est judicieuse du point de vue des affaires.

« L'important est de faire des recherches, » indique Fisher. « Apprenez à connaître les entreprises de la région et les entreprises qui brillent par leur absence, et favoriser le concept le plus prometteur. Il faut éviter de se baser sur des perceptions. Veillez à ce que vos recherches du marché montrent un cas impliquant de telles rénovations. »

Selon les experts, il faut prendre en considération les facteurs suivants lors de l'analyse.

- Quels types de locataires sont présentement à la recherche de locaux et comment les locaux vacants peuvent être modifiés pour attirer les locataires?
- Quelle est la superficie habituellement demandée par les locataires de nos jours, les locaux vacants peuvent-ils être rénovés pour tenir compte des normes du marché?
- Qu'en coûtera-t-il pour rénover les locaux?
- Que peut tolérer le marché en termes de loyers?
- L'espace peut-il être divisé facilement?
- Avec quelle rapidité l'espace peut-il être loué?

Selon les experts en immobilier, une analyse bien pensée et recherchée devrait aider un propriétaire à prendre des décisions éclairées en ce qui a trait aux coûts liés à la préparation d'un espace préfini ou à celle d'un espace de type boîte blanche vide, par rapport aux avantages potentiels importants qu'implique la prise de telles initiatives.

« Savoir si ces stratégies fonctionneront dépend directement du bâtiment et du marché, » a fait savoir Day-Harrison. « Ce qui peut fonctionner pour l'un, risque de ne pas fonctionner pour l'autre. Vous devez faire vos devoirs. Sachez que chaque jour où un espace reste vacant, est une journée au cours de laquelle le propriétaire perd de l'argent. Voilà pourquoi il est important d'essayer tout ce qui est possible pour louer un local. »