

market

VALUES BEYOND MARKETS

DURABILITÉ(S)
MOBILITÉ
& VOITURES HYBRIDES

MARCHÉ DE L'ART
POURIA MARZBAN

CULTURE(S)
SWISSEXPO 2022

INNOVATION(S)
KLAP SOLUTIONS

PHOTOGRAPHIE(S)
DANIEL MUELLER

INVITÉ
GUILLAUME TAYLOR

FINANCE DURABLE
À PROPOS DE LA SFDR



ÉCOLOGIE(S)
VERS
UN NOUVEL
ORDRE DES
VALEURS ?

HÉDONISME(S)
LE MEILLEUR DE
L'HORLOGERIE
La sélection de market

15 CHF



UN NOUVEL ESPACE COMMERCIAL À PONT-ROUGE

Développeur du projet Esplanade 3, m3 IMMOBILIER a imaginé un centre de vie allant au-delà du simple environnement de travail, en intégrant une multitude de services de proximité pour faciliter au quotidien la perméabilité entre vie professionnelle et privée. Le complexe se compose d'un socle commun et de deux tours emblématiques de 13 et 15 étages qui offriront une vue dégagée sur le bassin genevois. Pour évoquer ce projet immobilier qui s'inscrit dans la vision stratégique de m3 IMMOBILIER de développer « Genève autrement », nous avons rencontré trois de ses acteurs majeurs : Yves Cretegny, directeur général m3 IMMOBILIER, Serge Stalder, directeur m3 IMMOBILIER COMMERCIAL et Renaud Vincendon, directeur m3 DEVELOPPEMENT ET INVESTISSEMENT.



Pourriez-vous revenir sur les grandes lignes de la genèse de ce projet ?

Le projet Esplanade 3 est en réalité un projet de longue haleine qui a débuté de nombreuses années en arrière. Il a été au départ initié par CFF Immobilier avec l'appui du Canton de Genève. Ce sont eux qui ont, par la suite, défini un plan de quartier comprenant les principaux éléments d'un développement de projet (emplacement, volume, gabarit, etc.). Puis ils ont lancé la construction des deux premiers bâtiments en simultané d'un appel d'offre visant à vendre les deux terrains des Esplanades 3 et 4. Ces édifices ont ensuite été réservés par quatre investisseurs différents : Swiss Life, la Baloise, SPS et nous-mêmes.

m3 IMMOBILIER, à l'issue de l'appel d'offre, a pu se porter acquéreur d'Esplanade 3 en 2017, afin de développer un projet ambitieux dans un contexte de risque mesuré. Il a donc fallu

LANCY-PONT-ROUGE EST L'UN DES « ARRONDISSEMENTS » DE GENÈVE LES MIEUX CONNECTÉS



SERGE STALDER



YVES CRETEGNY



RENAUD VINCENDON

consolider et sécuriser rapidement la manière de structurer ce projet. Nous avons cherché des partenaires pour prendre en charge la partie conception-construction, tandis que de notre côté, nous nous concentrons sur les aspects administratifs, juridiques, politiques et économiques. Les deux années suivantes furent intenses, en raison des enjeux liés au périmètre de l'opération, en lien avec les acteurs des projets connexes, notamment SPS avec lequel nous avons scellé un partenariat permettant un développement optimal de nos deux opérations.

Vous parliez précédemment des caractéristiques du périmètre. Pourriez-vous nous en dire davantage sur les atouts de ce projet ? Et selon vous, pourquoi une entreprise devrait-elle s'y implanter ?

L'une de ses principales caractéristiques, c'est son accessibilité. En effet, Lancy-Pont-Rouge

est l'un des « arrondissements » de Genève les mieux connectés. Il y a le Léman Express qui s'arrête à quelques encablures des premiers bâtiments avec quatre à six trains par heure, deux lignes de tram qui passent toutes les 5 minutes, dont l'une se rend de Bel-Air jusqu'à Rive et l'autre qui est directe vers la Gare Cornavin. Autant dire que nous sommes véritablement au cœur des transports publics genevois. Les automobilistes ne sont pas en reste grâce à une offre de places de stationnement bien alignée avec les exigences de report modal compte tenu de la proximité avec l'autoroute. En terme d'attractivité il faut mentionner l'écosystème du secteur, avec le siège régional de l'UBS et la banque Pictet dont la construction du nouveau bâtiment a commencé, ainsi que du futur Palais de Justice. Enfin, en termes de mobilité douce, la gare

**AUJOURD'HUI, 72 %
DES ÉQUIPES TRAVAILLENT EN
MODE HYBRIDE, C'EST-À-DIRE À
LA FOIS EN PRÉSENTIEL ET EN
TÉLÉTRAVAIL.**

dispose d'une station de vélos. C'est notamment grâce à cette hyper accessibilité, ainsi qu'à l'implantation de nombreuses entreprises dans le secteur comme KPMG, la CPEG, l'École Migros, des études d'avocats, certains services étatiques, que ce quartier est en passe de devenir le futur business district, le futur quartier des affaires de Genève. Celui-ci se transforme en « Zürich-West », ce nouveau district de bureaux administratifs et parties commerciales qui s'est développé à quelques encablures de Zürich grâce au développement des transports publics. Pour une société, s'implanter dans le quartier de Lancy-Pont Rouge, ce n'est donc pas seulement rejoindre des espaces neufs, c'est avant tout rallier un écosystème, un réseau qui va enrichir l'expérience professionnelle des collaborateurs grâce à un système de networking issu de cette concentration de talents dans une même place. De plus, le COVID a littéralement changé la culture d'entreprise et donc l'utilisation de l'espace. Aujourd'hui, 72 % des équipes travaillent en mode hybride, c'est-à-dire à la fois en présentiel et en télétravail. Lorsque les gens se rendent au bureau, ils veulent une offre de lieux sociaux et sportifs de qualité.



Enfin, l'avantage majeur de ce bâtiment, c'est qu'il est « prêt à être aménagé », ce qui offre une flexibilité et une modularité parfaites pour chaque type d'activité, de mode de travail et de taille de surfaces souhaitées.

Et donc compte tenu de ces changements dans le monde du travail, selon vous, de quelle manière m3 IMMOBILIER peut-il accompagner ces entreprises ?

Nous avons constaté que tout déménagement dans une entreprise est à la fois une opportunité, mais également une expérience qui peut être traumatique en termes de départ de talents et de compétences. Aujourd'hui, les dynamiques qui sont offertes par une relocalisation et de nouveaux espaces sont des éléments qui peuvent soit accélérer un développement, soit au contraire poser toute une série d'enjeux. Et c'est un processus qui est malheureusement peu pris en compte.

Notre rôle dans ce contexte est d'accompagner ces sociétés dans la gestion de leur changement, notamment en réfléchissant aux types de surfaces qu'elles peuvent mettre à disposition de leurs collaborateurs, à la manière de les utiliser et à l'impact que cela aura sur les équipes ou l'entreprise elle-même, par exemple en termes de culture d'entreprise. C'est d'ailleurs un exercice que nous devons faire pour nous-mêmes lors de notre potentiel déménagement. En résumé, il s'agit de qualifier de manière efficiente les besoins des futurs locataires en travaillant main dans la main avec eux. Actuellement, les espaces sont au niveau infrastructurel, construits, mais il y a encore la possibilité d'imaginer, avec nos occupants, une proposition d'utilisation optimale. Peu de PME s'étant complètement approprié ce processus-là. Or, lorsque l'on déménage dans un bâtiment neuf comme Esplanade 3, il y a une efficacité dans chaque mètre carré loué et utilisé. Cette forme de productivité économique dans l'utilisation de l'espace est extrêmement intéressante pour les entreprises.



LES ENTREPRISES ADOPTENT DES FORMES DE TRAVAIL HYBRIDES POUR ACCOMPAGNER LE RETOUR AU BUREAU

- La grande majorité des entreprises (68%) souhaite encourager la présence régulière des collaborateurs au bureau d'ici le milieu de cette année.
- 40% des entreprises s'attendent à augmenter leurs surfaces de bureau.
- 70% des entreprises soutiennent le retour volontaire au bureau, même si elles ne sont que 6% à exiger une présence à temps plein.
- 72% des entreprises adoptent des formes de travail hybrides.

Vous avez, en 2020, vendu à la Caisse de prévoyance de l'État de Genève (CPEG) l'ensemble du projet Esplanade 3 tout en restant pilote. Comment imaginez-vous l'avenir de ce projet et les défis à venir ? Effectivement, après un premier accord portant sur la moitié du projet Esplanade 3, nous avons réalisé la vente de la seconde moitié du programme en janvier 2020. Aujourd'hui, il reste une dizaine de milliers de mètres carrés

à louer. Et nous cherchons vraiment à nous diriger vers des locataires « business » comme des bureaux d'avocats, fiduciaires et mêmes cabinets médicaux. Nous sommes actuellement dans la dernière ligne droite pour trouver les utilisateurs finaux, qu'on saura, on espère, convaincre de nous rejoindre dans cette belle aventure et dans un minutage extrêmement serré. En effet, dans quelques mois, la première partie des surfaces sera livrée, tandis que la seconde le sera en janvier 2023 : le tout dans un contexte concurrentiel, qui sera livré dans les mêmes délais. Notre objectif, c'est qu'au début de l'année prochaine tous les contrats de bail avec les futurs utilisateurs soient conclus. ■