

**STRUCTURES DE L'OFFRE  
ET DE LA DEMANDE DES  
PRINCIPAUX MARCHÉS  
DE BUREAUX EN SUISSE**

RAPPORT SYNTHÉTIQUE

# **TENDANCES DU MARCHÉ DES BUREAUX EN SUISSE 2019**

**CBRE**





# AVANT-PROPOS

## UNE PREMIÈRE ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE BUREAUX PAR SEGMENTS DE SURFACE

En 2019, la tendance baissière observée sur l'offre de bureaux dans les quartiers d'affaires centraux (CBD) en Suisse se poursuit. Pourtant il y a encore quelques années, le marché des bureaux était dominé par des mouvements de regroupement et de consolidation dans le secteur financier, ce qui avait contribué à une expansion des surfaces vacantes de bureaux dans les CBD. Ainsi, l'offre de bureaux dans les centres-villes n'a jamais été aussi élevée qu'en 2015. De plus, la structure de l'offre de bureaux a connu un changement fondamental : les grandes surfaces vacantes sont devenues de plus en plus rares, contrairement au segment des très petites surfaces qui s'est lui considérablement accru.

Compte tenu de l'évolution des conditions du marché, il est bien-sûr essentiel que les investisseurs en immobilier soient en mesure d'interpréter au mieux les relations entre l'offre et la demande afin d'optimiser la gestion de leur parc. Mais surtout, la bonne compréhension de la segmentation du marché des bureaux selon les tailles de surfaces reste un point crucial. En effet ces dernières années, nous avons souvent été sollicités pour des questions portant sur les stratégies à adopter pour le positionnement optimal des immeubles de

bureaux sur le marché : choisir un modèle avec un locataire unique ou à locataires multiples ?

Il n'y a pas de réponse simple à cette question. Les dynamiques d'offre et de demande dans les différentes villes suisses sont différentes les unes des autres. Aussi, le positionnement d'un bien immobilier sur le marché doit tenir compte des structures locales du marché. Du côté de la demande, il peut être délicat de produire des analyses précises et chiffrées, en raison du manque de disponibilité et de transparence des données sur le marché. En face, l'offre de bureaux est certes plutôt bien connue, mais elle réagit en décalage avec la demande, ce qui limite la portée de cet indicateur. Une certaine inertie du marché s'observe assez clairement dans les catégories de surfaces de bureaux les plus grandes, soit à partir de 2'000 m<sup>2</sup>.

Grâce aux données fournies par Realmatch360 sur les abonnements de recherches de bureaux, nous pouvons pour la première fois connaître en détail l'évolution de la demande de bureaux au cours des dernières années, et ainsi mieux comprendre les attentes des utilisateurs potentiels. Forts de notre expertise quotidienne dans le do-

maine de la location de surfaces de bureaux, nous avons ainsi dégagé les principales tendances dans les cinq plus grands marchés suisses : Zurich, Genève, Bâle, Berne et Lausanne. En complément de cette version synthétique, un rapport plus complet incluant les portraits individuels des villes et comprenant la description de la méthodologie est disponible sur demande.

Cette étude de l'offre et de la demande est complétée par deux articles focalisés sur le thème des processus de location de bureaux. Une première étude montre que les grandes entreprises ont un horizon de temps plus long que les petites depuis le moment où elles commencent à chercher des locaux jusqu'à ce qu'elles les louent. Nous abordons aussi la question des incitations locatives, en analysant de quelle manière les réductions et les gratuités de loyers, ainsi que les subventions aux travaux d'aménagement sont utilisées. Puis, dans une deuxième courte étude, nous analysons les taux de réussites des négociations dans les mandats de location. Ici aussi, le temps consacré à la commercialisation par les propriétaires pour leurs prospects s'avère plus important lorsque les surfaces convoitées sont de plus grandes taille.

**Nous vous souhaitons  
une bonne lecture et  
serons ravis de répondre  
à toutes vos questions.**

**David Schoch**  
CBRE Research & Consulting,  
Suisse

**Julien Scarpa**  
CBRE Research & Consulting,  
Suisse Romande



# OFFRE

## Hausse de la disponibilité des plus petites surfaces

La proportion des plus petites surfaces de bureaux de 50 à 149 m<sup>2</sup> a fortement augmenté dans les grandes villes suisses entre 2015 et 2018 (voir figure à droite). Sont ici exclues les surfaces inférieures à 50 m<sup>2</sup>, pour lesquelles la demande potentielle peut être couverte par des logements (travail à domicile). Les trois raisons suivantes peuvent expliquer l'expansion progressive de l'offre.

### 1\_Faible croissance des micro-entreprises

Après une forte expansion du nombre de micro-entreprises (de 1 à 9 salariés) jusqu'en 2014, la croissance de ce secteur a sensiblement ralenti au cours des dernières années, tandis que le nombre de faillites a accéléré.

### 2\_Essor des « flexible offices »

En s'orientant vers des formes de travail plus souples et plus flexibles, certaines micro-entreprises ne louent plus d'espace de bureaux de manière permanente, mais préfèrent opter pour des offres « space-to-go ». Ainsi, les surfaces offertes par les prestataires professionnels de « flexible offices » à Zurich et à Genève représentent aujourd'hui plus de 0,5% du stock de bureaux et 7% du nombre d'offres total. Ces espaces, non inclus dans nos statistiques de l'offre, sont pourtant bien disponibles

parallèlement au marché professionnel « classique », et bien souvent hors du marché via les incubateurs de start-ups à proximité des universités. Par conséquent, une part importante de la demande pour le segment des très petites surfaces est captée par ce nouveau type d'offre mutualisée. Dans un contexte de concurrence entre les villes pour les attirer de nouveaux locataires, il convient de répertorier plus distinctement les surfaces « flexibles » disponibles, que les grandes entreprises utilisent de plus en plus.

### 3\_Mutation des pratiques locatives

Les pratiques locatives se sont modifiées pour la catégorie des plus petits espaces de bureaux. Les propriétaires intègrent progressivement une réflexion sur la subdivision de leurs espaces dans leur stratégie immobilière, en s'appuyant sur les modèles d'opérateurs. Le nombre croissant d'offres de sous-locations ainsi que celles pour des utilisations temporaires pour des petites surfaces ont tendance à croître. Conjuguées à la plus courte durée des baux et les taux de rotation de locataires plus élevés qui en découlent, ces tendances ont contribué à l'augmentation du nombre d'offres sur ce segment.

## Les propriétaires restent en position de force pour les grandes surfaces

Au cours des dernières années, les marchés de bureaux des cinq grandes villes suisses ont connu un manque d'offre significatif dans la catégorie supérieure à 1'000 m<sup>2</sup>. D'importantes surfaces en centre-ville ont été libérées notamment par les institutions financières, puis rénovées entièrement par leurs propriétaires, et ont souvent pu être louées à de plus petits locataires. Enfin, la baisse progressive du nombre de propriétaires-occupants et les regroupements d'entreprises à l'extérieur des CBD ont également généré des transactions locatives plus nombreuses.

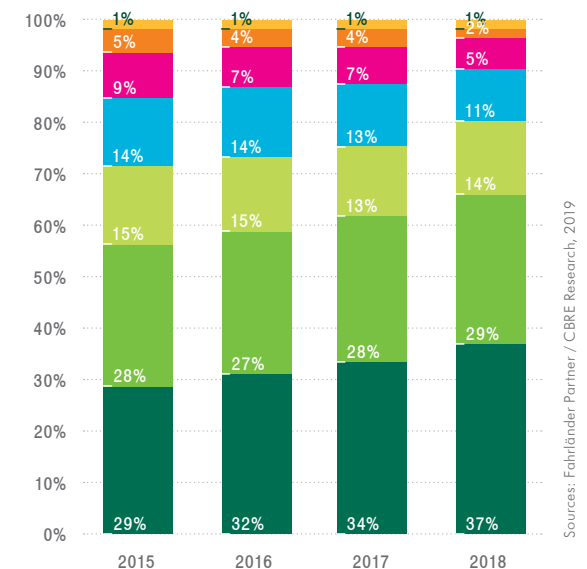
**+44%** 50 - 149m<sup>2</sup>  
(Nombre d'offres, 2015 - 2018)

**-31%** ≥ 1'000m<sup>2</sup>  
(Nombre d'offres, 2015 - 2018)



**0,7%**  
**PART DU STOCK DE « FLEXIBLE OFFICES » GENÈVE**

## Offre de bureaux selon la taille des surfaces dans les grandes villes suisses 2015 - 2018 (moyennes non pondérées - Q4)



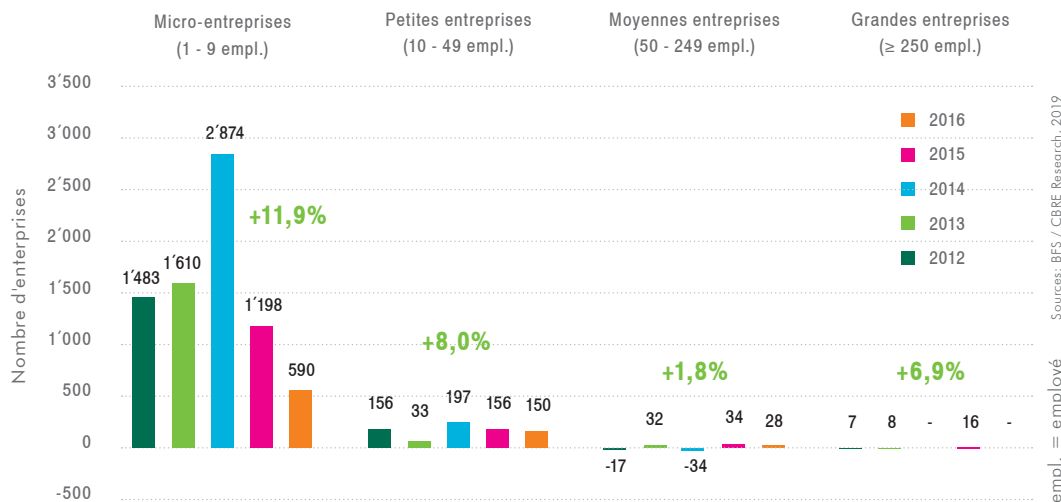
# DEMANDE

## Les petites entreprises dans le segment de 500 à 999 m<sup>2</sup> sont les plus actives

Tandis que la croissance du nombre de postes de travail dans les entreprises de taille moyenne a sensiblement fluctué, pendant que celle des micro-entreprises ralentissait, le nombre de petites entreprises (10 - 49 salariés) a connu une croissance constante entre 2012 et 2016, soit une hausse de 8% (voir graphique ci-dessous). En phase de reprise de la croissance économique, les petites entreprises arrivent plus facilement à optimiser leur mode de

fonctionnement et d'occupation de leurs espaces de travail. Ainsi, les recherches de nouveaux espaces de bureaux pour la catégorie de 500 à 999 m<sup>2</sup> a nettement augmenté par rapport à l'évolution de la demande dans les autres segments de surface en Suisse (voir graphique ci-dessous à droite). Cela a été le cas en particulier dans le CBD de Zurich. En outre, l'offre dans cette catégorie de surface a diminué dans la plupart des grandes villes.

## Evolution du nombre de postes de travail selon la taille des entreprises dans les grandes villes suisses 2012 - 2016 (cumulée)



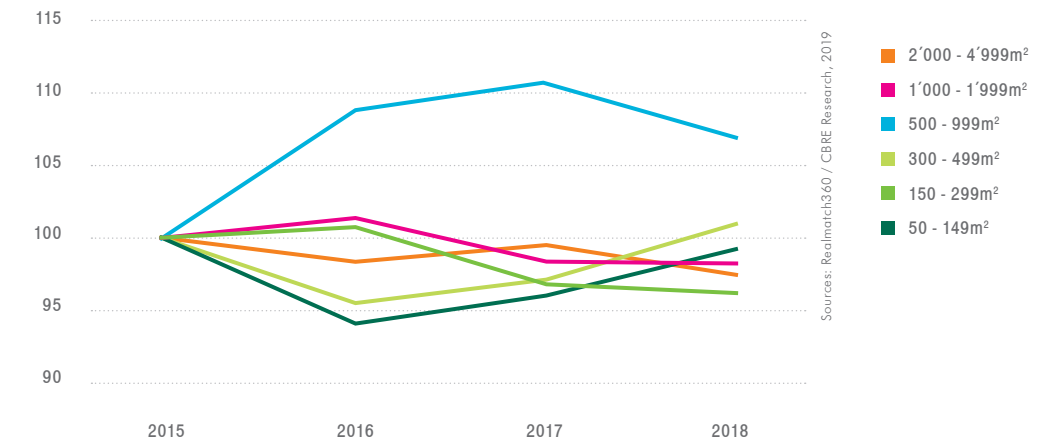
## Reprise de la demande pour les très petites surfaces

Après un ralentissement en 2016, la demande des micro-entreprises (50 - 149 m<sup>2</sup>) s'est bien redressée, comme le montre le graphique ci-dessous. À l'exception de quelques disparités selon les villes, la demande a aujourd'hui retrouvé ses niveaux de 2015. Dans cette même catégorie, la reprise de la demande n'a pourtant pas empêché le développement du nombre d'offres de très petite taille.

D'ailleurs, ce sont pour les offres de très petites surfaces que les durées d'insertion sont les plus courtes. À la différence des grandes surfaces, cette catégorie d'offre réagit généralement plus rapidement aux évolutions du marché. Les très petites surfaces sont aussi beaucoup plus liquides, à la fois en se plaçant du côté de l'offre (plus grand nombre d'annonces et d'options de subdivision d'espace) et du côté de la demande (plus grand nombre de micro-entreprises).

## Demande relative de bureaux (indexée) selon la taille de surface dans les grandes villes suisses 2015 - 2018 (moyenne non pondérée - Q4)

**+33%** 500 - 999m<sup>2</sup>  
(Demande Zurich-CBD, 2015 - 2018)



# VILLES-HIGHLIGHTS

## ZURICH



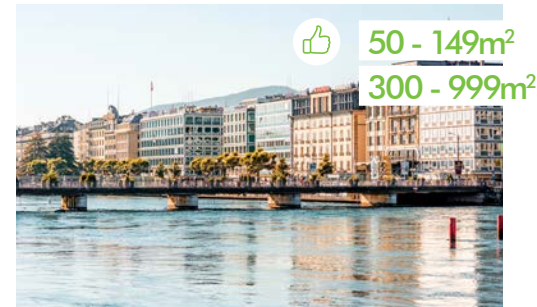
Après une vague de consolidation ces dernières années et malgré la libération de locaux par des entités bancaires, la baisse significative de l'offre de plus de 1'000 m<sup>2</sup> a renforcé la position des bailleurs sur ce segment. Dans le même temps, la demande pour des locaux de plus de 1'000 m<sup>2</sup> dans le quartier central des affaires (CBD) de Zurich a diminué au bénéfice de la périphérie, en raison d'un parc immobilier plus ancien et plus cher que dans d'autres quartiers à l'extérieur du centre, où l'offre baisse depuis le début de l'année 2019. Par ailleurs, le secteur des NTIC et le secteur public sont ceux qui prennent le plus d'espace en location.

69% du total de la vacance dans le CBD est composée de locaux de 50 à 299 m<sup>2</sup>, et ce malgré une base de demande assez large. Cela montre que l'offre de petites surfaces est

marquée par une qualité des locaux inférieure à la demande potentielle, et par des niveaux de loyers trop élevés. L'offre de « flexible offices » dans la ville de Zurich représente un total de 38'000 m<sup>2</sup> et se démarque dans le segment des petites surfaces. Toutefois une part croissante de ces espaces est utilisée par des entreprises internationales qui peuvent occuper jusqu'à environ 100 postes de travail.

Le segment de la demande le plus actif provient des petites entreprises occupant potentiellement entre 300 et 999 m<sup>2</sup> et concerne plus particulièrement le CBD de Zurich. Ce constat peut être utile pour les propriétaires dans le cadre de la location de leurs immeubles, à l'image des nombreuses stratégies de repositionnement des espaces occupés par des sociétés bancaires « traditionnelles » qui ont eu lieu ces dernières années.


## GENÈVE



Parmi les cinq villes analysées, le marché genevois est celui qui présente les plus grands déséquilibres entre l'offre et la demande, à l'exception des grandes surfaces de plus de 2'000 m<sup>2</sup>. À noter que le niveau des disponibilités a fortement augmenté en périphérie de la ville, ce qui entraîne une concurrence accrue dans ce segment.

L'offre de surfaces de 50 à 149 m<sup>2</sup> est plus faible à Genève qu'ailleurs en proportion de l'offre totale, alors que les besoins locatifs potentiels des micro-entreprises continuent à augmenter. Entre 2012 et 2016, les professions libérales du secteur médical (médecins, psychothérapeutes et physiothérapeutes) ont généré à eux seuls une demande supplémentaire dans ce segment de surface estimée à 15'000 m<sup>2</sup> dans la cité calvine.

Le dynamisme de la demande de bureaux de 300 à 999 m<sup>2</sup> a entraîné une baisse de l'offre dans cette catégorie depuis 2015. Cette tendance devrait profiter plus particulièrement aux bailleurs, qui rénovent actuellement leurs bâtiments dans le quartier central des affaires, où les espaces de qualité de cette taille deviennent rares.

 Notre conseil pour les tailles de surface les plus populaires selon les tendances actuelles du marché et la structure du tissu d'entreprises locales

## BÂLE



Parmi les cinq villes étudiées, c'est à Bâle que les surfaces de plus de 2'000 m<sup>2</sup> sont les plus rares. Avec le développement de grands projets immobiliers, une hausse plus forte de l'offre dans ce segment sera à prévoir d'ici cinq ans environ.

Les géants du secteur pharmaceutique Novartis et Roche devraient diminuer leur activité sur le marché de la location de bureaux à long terme, vu le dynamisme de la construction neuve pour usage propre. Au contraire, d'autres sociétés du secteur des sciences de la vie ont tendance à vendre leurs sièges qu'elles occupent et deviennent actives sur ce marché de la location.

Malgré de faibles taux de croissance des petites entreprises (150 - 999m<sup>2</sup>) entre 2012 à 2016, la demande pour des surfaces de 150 à 299 m<sup>2</sup> en particulier a fortement augmenté, contribuant à un manque grandissant d'offre sur ce segment.

## BERNE

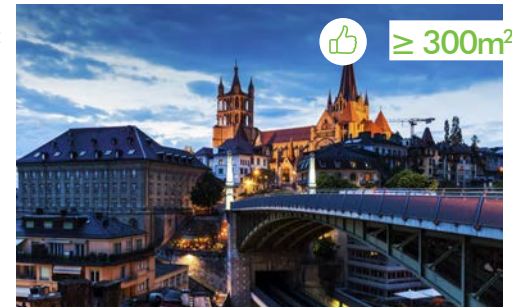


Contrairement aux autres villes, le marché bernois présente un bon équilibre entre l'offre et la demande de bureaux dans toutes les catégories de surfaces. De plus, la demande affiche ici la plus faible volatilité sur quatre ans (2015 / 2018).

La ville de Berne manque avant tout d'espaces pour les petites entreprises de 10 à 30 employés, pour lesquelles la demande augmente. La part de l'offre de 150 à 499 m<sup>2</sup> est la plus faible parmi les cinq grandes villes.

L'administration publique, très présente à Berne, poursuit une phase de consolidation. Les petites et les moyennes surfaces à louer sont libérées puis réintégrées dans des immeubles dont ces administrations sont les propriétaires occupants, et ce à la fois à l'intérieur et à l'extérieur des limites de la ville. Cela privera le marché de bureaux de l'activité de quelques grands locataires.

## LAUSANNE



Lausanne est caractérisée par une pénurie plus prononcée des surfaces de plus de 1'000 m<sup>2</sup> par rapport aux autres villes. Bien que le marché reste en faveur des propriétaires pour les grandes surfaces, notamment au centre-ville, le renouvellement de l'offre immobilière dans la périphérie à l'ouest de Lausanne pourrait renforcer la concurrence sur ce segment dans les cinq années à venir.

À la différence des autres marchés suisses, la demande pour les très petites surfaces de 50 à 149 m<sup>2</sup> a plus rapidement augmenté depuis 2016. Grâce à une croissance des start-ups lausannoises supérieure à la moyenne suisse, une impulsion importante a été générée en faveur de la demande pour des locaux de très petite taille. Les opérateurs de « flexible offices » et les incubateurs se sont appuyés sur cette tendance pour se développer rapidement dans

l'agglomération, et entrent progressivement en concurrence avec les propriétaires suivant des modèles plus « traditionnels ».

La progression du nombre d'entreprises dans les domaines du conseil juridique et commercial, de la formation professionnelle et du secteur médical, a conduit à une plus grande activité locative sur le marché de bureaux de 500 à 999 m<sup>2</sup>. La récente loi sur la réduction des taxes sur les bénéfices des entreprises (RFFA) devrait également participer à une dynamique positive de la demande dans le canton de Vaud.



Des analyses plus détaillées sous forme de portraits de chaque ville (incluant une description de la méthodologie) sont disponibles dans un rapport séparé.

# PROCESSUS DE LOCATION & MESURES INCITATIVES

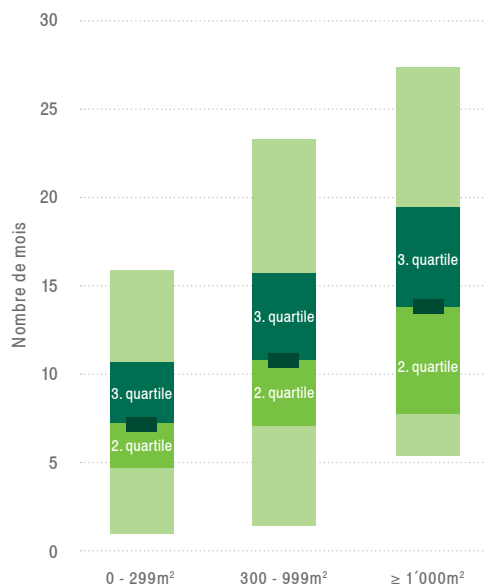
## 9½ MOIS

ENTRE LE DÉBUT DE LA RECHERCHE ET LE DÉBUT DE LA PRISE À BAIL

## LOCATAIRES : PRÉVOIR UN HORIZON DE TEMPS PLUS LONG POUR LA LOCATION DE GRANDES SURFACES

Quel est le meilleur moment pour commencer la commercialisation et combien de temps faut-il aux locataires potentiels pour prendre des décisions ? C'est justement le type de questions que se posent beaucoup de propriétaires qui ont des surfaces de bureaux à louer. L'étude suivante a pour but d'examiner de plus près les caractéristiques du processus de décision des locataires.

### Durée du processus de location selon le segment de surface



### Les entreprises ont besoin de plus de 9 mois pour louer des bureaux

Le délai écoulé depuis qu'un locataire décide vouloir louer un nouvel espace de bureaux jusqu'à la date effective de prise à bail, peut être divisé en trois phases. La première phase consiste en la recherche et la visite des sites, la deuxième inclut la durée de négociation du bail, et la troisième phase représente la période comprise entre la signature du contrat et la date d'effet du bail, période utilisée pour la préparation du déménagement.

Source: CBRE Research, 2019

L'analyse de plusieurs dizaines de transactions a montré que les locataires de bureaux consacrent 9,5 mois (durée médiane) à l'ensemble du processus. Sans surprise, les petites entreprises à la recherche d'une surface inférieure à 300 m<sup>2</sup> requièrent souvent des délais plus courts. Elles nécessitent près de 8 mois (durée médiane) entre le début de la recherche et la date de début du bail (voir le graphique à gauche).

Pour les sociétés qui visent des surfaces de 300 à 999 m<sup>2</sup>, ce délai représente une durée d'un peu plus de 11 mois, tandis que pour des plus grandes entreprises recherchant 1'000 m<sup>2</sup> et plus, cette même période s'échelonne sur plus de 14 mois. Dans certains cas, ces mêmes entreprises mettent plus de deux ans à louer de nouveaux locaux.

### La plupart du temps est consacré à la négociation des contrats de location

En examinant de plus près les trois phases susmentionnées, il apparaît que le temps que les différents types d'entreprises consacrent à la recherche d'un site varie étonnamment peu en valeur absolue. En fonction de l'espace requis, cette phase peut prendre entre 1,5 à 3 mois (voir le graphique de la page 8 à gauche).

Au cours de la phase de négociation du contrat de location, c'est-à-dire entre la première demande ou de manifestation d'intérêt, jusqu'à la signature du bail, les différences selon les tailles de surface apparaissent plus clairement. En effet, l'intervalle est de 6 mois pour les locataires de grandes surfaces, soit presque trois fois plus que pour les locataires des plus petites surfaces.



Toutefois, la durée du processus de location ne s'explique pas uniquement en fonction de la taille de surface requise : par exemple les grandes entreprises internationales opèrent en Suisse via des petites succursales. Pourtant, la relation entre la taille de l'entreprise et la longueur de ses processus de décision et de négociation ne peut être ignorée.

Par ailleurs, pour les plus grandes surfaces, l'aménagement des espaces de bureaux est souvent plus complexe et nécessite donc plus de temps, indépendamment des structures décisionnelles de l'entreprise intéressée. Cela expliquerait aussi pourquoi le délai entre la fin de la négociation et le début du bail est

nettement plus long pour les grandes entreprises. Cette période, ainsi que toutes les périodes de gratuité de loyer, sont utilisées à des fins de planification, d'améliorations locatives et de travaux de déménagement.

### Les participation aux travaux d'aménagement ont le plus grand impact financier

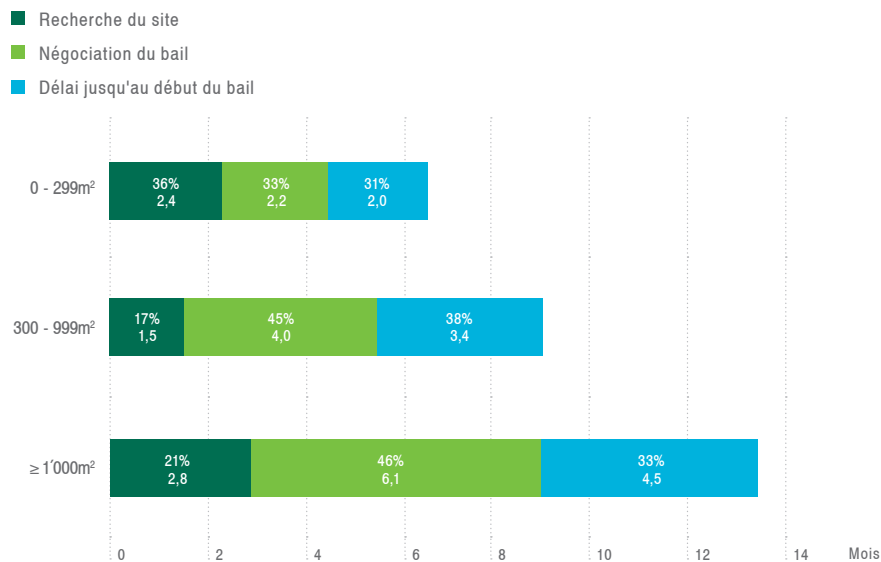
Une partie importante des négociations du contrat de location consiste en des mesures incitatives pour la location. Ces mesures peuvent prendre la forme de réductions de loyer, de périodes d'exonération de loyer (y compris des loyers progressifs), ou bien de contributions financières à fonds perdu pour des travaux d'aménagements intérieurs au bénéfice des

locataires. Ces mesures sont généralement utilisées en période de taux de vacance plus élevés.

L'analyse de plus de 140 contrats de location a montré que les réductions de loyer n'étaient accordées par les propriétaires que dans 36% des cas (voir figure ci-dessous). En revanche, des périodes d'exonération de loyer ont été convenues pour les deux tiers de ces contrats, et pour près de la moitié d'entre eux, une participation aux travaux pour les locataires était prévue.

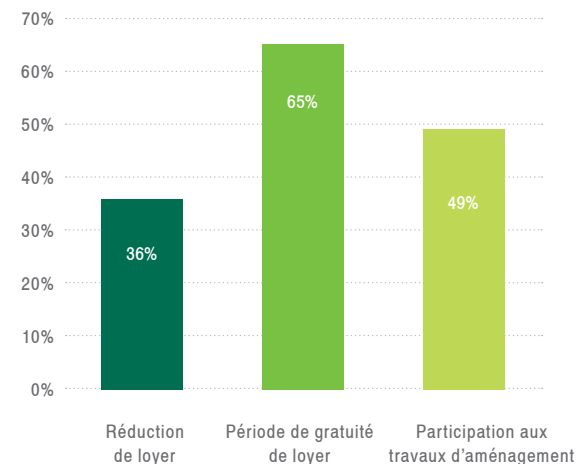
Financièrement, ces subventions pour l'aménagement intérieur sont les plus avantageuses pour les locataires, car elles représentent en moyenne 42 % du montant de l'ensemble des mesures d'accompagnement accordées sur la durée du bail (cf. graphique ci-dessous). Ces mesures permettent aux locataires de réduire leurs coûts d'investissement ponctuels pour leurs locaux (CAPEX). De tels types de dépenses permettent en outre aux propriétaires de maintenir un niveau de loyer élevé et d'améliorer le standard de qualité de leurs locaux, notamment en vue d'une future relocation.

### Durée médiane des différentes phases de location en valeur relative (en %) et absolue (en mois)

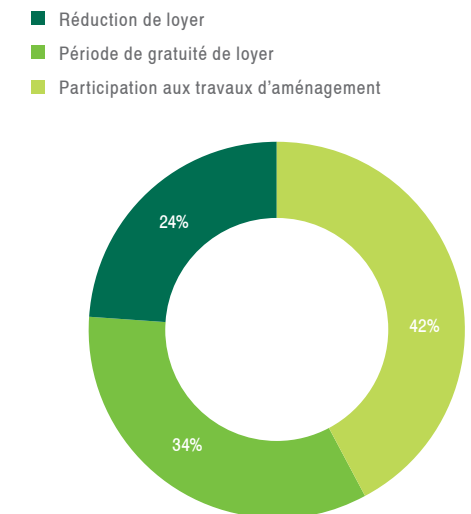


Source de toutes les figures: CBRE Research, 2019

### Fréquence des mesures incitatives pour les nouveaux contrats selon le type



### Répartition du montant des mesures incitatives selon le type pour les nouveaux contrats



# CONCLURE UN CONTRAT DE LOCATION

**6,8%**  
DES PROSPECTS ENTRENT  
EN NÉGOCIATION

**2,5%**  
TAUX DE RÉUSSITE

L'analyse d'un échantillon de mandats de location en Suisse a montré qu'en moyenne 75 prospects ont émis un intérêt pour l'offre en question, indépendamment de la taille et de la subdivision des surfaces. Dans le cas de mandats avec des surfaces à louer de plus de 2'000 m<sup>2</sup>, ce ne sont pas moins de 102 entreprises qui souhaitent obtenir de plus amples informations ou effectuer une visite des locaux. Pour les plus petits objets de moins de 500 m<sup>2</sup>, seulement 40 prospects en moyenne sont intéressés par les surfaces offertes.

Sur notre échantillon, les négociations sont conduites en moyenne avec 5 prospects environ par mandat parmi les 75 initialement intéressés (6,8%), et un accord est conclu avec 2 d'entre eux (2,5%) indifféremment de la divisibilité des surfaces offertes. Toutefois, le temps de la négociation varie en fonction de la taille de l'objet.

## PROPRIÉTAIRES : LE SUCCÈS DE LA COMMERCIALISATION D'UN BIEN REQUIERT DAVANTAGE D'EFFORTS POUR LES GRANDES SURFACES

**Le succès de la mise en valeur d'un bien immobilier dépend en partie de la manière dont il est commercialisé. Selon les conditions du marché et la taille du produit, ce processus peut être plus ou moins complexe. Cette analyse présente la proportion des prospects qui arrivent en phase de négociation et de conclusion d'une transaction locative.**

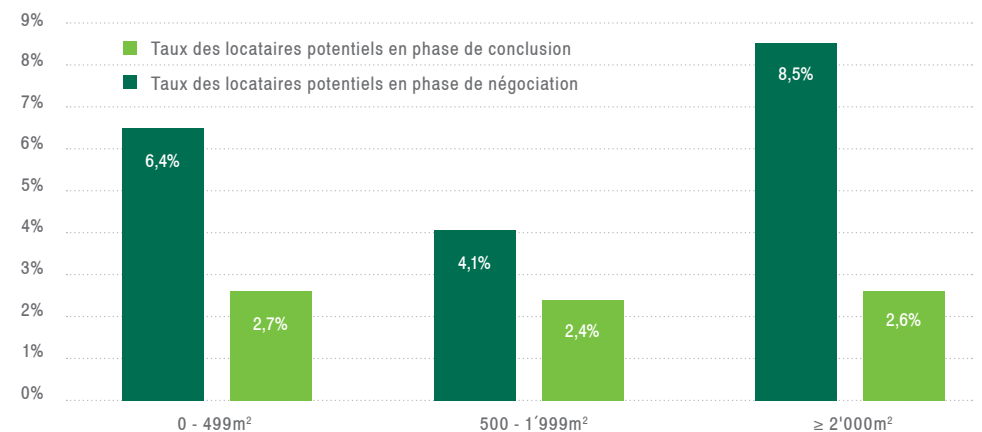
Pour un bien à louer de 500 à 1'999 m<sup>2</sup>, 4,1% de tous les locataires potentiels entrent en phase de négociation, et 2,4% parviennent à un accord. Cela signifie que pour ce segment de surface, les prospects entrant en phase de négociation auront plus de chance de signer un contrat de location à la fin des négociations par rapport aux autres catégories de surface.

Le temps nécessaire à la commercialisation augmente pour les plus petites surfaces, avec 6,4% des prospects intéressés entrant en phase de négociation. Cette part s'élève à 8,5% pour les plus grandes surfaces. Toutefois les taux de succès de la location ne varient pas beaucoup en général selon le segment de surface concerné.

La situation concurrentielle entre les différents acteurs sur les grandes surfaces est plus forte, compte tenu du déséquilibre entre l'offre et la demande, et les propriétaires ont davantage de négociations à mener.

De plus, les prospects les plus grands ont tendance à suivre des processus décisionnels plus longs. Il en résulte une approche plus professionnelle et structurée que chez les plus petits acteurs, et par laquelle plusieurs options de sites peuvent être négociées simultanément.

**Taux moyens de négociation / conclusion d'une transaction locative selon la surface**



Source: CBRE Research, 2019

## CONTACTS

### RESEARCH & CONSULTING

**David Schoch**

t: +41 44 226 30 59

e: david.schoch@cbre.com

**Julien Scarpa**

t: +41 21 560 73 66

e: julien.scarpa@cbre.com

### LETTING / TENANT REPRESENTATION

**Nicole Weber**

t: +41 22 322 80 67

e: nicole.weber@cbre.com

Date de parution: 15 août 2019

#### CBRE Disclaimer 2019

CBRE confirme que cette étude a été préparée avec diligence et fondée sur des informations issues de sources que nous estimons fiables. Nous ne pouvons donc garantir l'exactitude, la précision, l'actualité et l'exhaustivité des sources et des informations contenues dans cette étude. L'utilisation de l'étude, en tout ou en partie, nécessite notre consentement écrit préalable ainsi que la citation de la source.

Pour en savoir plus sur la recherche chez CBRE, veuillez consulter notre portail Global Research : [cbre.com/researchgateway](http://cbre.com/researchgateway)

#### A propos de CBRE Group, Inc.

CBRE Group, Inc. (NYSE : CBG), société cotée au Fortune 500 et du S&P 500 ayant son siège social à Los Angeles en Californie, est la plus grande société de services immobiliers commerciaux au monde en termes de revenus pour l'année 2018. Avec 90 000 collaborateurs répartis dans plus de 450 bureaux dans le monde (hors sociétés affiliées), CBRE est un prestataire de services immobiliers pour les propriétaires, investisseurs et utilisateurs d'immobilier d'entreprise. Ces services comprennent le conseil stratégique, la location et la vente de biens immobiliers, la gestion de projets, les services aux entreprises, l'évaluation, la recherche et les services pour le commerce de détail. En Suisse, CBRE a des bureaux à Bâle, Genève, Lausanne et Zurich. De plus amples informations sont disponibles sur [www.cbre.com](http://www.cbre.com) ou [www.cbre.ch](http://www.cbre.ch)







**CBRE**