



## Covid, télétravail : comment La Défense se réinvente pour séduire les entreprises

Abonnés Immobilier

Traitement de l'air, espaces modulables... Les promoteurs et concepteurs des nouvelles tours de bureaux font valoir leurs atouts afin de limiter les effets de la crise.



La Défense (Hauts-de-Seine), le 29 mai 2020. Vue du quartier d'affaires depuis le toit de la tour Alto, dernière livrée, fin septembre. LP/Florence Hubin

L'année 2020 avait commencé très fort pour le quartier d'affaires, avec la signature par Total, quelques jours avant le confinement, d'un bail de douze ans pour installer son siège, déjà présent à La Défense (Hauts-de-Seine), dans une nouvelle tour, The Link, qui deviendra en 2025 du haut de ses 244 mètres la plus haute de France.

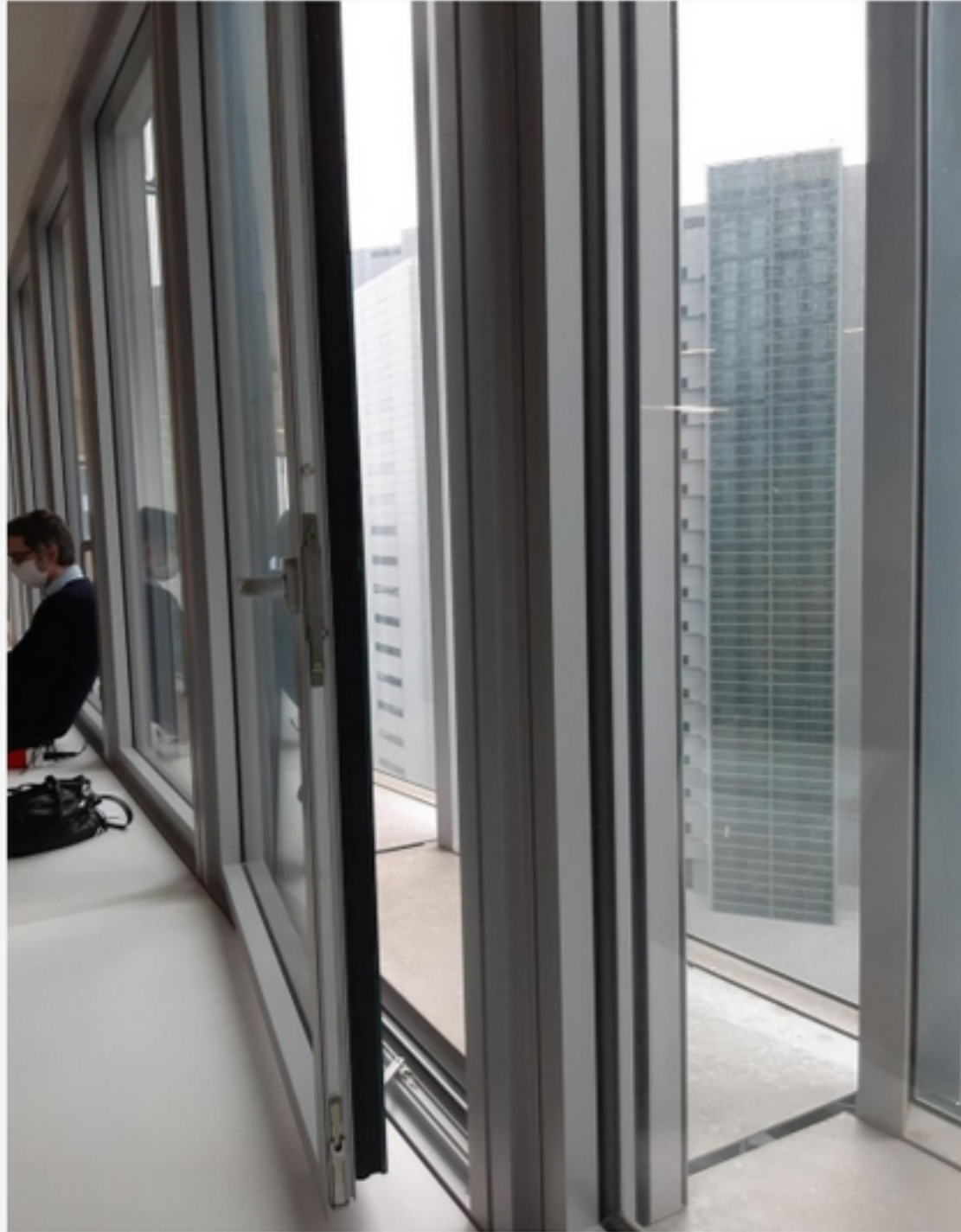
Mais hormis ce projet exceptionnel, promis au géant du pétrole, les tours attirent-elles toujours autant ? « Tous les marchés tertiaires souffrent », reconnaît Vincent Bollaert, PDG de Knight Frank France, spécialiste de l'immobilier de bureaux. « Les entreprises regardent leurs effectifs, les possibilités de télétravail, redéfinissent leurs stratégies immobilières avec des surfaces inférieures... Il y a un attentisme. »

La Défense reste malgré tout le premier quartier d'affaires de France, et dans le trio de tête européen, avec des atouts majeurs. « Son atout numéro un, c'est l'accessibilité, assure Vincent Bollaert. La Défense, en termes de transports, c'est un hub magique. Et le RER E va bientôt arriver. Maintenant, on peut même y venir à vélo. » L'autre carte maîtresse de La Défense, « c'est la qualité de ses immeubles ».

Deux tours flambant neuves ont été livrées ces derniers mois : Trinity, qui se dresse au-dessus du Cnit, et Alto, un bel immeuble évasé qui a poussé derrière la plus haute du quartier, First (231 mètres). Une troisième est en construction à l'arrière du centre commercial Westfield Les Quatre Temps. C'est Hekla, œuvre de l'architecte Jean Nouvel, attendue pour 2022. Les promoteurs et les concepteurs soulignent les innovations techniques et les éléments architecturaux qui permettent de répondre aux exigences des futurs utilisateurs, même en temps de pandémie.

Une climatisation décentralisée, des fenêtres qui s'ouvrent et des terrasses

Au 36<sup>e</sup> étage, sur l'une des deux terrasses de la tour Alto, le visiteur jouit d'un magnifique panorama sur l'ouest de la capitale. « Nous avons le bon produit, au bon moment, qui répond aux questions actuelles », assure David Machut, gestionnaire de biens immobiliers chez LaSalle Investment Management. « On sort d'une période compliquée mais on a de vraies pistes et la tour se remplira. » Il vante les atouts du bâtiment : ses espaces de services, ses plafonds à 2,80 mètres et ses terrasses extérieures aux deux derniers niveaux. Les concepteurs insistent sur ses particularités techniques, prévues évidemment bien avant la pandémie.



La Défense (Hauts-de-Seine), le 1<sup>er</sup> octobre 2020. La nouvelle tour Alto dispose de fenêtres qui s'ouvrent à tous les étages. LP/Florence Hubin

Les fenêtres, protégées par les écaillés de verre de la façade, s'ouvrent et permettent de faire entrer l'air extérieur dans les bureaux. « Et chaque étage est équipé de deux centrales de traitement d'air », explique l'équipe de l'agence SRA, l'un des deux concepteurs avec IF Architectes. « Il est possible de diviser chaque plateau en deux et de les rendre indépendants, avec un renouvellement d'air, mais aussi des sanitaires et un accès aux ascenseurs propres à chaque demi-plateau. C'est un choix technique justifié au départ pour gagner de la place, mais qui peut être un atout en temps de Covid. »



La Défense (Hauts-de-Seine), le 27 mai 2020. Le chantier a repris fin avril avec de nouvelles consignes sanitaires. La tour Alto, qui aurait dû être livrée avant l'été, le sera d'ici la fin du troisième trimestre 2020. LP/Florence Hubin

Le traitement de l'air décentralisé, c'est aussi l'un des points forts de la future tour Hekla, donc chaque niveau possédera plusieurs systèmes de climatisation, avec des prises d'air en façade. « Ainsi, si on a un cas contact à un étage, il suffira d'isoler les personnes de cet étage », note Vincent Vilorgeux, directeur de projets chez AG Real Estate France (investisseur avec Hines de la tour Hekla).

L'Essentiel de l'actu

Chaque matin, l'actualité vue par Le Parisien

Votre adresse mail est collectée par Le Parisien pour vous permettre de recevoir nos actualités et offres commerciales. [En savoir plus](#)

Tout le monde espère qu'en 2022, les occupants d'Hekla ne se préoccupent plus du Covid-19. Reste que le virus a poussé les investisseurs à améliorer le traitement de l'air. « On cherche avec des industriels à rajouter des systèmes de filtration qui seraient capables de filtrer les virus », confie le directeur de projets.

## Des tours multi-utilisateurs, des bureaux de plus en plus flexibles

« Les propriétaires aujourd'hui sont capables de faire de très belles offres, estime Vincent Bollaert, PDG de Knight Frank France. Pour les sociétés situées en périphérie du quartier, c'est le

moment de faire une belle affaire à La Défense. »

Contrairement aux apparences, le quartier d'affaires comprend peu de tours occupées par un seul groupe du CAC 40. Y siègent une quinzaine des plus grandes entreprises mondiales mais plus de soixante immeubles de grande hauteur. « En 2019, 75 % de la demande portait sur des surfaces entre 0 et 5000 mètres carrés, assure le PDG de Knight Frank France. La crise va amener les entreprises à baisser le nombre de mètres carrés dont elles ont besoin de façon permanente. Donc les demandes seront plus nombreuses entre 0 et 5000, ou 10 000 mètres carrés, qu'au-delà de 10 000 mètres carrés. »

« Sur La Défense et péri-Défense, la demande pour des surfaces de plus de 30 000 mètres carrés est de 1,2 demande par an », explique David Machut, asset manager chez LaSalle. « Il y a dix ans, on aurait cherché un monolocataire, reconnaît Vincent Virlogeux, de chez AG Real Estate France. Aujourd'hui, la tour Hekla est ouverte à la division. » « Nous sommes en discussion avec des prospects, poursuit l'expert. Nous avons des entreprises de La Défense, des clients qui n'y sont pas présents et qui cherchent un immeuble prime et des clients peu ou pas implantés en France. »