LA RECHERCHE DE BUREAUX SIMPLIFIÉE

Face à une hausse de 33 % de la demande en espaces de travail flexibles en 2021* Spliit, acteur innovant de l'immobilier, révolutionne la recherche de bureaux. Découvrons la vision du dirigeant d'une start-up en plein essor.

Informations Entreprise : Pouvez-vous nous décrire les problèmes auxquels les entreprises et les propriétaires bailleurs sont confrontés aujourd'hui ?

Matthieu Lalou : Nous assistons à un véritable bouleversement dans la recherche de bureaux par les entreprises. Évolution des attentes des salariés, modification des environnements de travail, succès du télétravail, recherche de flexibilité… Les entreprises doivent désormais composer avec de nouveaux paramètres. Pourtant, le fonctionnement du marché reste opaque. Si les solutions sont nombreuses, elles sont souvent méconnues et la qualité de conseil n'est pas toujours au rendez-vous.

Du côté des propriétaires bailleurs, c'est le même constat. Ils doivent trouver preneur pour leurs actifs immobiliers, en visant la meilleure valeur possible. Ils ont donc un besoin impérieux d'informations sur le marché, généralement difficile à obtenir de manière confidentielle et ordonnée. C'est dans ce contexte que nous avons conçu un outil innovant qui leur permet d'estimer leurs actifs en quelques clics et de suivre en temps réel toutes les actions que nous entreprenons pour commercialiser leurs biens.

I.E : Quels sont les principaux enjeux du choix de l'espace de bureau après la COVID ?

Matthieu Lalou : Après COVID, les enjeux liés au choix du bureau se sont multipliés !

L'aspect financier reste le point essentiel, car les bureaux représentent souvent le deuxième ou le troisième poste de dépenses après les salaires.
La recherche de flexibilité contractuelle est aussi devenue un enjeu majeur, afin de mieux anticiper les phases de vie d'une entreprise (croissance, décroissance).

La proposition de services entre désormais dans le cahier des charges des entreprises qui sont nombreuses à rechercher des solutions faciles plug and play.

Enfin, l'image des locaux est primordiale dans le reflet de l'identité de l'entreprise. Les collaborateurs sont de plus en plus attentifs à la culture d'entreprise, à la localisation et l'accès des locaux, au confort du lieu de travail et à l'aménagement des espaces.

I.E : Pourriez-vous expliquer en quoi consiste l'offre de Spliit pour les start-ups et PME ?

Matthieu Lalou : Spliit accompagne principalement les start-ups et les PME dans leur recherche de bureaux. Notre atout repose sur un outil numérique unique développé en interne. Il agrège toutes les offres du marché : baux commerciaux, sous-locations, espaces de coworking, bureaux opérés… Contrairement à l'immobilier résidentiel, les données en immobilier d'entreprise sont partagées, ce qui nous permet d'avoir accès à l'ensemble des offres du secteur professionnel.

Notre outil permet à nos clients de suivre leur projet en ligne, de retrouver les offres shortlistées ou écartées et les visites effectuées. La recherche ou la commercialisation de bureaux devient simple et totalement transparente. Elle est en outre financièrement avantageuse puisque ces optimisations nous permettent de garantir des honoraires spliités par deux ! Nous sommes les seuls à proposer des honoraires aussi compétitifs. Depuis quatre ans, nous avons ainsi accompagné plus de 400 clients, tout en leur permettant d'économiser plus de trois millions d'euros d'honoraires.

I.E : Pouvez-vous nous en dire plus sur la manière dont Spliit accompagne ses clients ?

Matthieu Lalou : Nous les accompagnons de A à Z ! Nous commençons par recueillir leur cahier des charges et définir ensemble leurs objectifs, avant de leur proposer une liste de biens qui correspondent à leurs attentes. Nous mettons en avant les offres qui nous semblent les plus adaptées, mais le client a toujours la possibilité de consulter toutes les offres disponibles sur le marché via notre plateforme.
Nous accompagnons le client lors des vi-

sites et le guidons tout au long des négociations, sur les aspects financiers et juridiques, jusqu'à la signature du contrat. Pour gagner en flexibilité, nous les accompagnons aussi gratuitement durant la vie de leur bail dans leurs recherches de successeurs ou de sous-locataires si besoin.

Mais notre mission ne s'arrête pas là ! Nous proposons à nos clients une mise en relation avec des partenaires de confiance spécialisés en aménagement de bureaux, déménagement, équipement de réseau informatique…

Notre équipe Spliit est composée d'une vingtaine de personnes, dont 12 consultants. La moitié possède plus de 10 ans d'expérience en immobilier d'entreprise. Les profils juniors sont encadrés dès leur premier jour par notre savoir-faire et par un processus d'onboarding complet, toujours dans l'objectif de rendre la recherche de bureaux la plus simple, transparente et efficace possible pour les chefs d'entreprises.

I.E : Quelles sont les principales difficultés que rencontrent les entreprises lorsqu'elles cherchent des bureaux ?

Matthieu Lalou : Lors d'une recherche de bureaux, les entreprises rencontrent principalement trois problématiques majeures.

L'opacité du marché : De nombreux clients se sentent perdus face à la multitude d'offres disponibles et la diversité des formats de location (bail classique, coworking, bureaux opérés, etc.). Chez Spliit, nous avons développé un outil qui centralise toutes les offres disponibles sur le marché, quel que soit leur format. Nos clients peuvent donc accéder à toutes ces informations depuis une unique plateforme, ce qui facilite grandement leur recherche.

Le coût de l'accompagnement : Traditionnellement, les entreprises doivent faire face à des honoraires conséquents lorsqu'elles font appel à un conseil en immobilier d'entreprise. Chez Spliit, nous avons fait le choix de diviser par 2 ces honoraires, ce qui rend notre service plus accessible et plus juste financièrement.
La complexité du processus : Chercher un nouveau bureau peut être un processus long, impliquant de nombreuses étapes (visites, négociations, etc.), et complexe quant à la gestion des aspects techniques (juridiques, financiers, etc.). Notre service est conçu pour simplifier au maximum ce processus pour nos clients.

Matthieu Lalou

I.E : Quels services Spliit offre-t-il aux propriétaires de bureaux ?

Matthieu Lalou : Spliit propose un accompagnement spécifique pour les propriétaires de bureaux. Ils ont ainsi la possibilité d'estimer de manière autonome et totalement confidentielle la valorisation de leurs actifs sous gestion. Ils ont également accès à toutes les actions menées dans le cadre de notre mandat. En quelques clics, ils retrouvent le compte rendu des dernières visites, nos préconisations, les dernières offres et transactions. Notre outil centralise ces informations en temps réel, garantissant leur qualité et homogénéité, et permet de répondre instantanément à leurs demandes en toute confidentialité. L'enjeu est d'offrir un service à forte valeur ajoutée et de faciliter le reporting commercial entre nos consultants et nos clients.

Aujourd'hui, nous accompagnons plus d'une quarantaine de propriétaires dans la commercialisation de leurs biens à Paris et à Nantes et les retours sont positifs ! Nous avons l'ambition de développer davantage notre offre dans les mois à venir, ce qui signifie l'ajout de nouvelles fonctionnalités à notre outil et encore plus de résultats et d'actions menées par nos consultants.

I.E : Quelles sont vos ambitions pour l'avenir de Spliit ?

Mathieu Lalou : Nous sommes désormais bien implantés à Paris avec plus de 160 transactions réalisées l'année dernière et un prévisionnel de 250 transactions pour cette année. Notre modèle et positionnement font leurs preuves. Cela nous motive à étendre notre présence dans d'autres régions. Nous sommes présents à Nantes depuis mars dernier et nous envisageons d'autres implantations dans les grandes villes françaises dans les prochains mois.

**source : JLL*