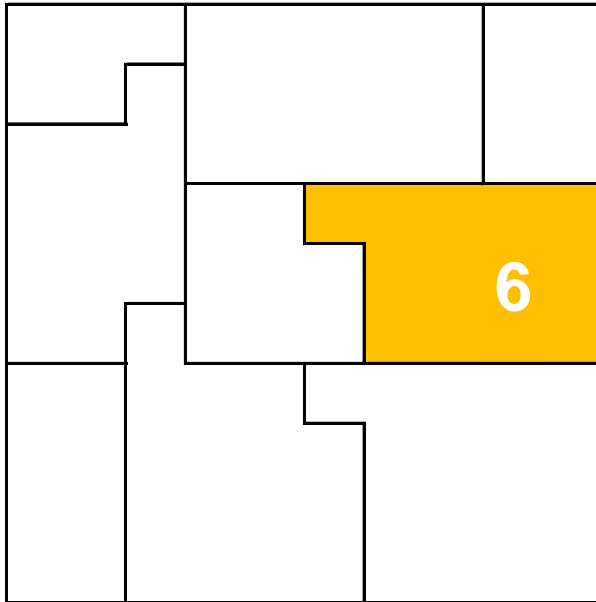


Segment 6: Consultants discrets

Segments de la demande dans le marché des bureaux



6.1 Consultants discrets: Introduction

Le segment des consultants discrets est composé des secteurs des services financiers, des assurances, des spécialistes juridiques, fiscaux ou de consulting, ainsi que des cabinets de médecine spécialisée. L'activité du conseil, dans le sens large du terme, nécessite un emplacement à proximité de sa clientèle ou attrayant, car le contact avec la clientèle est souvent intensif. L'environnement de travail est sérieux, discret et central. Le segment des consultants discrets est caractérisé par une haute disposition et capacité à payer pour son lieu d'implantation. Cela se reflète également à travers le choix d'un aménagement intérieur haut de gamme voire luxueux. Une représentativité adaptée à chaque entreprise est importante.



Les consultants discrets travaillent souvent dans des bâtiments administratifs prestigieux qu'ils soient élégants ou simples et modernes. Le standard d'aménagement est élevé, tout comme l'équipement technique. Dans l'ensemble, l'intérieur du bâtiment est plus important que la façade extérieure. La superficie requise par employé est plutôt élevée. Ils travaillent dans des bureaux individuels ou communs, ou dans des grandes entreprises en utilisant des concepts modernes, tels que les business clubs. L'accessibilité en transport individuel ou en transports publics est importante pour le segment des consultants discrets. La fréquence d'accueil de la clientèle va de régulière à très élevée. Par conséquent, les places de parking sont importantes. Ce segment a tendance à louer dans des immeubles à multi-locataires, souvent dans des immeubles à usage mixte. Les éléments de choix prépondérants dans le choix d'implantation sont la représentativité de l'immeuble et de l'environnement. Le choix est opéré par la direction ou les associés.

6.2 Consultants discrets: Exemples de exploitations hypothétiques

Les textes suivants sont pour permettre un accès rapide aux segments de la demande décrites. Ils sont largement sursouscrite, clichés et ne se fonde pas sur une base scientifique.

Le cabinet de médecins BeautyCenter

Le cabinet de médecins BeautyCenter a sa clinique au centre-ville au 3ème étage d'un immeuble administratif. Les locaux mesurent approximativement 500 m². L'aménagement intérieur a été réalisé avec un sol en marbre selon les vœux du propriétaire du cabinet. L'activité principale de l'équipe médicale est la chirurgie plastique. La clientèle cible s'attend par conséquent à un haut niveau de conseil, de la discrétion et un haut niveau de service.

Bloom et Kern cabinet d'avocats

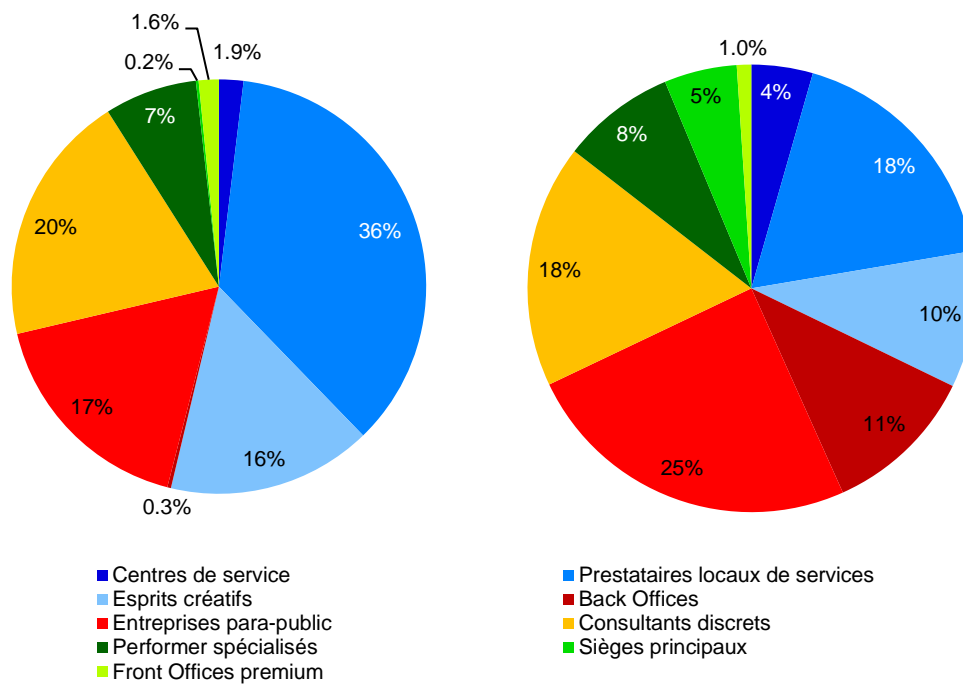
Bloom et Kern cabinet d'avocats est une équipe de 20 personnes travaillant dans le conseil en droit des affaires, que ce soit pour des questions de contrats, de droit commercial, de droit des sociétés y compris leur fondation, ainsi que d'audit légal. Leurs bureaux se situent sur une place, dans un quartier voisin du centre-ville. L'entreprise s'est installée au deuxième et troisième étage d'un des plus anciens bâtiments de la ville. L'intérieur a été entièrement réaménagé et modernisé. La plupart des bureaux accueillent une ou deux personnes. Le hall d'entrée est ouvert, les clients peuvent s'y asseoir et observer la rue. La salle de réunion peut accueillir 10 personnes.

6.3 Qui sont les Consultants discrets?

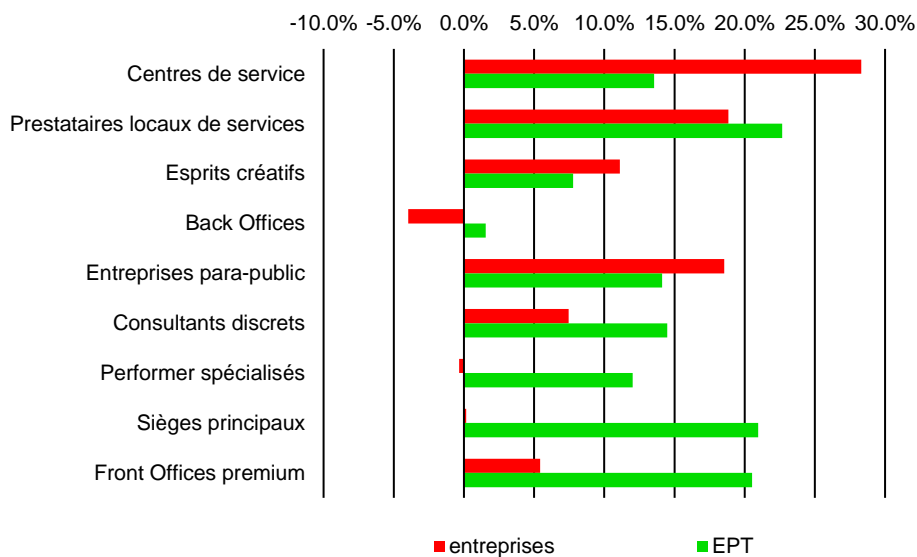
Caractéristiques	Manifestation typique
Valeur ajoutée force	Productivité du travail élevée
	<p style="text-align: center;">Bas Haut</p>
Exploitations typiques	Conseillers juridiques, fiscaux, en relations publics, en gestion, cabinet de médecin spécialiste, cabinet de dentiste, fiduciaire, filiale de banque ou d'assurance
Taille de l'exploitation	Toutes les tailles
	<p style="text-align: center;"><10 EPT 10-49 EPT 50-249 EPT 250+ EPT</p>
Surfaces nécessaires	Moyen
Surfaces nécessaires par employé (m2)	Moyen à haut
Quels segments de la demande du marché du logement travaillent dans les Consultants discrets?	
	peu beaucoup
Rural traditionnel	
Travailleurs modernes	
Alternatifs improvisés	
Classe moyenne classique	
Classe moyenne ouverte	
Alternatifs établis	
Couche supérieure bourgeoise	
Couche sup. axée sur la formation	
Avant-garde urbaine	

6.4 Consultants discrets: Distribution et évolution





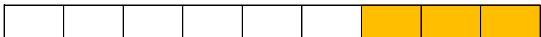

Répartition des entreprises suisses (à gauche) et des équivalents plein temps (à droite) dans le marché des bureaux (2021)



Évolution du nombre d'entreprises et d'EPT des segments de la demande 2015-2021

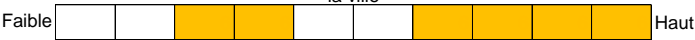

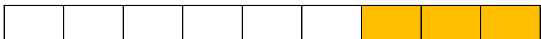
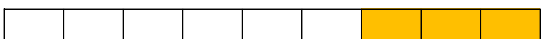
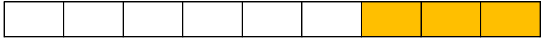
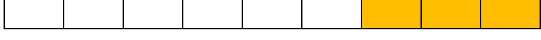
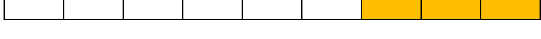


6.5 Comment travaillent les Consultants discrets?

Caractéristiques	Manifestation typique					
Emplacement de bureau	Centre de commune, ville moyenne, grande ville, urbain					
Environnement de travail	Sérieux, discret, établi, animé, élevé, lieux de passage					
Propension à déménager	Faible à moyenne					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 					
Sensibilité au prix	Plutôt faible					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 					
Architecture	Représentatif, élégant, moderne, valeur architecturale					
Forme d'organisation de bureau	Bureau de groupe	Bureau cellulaire	Bureau communs	Open space	Business Club	Branches spécifiques
Disposition						
Fourniture standard	Haut					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 					
Exigences liées à l'équipement technique	Haut					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 					
Prédisposition à payer pour l'écologie	Plutôt haute					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 					
Exigences liées à l'immobilier administratif	Productivité de surface plutôt élevée, exigences élevées pour l'aménagement intérieur, immeuble plutôt multi locataires					

6.6 Consultants discrets: Environnement de travail

Le processus de recherche d'une surface de bureau est caractérisé par les préférences et les contraintes qui agissent sur la demande. Les informations suivantes traduisant sur le résultat final de ces processus.

Caractéristiques	Manifestation typique
Préférence pour le milieu urbain Préférence pour la centralité	<p>Haute</p> <p>Périphérie Centre-ville Agglo. et périphérie de la ville Ville 1B situations Ville 1A situations</p> <p>Faible  Haut</p>
Accessibilité intercommunale	<p>Moins important Important</p> <p>concernant les connexions routières Plutôt importante </p> <p>concernant les connexions en transport public Importante </p>
Parkings	<p>Moins important Important</p> 
Grandes surfaces et alimentation à distance piétonne	<p>Moins important Important</p> 
Proximité de la clientèle	<p>Moins important Important</p> 
Proximité de sociétés de services	<p>Moins important Important</p> 
Réputation du quartier	<p>Moins important Important</p> 