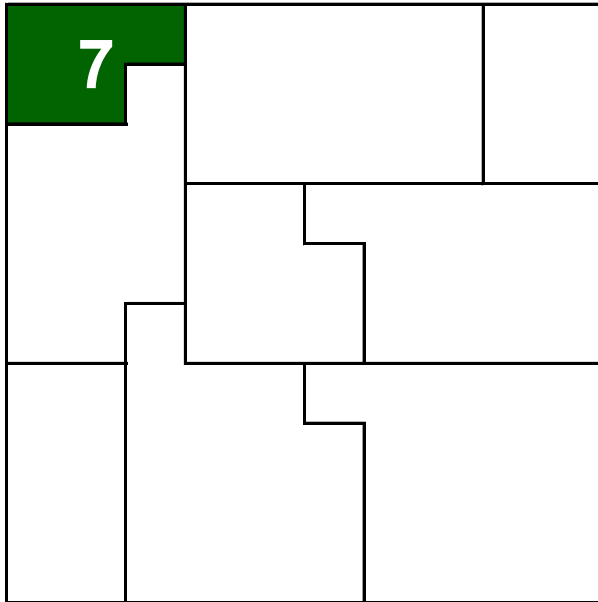


# Segment 7: Performer spécialisés

Segments de la demande dans le marché des bureaux

---



## 7.1 Performer spécialisés: Introduction

Les performers spécialisés sont des sociétés orientées vers l'international dans des branches telles le négoce de matières premières, les Hedge-funds ou la finance. Ils ont une très forte valeur ajoutée. En dehors de quelques grandes entreprises, il s'agit pour la plupart de petites entreprises, qui opèrent dans des villes de taille moyenne ou dans des quartiers d'affaires sis en dehors des grands centres urbains. Ils apprécient un environnement discret, qui est bien développé pour leurs employés. Comme ils n'ont pas de contact direct avec les clients, ils s'implantent dans des quartiers avec une réputation moyenne.



Une connexion rapide à l'aéroport le plus proche est importante pour ces entreprises. L'équipement de leurs bureaux est d'un standard élevé et moderne. La sécurité et la flexibilité sont primordiales. En raison de leurs affaires internationales, les facteurs de localisation macro (comme les taxes ou des ressources humaines) sont tendanciellement plus importants que les facteurs de micro-situation. Ce segment loue des surfaces aussi bien dans des bâtiments à usage propre qu'avec de multiples locataires. En raison du design intérieur personnalisé et de haute qualité, il existe un lien entre le lieu d'implantation et les dépenses des activités, aussi longtemps que les conditions cadres sont attractives. Les facteurs de macro-situation sont les critères prioritaires d'implantation. La prise de décision est souvent prise par des personnes ou des départements se situant à l'étranger, qui sont par conséquent difficiles à atteindre.

## 7.2 Performer spécialisés: 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.

### Une société de négoce de matières premières

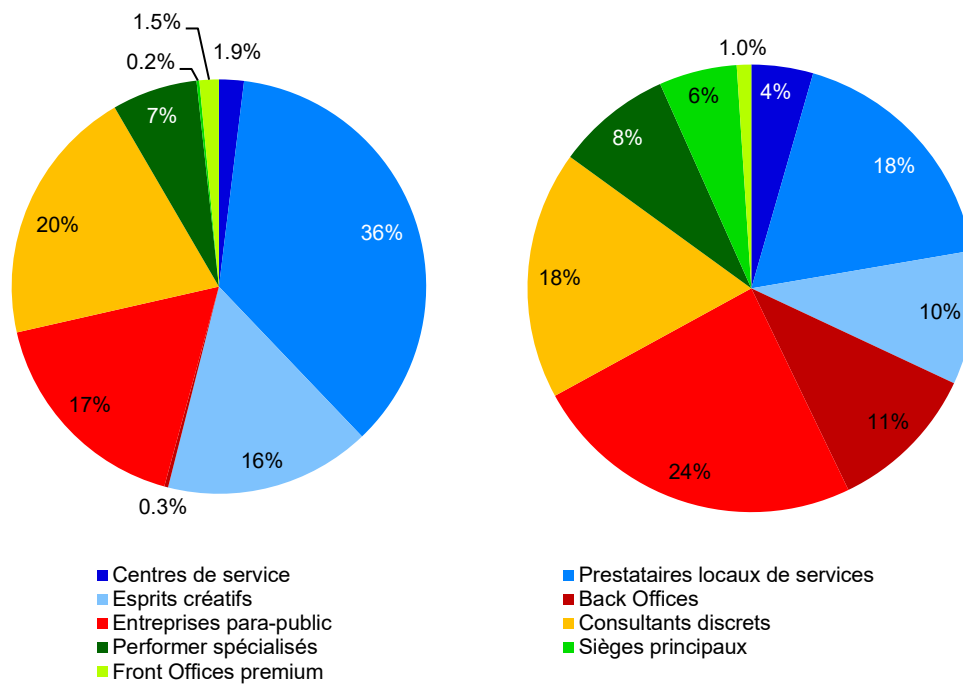
Une société de négoce de matières premières a implanté ses bureaux dans une commune de la périphérie d'une grande ville. La faible charge fiscale est une des raisons principales de ce choix d'implantation. Les 300 employés sont essentiellement dépendants de la voiture, étant donné que leurs heures de travail peuvent fortement varier en raison des heures d'ouverture mondialisée des marchés du négoce. Par conséquent, le parking souterrain est essentiel et le restaurant adjacent est très apprécié. L'entreprise a construit un bâtiment taillé sur mesure selon ses besoins il y a 15 ans. Le confort des bureaux est élevé. L'aménagement intérieur est moderne. Les équipements techniques sont modernes. Les places de travail sont disposées de manière uniforme dans un open space.

### 7.3 Qui sont les Performer spécialisés?

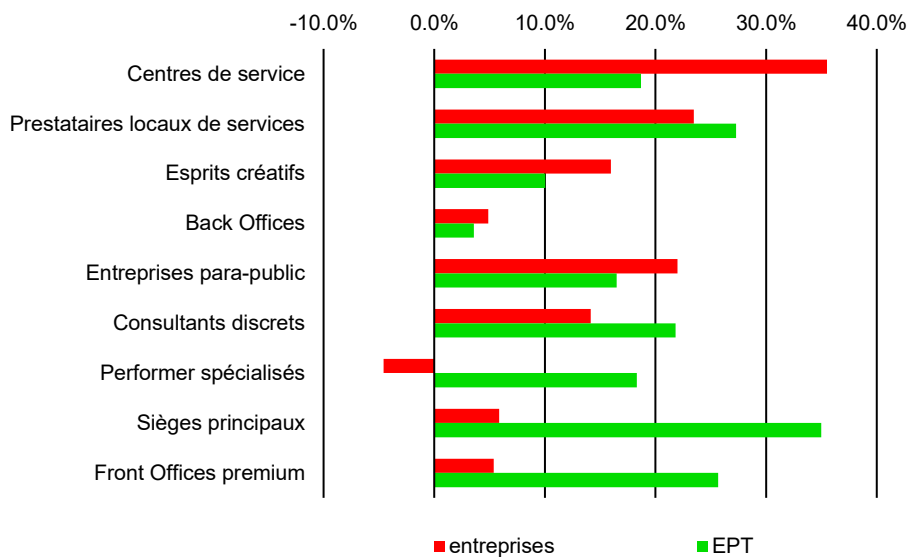
Caractéristiques	Manifestation typique
Valeur ajoutée force	Productivité du travail très élevée
	<p style="text-align: center;">Bas <span style="float: right;">Haut</span></p>
Exploitations typiques	Négociants en matières premières, hedge fund, sociétés actives dans la finance, private equity
Taille de l'exploitation	Majoritairement petites entreprises
	<p style="text-align: center;">&lt;10 EPT      10-49 EPT      50-249 EPT      250+ EPT</p> <p style="text-align: center;">Micro-entreprises      Petites entreprises      Moyennes entreprises      Grandes entreprises</p>
Surfaces nécessaires	Faible/Haut
	<p style="text-align: center;">-200 m2      200-500 m2      500-1000 m2      1000-3000 m2      3000+ m2</p>
Surfaces nécessaires par employé (m2)	Plutôt faible
	<p style="text-align: center;">&lt;10 m2      8-12 m2      12-14 m2      14-18 m2      19+ m2</p>
Quels segments de la demande du marché du logement travaillent dans les Performer spécialisés?	
	peu <span style="float: right;">beaucoup</span>
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	

## 7.4 Performer spécialisés: Distribution et évolution





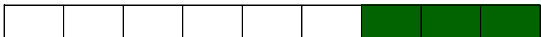

Répartition des entreprises suisses (à gauche) et des équivalents plein temps (à droite) dans le marché des bureaux (2023)



Évolution du nombre d'entreprises et d'EPT des segments de la demande 2015-2023




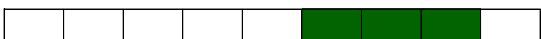
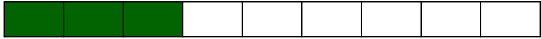
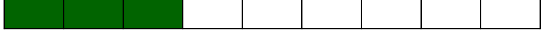
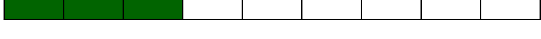
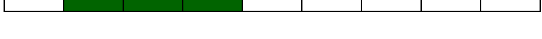


## 7.5 Comment travaillent les Performer spécialisés?

Caractéristiques	Manifestation typique					
Emplacement de bureau	Agglomération, périphérie, bonne accessibilité de manière générale					
Environnement de travail	à caractère urbain, discret, sérieux, international					
Propension à déménager	Moyenne					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Faible</span> <span>Haut</span> </div> 					
Sensibilité au prix	Plutôt faible					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Faible</span> <span>Haut</span> </div> 					
Architecture	Moderne					
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;"> <span>Faible</span> <span>Haut</span> </div> 					
Exigences liées à l'équipement technique	Haut					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Faible</span> <span>Haut</span> </div> 					
Prédisposition à payer pour l'écologie	Moyenne					
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Faible</span> <span>Haut</span> </div> 					
Exigences liées à l'immobilier administratif	Sécurité, accès sécurisés, flexibilité, exigences élevées pour l'aménagement intérieur, visibilité peu importante					

## 7.6 Performer spécialisés: 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>Moyenne</p> <p>Périphérie    Centre-ville    Agglo. et périphérie de la ville    Ville 1B situations    Ville 1A situations</p> <p>Faible  Haut</p>
Accessibilité intercommunale	
concernant les connexions routières	<p>Moyenne</p> <p>Moins important  Important</p>
concernant les connexions en transport public	<p>Moyenne</p> <p>Moins important  Important</p>
Parkings	<p>Plutôt important</p> <p>Moins important  Important</p>
Grandes surfaces et alimentation à distance piétonne	<p>Secondaire</p> <p>Moins important  Important</p>
Proximité de la clientèle	<p>Secondaire</p> <p>Moins important  Important</p>
Proximité de sociétés de services	<p>Secondaire</p> <p>Moins important  Important</p>
Réputation du quartier	<p>Plutôt moins important</p> <p>Moins important  Important</p>